

SONAE
COMUNICADO
DE RESULTADOS
2013



IMPROVING LIFE

1 DESTAQUES

A Sonae alcança resultados extraordinários através da manutenção de um desempenho muito bom nas operações de retalho alimentar, de uma sólida recuperação no retalho não-alimentar, enquanto potencia as suas parcerias core e reforça a sua robustez financeira

A Sonae MC continua a provar a sua robustez:

- Reforçando a sua liderança no mercado com um crescimento no volume de negócios de 4,1%
- Alcançando uma margem EBITDA de referência de 7,6%

A Sonae SR atinge resultados que evidenciam uma recuperação muito bem-sucedida:

- Gerando um crescimento do volume de negócios de 11,9% no 4T13
- Alcançando um “underlying” EBITDA positivo

A Sonae Sierra continua a ter sucesso com a sua estratégia de reciclagem de capital

A Sonaecom alcança o seu objetivo estratégico com a concretização da fusão entre a Optimus e a Zon

A Sonae gerou suficiente fluxo de caixa de forma a reduzir o endividamento financeiro, fortalecendo a sua estrutura de capital

2 MENSAGEM DO CEO

"Ao longo de 2013, a situação macroeconómica na Península Ibérica foi extremamente desafiante. Contudo, o consumo privado melhorou de forma significativa ao longo do ano, atingindo valores positivos nos últimos trimestres, tanto em Portugal como em Espanha. Esta melhoria é consistente com os indicadores de confiança, melhorias no emprego, e na dívida líquida das famílias.

Dado este ambiente, a **Sonae MC** mostrou a robustez e sustentabilidade dos seus negócios ao alcançar um crescimento do volume de negócios de 4% e o consequente reforço da sua posição de liderança, que demonstra a confiança dos nossos clientes na qualidade e variedade dos produtos e serviços, que oferecemos ao melhor preço. Mesmo num ambiente altamente competitivo, com atividade promocional crescente ao longo do ano, conseguimos manter o nível de EBITDA, graças à contínua melhoria dos nossos processos, que potencia incrementos de produtividade e de eficiência. No caso da **Sonae SR**, foram claramente evidentes os resultados das medidas de recuperação implementadas, tanto antes, como após a melhoria registada no rendimento das famílias. As mudanças de conceitos implementadas na Worten, Sport Zone e MO têm mostrado resultados que comprovam o seu sucesso. Adicionalmente, a Zippy, continua a dar sinais de sucesso na sua internacionalização através de contratos de franquia. Gostaríamos de destacar os investimentos que temos realizado no comércio eletrónico, tanto nos negócios de retalho alimentar como não-alimentar. Lançámos novos websites nas divisões de Desporto e Eletrónica em Espanha, ao mesmo tempo que reforçámos a nossa liderança no retalho alimentar e de Eletrónica em Portugal.

Para a **Sonaecom**, finalizámos a fusão entre a Optimus e a Zon, uma operação que já vinha a ser perseguida há bastante tempo. Esta fusão criou um player com maiores vantagens competitivas e ambição que, apesar de ainda nas primeiras fases de integração, está já a lançar produtos convergentes de forma bem-sucedida. Estamos certos de que a ZON OPTIMUS está pronta para dar resposta a todos os desafios propostos e o setor das telecomunicações continuará a ser, para nós, um segmento de mercado chave. Na sequência desta fusão, o Conselho de Administração da Sonaecom decidiu lançar uma oferta pública voluntária de aquisição de ações da Sonaecom, por contrapartida de ações detidas diretamente na ZON OPTIMUS, que não sendo necessárias para a prossecução do exercício da atividade da Sonaecom, permitem assim que os acionistas minoritários tenham uma exposição direta à ZON OPTIMUS. Na sequência desta oferta, a Sonae detém, desde 20 de fevereiro, uma participação direta de 89% na Sonaecom e a Sonaecom detém uma participação direta de 2% no capital da ZON OPTIMUS.

A **Sonae Sierra** prosseguiu com a estratégia de reciclar capital, vendendo os ativos mais maduros, e investindo em mercados atrativos. Durante 2013, inaugurámos os centros comerciais Boulevard Londrina e Passeio das Águas no Brasil, bem como Solingen na Alemanha e vendemos o Parque Principado em Espanha, bem como o Valecenter e Airone em Itália. Já em novembro, iniciámos o desenvolvimento do ParkLake na Roménia. Paralelamente, assinámos 59 contratos de prestação de serviços em 13 países, o que demonstra o esforço que tem sido direcionado para esta área, onde queremos crescer. O contributo indireto da Sonae Sierra para os resultados consolidados da Sonae tem sido fortemente afetado pela variação de yields, que parecem agora alcançar um ponto de estabilidade ou mesmo de inversão. Em termos operacionais, a resiliência dos resultados comprova a qualidade dos ativos.

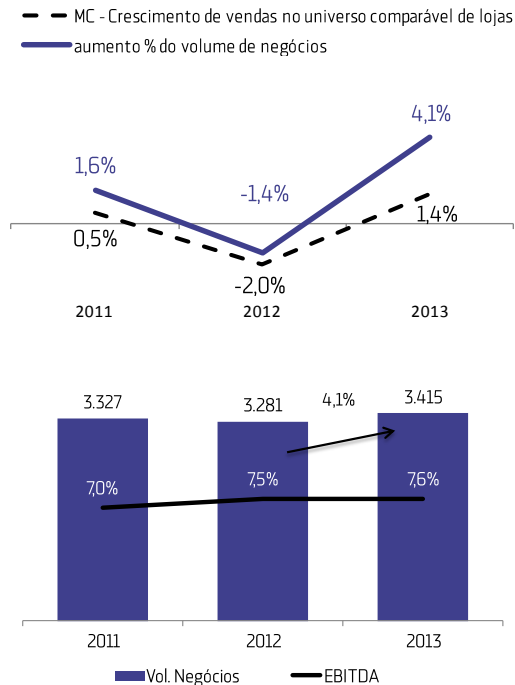
Este ano, continuámos a fortalecer a nossa estrutura de capitais, sustentada por uma forte geração de EBITDA, mas também através da fusão entre a Optimus e a Zon, atingindo uma redução significativa da dívida líquida no valor de 597 milhões de euros. O resultado direto líquido aumentou em comparação com o ano de 2012, em consequência de um EBIT mais elevado, bem como de um melhor resultado financeiro. Dados estes resultados, iremos propor aos acionistas o aumento do pagamento de dividendos para 3,48 cêntimos por ação."

Paulo Azevedo, CEO Sonae

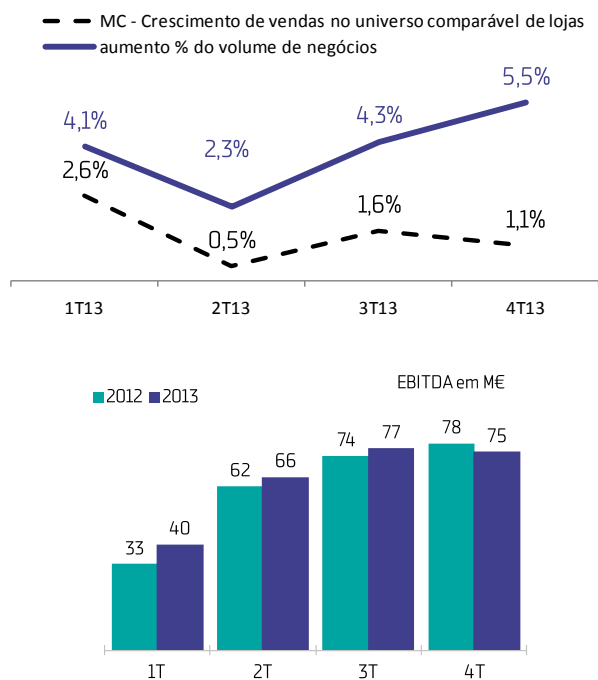
No seguimento da fusão entre a Zon e a Optimus, e do seu reporte usando o método de equivalência patrimonial, decidimos alterar a forma de comunicar os nossos resultados ao mercado, separando cada negócio, a fim de obter maior transparência entre os segmentos: 1) Sonae Retalho (Sonae MC, SR e RP); 2) Gestão de Investimentos, incluindo Software e Sistemas de Informação e Negócios Online e Media, da Sonaecom; 3) Sonae Sierra e 4) ZON OPTIMUS. Os valores da Demonstração de Resultados referentes a 2012 foram reexpressos e estão designados como “2012PF” e “4T12PF”, respetivamente.

3 RESULTADOS SONAE RETALHO

Sonae MC: Volume de negócios e EBITDA Evolução anual



Sonae MC: Volume de negócios EBITDA Evolução trimestral



- Em 2013, o **volume de negócios** da **Sonae MC** alcançou um total de 3.415 ME, 4,1% acima de 2012. Este aumento reflete não só a expansão seletiva da sua área de vendas (incluindo 17 novas lojas Continente), mas também o crescimento de 1,4% nas vendas no universo comparável de lojas¹. Este crescimento é ainda mais notável se considerarmos o ambiente macroeconómico e o processo de ajustamento aos quais Portugal ainda se encontra exposto, com o PIB a descer 1,4%.² No 4T13, as vendas no universo comparável de lojas da Sonae MC aumentaram em 1,1%, o que adicionado à abertura de 7 lojas Continente levou a um aumento do volume de negócios de 5,5% quando comparado com o 4T12. Deste modo, estima-se que durante este período a Sonae MC tenha continuado a fortalecer a sua quota de mercado no setor de retalho alimentar em Portugal³, com base:

- Na melhoria contínua da qualidade dos produtos, com o Continente a ser eleito em 2013 como marca de confiança⁴ pelo 11.º ano consecutivo. Em 2014, já recebemos este reconhecimento referente ao 12.º ano.
- Na estratégia de disponibilizar aos clientes uma ampla gama de produtos, o que nos permite reagir rapidamente a mudanças nos hábitos dos clientes (tanto na fase "trading down" como "trading up"). Tal foi alcançado pelo facto de se ter a maior variedade de referências de marca própria, assim como outras marcas de fornecedores. O portefólio de marcas próprias Continente manteve-se em 2013 em aproximadamente 31% do volume de negócios nas categorias de bens de grande consumo (FMCG)
- No crescimento de 8% das vendas online face ao mesmo período do ano anterior, sustentado pela nova plataforma de comércio eletrónico
- Na abertura seletiva de lojas, conforme detalhado nas páginas seguintes deste documento

- Em 2013 a **Sonae MC** alcançou uma **margem de EBITDA** de 7,6%, apesar do ambiente altamente competitivo que nos levou a um forte esforço promocional, particularmente no último trimestre do ano, causando uma deflação interna de 0,8% e um efeito negativo no EBITDA. Esta atividade promocional continuou a ser impulsionada pelo cartão de fidelização do Continente (que representou mais de 90% das vendas durante o período). Esta rentabilidade é apenas possível com um rigoroso controlo de custos e ganhos adicionais na produtividade, sustentado pelos programas de melhoria contínua implementados com toda a dedicação das nossas equipas.

¹ Vendas no universo comparável de lojas = Vendas realizadas em lojas que funcionaram nas mesmas condições nos dois períodos. Exclui vendas de lojas abertas, encerradas ou sujeitas a obras de remodelação significativas num dos períodos em análise

² Instituto Nacional de Estatística - *Estimativa Rápida*, Fevereiro de 2014

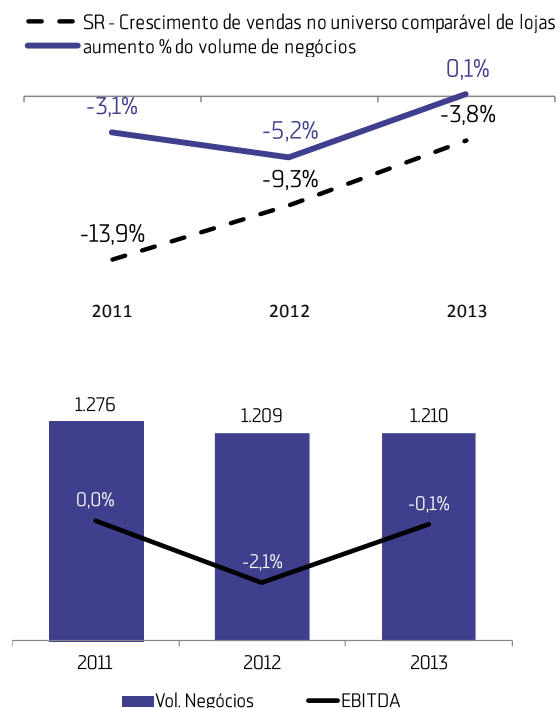
³ Por exemplo, o inquérito Homescan da A.C.Nielsen até 29 de Dezembro: +0.4pp na quota de mercado para a Sonae MC

⁴ Selecções Reader's Digest

3 RESULTADOS SONAE RETALHO (cont.)

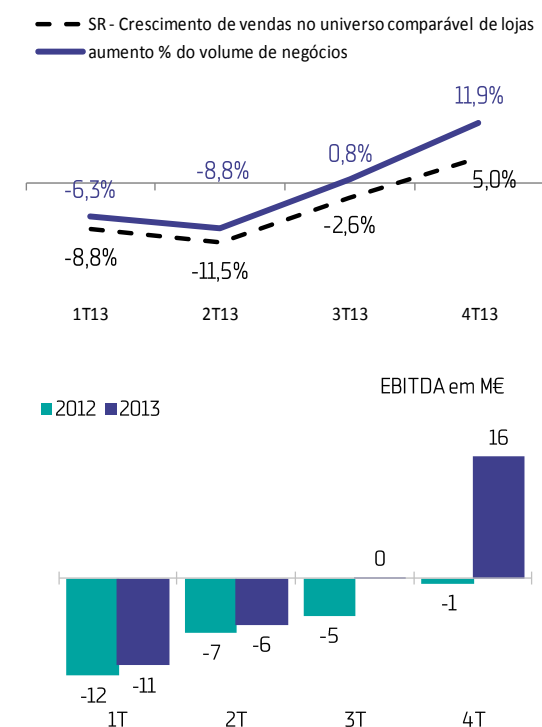
Sonae SR: Volume de negócios e EBITDA

Evolução anual



Sonae SR: Volume de negócios e EBITDA

Evolução trimestral



- A **Sonae SR** alcançou um volume de negócios de 1.210 M€. Apesar da redução de 13 mil m² quadrados e do impacto negativo da evolução macroeconómica nos níveis de consumo, particularmente nos produtos mais discricionários, o desempenho das vendas foi ligeiramente superior ao do ano passado. Os níveis de consumo privado em Portugal e Espanha continuaram a sofrer um impacto negativo, motivado pelos processos de ajustamento económico. No entanto, no caso de Portugal, estima-se que a taxa de declínio do consumo seja menor que em 2012⁵. No quarto trimestre de 2013, o volume de negócios da Sonae SR em Portugal cresceu 9% comparativamente com o mesmo período do ano anterior (crescendo 5% no universo comparável de lojas), o que foi o resultado da combinação de alguns fatores: 1) melhores sinais da evolução do PIB na segunda metade do ano; 2) o reembolso do subsídio de férias aos funcionários públicos; 3) medidas implementadas para reposicionar as 4 principais marcas da Sonae SR e 4) o fortalecimento das posições de liderança da Worten⁶ e da Sport Zone, em conjunto com o crescimento de dois dígitos no volume de negócios da MO.

Internacionalmente, o volume de negócios aumentou 5% no universo comparável de lojas.

O desempenho positivo do mercado internacional foi impulsionado 1) pelas vendas através dos segmentos de grossistas e franquizados, e 2) pelo ajustamento dos modelos de negócio e propostas de valor de todas as marcas, com um foco especial no mercado espanhol (o 4T13 foi o 3º trimestre consecutivo de crescimento positivo no universo comparável de lojas da Sport Zone em Espanha). Estes resultados podem ser percecionados como uma inversão da tendência negativa de mercado das categorias mais discricionárias.

Sonae SR por País	4T12	4T13	var. 2012 ⁽¹⁾	2013	var.
Vol. de Negócios (M€)	343	383	11,9%	1.209	1.210 0,1%
Portugal	256	279	8,9%	874	877 0,3%
Internacional ⁽²⁾	86	104	20,8%	335	333 -0,5%
EBITDA (M€)	-1	16	-	-25	-1 94%
Portugal	14	26	90,1%	27	39 40,6%
Internacional ⁽²⁾	-14	-10	28,5%	-52	-40 23,7%
Margem EBITDA	0%	4%	4,3 p.p	-2%	0% 1,9 p.p
Portugal	5%	9%	3,9 p.p	3%	4% 1,3 p.p
Internacional ⁽²⁾	-17%	-10%	6,7 p.p	-16%	-12% 3,6 p.p

(1) O volume de negócios da Sonae SR em 2012 foi re-expresso, passando a ser reconhecidas as vendas internas (principalmente relacionadas como divisão de Moda), por grosso, à Sonae MC.

(2) Inclui vendas para franquizados

- A **Sonae SR** obteve um “**underlying**” EBITDA positivo em 2013, algo notável particularmente tendo em conta a crise que a Península Ibérica continua a enfrentar. O EBITDA no 4T13 recuperou 17M€, quando comparado com o 4T12, alcançando 16M€. Este foi o resultado de uma evolução de vendas mais forte, em combinação com as medidas de recuperação implementadas, particularmente nos novos conceitos Worten e Sport Zone em Espanha, a renovação da marca MO, com uma coleção totalmente renovada, e as melhorias de produtos da Zippy. Também vale a pena destacar a implementação bem-sucedida da estratégia Omnicanal da Worten, onde estamos a integrar negócios online com o da loja, nomeadamente com a possibilidade de ter quiosques na loja para aceder à gama online ou usar o serviço (de reserva) e levantar o produto na loja.

⁵ Fonte Banco de Portugal: *Boletim Económico* - Inverno de 2013

⁶ Fonte: GfK, evolução até ao final de novembro de 2013 - ganhos estimados de quota de mercado de 1pp

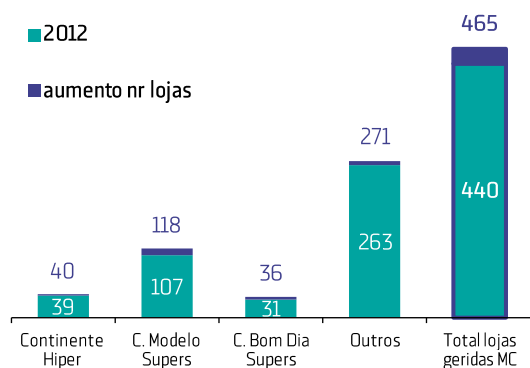
3 RESULTADOS SONAE RETALHO (cont.)

Investimento			
Milhões de euros	2012	2013	% do Vol. Neg.
Sonae Retalho	127	164	4%
Sonae MC	78	103	3%
Sonae SR	34	32	3%
Sonae RP	16	29	23%
"Underlying" EBITDA - investimento	206	209	-

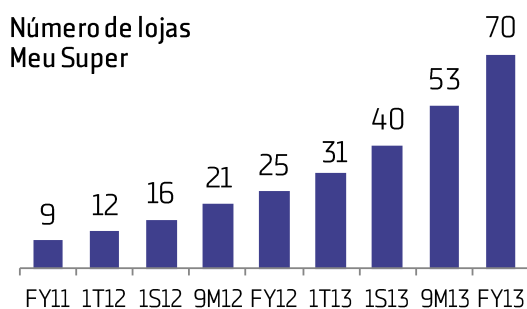
O investimento no negócio de retalho levado a cabo em 2013 foi essencialmente distribuído entre os seguintes projetos:

- 1) A abertura de lojas **Sonae MC**, incluindo 1 Continente em Portimão em substituição da loja algarvia que sofreu um incêndio; 11 lojas Continente Modelo, incluindo 8 na Ilha da Madeira; e 5 lojas Continente Bom Dia.

Lojas geridas pela Sonae MC



No final de 2013, a Sonae MC operava 465 lojas (583 000 m²) mais 83 lojas (30 000 m²) ao abrigo de contratos de franquia, incluindo 70 lojas "Meu Super". Este tipo de lojas em regime de franquia tem crescido muito rapidamente desde 2011, quando começámos com 9 lojas, até ao final de 2013, quando chegámos às 70 lojas. Em 2014, esperamos alcançar um total de 100 lojas.



- 2) Abertura seletiva de **lojas Sonae SR**
- 3) Maior consolidação da rede de lojas Sonae SR nos mercados internacionais.

LOJAS SR		Lojas		m ² /Loja	
		2012	2013	2012	2013
Portugal	Eletrónica	182	179	698	706
	Desporto	82	76	799	838
	MO	107	108	520	509
	Zippy	40	38	343	328
Espanha	Eletrónica	42	44	2204	1912
	Desporto	37	34	1225	1174
	Zippy	45	40	324	308
Turquia	Zippy	2	2	340	340
Portugal		411	401	637	642
Internacional		126	120	1216	1142
Gestão Própria		537	521	773	757
Franquias		31	58	311	294
Total Lojas SR		568	579	748	711

No final de 2013, a Sonae SR operava 521 lojas (395 000 m²), incluindo 120 lojas fora de Portugal. É importante notar que o número médio de m² da Worten em Espanha foi reduzido, em resultado da implementação do novo conceito, com lojas mais pequenas suportadas pela estratégia Omnicanal.

SR LOJAS FRANQUIA		Lojas		m ² /Loja	
		2012	2013	2012	2013
Portugal	Eletrónica	4	4	433	433
	Desporto	2	2	623	623
	MO	5	5	299	299
Espanha	MO		9		402
	Zippy	1		157	
Malta	MO		3		254
	Zippy	3	3	203	203
Arábia Saudita		7	10	355	312
Turquia		4	4	133	96
Egipto		1	1	370	370
Cazaquistão		1	1	308	308
Azerbaijão		1	1	331	331
República		1	2	173	218
Venezuela	Zippy	1	3	213	172
Estados Unidos			4		231
Libano			2		151
Marrocos			1		205
Qatar			1		232
St. Maarten			1		92
Jordânia			1		363
Portugal		11	11	407	407
Internacional		20	47	259	268
Total Franquias		31	58	311	294

No final de 2013, a Sonae SR operava 58 lojas ao abrigo de acordos de franquia, incluindo 47 lojas fora de Portugal. Vale a pena salientar os novos países onde entrámos com a Zippy este ano: os EUA, Líbano, Marrocos, Catar, St. Maarten e Jordânia, além da entrada da MO em Espanha e em Malta, contribuindo para o fortalecimento da expansão internacional.

3 RESULTADOS SONAE RETALHO (cont.)

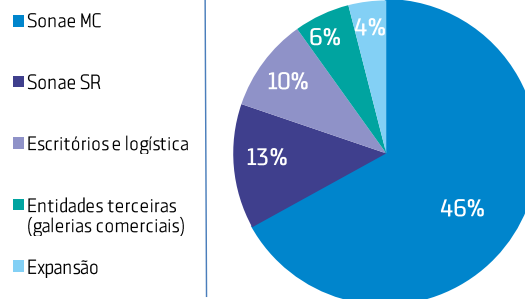
Sonae RP						
Milhões de euros	2012	2013	var.	4T12	4T13	var.
Volume de Negócios	120	124	3%	30	31	3%
"Underlying" EBITDA	107	115	7%	26	31	22%
margem de "Underlying EBITDA"	89,4%	92,4%	3,1 p.p	83,9%	99,0%	15,1 p.p

A **Sonae RP** alcançou um EBITDA de 115 M€, 7 M€ acima do valor alcançado no ano anterior, o que se traduz numa margem de 92% face aos 124 M€ de vendas e num EBIT ROCE de 7%.

O valor contabilístico líquido do capital investido em bens imobiliários de retalho alcançou no final de 2013 1,25 mil M€ e o portefólio era composto por 33 lojas Continente, 80 lojas Continente Modelo e 18 lojas Continente Bom Dia. A Sonae mantém, atualmente, um nível de freehold de aproximadamente 74% da sua área de venda de retalho alimentar e 28% do espaço de retalho não alimentar.

Durante 2013 não se realizaram transações de vendas nem de lease-back.

Portefólio Sonae RP



4 GESTÃO DE INVESTIMENTOS

Gestão de Investimentos						
Milhões de euros	2012PF	2013	var.	4T12PF	4T13	var.
Volume de Negócios	209	223	6%	53	59	11%
"Underlying" EBITDA	0	15	-	1	7	-
margem de "Underlying EBITDA"	0,2%	6,6%	6,4 p.p	1,1%	12,0%	10,9 p.p

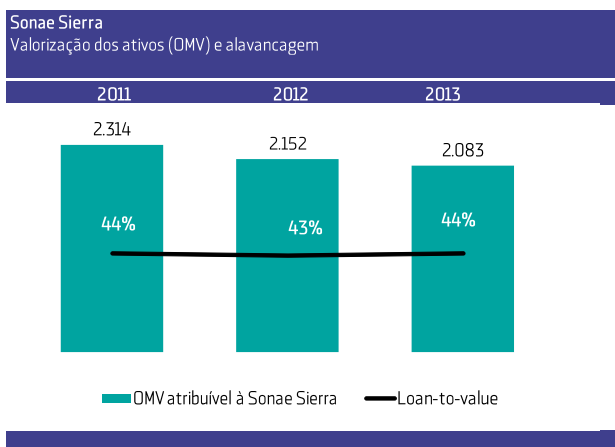
- A partir do 3T13, após a fusão entre a Zon e a Optimus, foi decidido reportar as áreas de Software e Sistemas de Informação (SSI) e os negócios de Online e Media da Sonaecom na área de **Gestão de Investimentos**. Assim, esta unidade agrega não só os negócios MDS, Maxmat e Geostar⁷, mas também a Wedo Technologies, Saphety, Mainroad, Bizdirect e Público. Esta área de negócio tem também a responsabilidade de apoiar a gestão nas atividades de Fusões e Aquisições, bem como de E.ventures, uma nova iniciativa lançada este ano.
- O **volume de negócios** da **Gestão de Investimentos** alcançou 223 M€, 6% superior a 2012, valor também impulsionado pelo aumento de 6% do negócio SSI, suportado por maiores receitas de serviço. O "underlying" EBITDA da área de gestão de investimentos alcançou 15 M€ em 2013 (+15 M€), correspondendo a uma margem de "underlying" EBITDA de 6,6% (6,4pp acima de 2012). Essa melhoria deve-se principalmente ao peso crescente das receitas de serviço no volume de negócios do negócio de Software e Sistemas de Informação, agora consolidado sob a unidade de gestão de Investimentos.
- A **MDS** é a líder no mercado Português de corretagem de seguros, estando entre os 3 primeiros players no Brasil. A empresa oferece um serviço totalmente integrado bem como soluções customizadas e "state of the art" para os seus clientes. Como membro do Brokerslink, MDS integra um dos maiores grupos de empresas independentes do mundo em corretagem de seguros. Em 2013, e as operações em Portugal, como no Brasil reforçaram a sua performance operacional e, apesar da taxa de câmbio desfavorável BRL-EUR, a MDS conseguiu melhorar o seu volume de negócios e EBITDA.
- A **WeDo Technologies**, líder de mercado mundial de revenue assurance e no fornecimento de soluções de gestão de fraude a operadores de telecomunicações, continuou a expandir a sua presença internacional, terminando 2013 com mais de 200 clientes em 90 países ao longo de cinco continentes. No final do ano, as vendas internacionais contabilizaram 77,4% do volume de negócios, uma subida de 16,3% em comparação com 2012.
- A **Maxmat** detém uma posição de liderança no mercado de *DIY* em Portugal e detém uma carteira de 30 lojas com um posicionamento de desconto distintivo. Em 2013, a empresa apresentou um crescimento, num universo comparável de 4% e melhorou substancialmente a sua rentabilidade operacional.

⁷ A Geostar reporta utilizando o método de equivalência patrimonial

5 RESULTADOS SONAE SIERRA

Sonae Sierra - Dados Operacionais			
	2012	2013	var.
Visitantes (milhões)	426	406	-
Europa	318	303	-
Brasil	107	102	-
Taxa de ocupação (%)	96,0%	94,4%	-1,5 p.p
Europa	95,8%	95,2%	-0,6 p.p
Brasil	97,0%	92,1%	-4,9 p.p
Vendas de lojistas (milhões euros)	5.114	4.623	-9,6%
Europa (milhões euros)	3.365	3.217	-4,4%
Brasil (milhões euros)	1.749	1.406	-19,6%
Brasil (milhões reais)	4.367	4.009	-8,2%
Nº de centros comerciais detidos (EoP)	47	47	0
Europa	39	37	-2
Brasil	8	10	2
ABL detida em centros em operação ('000 m2)	1.893	1.896	0%
Europa	1.553	1.430	-8%
Brasil	341	467	37%

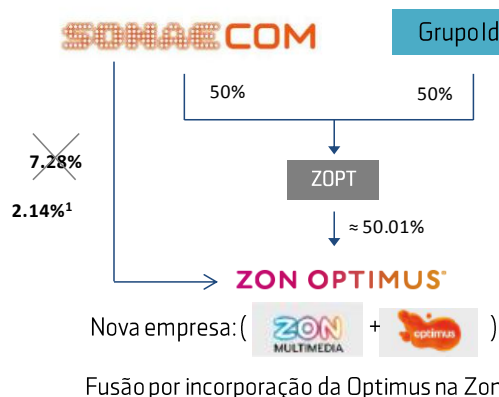
Sonae Sierra - Indicadores Financeiros						
	2012	2013	var.	4T12	4T13	var.
Volume de Negócios	227	228	0%	59	62	5%
EBITDA	116	113	-2%	30	30	0%
Margem de EBITDA	51,2%	49,7%	-1,4 p.p	50,4%	47,7%	-2,7 p.p
Resultado Direto	63	58	-8%	16	15	-9%
Resultado Indireto	-108	-54	50%	-79	-16	79%
Resultado líquido	-46	4	-	-63	-1	98%
... atribuível à Sonae	-23	2	-	-31	-1	98%
OMV	2.152	2.083	-3%			
NAV	1.050	1.000	-5%			



- A qualidade de referência dos ativos da Sonae Sierra foi mais uma vez demonstrada com a obtenção de uma **taxa de ocupação** média de 95,2% na Europa, apesar do ambiente macroeconómico desfavorável durante a primeira metade do ano, sobretudo na Península Ibérica. No Brasil, esta taxa foi negativamente afetada pela abertura de 2 centros comerciais (Boulevard Londrina, em 5 de maio de 2013 e Passeio das Águas, em 30 de outubro de 2013) que não se encontravam totalmente ocupados aquando a sua inauguração. No portefólio global sob gestão, as **vendas dos lojistas** em 2013 diminuíram quando comparadas com o ano anterior, facto particularmente impulsionado pela venda do Munster Arkaden, na Alemanha, em 19 de novembro de 2012, e pelas participações em 3 centros comerciais não-estratégicos no Brasil (Penha, Tivoli e Patio, em 5 de novembro de 2012). Na Europa, as **vendas dos lojistas no universo comparável de lojas** diminuíram 1,5%, facto parcialmente compensado pelo crescimento de 5,1% alcançado no Brasil (em moeda local).
- O **volume de negócios** em 2013 manteve-se no mesmo nível quando comparado com o ano anterior, devido ao aumento da confiança dos consumidores registada a partir de maio, e em resultado de um crescimento mensal que se tem vindo a verificar desde outubro no volume de negócios da globalidade do portefólio, que mais do que compensou o ambiente macroeconómico desfavorável no início do ano.
- Em 2013, a Sonae Sierra registou um **resultado líquido** de 3,6M€, que compara com um resultado negativo de 45,9M€ em 2012. Este robusto conjunto de resultados foi particularmente influenciado por um melhor ambiente de mercado ao longo da segunda metade do ano, combinado com a estabilização das yields, particularmente em Portugal e Espanha. O menor nível de **resultados diretos** foi influenciado pela venda já mencionada de ativos. Numa base comparável, tanto o resultado líquido direto como o EBITDA permaneceram estáveis. Em 2013, os resultados indiretos situaram-se num valor negativo de 54 M€ (representando uma melhoria de 50% relativamente a 2012), em resultado de uma evolução menos favorável das yields face a 2012.
- Relativamente ao valor dos ativos a 31 de dezembro de 2013, o **OMV (Open Market Value)** atribuível à Sonae Sierra foi de 2,083 mil M €, 68 M € abaixo do resultado verificado no final de 2012, basicamente como resultado da venda do centro comercial Parque Principado em Espanha, Valecenter e Airone em Itália e, ainda, pelo efeito adverso da taxa de câmbio em ativos brasileiros. Esses efeitos mais do que compensaram a conclusão dos centros comerciais Boulevard Londrina e Passeio das Águas, no Brasil, do Solingen, na Alemanha, e a aquisição de uma participação adicional no Cascaishoping. O **NAV (Net Asset Value)** foi negativamente influenciado pelos mesmos motivos que o OMV, alcançando, no final de 2013, 1.000 mil M€, um resultado 50 M€ inferior ao verificado em Dezembro de 2012.
- Apesar do aumento das *yields*, o rácio de "Loan to value" permaneceu, no final de dezembro de 2013, num nível conservador de 44%.

6 RESULTADOS ZON OPTIMUS

A Sonae possui uma posição de co-controlo na ZON OPTIMUS através da ZOPT.



- 1) Após a oferta pública de aquisição, efetuada pela Sonae com, cujos resultados foram divulgados a 20 de fevereiro de 2014

Indicadores Zon optimus - Resultados Pro-forma						
Milhões de euros						
	2012PF	2013PF	var.	4Q12PF	4Q13PF	var.
Volume de Negócios	1.474	1.427	-3%	370	356	-4%
EBITDA	541	537	-1%	128	118	-8%
Margem de EBITDA	36,7%	37,6%	0,9 p.p	34,6%	33,2%	-1,4 p.p
Resultado líquido	114	63	-45%	22	-13	-
Investimento recorrente	297	261	-12%	81	77	-4%
EBITDA - investimento recorrente	244	275	13%	47	41	-13%

- Houve um grande entusiasmo dos clientes pela oferta convergente, com a ZON4i a atingir 300 mil RGUs apenas 3 meses após o seu lançamento;
- Estes resultados confirmam que os consumidores aguardavam pela fusão entre a Optimus e a Zon para poder beneficiar desta forte oferta de valor fixo-móvel, combinando a melhor interface de TV presente no mercado, IRIS, com as maiores velocidades de banda larga, a melhor cobertura de rede e serviços móveis ilimitados.
- A fusão por incorporação da Optimus na Zon que levou à criação da ZON OPTIMUS ficou concluída no dia 27 de agosto de 2013. A partir deste trimestre, as demonstrações financeiras estatutárias a 31 de dezembro de 2013 refletem a consolidação financeira de 12 meses da Zon e 4 meses da Optimus. No sentido de facilitar a comparação entre o corrente período de resultados e os anteriores, para a nova ZON OPTIMUS, foram preparadas as demonstrações financeiras consolidadas pró-forma, refletindo não apenas a reexpressão das demonstrações financeiras estatutárias devido às alterações de políticas contabilísticas, mas também a consolidação de 12 meses de resultados da Optimus (conforme explicado detalhadamente no reporte da ZON OPTIMUS ao mercado).

- O 4.º trimestre de 2013 foi o primeiro trimestre completo de operações após a conclusão da fusão, no final de agosto, e sob a liderança da nova equipa de gestão da ZON OPTIMUS, desde o dia 1 de outubro de 2013.

- O trimestre ficou marcado por reorganizações internas significativas, com vista a refletir uma nova empresa integrada, impulsionada por uma estratégia convergente e assente em torno de 2 principais segmentos: Consumo e Empresarial.

- O resultado líquido foi impactado por despesas não recorrentes no 4T13 no montante de 26,8 M€, que incorporam uma combinação de:

- Custos resultantes da fusão de aproximadamente 9 M€ que refletem pagamentos e provisões para custos com rescisões, e
- Ajustamentos contabilísticos não-recorrentes tais como a imparidade de alguns equipamentos técnicos e de tecnologias de informação, bem como de plataformas que se tornaram obsoletas por via do processo de integração

- As receitas operacionais da ZON OPTIMUS alcançaram 1,427 mil M € em 2013, um decréscimo de 3,2% em comparação com 2012.
- A EBITDA permaneceu nos 537 M€, um decréscimo de 0,9% face a 2012.
- O CAPEX recorrente diminuiu de 297 M€ para 261 M€, menos 12%. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX recorrente, o EBITDA-CAPEX recorrente cresceu 13% face ao mesmo período do ano anterior, atingindo os 275M€.
- O rácio da dívida financeira líquida face ao EBITDA manteve-se em 1,8x no final de 2013.
- A ZON OPTIMUS possui todas as necessidades de financiamento cobertas até ao 1T15 sendo a maturidade média da sua Dívida Financeira Líquida igual a 2 anos.
- A ZON OPTIMUS publicou os resultados de 2013 a **27 de fevereiro de 2014**, que estão disponíveis em www.zonoptimus.pt.

7 DESEMPENHO GLOBAL

Resultados Consolidados						
Milhões de euros						
	2012PF	2013	var.	4T12PF	4T13	var.
Sonae MC	3.281	3.415	4%	876	924	5%
Sonae SR	1.209	1.210	0%	343	383	12%
Sonae RP	120	124	3%	30	31	3%
Gestão de Invest.	209	223	6%	53	59	11%
E&A ¹	-150	-151	-1%	-37	-43	-16%
Volume de negócios	4.670	4.821	3%	1.265	1.354	7%
Sonae MC	250	258	3%	81	75	-7%
Sonae SR	-25	0	-	-1	17	-
Sonae RP	107	115	7%	26	31	22%
Gestão de Invest.	0	15	-	1	7	-
E&A ¹	-2	-10	-	-9	-11	-25%
'Underlying' EBITDA	330	378	14%	98	120	22%
Margem de "Underlying" EBITDA	7,1%	7,8%	0,8 p.p	7,8%	8,8%	1,1 p.p
Res. Método de Equiv. Patrim	31	28	-9%	6	4	-35%
Res. de Oper. Desc. ³	101	71	-29%	20	0	-
itens não recorrentes	7	-2	-	12	-2	-
EBITDA	469	475	1%	137	122	-11%
Margem de EBITDA	10,0%	9,8%	-0,2 p.p	10,8%	9,0%	-1,8 p.p
D&A ⁴	-209	-188	10%	-56	-42	25%
EBIT	260	286	10%	81	80	-1%
Resultados financeiros	-94	-82	13%	-24	-17	28%
EBT	166	205	23%	57	63	11%
Impostos	-22	-30	-32%	-20	-18	9%
Resultado direto⁵	144	175	22%	37	45	21%
Resultado indireto⁶	-72	289	-	-58	0	-
Resultado líquido total	72	464	-	-21	45	-
Interesses sem controlo	-39	-145	-	-12	-8	29%
Res. Líq. atribuível a acionistas	33	319	-	-32	36	-

(1) Eliminações e ajustamentos

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

(3) impacto das operações descontinuadas da Optimus

(4) Depreciações e amortizações incluindo provisões e imparidades

(5) Resultados diretos antes de interesses minoritários

(6) Inclui: (i) a contribuição do resultado indireto da Sonae Sierra; (ii) a mais-valia "non-cash" gerada no processo de fusão zon-optimus; (iii) provisões para possíveis responsabilidades futuras em operações "non-core" e (iv) imparidades "non-cash" em ativos em exploração.

- O **resultado líquido atribuível ao grupo** atingiu 319 M€, significativamente acima de 2012, principalmente em consequência dos resultados indiretos registados, que foram fortemente afetados pelo ganho "non-cash" resultante da fusão entre a Zon e a Optimus.

- Em 2013, o **volume de negócios consolidado** cresceu 3% atingindo os 4.821 M€, e o **"underlying" EBITDA** situou-se nos 378 M€, 47 M€ acima do valor alcançado no mesmo período do ano anterior. Este resultado explica-se totalmente pela melhoria do desempenho operacional dos negócios de retalho, nomeadamente o não-alimentar e de Software e Sistemas de Informação. Convém destacar o "underlying" EBITDA positivo alcançado pelo negócio da Sonae SR.
- O **EBITDA** totalizou 475 M € em 2013, incluindo as contribuições (i) do "underlying" EBITDA de 378 M€, acima mencionado; (ii) os resultados consolidados pelo método de equivalência patrimonial no montante de 28 M€ (resultados diretos da Sonae Sierra, ZON OPTIMUS e Geostar); (iii) o impacto das unidades operacionais descontinuadas da Optimus de 71 M€; e (iv) itens não recorrentes.
- Em 2013, o **Resultado Financeiro** totalizou 82 M€, 13% abaixo do valor registado em 2012, suportado por um nível consideravelmente mais baixo de dívida líquida. No final de 2013, a taxa de juro média das linhas de crédito em aberto ficou ligeiramente acima de 3%. O Resultado Financeiro em questão está apenas relacionado com os negócios de retalho e de gestão de investimentos.
- Em 2013, a linha de **impostos** totalizou 30M€, 7M€ acima do valor verificado no mesmo período do ano anterior.
- Em 2013, os **resultados diretos** atingiram 175 M€, 31 M€ acima do valor do mesmo período de 2012, com uma forte melhoria do "underlying" EBITDA (+47M€ vs. 2012), amortizações e depreciações mais baixas (-21 M€ vs. 2012) e custos financeiros (-12 M€ vs. 2012) mais do que compensando o menor nível verificado na linha de operações descontinuadas (-30 M€ vs. 2012) e impostos mais elevados (+7M€ vs. 2012).
- Os **resultados indiretos** em 2013 totalizaram 289 M€, dado que incluem um ganho de 443 M€ relacionado com a fusão entre a Zon e a Optimus, assim como a contribuição de resultados indiretos da Sonae Sierra. Adicionalmente, este item inclui outros movimentos non cash, nomeadamente as imparidades relacionadas com a reavaliações de propriedades de retalho registadas no 3T13, assim como uma identificação de novos conceitos nos formatos SR que acarretaram fortes investimentos e amortizações aceleradas.
- Os **interesses sem controlo** totalizaram 145M€, incluindo 111 M€ relacionados com o ganho de capital "non-cash" considerado no processo de fusão entre a Zon e a Optimus.

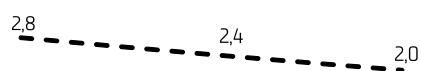
8 ESTRUTURA DE CAPITAL

Capitais empregues líquidos			
Milhões de euros			
	2012	2013	var.
Capital investido líquido	3.485	3.127	-358
Propriedades de investimento	0	1	1
Investimento técnico ⁽¹⁾	3.166	2.030	-1.136
Investimento financeiro	483	1.364	881
Goodwill	658	610	-48
Fundo de maneo	-822	-878	-55
Capital próprio + Inter. sem controlo	1.669	1.908	240
Dívida total líquida⁽²⁾	1.816	1.219	-597
Dívida líquida / Capital investido	52%	39%	-13,1 p.p

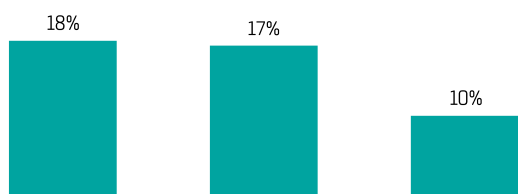
(1) Inclui activos para venda; (2) Dívida financeira líquida + saldo de suprimentos.

Em 2013, os **capitais próprios** foram de 240 M€ acima do valor relativo ao mesmo período do ano passado.

Estrutura de capital - Retalho			
Dívida líquida para EBITDA			
	2011	2012	2013



Estrutura de Capital			
Rácios de "Loan-to-value" (%) - Holding			
	2011	2012	2013



Endividamento líquido			
Milhões de euros			
	2012	2013	Var
Dívida financeira líquida	1.802	1.214	-587
Unidades de retalho	796	763	-34
Grupo Sonaecom ⁽¹⁾	361	-	-361
Gestão de Investimentos ⁽¹⁾	27	30	3
Holding e outros	618	421	-196
Dívida total líquida	1.816	1.219	-597

(1) Os valores de Balanço relativos a 2012 não se encontram reexpressos

- Até 31 de Dezembro de 2013, o **endividamento total líquido** foi reduzido para 1.219 M€, 597 M€ abaixo do valor relativo à mesma data em 2012, em resultado da desconsolidação da Optimus, mas também devido a uma 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 39% do capital investido no final de 2013.
- Vale a pena destacar o facto da redução do endividamento líquido ter sido obtido apesar do impacto resultante da **distribuição de dividendos** por parte da Sonae entre 2011 e 2013 (199 M€).
- O **endividamento líquido** da **Sonaecom** referente a 2013 foi negativo em 162 M€, tendo sido alocado à área de Gestão de Investimentos o montante de 13 M€ e o remanescente à Holding.
- Em 2013, o **endividamento da área de retalho** foi reduzido para 763 M€, 34 M€ abaixo de 2012, 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 2,0x no final de 2013.
- A **dívida líquida da holding** foi reduzida para 421 M€ no final de dezembro de 2013. O rácio "loan-to-value" da sociedade mantém-se em níveis conservadores e registou uma forte evolução, de 17%, em dezembro de 2012, para 10%, em dezembro de 2013.
- Em relação ao **perfil de maturidade da dívida**, é importante realçar que foram concluídas uma série de operações que permitiram à Sonae aumentar a maturidade média da dívida, otimizando o custo médio de financiamento, fortalecendo a sua estrutura de capital e diversificando as fontes de financiamento.

9 INFORMAÇÃO CORPORATIVA

Principais eventos corporativos no 4T13

A **7 de outubro**, o Sierra Fund (um fundo de retalho pan-Europeu em que a Sonae Sierra possui uma participação de 50,1%) e o CBRE Iberian Value Added Fund venderam o centro comercial Parque Principado (Paredes Lugones, Astúrias) a uma empresa que é propriedade da INTU Properties PLC e Canada Pension Plan (CPP), por 141,5 M€.

A **23 de outubro**, a Sonae Sierra e a MAB Development inauguraram o Centro Comercial Hofgarten Solingen, localizado na cidade Alemã de Solingen. No dia seguinte, a 24 de outubro, o centro comercial abriu as suas portas a 270 000 potenciais clientes de Solingen e redondezas. O novo centro comercial oferece uma vasta seleção em termos de comércio de retalho, serviços e gastronomia de 86 marcas conhecidas. As lojas estão distribuídas por 29 000 m² de Área Bruta Locável (ABL) ao longo de três pisos.

A **29 de outubro**, a Sonaecom anunciou a decisão tomada pelo Conselho de Administração, de efetuar uma proposta de aquisição parcial e voluntária para a aquisição de um máximo de 88 479 803 ações representativas de 24,16% do seu capital social. Foi dada aos acionistas da Sonaecom a opção de vender, em condições de igualdade, as suas ações da Sonaecom, por contrapartida das 37.489.324 ações da ZON OPTIMUS diretamente detidas que, não sendo necessárias à prossecução da atividade da Sonaecom, permitem a exposição direta dos acionistas à ZON OPTIMUS. A Sonaecom ofereceu um preço global equivalente a 2,45 euros por ação Sonaecom, composto por entrega de ações da ZON OPTIMUS e, quando aplicável, por um montante em numerário. Para determinar a relação de troca entre as ações Sonaecom e as ações ZON OPTIMUS, foi considerado um preço de 5,08 euros por ação ZON OPTIMUS.

A **30 de outubro**, a Sonae Sierra, através da sua filial, a Sonae Sierra Brasil, abriu ao público o Passeio das Águas Shopping, o maior centro comercial da região Centro-Oeste do Brasil, reforçando, deste modo, a sua presença no Brasil. O novo centro está localizado na cidade de Goiânia (estado de Goiás) e tem uma Área Bruta Locável (ABL) de 78.000 m², para um investimento de cerca de 150M€ (466M R\$).

A **20 de dezembro**, o Sierra Fund, um fundo de retalho pan-europeu no qual a Sonae Sierra tem uma participação de 50,1%, vendeu o centro comercial Valecenter (Marcon, Veneza) e o centro comercial Airone (Monselice, Pádua) ao Grupo Blackstone, uma das maiores imobiliárias de capital privado do mundo, por 144,5 M€, um valor em linha com a mais recente avaliação independente dos imóveis.

Informações subsequentes

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

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

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

10 PERSPETIVAS FUTURAS E DIVIDENDOS

Perspetivas para 2014

Estamos otimistas mas prudentes em relação ao enquadramento macroeconómico da Península Ibérica em 2014, nomeadamente no desenvolvimento dos negócios de retalho e de centros comerciais. No entanto, mantemo-nos prudentes na medida em que alguns dos mais recentes riscos macroeconómicos não foram ainda totalmente eliminados do mercado Ibérico. Noutros países em que operamos, nomeadamente na Alemanha, no Brasil e em Itália, esperamos uma estabilização dos mercados.

O mercado de **retalho alimentar**, cada vez mais competitivo em Portugal, aliado à nossa resolução de reforçar a posição de liderança no mercado, irá provavelmente implicar uma redução nas margens de EBITDA. Ainda assim, tendo em consideração as vantagens competitivas que possuímos ao nível da eficiência de custos, acreditamos que continuaremos a apresentar margens de referência.

No caso dos negócios **Sonae SR**, esperamos consolidar ainda mais a recuperação, com efeitos positivos no seguimento dos já registados no 4T13. Iremos continuar a crescer para novas geografias, apoiados em acordos de franquia e continuaremos a desenvolver os nossos modelos de negócio, nomeadamente através da estratégia Omni-channel.

No que diz respeito às nossas principais parcerias: a **Sonae Sierra** beneficiará provavelmente de um melhor ambiente de mercado e de uma maior confiança dos consumidores, fazendo prever um impacto positivo na evolução das yields, assim como dos resultados operacionais. Na área das **telecomunicações**, estamos confiantes de que iremos progressivamente testemunhar, em 2014, o impacto positivo da fusão entre a Optimus e a Zon.

Enquanto grupo, continuaremos a centrar-nos na sustentabilidade dos nossos principais negócios, ao manter as nossas posições de liderança no mercado em Portugal, ao consolidar os resultados da recuperação em Espanha e ao melhorar ainda mais a nossa capacidade de gerar fluxos de caixa, fortalecendo, assim, o nosso balanço, apesar dos investimentos a ser realizados e da política de dividendos definida.

Proposta de distribuição de dividendos

Tendo em conta os resultados do ano fiscal de 2013, o Conselho de Administração irá propor na Assembleia Geral Anual de Acionistas, o pagamento de um dividendo ilíquido de 0,0348 Euros por ação, um montante aproximadamente 5% superior ao do ano anterior. Este dividendo corresponde a um dividend yield de 3,3%, baseado na cotação a 31 de dezembro de 2013 e num payout ratio de 46% do resultado direto líquido atribuível a acionistas.

A Sonae fornece mais informações operacionais e financeiras em formato Excel. [Clique aqui para aceder às informações](#) ou visite o nosso website (www.sonae.pt)



11 INFORMAÇÃO ADICIONAL

Notas metodológicas

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

A norma IFRS 11 - Joint Arrangements vem alterar o método de contabilização de investimentos controlados conjuntamente, nomeadamente eliminando a possibilidade de consolidação proporcional de entidades que se enquadrem no conceito de joint-ventures, tal como é o caso da Sonae Sierra e da Geostar. Nestes termos, a Sonae decidiu, à luz do normativo em vigor (IAS 31 – *Joint Ventures*), antecipando a exigência desta alteração para períodos anuais iniciados a partir de 1 de janeiro de 2014 e facilitando a comparabilidade futura das suas demonstrações financeiras, passar a reportar a Sonae Sierra e a Geostar de acordo com o método de equivalência patrimonial (único método possível de acordo com essa norma) desde 1 de janeiro de 2012.

De forma a refletir estes tratamentos contabilísticos e a possibilitar uma melhor compreensão da evolução dos negócios, os resultados de 2012 da Sonae foram reexpressos.

Glossário

ABL	Área Bruta Locável ("Gross Leasable Area"), 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; Investimento bruto, excluindo o encaixe decorrente da alienação de ativos
Dívida financeira líquida	Dívida total líquida, excluindo suprimentos
Dívida líquida	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + suprimentos + locações financeiras – caixa, depósitos bancários, investimentos correntes excluindo, a participação de 7,28% na ZON OPTIMUS, e outras aplicações de longo prazo
EBIT	EBT + resultado financeiro + resultado direto de centros comerciais + outros resultados
EBITDA	"underlying" EBITDA + resultados pelo método de equivalência patrimonial (resultados diretos da Sonae Sierra, Zon Optimus e Geostar) + impacto das operações descontinuadas da Optimus + itens não recorrentes.
EBT	Resultado direto antes de interesses sem controlo e impostos
Eliminações & ajustamentos	Intra-grupos + ajustamentos de consolidação + contributos das empresas não incluídas nos segmentos divulgados

Glossário (cont')

EOP	"End of Period", valor relativo ao final do período em análise
FMCG (Fast –moving consumer goods)	Bens de grande consumo
Free Cash Flow	EBITDA – CAPEX operacional – variação do fundo de maneo – investimentos financeiros – resultados financeiros – impostos
Investimento técnico líquido	Ativos tangíveis + ativos intangíveis + outros ativos imobiliários – depreciações e amortizações
Liquidez	Caixa & equivalentes de caixa e investimentos correntes excluindo, a participação de 7,28% na ZON OPTIMUS,
Margem EBITDA	EBITDA / volume de negócios
Outros resultados	Resultados relativos a empresas associadas + 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 d Sonae, incorpora: (i) imparidades em ativos imobiliários de retalho, (ii) reduções no goodwill, (iii) provisões (líquidas de impostos) para possíveis passivos futuros, e imparidades relacionadas com investimentos financeiros não-core, negócios, ativos que foram descontinuados (ou em processo de ser descontinuados/reposicionados; (iv) resultados de avaliações com base na metodologia "mark-to-market" de outros investimentos correntes que serão vendidos ou trocados num futuro próximo; e (v) outros temas não relevantes
Retorno do capital investido	EBIT (últimos 12 meses) /Capital investido líquido
Retorno do capital próprio	Resultado líquido _n (acionistas) / Capital próprio _{n-1} (acionistas)
"Underlying" EBITDA	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 uma entidade independente

Demonstração dos Resultados Consolidados

Demonstração dos resultados						
Milhões de euros						
	2012PF	2013	var.	4T12PF	4T13	var.
Volume de negócios	4.670	4.821	3,2%	1.265	1.354	7,1%
'Underlying' EBITDA	330	378	14,3%	98	120	22,2%
Margem de 'underlying' EBITDA	7,1%	7,8%	0,8 p.p	7,8%	8,8%	1,1 p.p
EBITDA	469	475	1,2%	137	122	-10,7%
Margem EBITDA	10,0%	9,8%	-0,2 p.p	10,8%	9,0%	-1,8 p.p
Depreciações e amortizações ⁽¹⁾	-209	-188	9,8%	-56	-42	25,1%
EBIT	260	286	10,0%	81	80	-0,8%
Resultados financeiros	-94	-82	13,1%	-24	-17	28,3%
Outros resultados ⁽²⁾	0	0	-55,4%	0	0	-
EBT	166	205	23,1%	57	63	10,8%
Impostos	-22	-30	-32,2%	-20	-18	8,7%
Resultado direto	144	175	21,7%	37	45	21,3%
Resultado indireto ⁽³⁾	-72	289	-	-58	0	-
Resultado líquido	72	464	-	-21	45	-
Interesses sem controlo	-39	-145	-	-12	-8	29,2%
Resultado líquido atribuível a acionistas	33	319	-	-32	36	-

(1) Inclui provisões, imparidades, reversão de imparidades e goodwill negativo; (2) Resultados relativos a empresas associadas e dividendos; (3) Inclui: (i) a contribuição do resultado indireto da Sonae Sierra; (ii) a mais-valia "non-cash" gerada no processo de fusão zon-optimus; (iii) provisões para possíveis responsabilidades futuras em operações "non-core" e/ou descontinuadas e (iv) imparidades "non-cash" em ativos em exploração.

Demonstração da posição financeira consolidada

Demonstração da posição financeira			
Milhões de euros			
	2012	2013	var.
TOTAL ATIVO	6.035	5.477	-9,3%
Ativos não correntes	4.615	3.973	-13,9%
Ativos tangíveis e intangíveis	3.166	2.030	-35,9%
Goodwill	658	610	-7,3%
Outros investimentos	516	1.177	127,9%
Ativos por Impostos diferidos	225	123	-45,2%
Outros	50	32	-35,5%
Ativos correntes	1.421	1.503	5,8%
Inventários	538	589	9,4%
Clientes	171	78	-54,2%
Liquidez	378	366	-3,0%
Outros	334	470	40,9%
CAPITAL PRÓPRIO	1.669	1.908	14,4%
Atribuível aos acionistas	1.319	1.564	18,6%
Interesses sem controlo	350	344	-1,6%
TOTAL PASSIVO	4.367	3.568	-18,3%
Passivo não corrente	2.026	1.586	-21,7%
Empréstimos bancários	364	241	-33,8%
Outros empréstimos	1.323	1.121	-15,2%
Passivos por impostos diferidos	137	121	-11,6%
Provisões	114	51	-55,7%
Outros	88	51	-41,7%
Passivo corrente	2.341	1.983	-15,3%
Empréstimos bancários	66	66	0,4%
Outros empréstimos	461	168	-63,5%
Fornecedores	1.222	1.162	-4,9%
Outros	593	587	-1,1%
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	6.035	5.477	-9,3%

ADVERTÊNCIAS

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expectativas atuais ou em opiniões da gestão. Indicações futuras são meras indicações, não devendo ser interpretados como factos históricos.

Estas indicações futuras estão sujeitas a um conjunto de fatores e de incertezas que poderão fazer com que os resultados reais difiram materialmente daqueles mencionados como indicações futuras, incluindo, mas não limitados, a alterações na regulação, indústria, da concorrência e nas condições económicas. Indicações futuras podem ser identificadas por palavras tais como “acredita”, “espera”, “antecipa”, “projeta”, “pretende”, “procura”, “estima”, “futuro” ou expressões semelhantes.

Embora estas indicações reflitam as nossas expectativas atuais, as quais acreditamos serem razoáveis, os investidores e analistas e, em geral, todos os destinatários deste documento, são advertidos de que as informações e indicações futuras estão sujeitas a vários riscos e incertezas, muitos dos quais difíceis de antecipar e para além do nosso controlo, e que poderão fazer com que os resultados e os desenvolvimentos difiram materialmente daqueles mencionados, subentendidos ou projetados pelas informações e indicações futuras. Todos os destinatários são advertidos a não dar uma inapropriada importância às informações e indicações futuras. A Sonae não assume nenhuma obrigação de atualizar qualquer informação ou indicação futura.

Relatório disponível no Website Institucional da Sonae
www.sonae.pt

Contactos para os Media e Investidores

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

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

Rita Barrocas
Comunicação Externa
rbarrocas@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