

SONAE

COMUNICADO DE RESULTADOS 2012



IMPROVING LIFE

1 DESTAQUES

Ganhos de quota de mercado e expansão internacional minimizam efeitos de redução do consumo privado em Portugal e Espanha

- Volume de negócios da Sonae MC praticamente estável face a 2011 graças a ganhos de quota de mercado e ao crescimento das vendas *online*
- Vendas da Sonae SR diminuem cerca de 4%, refletindo exposição a categorias de consumo mais discricionárias
- Crescimento de 6% das vendas internacionais da Sonae SR, com evoluções positivas ao nível do negócio de *franchising* e do comércio eletrónico

Margem de EBITDA recorrente sobe 0,4p.p. em 2012

- Sonae MC aumenta eficiência operacional, atingindo uma margem EBITDA de 7,6% (+0,6p.p. face a 2011)
- Rentabilidade da Sonae SR penalizada por ambiente adverso de mercado e reestruturação dos negócios de desporto e moda
- Sonaecom e Sonae Sierra reforçam margens EBITDA em 3,0 e 1,5 p.p. respetivamente

Geração de *cash-flow* permite reforço da estrutura de capitais

- Resultado líquido atribuível a acionistas de 33 M€, afetado pelos resultados indiretos
- Significativa melhoria de fundo de maneio sustentada por redução de 17,2% do nível de *stocks*
- Redução do endividamento líquido consolidado em 147 M€, face ao final de 2011, e em 338 M€ ao longo dos últimos 3 anos

2 MENSAGEM DO CEO

“Como esperado, a combinação entre desalavancagem do sector privado e consolidação das contas públicas, conduziu Portugal e Espanha a uma recessão económica em 2012, caracterizada pelo crescente nível de desemprego e por uma significativa redução do poder de compra das famílias. Tendo em conta este contexto adverso, estamos satisfeitos com a performance operacional e financeira alcançada pelas nossas áreas de negócio ao longo de 2012, que se traduziu num volume de negócios consolidado praticamente estável e numa melhoria da rentabilidade operacional e da geração de *cash-flow*.

Durante 2012, a Sonae MC reforçou a sua posição no mercado português, aumentando, em simultâneo, a sua margem EBITDA e EBIT, uma evolução apenas possível graças a uma bem-sucedida implementação, ao longo dos últimos anos, de várias iniciativas focadas em ganhos de produtividade e eficiência. Estas iniciativas permitiram-nos transferir, ao longo do ano, mais valor para os clientes, continuando desta forma a assegurar a entrega da melhor proposta de valor aos consumidores portugueses. Na nossa operação de retalho não-alimentar, as medidas tomadas durante 2012 permitiram já uma melhoria da capacidade de geração de *cash-flow*, sustentada por uma optimização da cadeia de abastecimento. Estas reestruturações levaram, no entanto, a uma redução das margens e rentabilidade deste negócio em 2012. De destacar ainda o facto de a Worten ter conseguido aumentar a sua quota no mercado de eletrónica de consumo e, em paralelo, proteger a sua rentabilidade em Portugal, registando importante avanços na implementação de uma nova abordagem multi-canal aos consumidores.

A Sonaecom alcançou importantes objetivos estratégicos ao longo de 2012, em áreas como notoriedade da marca, serviços de dados móveis, tecnologia 4G e satisfação do consumidor, registando uma vez mais um crescimento da sua rentabilidade. O ano foi também marcado pelo anúncio público do acordo alcançado entre os maiores acionistas da Optimus e Zon para os termos de uma proposta de fusão entre as duas empresas.

Ao nível da Sonae Sierra, o menor nível de rendas recebidas no sul da Europa foi significativamente compensado pelo desempenho noutras geografias, com especial relevo para o Brasil, tendo a empresa sido capaz de aumentar em 3% ao nível do EBITDA face a 2011. O resultado líquido da Sonae Sierra no ano foi significativamente influenciado por uma nova expansão de *yields* no sul da Europa e por imparidades em alguns projetos que não serão implementados a curto prazo. De realçar, no entanto, que estes são efeitos não-monetários, tendo a empresa conseguido aumentar a sua rentabilidade direta durante o ano de 2012, demonstrando, mais uma vez, resiliência face ao atual contexto.

O resultado líquido consolidado decresceu em relação a 2011, consequência do maior custo da dívida e dos impactos originados por imparidades e pelo menor valor de mercado do portfólio de centros comerciais da Sonae Sierra na Europa. Ambos os efeitos resultam da atual situação macroeconómica e conjuntura financeira, não tendo afetado o nível de rentabilidade operacional e geração de *cash-flow* dos negócios. No final de 2012, a Sonae apresentava uma estrutura de capitais reforçada, com a dívida líquida a ser reduzida em quase 150 milhões de euros, tendo sido implementados os investimentos necessários em todos os negócios e mantida a nossa política de dividendos.

Face aos resultados financeiros alcançados em 2012 e à confiança que temos na capacidade da companhia continuar neste trajeto, iremos propor aos accionistas um pagamento de dividendos no montante de 3,31 cêntimos de euro por acção, correspondente a um *dividend yield* de 4,8% calculado sobre a cotação da acção a 31 de dezembro de 2012.”

Paulo Azevedo, CEO Sonae

3 DESEMPENHO GLOBAL

Demonstração de resultados consolidados

Milhões de euros

	2011PF ⁽¹⁾	2012	Var
Volume de negócios	5.541	5.379	-3%
Volume de negócios (excluindo gasolinheiras)	5.521	5.379	-3%
EBITDA recorrente	592	597	1%
Margem de EBITDA recorrente	10,7%	11,1%	0,4 p.p
EBITDA	602	600	0%
Margem de EBITDA	10,9%	11,2%	0,3 p.p
EBIT	234	232	-1%
Resultados financeiros	-82	-94	-15%
Outros resultados	-5	0	-
Resultado direto centros comerciais	31	31	2%
EBT	178	169	-5%
Impostos	-24	-25	-5%
Resultado direto antes de int. sem controlo	154	144	-6%
Interesses sem controlo	-23	-39	-70%
Resultado direto atribuível a acionistas	131	105	-20%
Resultado indireto atribuível a acionistas ⁽²⁾	-27	-72	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	104	33	-69%

(1) Os resultados de 2011 foram reexpressos por forma a refletir (i) a alteração no método de consolidação da Sonae Sierra e Geostar, atualmente registados pelo método de equivalência patrimonial; e (ii) a alteração implementada pela Sonaecom na forma de contabilização dos custos incorridos com contratos de fidelização de clientes. Para informação adicional, por favor consultar as Notas Metodológicas na Secção 12 deste relatório; (2) Inclui a contribuição do resultado indireto da Sonae Sierra e outras provisões para possíveis responsabilidades futuras e imparidades em ativos não "core" e/ou em operações descontinuadas.

Capitais empregues líquidos

Milhões de euros

	2011PF	2012
Capital investido líquido	3.663	3.485
Investimento técnico ¹	3.253	3.166
Investimento financeiro	541	483
Goodwill	660	658
Fundo de manei	-791	-822
Capital próprio + Inter. sem controlo	1.700	1.669
Dívida total líquida ²	1.963	1.816
Dívida líquida sobre capital investido	54%	52%

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

- Ao longo de 2012, o ambiente operativo foi claramente influenciado pelo processo de ajustamento macroeconómico em curso em Portugal e Espanha, que determinou uma redução significativa do consumo privado, particularmente nas categorias mais discricionárias. Por exemplo, estima-se que, em Portugal, o consumo privado tenha diminuído em 6%¹ durante 2012. Neste cenário adverso, a Sonae obteve ganhos de quota de mercado nas principais áreas de negócio o que, acompanhado pelo crescimento da atividade internacional, permitiu alcançar um **volume de negócios** de 5.379 M€ (3%² abaixo de 2011).
- A **margem de EBITDA recorrente** atingiu 11,1%, 0,4 p.p. acima do verificado no ano anterior. Esta evolução positiva foi determinada pelo crescimento do EBITDA recorrente nos negócios de retalho alimentar e de telecomunicações, permitindo atingir um valor de EBITDA recorrente consolidado de 597 M€. O valor do **EBITDA** em 2012 permaneceu praticamente estável face a 2011, um resultado particularmente notável se relembrarmos a inexistência de mais-valias em operações de *sale & leaseback* de ativos imobiliários no decurso de 2012.
- O **resultado direto** totalizou 144 M€, 6% abaixo do verificado em 2011, resultado essencialmente de um aumento dos custos financeiros. A deterioração dos **resultados indiretos**³, de -27 M€ para -72 M€ em 2012, foi causada, principalmente, pela desvalorização do portfólio de centros comerciais da Sonae Sierra na Europa. Em função destas evoluções, assim como da inexistência de ganhos não-recorrentes na venda de ativos pela Sonae RP (vs. 16 M€ em 2011), o **resultado líquido atribuível a acionistas** reduziu-se para 33 M€.
- Durante 2012, o **investimento total** do Grupo ascendeu a 292 M€, tendo sido essencialmente alocado à remodelação e manutenção de ativos de retalho na Península Ibérica e, no caso da Sonaecom, ao desenvolvimento da rede de 4G.
- A 31 de dezembro de 2012, o **endividamento total líquido** totalizou os 1.816 M€, o que representa uma redução de 147 M€ em relação ao período homólogo, isto apesar do efeito do pagamento inicial correspondente à aquisição de espectro LTE pela Sonaecom (83 M€) e do pagamento de dividendos aos acionistas Sonae. A Sonae continua assim a fortalecer a sua estrutura de capitais, com o nível de endividamento financeiro a diminuir de forma sustentada durante os últimos 13 trimestres e a representar, no final de 2012, 52% do capital investido (2 p.p. abaixo do período homólogo). Importa salientar que a redução do nível de endividamento foi alcançada exclusivamente pela melhoria da capacidade de geração de cash-flow.

¹ Fonte: INE Boletim Económico - Dezembro 2012

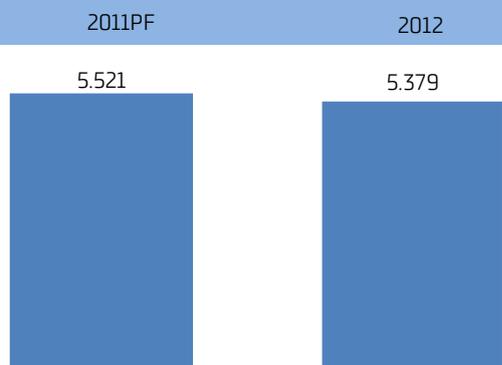
² A análise exclui as vendas respeitantes aos postos de combustível (já que foram transferidos para terceiros a exploração de todos os postos durante 2011) e reflete a alteração do método de consolidação da Sonae Sierra e Geostar para equivalência patrimonial (ver Secção 12)

³ Inclui provisões não-monetárias relacionadas com ativos "não-core" ou com negócios descontinuados

4 VOLUME DE NEGÓCIOS

Volume de negócios - excluindo gasolineras

Milhões de euros



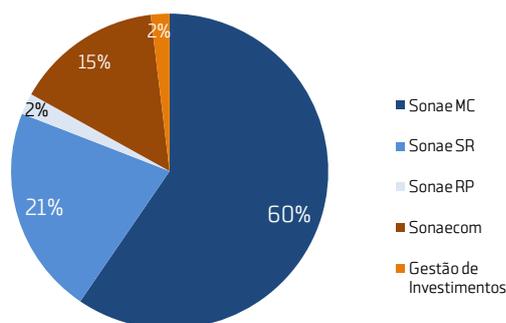
Volume de negócios

Milhões de euros

	2011PF	2012	Var
Volume de negócios	5.541	5.379	-3%
Volume de negócios (excl. gasolineras)	5.521	5.379	-3%
Sonae MC	3.327	3.281	-1%
Sonae SR	1.235	1.180	-4%
Sonae RP	119	120	0%
Sonae com	864	825	-4%
Gestão de Investimentos	106	105	-1%
Eliminações e ajustamentos	-131	-133	-2%
Postos de combustível	20	0	-100%

Detalhe do volume de negócios (2012)

% VN total



Durante 2012 a Sonae registou um **volume de negócios consolidado** de 5.379 M€⁴, uma redução de apenas 3% face a 2011. Os contributos de maior relevo para esta evolução foram os seguintes:

- O volume de negócios da **Sonae MC** totalizou os 3.281 M€, 1,4% abaixo do valor alcançado em 2011, reflectindo a evolução negativa das vendas num universo comparável de lojas (-2% em 2012). Os ganhos de quota obtidos ao longo do ano, com a Sonae MC a reforçar novamente a sua posição no mercado nacional, em paralelo com uma expansão selectiva da área de vendas permitiram alcançar uma evolução do volume de negócios acima da média de mercado. O portfólio de marcas próprias Continente continuou a aumentar o seu peso relativo nas vendas, tendo alcançado uma representatividade de praticamente 31% (+2 p.p. face a 2011) do volume de negócios nas categorias de *Fast Moving Consumer Goods*. É também de realçar o crescimento de 16% das vendas *online* face ao ano anterior.
- Sonae SR** com 1.180 M€ (-4,0 % ou -9,3% num universo comparável de lojas), reflectindo o comportamento negativo das vendas nos mercados ibéricos, que sofreu uma nova deterioração no 4T12, e o menor nível de expansão da área de vendas (+0,5% em 2012 em comparação com +15% durante 2011). As vendas do conjunto de insígnias da Sonae SR em Portugal diminuíram cerca de 8%, o que foi apenas parcialmente compensado pelo crescimento de 5,8% do volume de negócios nos mercados internacionais. No segmento da electrónica de consumo, onde existem dados mais fiáveis de quotas de mercado, a Worten continuou a reforçar a sua posição de liderança no mercado Ibérico. As vendas fora de Portugal representaram mais de 28% do total das vendas da Sonae SR em 2012, 3 p.p. acima do valor verificado em 2011. A Sonae SR continuou ainda com o processo de expansão internacional, incluindo através da abertura de novas lojas Zippy em formato de *franchising* em cidades do Azerbaijão, Malta, República Dominicana e Venezuela.
- O volume de negócios da **Sonae com** foi de 825 M€, -4% abaixo de 2011. A redução verificada resulta de menores vendas de equipamentos (-15,7%) e receitas de serviço (-3,3%), determinadas não apenas pelo impacto das medidas de austeridade sobre o nível de consumo mas também pela redução das tarifas reguladas (terminação móvel e *roaming*). De notar ainda a performance positiva da divisão de sistemas de informação da Sonae com (SSI), que conseguiu registar, em 2012, um crescimento de 11% face ao ano anterior nas suas receitas de serviços.

⁴ Ver nota 2 na página anterior

5 EBITDA RECORRENTE

EBITDA recorrente

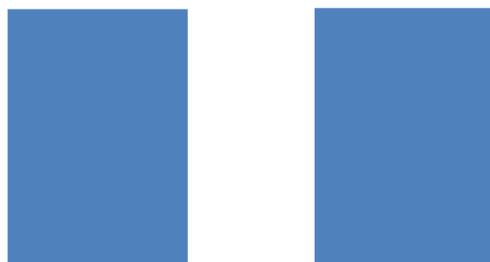
Milhões de euros

2011PF

2012

592

597



EBITDA recorrente

Milhões de euros

	2011PF	2012	Var
Sonae	592	597	1%
Sonae MC	235	250	7%
Sonae SR	1	-25	-
Sonae RP	104	107	3%
Sonacom	235	250	6%
Gestão de Investimentos	4	5	22%
Eliminações e ajustamentos	13	9	-29%

EBITDA recorrente

% volume de negócios

	2011PF	2012	Var
Sonae	10,7%	11,1%	0,4 p.p
Sonae MC	7,0%	7,6%	0,6 p.p
Sonae SR	0,1%	-2,1%	-2,2 p.p
Sonae RP	87,2%	89,4%	2,2 p.p
Sonacom	27,3%	30,2%	3,0 p.p
Gestão de Investimentos	4,2%	5,2%	1,0 p.p

O **EBITDA recorrente** do Grupo totalizou os 597 M€, representando uma margem de rentabilidade de 11,1%, um crescimento de 0,4 p.p. face a 2011. Num contexto macroeconómico difícil, esta performance foi conseguida graças a ganhos de produtividade e melhorias de eficiência operacional obtidos pelas diferentes áreas de negócio. Em termos de performance por negócio, há a destacar o seguinte:

- **Sonae MC** com 250 M€ (+7% ou +15 M€), traduzindo uma rentabilidade de 7,6% do respetivo volume de negócios (+0,6 p.p. face a 2011), um resultado muito positivo tendo em conta o atual contexto de retração de consumo. A Sonae MC conseguiu reforçar a sua competitividade no período por via da conjugação de um esforço promocional relevante, alavancado no cartão “Continente” (que esteve na base de cerca de 90% das vendas no período), um rigoroso controlo de custos, uma eficiente gestão do inventário (que permitiu uma redução do nível de stocks em 15%) e novos ganhos de produtividade, alcançados pela bem-sucedida implementação de várias iniciativas internas focadas na eficiência e otimização de processos.
- O contributo da **Sonae SR** foi de -25 M€, significativamente abaixo do valor registado no período homólogo. As significativas poupanças de custos e ganhos de eficiência conseguidos pelos diferentes negócios ao longo de 2012 não foram suficientes para compensar as fortes quebras de vendas sentidas nos mercados Ibéricos ao nível das categorias discricionárias, que sofreram uma nova deterioração no 4T12. Adicionalmente, as vendas e margens dos formatos de desporto e moda foram negativamente afetadas pelas reestruturações implementadas em 2012 nos respectivos modelos de aprovisionamento. Estes esforços traduziram-se já, no entanto, numa melhoria da geração de *cash-flow* e numa redução significativa do nível de *stocks*.
- **Sonae RP** com 107 M€, 3 M€ acima do valor verificado em 2011, representando uma margem de cerca de 89.4% das vendas, evidenciando a eficiente gestão e a contínua procura de valorização do seu portfólio de ativos imobiliários de retalho (composto essencialmente por lojas exploradas pela Sonae MC e Sonae SR). A Sonae mantém actualmente um nível de *freehold* de 77% da área de vendas do retalho alimentar e 26% da área de vendas do retalho não-alimentar (desta, cerca de 40% em Portugal e 5% em Espanha).
- O contributo da **Sonacom** ascendeu a 250 M€ (+6% ou +15 M€), correspondendo a uma margem de 30,2% (+3 p.p. em relação a 2011), com todas as suas áreas de negócio a registarem um crescimento da geração de EBITDA recorrente. É particularmente relevante realçar o crescimento da margem EBITDA recorrente do negócio móvel da Optimus (+4,8 p.p. para 43,1% em 2012), uma performance claramente acima dos seus principais concorrentes.

6 RESULTADOS SONAE SIERRA

RESULTADOS DE EMPRESAS ASSOCIADAS

Sonae Sierra - Dados Operacionais

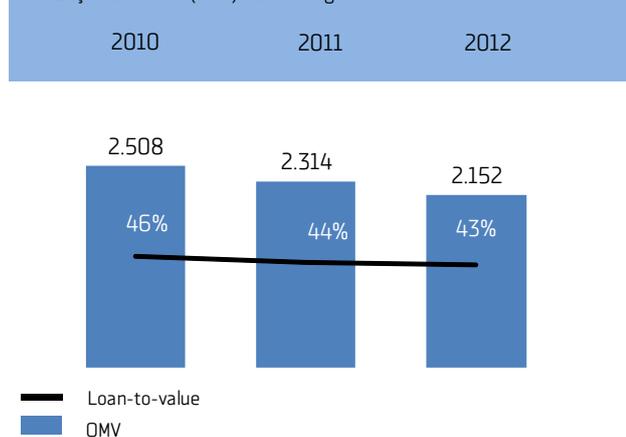
	2011	2012	Var
Visitantes (milhões)	428	426	-
Europa	325	318	-
Brasil	103	107	-
Taxa de ocupação (%)	96,8%	96,0%	-0,8 p.p
Europa	96,3%	95,8%	-0,5 p.p
Brasil	98,7%	97,0%	-1,7 p.p
Vendas de lojistas (milhões euros)	5.204	5.114	-1,7%
Europa	3.494	3.365	-3,7%
Brasil	1.709	1.749	2,3%
Nº de centros comerciais detidos (EoP)	49	47	-2
Europa	39	39	0
Brasil	10	8	-2
GLAs detidos - centros em operação ('000 m2)	1.924	1.930	0%
Europa	1.551	1.589	2%
Brasil	373	341	-9%

Sonae Sierra - Indicadores Financeiros

	2011	2012	Var
Volume de Negócios	227	227	0%
EBITDA	113	116	3%
Margem de EBITDA	49,7%	51,2%	1,5 p.p
Resultado Direto	61	63	2%
Resultado Indireto	-51	-108	-110%
Resultado líquido	10	-46	-
... atribuível à Sonae	5	-23	-

Sonae Sierra

Valorização dos ativos (OMV) e alavancagem



- Num contexto de forte retração de consumo nos países do sul da Europa, com natural impacto sobre as taxas de ocupação no setor de imobiliário de retalho, a Sonae Sierra manteve no final de 2012 uma **taxa de ocupação global** do seu portfólio de 96%, um ligeiro decréscimo de 0,8 p.p. face a 2011. No portfólio global sob gestão, as **vendas dos lojistas** decresceram 1,7%, devido sobretudo à evolução macroeconómica em Portugal e Espanha, que determinou uma redução das vendas dos lojistas no portfólio Europeu de 3,7%. Este decréscimo foi parcialmente compensado pela manutenção da excelente performance operacional no Brasil, com um crescimento das vendas de lojistas de cerca de 8%, em moeda local, numa base comparável.
- O **volume de negócios**⁵ manteve-se praticamente estável em 227 M€, com a evolução negativa das receitas de rendas na Europa a ser compensada pelo efeito das novas aberturas, pelo crescimento no Brasil e pela expansão do negócio de serviços de desenvolvimento prestados a terceiros.
- O **EBITDA** da Sonae Sierra cresceu para 116 M€, 3% acima do valor registado em 2011, em reflexo da resiliência do volume de proveitos e dos ganhos de eficiência conseguidos pelos esforços de contenção de custos em todas as áreas da empresa, o que se traduziu numa margem de rentabilidade de 51,2% no período, 1,5 p.p. acima do verificado em 2011.
- No mesmo período, a Sonae Sierra registou um **resultado líquido** negativo de 46 M€, sendo a parte atribuível à Sonae de -23 M€. Esta diminuição foi exclusivamente determinada pela evolução desfavorável do **resultado indireto**, -108 M€ em 2012, em consequência da expansão de yields em Portugal (+33 bps), Espanha (+67 bps) e Itália (+35 bps), apenas parcialmente compensada pela compressão de yields do portfólio no Brasil. É ainda de realçar o facto do **resultado direto** da empresa ter crescido 2% face ao ano anterior, para 63 M€ em 2012, demonstrando uma vez mais a qualidade dos seus ativos e um desempenho operativo resiliente.
- A 31 de Dezembro de 2012, o valor de mercado dos ativos da empresa (**OMV - Open Market Value**), foi de 2,1 mil M€, inferior ao período homólogo em resultado da expansão de yields acima referida e da venda de activos no Brasil e Alemanha. Em termos de portfólio importa referir as 2 aberturas concretizadas ao longo de 2012: "Le Terrazze" em Itália e "Urberlândia" no Brasil. O rácio de *loan-to-value* registou um decréscimo de 44%, para 43% mesmo tendo em conta o desenvolvimento dos projetos atualmente em construção no Brasil e na Alemanha. Em função destas evoluções, o **NAV** da Sonae Sierra atingiu os 1,05 mil M€ no final de Dezembro de 2012.

⁵ Indicadores financeiros conforme comunicado da Sonae Sierra datado de 8 de março de 2013 (contas de gestão). A Sonae detém uma participação de 50% na Sonae Sierra.

7 RESULTADO LÍQUIDO

Resultado líquido

Milhões de euros

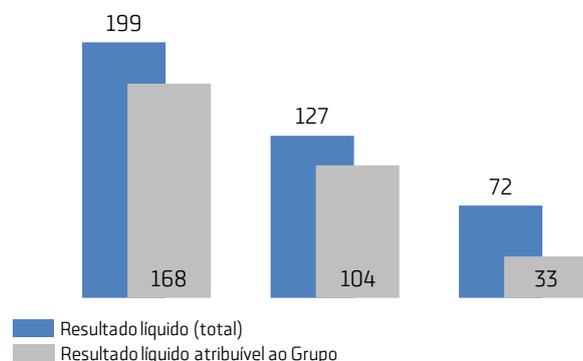
	2011PF	2012	Var
EBITDA recorrente	592	597	1%
Margem de EBITDA recorrente	10,7%	11,1%	0,4 p.p
EBITDA	602	600	0%
Margem de EBITDA	10,9%	11,2%	0,3 p.p
Depreciações e amortizações ⁽¹⁾	-368	-368	0%
EBIT	234	232	-1%
Resultados financeiros	-82	-94	-15%
Outros resultados	-5	0	-
Resultado direto centros comerciais	31	31	2%
EBT	178	169	-5%
Impostos	-24	-25	-5%
Resultado direto	154	144	-6%
Interesses sem controlo	-23	-39	-70%
Resultado direto atribuível a acionistas	131	105	-20%
Resultado indireto atribuível a acionistas	-27	-72	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	104	33	-69%

(1) Inclui provisões e imparidades.

Resultado líquido

Milhões de euros

	2010	2011PF	2012
--	------	--------	------



- Em 2012, o **EBITDA consolidado** alcançou os 600 M€, apenas 2 M€ abaixo do ano anterior. Esta quase estabilização de EBITDA, apesar da ausência de mais-valias obtidas pela Sonae RP no período (vs. 16 M€ em 2011), face à não concretização de qualquer operação de venda de ativos imobiliários de retalho durante 2012, foi conseguida graças às melhorias da performance operacional da Sonae MC e Sonaecom e às mais-valias registadas na venda pela MDS (subsidiária do ramo de corretagem de seguros, incluída na área da Gestão de Investimentos) de parte da sua participação na Cooper Gay Swett & Crawford⁶.
- Os **encargos financeiros líquidos** totalizaram 94 M€ em 2012, um aumento de 15% face ao ano anterior, com a redução do montante de dívida média a ser mais do que compensado pelo aumento da taxa de juro global efetiva da dívida, determinado exclusivamente pelo aumento de *spreads*, já que as taxas Euribor foram, em média, inferiores em 2012 face a 2011. Assim, em resultado da exposição a taxas variáveis, a taxa de juro média das linhas de crédito existentes no final de 2012 não se deteriorou significativamente em relação a dezembro de 2011, situando em, aproximadamente, 3%.
- O **resultado antes de impostos e antes de resultados indiretos** (EBT) atingiu os 169 M€, 5% abaixo do valor verificado em 2011, com o impacto do aumento dos custos financeiros a mais do que anular a melhoria verificada ao nível da geração de EBITDA recorrente e o aumento de 2% do contributo direto da Sonae Sierra.
- Os **resultados indiretos** deterioraram-se significativamente, basicamente em resultado da parte atribuível à Sonae (50%) dos resultados indiretos, não-monetários da Sonae Sierra, cuja evolução foi descrita na Secção 6 deste relatório.
- O **resultado atribuível a acionistas** decresceu em 71 M€ face ao ano anterior, consequência da ausência de mais-valias com a venda de ativos (vs. 16 M€ registadas em 2011) e do impacto negativo dos resultados indiretos (variação de -45 M€ face ao ano anterior).

⁶ Informação adicional em "Eventos subsequentes" na Secção Informação Corporativa do presente relatório

8 CAPITAIS INVESTIDOS

Investimento

Milhões de euros

	2011PF	2012	% do V.Neg.
Sonae	429	292	5%
Sonae MC	92	78	2%
Sonae SR	84	34	3%
Sonae RP	9	16	13%
Sonaecom	238	143	17%
Gestão de Investimentos	6	1	1%
Eliminações e ajustamentos	0	21	-
EBITDA recorrente - investimento	163	305	-

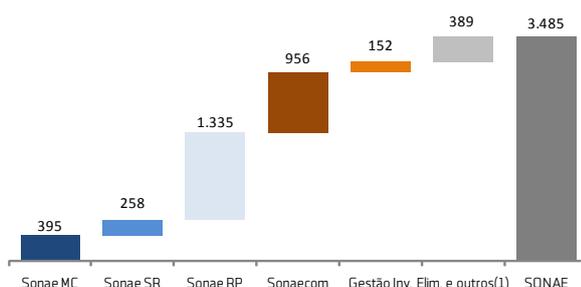
Capitais empregues líquidos

Milhões de euros

	2011PF	2012
Capital investido	3.663	3.485
Investimento técnico	3.253	3.166
Investimento financeiro	541	483
Goodwill	660	658
Fundo de manei	-791	-822

Detalhe do capital investido (2012)

Milhões de euros



(1) inclui o valor das participações registadas como investimentos financeiros (incluindo Sonae Sierra)

Durante 2012, a Sonae concretizou um **investimento global** de 292 M€, significativamente abaixo do valor registado em 2011. Esta redução é essencialmente justificada pelo impacto do investimento realizado na licença de LTE no final do ano de 2011 (110 M€) e pelo menor nível de expansão internacional da Sonae SR durante 2012.

O investimento realizado em 2012 foi alocado essencialmente aos seguintes projectos:

- Abertura seletiva de novas lojas de retalho em Portugal, incluindo 2 Continentes Modelo, 5 Continentes Bom Dia e 2 lojas Worten;
- Consolidação da rede de lojas da Sonae SR nos mercados internacionais, sendo que o conjunto das suas insígnias detinham, no final de 2012, um total de 146 lojas fora de Portugal, incluindo 20 sob regime de *franchising*. O menor ritmo de aberturas levadas a cabo pelos formatos da Sonae SR é evidenciada pela redução de 50 M€ no respetivo nível de CAPEX, face ao período homólogo;
- Remodelação programada de um conjunto de unidades de retalho, de forma a garantir que se mantêm como referências nas respetivas zonas de implementação, com particular destaque em 2012 para a remodelação das lojas Continente em Cascais e Évora, tendo por base um conceito novo e inovador;
- Reforço de cobertura e capacidade da rede móvel da Optimus. Depois de, no final de 2011, ter assegurado a combinação ideal de bandas de espectro LTE, a rede 4G/LTE da Optimus cobre atualmente 80% da população, excedendo os objetivos definidos para o final de 2012;
- Ainda ao nível da Sonaecom, a aquisição pela WeDo Technologies de uma empresa de *software* nos EUA (Connectiv Solutions Inc.), num investimento de cerca de 10 M€ concretizado durante o 2T12 e que permitiu reforçar a posição da empresa no mercado global de *business assurance* no sector de telecomunicações.

A crescente capacidade de **geração de cash flow** dos negócios Sonae continua a ser evidenciada pelo aumento de 142 M€ do nível de (EBITDA recorrente – CAPEX) registado em 2012, face ao ano de 2011.

A 31 de Dezembro de 2012, a Sonae apresentava um montante global de **capitais investidos líquidos** de 3.485 M€, dos quais cerca de 57% foram alocados aos negócios de retalho, correspondendo à Sonae RP um portfólio global de ativos de 1.335 M€, composto essencialmente por lojas operadas pela Sonae MC e Sonae SR. Importa salientar que o nível de *freehold* de lojas de base alimentar atinge os 77%, um valor bastante acima da média dos retalhistas europeus. O contributo da Sonaecom para os referidos capitais ascendia a 956 M€, 129 M€ acima do valor no final de 2011, resultado essencialmente dos investimentos efetuados no desenvolvimento da rede 4G.

9 ESTRUTURA DE CAPITAL

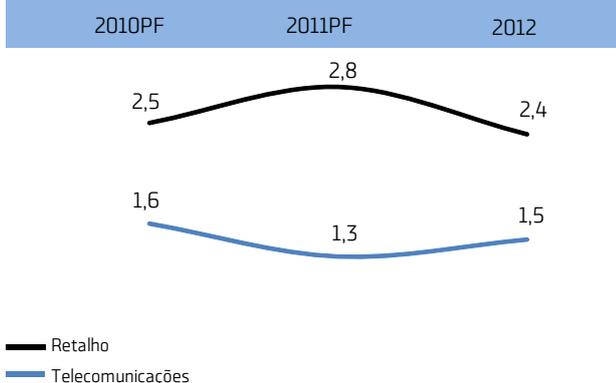
Endividamento líquido

Milhões de euros

	2011PF	2012	Var
Dívida financeira líquida	1.931	1.802	-129
Unidades de retalho	1.001	796	-204
Sonaecom	310	361	51
Gestão de Investimentos	23	27	4
Holding e outros	597	618	20
Suprimentos	32	15	-17
Dívida total líquida	1.963	1.816	-147

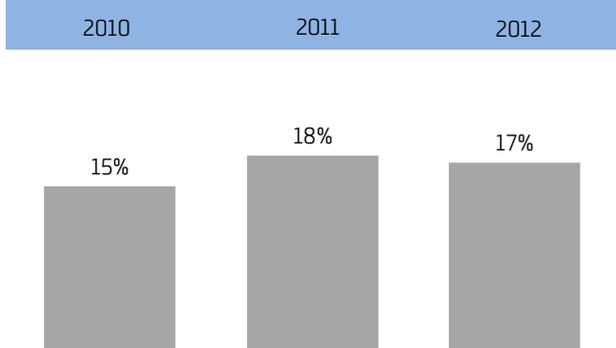
Estrutura de capital

Dívida líquida para EBITDA



Estrutura de Capital

Rádios de "Loan-to-value" (%) - Holding



No final de 2012, o **endividamento financeiro líquido** da Sonae totalizava 1.802 M€, traduzindo uma redução de 129 M€ ou -7%, durante os últimos 12 meses, apesar dos impactos resultantes do pagamento inicial (83 M€) relativo à aquisição do espectro LTE pela Sonaecom e da manutenção da política de distribuição de dividendos tanto pela Sonae como pela Sonaecom. Em termos acumulados nos últimos três anos, a redução total da dívida total líquida cifra-se em cerca de 338 M€, o que é particularmente relevante quando perspetivado no quadro do forte investimento realizado no crescimento internacional da empresa durante este período e do montante de dividendos pagos ao longo desse período.

Em relação ao perfil da dívida, de destacar o facto de as operações negociadas ao longo de 2012 terem permitido completar o programa de refinanciamento de toda a dívida de médio e longo prazo que se vencia até ao final de 2013, bem como assegurar parte das necessidades de refinanciamento em 2014.

No final de 2012, o endividamento consolidado líquido da Sonae representava 52% do capital investido, valor que compara com 54% no final do período homólogo. Em termos de alocação por negócio, cabe destacar o seguinte:

- A dívida líquida das **unidades de retalho** ascendia a 796 M€, 204 M€ abaixo do valor no final de 2011, exclusivamente em resultado da forte capacidade de geração de *cash-flow* do negócio, já que não foram concretizadas quaisquer operações de *sale & leaseback* de ativos imobiliários de retalho durante o ano. Esta redução do endividamento mais do que compensou a menor geração de EBITDA, em resultado da evolução negativa dos formatos não-alimentares, possibilitando uma melhoria significativa do rácio de Dívida líquida para EBITDA recorrente, de 2.8x no final dos 2011 para 2.4x no final de Dezembro de 2012;
- A dívida líquida da **Sonaecom** aumentou 51 M€ para 361 M€ no final de 2012, devido essencialmente ao pagamento inicial correspondente à aquisição de espectro LTE (83 M€) e à distribuição de dividendos, no montante de cerca de 25 M€, efetuada durante o 2T12. O rácio de Dívida líquida para EBITDA aumentou de 1.3x para 1.5x no final de 2012, com o aumento do endividamento líquido, pelas razões explicitadas, a mais do que anular a evolução muito positiva ao nível do EBITDA;
- A **dívida líquida da holding** aumentou em cerca de 20 M€, para 618 M€ no final de dezembro de 2012, essencialmente em resultado do impacto da distribuição de dividendos. O rácio "loan-to-value" da holding permanece em níveis conservadores, tendo-se reduzido de 18% em 2011 para 17% no final de 2012.

10 INFORMAÇÃO CORPORATIVA

Principais eventos corporativos no 4T12

A **4 de outubro**, a sociedade **Sonae Sierra Brasil** ("SSB"), subsidiária da Sonae Sierra, anunciou a celebração de um acordo para a **aquisição de uma participação adicional** de 9,5% no "Franca Shopping", por um montante de 9 milhões de Reais (reforçando a sua participação total neste ativo para 76,9%). Posteriormente, a **5 de novembro**, a empresa anunciou o acordo para a **venda da sua participação em 3 centros comerciais não estratégicos** - 51% no "Shopping Penha", 30% no "Tivoli Shopping" e 10,4% no "Pátio Brasil Shopping" - pelo valor global de 212,9 milhões de Reais (cerca de 81 M€). Estas transações estão alinhadas com a estratégia da SSB de enfoque em posições de controlo de centros comerciais dominantes na respetiva zona de implantação e de reciclagem de capital de posição minoritárias em centros já maduros para projetos com maior potencial de desenvolvimento.

A **15 de outubro**, a **Sonae SR** reforçou a sua presença internacional através da abertura da primeira loja na **América Latina**. Este primeiro passo no caminho para o reforço da presença na região foi dado com a abertura de uma loja "Zippy" na República Dominicana, ao abrigo de um acordo de *franchising* com o Grupo Phoenix. O plano de expansão para a América Latina, prevê a abertura de mais 25 lojas Zippy até ao final do ano de 2016.

A **19 de novembro**, o **Sierra Fund** vendeu a sua participação de 100% no centro comercial Münster Arkaden (Alemanha) ao Aachener Grundvermögen. Através desta operação, o Sierra Fund permitiu aos seus investidores aproveitarem a significativa procura atual por centros comerciais de elevada qualidade na Alemanha. Apesar desta alienação, a Sonae Sierra continuará a ser responsável pela gestão do Münster Arkaden.

A **14 de dezembro**, a **Sonaecom**, Kento Holding e Unitel International Holdings alcançaram um acordo no sentido de recomendar às Administrações da Zon Multimédia, SGPS, SA e da Optimus SGPS, SA uma fusão entre as duas instituições, pela incorporação da Optimus SGPS na Zon. Estes acionistas acordaram ainda que considerariam como aceitável para esta operação um rácio de troca baseado numa avaliação da Zon correspondente a 150% do valor da Optimus SGPS.

Eventos subsequentes

A **16 de Janeiro**, a subsidiária MDS SGPS, SA, após obtenção de todas as aprovações regulatórias necessárias, completou a operação de venda de parte da sua participação na Cooper Gay Swett & Crawford Limited, uma transação que havia sido acordada em outubro de 2012. Através desta operação, a MDS recebeu aproximadamente 27,1 milhões USD e registou uma mais-valia total de cerca de 15 M€.

A **15 de fevereiro**, a Sonae e a Atlas Services Belgium S.A. ("ASB"), uma subsidiária do Grupo France Telecom, alcançaram um acordo onde, respectivamente, uma **opção de compra e uma opção de venda** são atribuídas sobre os 20% do Capital Social da Sonaecom actualmente detidos pela FT-Orange. A opção de compra detida pela Sonae pode ser exercida durante um período de 18 meses enquanto a opção de venda detida pela FT-Orange durante os 3 meses subsequentes. O preço de exercício de ambas opções é de 98,9 M€, que podem ascender a 113,5 M€ no caso da Sonaecom e a Optimus participarem em qualquer processo de consolidação durante os 24 meses de vigência dos contratos.

A **7 de março**, as **Assembleia Gerais extraordinárias** de acionistas da Optimus SGPS e da Zon **aprovaram o projeto de fusão** por incorporação em que são intervenientes ambas as empresas, nos termos que tinham sido aprovados pelos respectivos Conselhos de Administração em 21 de janeiro de 2013. A eficácia destas deliberações ficará sujeita à verificação prévia das seguintes condições: (i) a não oposição da Autoridade da Concorrência; (ii) a emissão de declaração de derrogação do dever de lançamento de oferta pública de aquisição obrigatória por parte da Comissão do Mercado dos Valores Mobiliários; e (iii) o cumprimento das demais formalidades administrativas e societárias aplicáveis ou necessárias à concretização da fusão.

11 PERSPETIVAS FUTURAS E DIVIDENDOS

Perspetivas para 2013

Em 2013, as economias da Península Ibérica deverão continuar a enfrentar a maioria dos desafios que prevaleceram ao longo do ano de 2012, com os esforços de consolidação das contas públicas a determinarem aumentos de impostos sobre os rendimentos das famílias e sobre as empresas, o que deverá inevitavelmente conduzir a uma nova redução do rendimento disponível das famílias e a um aumento do nível de desemprego. É assim consensual estimar para 2013 uma nova retração da atividade económica interna, quer em Portugal, quer em Espanha.

A **Sonae MC** irá continuar focada, ao longo do corrente ano, em assegurar a melhor proposta de valor para os consumidores Portugueses, procurando, dessa forma, atingir uma performance de vendas acima da média do mercado em geral, reforçando, conseqüentemente, uma vez mais a sua quota de mercado. A exposição a categorias de produtos mais discricionárias deverá continuar a influenciar negativamente o volume de negócios da **Sonae SR** em 2013. No entanto, os esforços de contenção de custos, o expectável crescimento da área de *franchising* e das vendas *online*, assim como a otimização do portfólio de lojas e os benefícios das reestruturações levadas a cabo em 2012, nos negócios de moda e desporto, deverão traduzir-se em melhorias da geração de *cash-flow* durante o ano.

No que se refere às nossas parcerias core, a **Sonae Sierra** deverá enfrentar uma nova redução do consumo privado no sul da Europa, o que se espera vir a progressivamente ter impactos sobre o nível de rendas obtidas nesses mercados. A exposição ao Brasil e o crescimento das receitas provenientes da prestação de serviços a terceiros deverão compensar parcialmente estes efeitos durante o ano de 2013. A Sierra continuará ativamente a explorar oportunidades de reciclagem de capital de posições em centros comerciais já maduros para novos projetos em áreas geográficas com potencial de crescimento.

2013 será também um ano importante para a **Sonaecom** com a expectável conclusão da operação de fusão entre a Optimus e a Zon. Através desta operação esperam-se alcançar significativas sinergias ao longo do tempo e novas oportunidades de crescimento, criando desta forma mais valor para todos os *stakeholders*.

Em termos globais, continuaremos focados em explorar oportunidades de crescimento internacional alavancadas na nossa excepcional base de activos em Portugal, reforçando as nossas posições competitivas e inovando com novos projectos em áreas de negócio complementares. Apesar dos investimentos a realizar, da manutenção da nossa política de dividendos e dos impactos de nova retração de consumo, iremos continuar o processo de reforço da nossa estrutura de capitais, tendo como objetivo chegar ao final de 2013 com nova redução da dívida líquida consolidada.

Proposta de distribuição de resultados

Tendo em vista o resultado líquido do exercício do ano de 2012, o Conselho de Administração irá propor à próxima Assembleia Geral um dividendo bruto de 0,0331 euros por ação, um montante igual ao do ano anterior. Este dividendo equivale a um *dividend yield* de 4,8% face ao preço de fecho a 31 de dezembro de 2012 e a um *payout ratio* de 63% do resultado direto consolidado atribuível aos acionistas da Sonae

A Sonae disponibiliza simultaneamente um conjunto de informação adicional de cariz operacional e financeiro em formato Excel. Carregue abaixo para aceder directamente ou consulte o [site www.sonae.pt](http://www.sonae.pt)



12 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 e foram 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.

Durante o 1T12, em linha com as melhores práticas do sector, a Sonaecom alterou a forma de contabilização dos custos incorridos com contratos de fidelização de clientes, os quais eram, até à data, registados como custo no exercício em que eram incorridos. Desde 1 de Janeiro de 2012, os custos incorridos com contratos de fidelização de clientes são capitalizados e amortizados de acordo com o período dos respetivos contratos, uma vez que foi possível efetuar, de forma fidedigna, a alocação dos custos aos respetivos contratos, cumprindo assim o critério para a sua capitalização, conforme exigido pela IAS 38.

De forma a refletir estes tratamentos contabilísticos, os resultados de 2011 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 portfólio 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	Dívida total líquida, excluindo suprimentos
Dívida líquida	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + suprimentos + locações financeiras – caixa, depósitos bancários, investimentos correntes e outras aplicações de longo prazo
EBIT	EBT + resultado financeiro + resultado direto de centros comerciais + outros resultados
EBITDA	EBITDA = Volume de negócios + outras receitas – reversão de imparidades – goodwill negativo – gastos operacionais - provisões para extensões de garantia + ganhos/perdas com alienações de filiais + imparidades de natureza não recorrente para inventários

Glossário (cont')

EBITDA recorrente	EBITDA excluindo valores não recorrentes, tais como ganhos com a alienação de investimentos e outros valores que distorcem a comparabilidade
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
EOP	"End of Period", valor relativo ao final do período em análise
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
LTE	"Long Term Evolution" é um <i>standard</i> desenvolvido pelo "Third Generation Partnership Project", uma associação do setor das telecomunicações, para o desenvolvimento de comunicações de dados de alto débito sobre redes de telecomunicações móveis. O LTE permite um significativo aumento de capacidade e velocidade em dados móveis, através da utilização de novas técnicas de modulação
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, <i>joint ventures</i> ou associadas; (iii) perdas de imparidade (incluindo goodwill) e (iv) provisões para <i>assets at risk</i> ; e outras provisões para possíveis responsabilidades futuras e imparidades em ativos não "core" e/ou em operações descontinuadas
Retorno do capital investido	EBIT (últimos 12 meses) /Capital investido líquido
Retorno do capital próprio	Resultado líquido _n (acionistas) / Capital próprio _{n-1} (acionistas)
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 consolidados						
Milhões de euros						
	2011PF ⁽¹⁾	2012	Var	4T11PF	4T12	Var
Volume de negócios	5.541	5.379	-2,9%	1.518	1.443	-4,9%
EBITDA recorrente ⁽²⁾	592	597	0,7%	174	160	-7,9%
Margem EBITDA recorrente	10,7%	11,1%	0,4 p.p	11,5%	11,1%	-0,4 p.p
EBITDA	602	600	-0,3%	174	169	-2,6%
Margem EBITDA	10,9%	11,2%	0,3 p.p	11,4%	11,7%	0,3 p.p
Depreciações e amortizações ⁽³⁾	-368	-368	-0,1%	-105	-97	7,2%
EBIT	234	232	-0,8%	69	72	4,3%
Resultados financeiros	-82	-94	-15,4%	-22	-25	-12,0%
Outros resultados ⁽⁴⁾	-5	0	94,1%	-3	-2	36,3%
Resultado direto centros comerciais	31	31	2,4%	9	8	-3,6%
EBT	178	169	-4,9%	52	53	2,1%
Impostos	-24	-25	-5,1%	-14	-16	-18,4%
Resultado direto antes de int. sem controlo	154	144	-6,5%	38	37	-3,6%
Interesses sem controlo	-23	-39	-70,4%	0	-11	-
Resultado direto atribuível a acionistas	131	105	-19,9%	39	26	-32,3%
Resultado indireto atribuível a acionistas ⁽⁵⁾	-27	-72	-	-19	-58	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	104	33	-68,7%	20	-32	-

(1) Os resultados de 2011 foram reexpressos por forma a refletir (i) a alteração no método de consolidação da Sonae Sierra e Geostar, atualmente registados pelo método de equivalência patrimonial; e (ii) a alteração implementada pela Sonaecom na forma de contabilização dos custos incorridos com contratos de fidelização de clientes. Para informação adicional, por favor consultar as Notas Metodológicas na Secção 12 deste relatório; (2) EBITDA a excluir valores não-recorrentes; (3) Inclui provisões, imparidades, reversão de imparidades e goodwill negativo; (4) Resultados relativos a empresas associadas e dividendos; (5) Inclui a contribuição do resultado indireto da Sonae Sierra e outras provisões para possíveis responsabilidades futuras e imparidades em ativos não "core" e/ou em operações descontinuadas.

Demonstração da posição financeira consolidada

Demonstração da posição financeira consolidada			
Milhões de euros			
	2011PF	2012	Var
TOTAL ATIVO	6.317	6.035	-4,5%
Activos não correntes	4.747	4.615	-2,8%
Activos tangíveis e intangíveis	3.252	3.166	-2,7%
Goodwill	660	658	-0,2%
Outros investimentos	575	516	-10,2%
Ativos por impostos diferidos	222	225	1,3%
Outros	38	50	30,4%
Ativos correntes	1.570	1.421	-9,5%
Inventários	651	538	-17,2%
Clientes	175	171	-2,3%
Liquidez	426	378	-11,4%
Outros ⁽¹⁾	318	334	4,9%
CAPITAL PRÓPRIO	1.700	1.669	-1,9%
Atribuível aos acionistas	1.364	1.319	-3,3%
Interesses sem controlo	337	350	3,9%
TOTAL PASSIVO	4.616	4.367	-5,4%
Passivo não corrente	2.164	2.026	-6,4%
Empréstimos bancários	401	364	-9,3%
Outros empréstimos	1.389	1.323	-4,8%
Passivos por impostos diferidos	134	137	2,1%
Provisões	91	114	25,7%
Outros	148	88	-40,4%
Passivo corrente	2.453	2.341	-4,6%
Empréstimos bancários	227	66	-71,1%
Outros empréstimos	373	461	23,5%
Fornecedores	1.245	1.222	-1,8%
Outros	609	593	-2,6%
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	6.317	6.035	-4,5%

(1) Inclui ativos não correntes detidos para venda.

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 actualizar qualquer informação ou indicação futura.

Relatório disponível no *site* Institucional da Sonae
www.sonae.pt

Contactos para os Media e Investidores

António Castro
Diretor Relação com Investidores
antonio.gcastro@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