

SONAE

RESULTADOS  
1º TRIMESTRE  
2016

The SONAE logo is located in the bottom left corner. It consists of the word "SONAE" in a stylized, blocky font where each letter is composed of a grid of small blue and white dots. The logo is positioned over a large, light green circular graphic that features a white outline of a smaller circle in the center. The background of the entire page is white, with decorative elements including grey and blue curved shapes at the top and bottom, and a large blue and yellow circular graphic in the center.

# 1 DESTAQUES E MENSAGEM DO CEO

---

- Volume de Negócios da Sonae aumenta 6,0%, para €1.215 M
- Sonae MC cresce vendas numa base comparável e aumenta o volume de negócios em 4,6%
- Sonae SR aumenta o volume de negócios em 10,9% e regista um EBITDA negativo de €2 M
- Sonae RP concretiza operações de *sale and leaseback* no valor de €230 M
- Sonae Sierra vende 25% da sua participação no Sierra Portugal Fund
- NOS aumenta o volume de negócios em 7,6%, para €370 M

*“O primeiro trimestre de 2016 na Sonae ficou marcado pelo crescimento dos níveis de atividade dos negócios de maior dimensão (Retail - 6% e Telecomunicações - 8%), acompanhado por significativos acréscimos de produtividade das vendas em universos comparáveis.*

*Mesmo descontado o efeito favorável de antecipação da Páscoa e do ano bissexto, os resultados obtidos são muito positivos tendo em consideração o abrandamento do crescimento económico na Península Ibérica e a elevada agressividade concorrencial que se verifica nestes setores.*

*Igualmente relevante foi a concretização de operações de venda de ativos imobiliários em montante aproximado de 400 milhões de euros, em cumprimento da estratégia de reciclagem de capital da Sonae Sierra e da Sonae RP para reforço do esforço de desenvolvimento de novos projetos.*

*Fica também patente o aumento da exposição internacional pelo crescimento de 18% nas vendas fora de Portugal e pelo peso crescente dos capitais investidos em mercados externos, que representam atualmente cerca de 20% do total.*

*Apesar do forte aumento do investimento, a dívida consolidada baixou quase 170 milhões de euros em relação ao trimestre homólogo, período em que aumentamos o número dos nossos colaboradores em mais de 1.800.”*

*Ângelo Paupério, Co-CEO*

---

No seguimento da fusão entre a Optimus e a Zon, e a posterior criação da NOS, e da ZOPT, reportada através do método de equivalência patrimonial, a Sonae decidiu alterar a forma de comunicar os resultados ao mercado, separando cada negócio, a fim de obter maior transparência entre os segmentos: 1) Sonae MC, Sonae SR e Sonae RP; 2) Sonae IM, incluindo as unidades de Tecnologia e Parcerias (MDS, Maxmat, Tlantic e Público); 3) Sonae Sierra; e, 4) NOS.

## 2 DESEMPENHO E ESTRUTURA DE CAPITAL DA SONAE

Resultados consolidados Sonae			
Milhões de euros	1T15	1T16	var.
<b>Volume de negócios</b>	<b>1.146</b>	<b>1.215</b>	<b>6,0%</b>
Sonae MC	793	830	4,6%
Sonae SR	299	331	10,9%
Sonae RP	32	24	-24,6%
Sonae IM <sup>(1)</sup>	60	57	-5,0%
E&A <sup>(2)</sup>	-39	-27	30,7%
<b>Underlying EBITDA</b>	<b>59</b>	<b>46</b>	<b>-22,1%</b>
Sonae MC	33	32	-4,6%
Sonae SR	-4	-2	56,2%
Sonae RP	29	21	-26,0%
Sonae IM <sup>(1)</sup>	2	1	-54,1%
E&A <sup>(2)</sup>	-1	-6	-
Margem Underlying EBITDA	5,2%	3,8%	-1,4 p.p.
Res. método equiv. patrim. <sup>(3)</sup>	12	12	-2,2%
S. Sierra (resultado direto)	7	7	2,1%
NOS	5	5	-4,6%
Itens não recorrentes	0	62	-
<b>EBITDA</b>	<b>71</b>	<b>120</b>	<b>67,8%</b>
Margem EBITDA	6,2%	9,9%	3,6 p.p.
D&A <sup>(4)</sup>	-45	-51	-12,1%
<b>EBIT</b>	<b>26</b>	<b>69</b>	<b>163,3%</b>
Resultado financeiro liq.	-18	-14	19,7%
<b>EBT</b>	<b>8</b>	<b>55</b>	<b>-</b>
Impostos	-3	-12	-
<b>Resultado direto <sup>(5)</sup></b>	<b>6</b>	<b>43</b>	<b>-</b>
<b>Resultado indireto</b>	<b>16</b>	<b>-15</b>	<b>-</b>
<b>Resultado líquido total</b>	<b>21</b>	<b>29</b>	<b>35,3%</b>
Interesses sem controlo	-2	1	-
<b>Res. líq. atribuível a acionistas</b>	<b>20</b>	<b>30</b>	<b>51,6%</b>

(1) Inclui contribuição da área de Tecnologia e Parcerias;  
 (2) Eliminações e ajustamentos;  
 (3) Resultados pelo método de equivalência patrimonial: inclui resultados diretos; relacionados com investimentos consolidados pelo método de equivalência patrimonial (principalmente Sonae Sierra e NOS);  
 (4) Depreciações e amortizações incluindo provisões e imparidades;  
 (5) Resultados diretos antes de interesses minoritários.

Capital investido líquido			
Milhões de euros	1T15	1T16	var.
<b>Capital investido líquido</b>	<b>3.251</b>	<b>3.127</b>	<b>-3,8%</b>
Investimento técnico	2.033	1.767	-13,1%
Investimento financeiro	1.284	1.304	1,6%
Goodwill	609	620	1,7%
Fundo de maneo	-675	-563	16,5%
Capital próprio + Interesses s/ controlo Sonae	<b>1.774</b>	<b>1.818</b>	<b>2,5%</b>
<b>Dívida líquida Sonae <sup>(1)</sup></b>	<b>1.477</b>	<b>1.309</b>	<b>-11,4%</b>
Dívida líquida / Capital investido	45,4%	41,9%	-3,6 p.p.

(1) Dívida financeira líquida + saldo de suprimentos.

O **volume de negócios consolidado** da Sonae alcançou €1.215 M, aumentando 6,0% face ao 1T15, beneficiando do desempenho positivo da MC e da SR, que mais do que compensou o menor volume de negócios da RP e de IM.

A **margem underlying EBITDA** diminuiu para 3,8%, particularmente devido ao menor volume de rendas na RP, em resultado das operações de *sale and leaseback* concretizadas ao longo de 2015 e no primeiro trimestre de 2016.

O **EBITDA da Sonae** foi de €120 M, sendo equivalente a uma **margem EBITDA** de 9,9% e incluindo os seguintes contributos:

- (i) *underlying* EBITDA de €46 M;
- (ii) resultado obtido pelo método de equivalência patrimonial de €12 M, onde se inclui o resultado direto da Sierra, assim como a contribuição da NOS; e,
- (iii) itens não-recorrentes de €62 M, que incluem sobretudo o contributo positivo dos ganhos de capital gerados pelas operações de *sale and leaseback* concluídas desde o início do ano.

Em virtude da combinação do menor nível de dívida líquida e, especialmente, do menor custo médio das linhas de crédito utilizadas, o **resultado financeiro líquido** da Sonae melhorou €4 M, registando €14 M negativos no 1T16.

A Sonae continuou focada em aumentar a maturidade média da dívida e reduzir o custo médio das linhas de crédito utilizadas, que se situou em 2,0% em 31 de março de 2016. Destacamos que os resultados financeiros da Sonae excluem os negócios da Sonae Sierra e da NOS.

O **resultado direto** da Sonae totalizou a €43 M, aumentando de forma material face ao período homólogo de 2015, em virtude do maior EBITDA e do resultado financeiro líquido menos negativo.

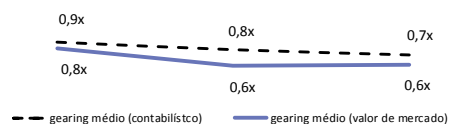
O **resultado indireto** da Sonae foi negativo em €15 M, devido essencialmente ao efeito *mark to market* da NOS.

O **capital próprio** da Sonae totalizou €1.818 M no 1T16, €44 M acima do 1T15.

A **dívida líquida** da Sonae foi de €1.309 M no 1T16, diminuindo €168 M face ao 1T15.

## 2 DESEMPENHO E ESTRUTURA DE CAPITAL DA SONAE

### Gearing

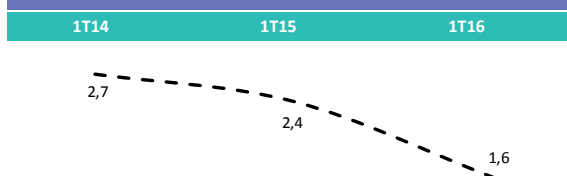


### Endividamento líquido

Milhões de euros	1T15	1T16	var.
<b>Dívida financeira líquida</b>	<b>1.473</b>	<b>1.306</b>	<b>-11,3%</b>
MC, SR e RP	890	648	-27,2%
IM	29	12	-56,8%
Holding e outros	555	646	16,4%
<b>Dívida líquida Sonae</b>	<b>1.477</b>	<b>1.309</b>	<b>-11,4%</b>

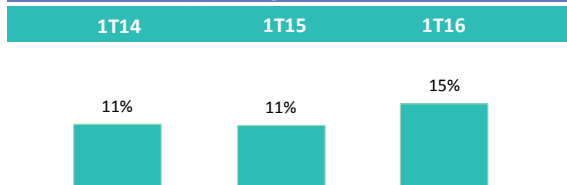
### Estrutura de Capital - MC, SR e RP

Dívida líquida / EBITDA



### Estrutura de Capital

Rácios de *Loan-to-value* (%) - Holding



### Capex Sonae

Milhões de euros	1T15	1T16	% Vol. neg.
<b>Capex</b>	<b>48</b>	<b>58</b>	<b>4,8%</b>
Sonae MC	23	35	4,2%
Sonae SR	17	13	3,9%
Sonae RP	7	9	36,7%
Sonae IM	2	2	3,7%

O **gearing médio em valores de mercado** situou-se em 0,6x e o **gearing médio contabilístico** em 0,7x. Os níveis de *gearing* da Sonae permaneceram relativamente estáveis em comparação com o 1T15 apresentando, no entanto, nítidas melhorias quando comparados com períodos anteriores.

A Sonae continua focada em apresentar uma estrutura de capital robusta, sustentada por um nível reduzido de endividamento e por um perfil de maturidade da dívida progressivamente mais extenso. Não estão previstas necessidades de refinanciamento para os próximos 18 meses, sendo de realçar que esta estrutura de capital garante a capacidade financeira suficiente para explorar futuras oportunidades de crescimento.

A **dívida financeira líquida** da MC, SR e RP foi de €648 M no 1T16, menos €242 M face ao período homólogo do ano anterior, tendo beneficiado do *cash in* resultante das transações de *sale and leaseback* efetuadas pela RP ao longo dos últimos 12 meses. O **rácio da dívida líquida face ao EBITDA** totalizou 1,6x, diminuindo de forma material face ao 1T15, em virtude do menor nível de dívida líquida e do maior EBITDA.

A **dívida líquida da holding** foi de €646 M, aumentando 16,4% em termos homólogos. O rácio de **loan-to-value** da **holding** aumentou para 15%, impactado pela maior dívida líquida da holding, fruto da antecipação do pagamento de dividendos relativos ao ano de 2015.

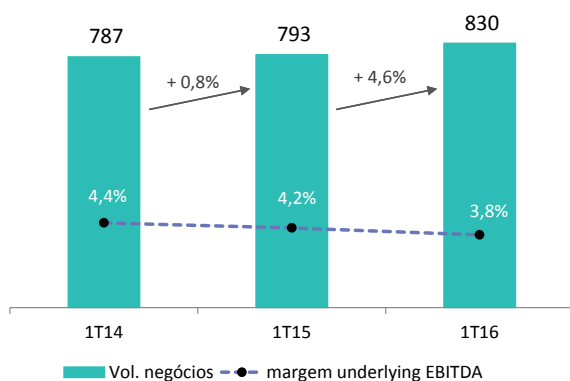
O **Capex da Sonae** atingiu €58 M, o que representa 4,8% do volume de negócios da Sonae, aumentando 21,2% em termos homólogos:

- o **Capex da MC** situou-se em €35 M, aumentando 55,1% quando comparado com o 1T15;
- o **Capex da SR** atingiu €13 M no 1T16, diminuindo 25,7% face ao 1T15;
- o **Capex da RP** totalizou €9 M no 1T16, um valor que compara com €7 M no 1T15;
- o **Capex de IM** atingiu os €2 M no 1T16, mantendo-se praticamente estável em relação ao 1T15.

# 3 RESULTADOS SONAE MC

Volume de negócios e <i>underlying</i> EBITDA			
Milhões de euros	1T15	1T16	var.
Vol. de negócios	793	830	4,6%
Vendas univ. comp. lojas (%)	-1,2%	1,4%	-
<i>Underlying</i> EBITDA	33	32	-4,6%
Margem <i>underlying</i> EBITDA	4,2%	3,8%	-0,4 p.p.

## Volume de negócios e *Underlying* EBITDA



O **volume de negócios** da MC alcançou €830 M no 1T16, aumentando 4,6% quando comparado com o 1T15 e reforçando a quota de mercado da Sonae. Este desempenho foi impulsionado pela abertura de novas lojas, das quais destacamos 3 Continente Bom Dia e 6 lojas Meu Super. Adicionalmente, em março de 2016, a Sonae MC abriu um novo hipermercado, com 6.500 metros quadrados, sob o novo conceito “hipermercado do futuro 2020”. Apesar desta abertura recente, a estratégia da MC relativamente à expansão do parque de lojas consiste na abertura de formatos de menor dimensão, com o objetivo de ampliar a sua rede de lojas de conveniência.

O volume de negócios no 1T16 beneficiou igualmente de um efeito positivo de calendário relacionado com a existência de um dia adicional em fevereiro.

No 1T16, a **variação de vendas no universo comparável de lojas** da MC ascendeu a 1,4%, mantendo a evolução positiva verificada no 4T15, em que este indicador se situou em -0,2%. Gostaríamos, no entanto, de destacar que, mesmo excluindo o efeito positivo de calendário, a variação de vendas no universo comparável de lojas da MC no 1T16 seria positiva.

O ***underlying* EBITDA** da MC totalizou €32 M, correspondendo a uma margem ***underlying* EBITDA** de 3,8%, menos 40 pontos base em relação ao 1T15, devido sobretudo à atividade promocional.

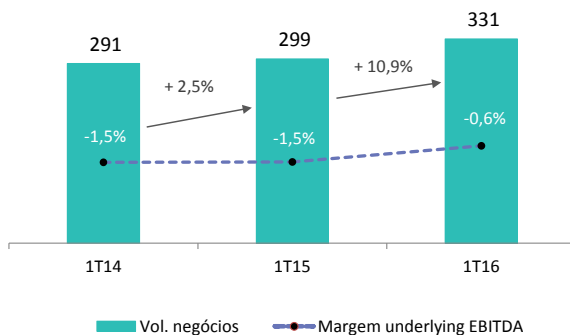
No sentido de enfrentar o competitivo mercado de retalho alimentar, a MC manteve-se focada em reforçar a sua proposta de valor. O 1T16 foi especialmente centrado na melhoria da proposta de valor do Continente (especialmente na área de perecíveis), estabelecendo um ambicioso programa de expansão dos formatos de conveniência e proximidade e pelo lançamento de campanhas promocionais inovadoras e mais efetivas. “A natureza tem a nossa marca” é a nova linha de comunicação de perecíveis lançada em fevereiro de 2016 pelo Continente. Assente na origem, autenticidade, sabor e qualidade das melhores frutas, vegetais, carne e peixe, esta campanha vai ao encontro da estratégia do Continente de se afirmar como um especialista em perecíveis.

A MC reforçou a sua atividade internacional ao longo do primeiro trimestre de 2016, com as suas marcas a entrar em novos mercados e a expandir a sua presença em mercados já existentes. A sua presença *wholesale* cresceu o volume de negócios de forma material e estendeu-se a 38 geografias. No decurso da sua estratégia de inovação, a MC anunciou, em janeiro de 2016, o lançamento do Continente Negócios, uma plataforma de e-commerce totalmente dedicada a clientes *business-to-business*.

# 4 RESULTADOS SONAE SR

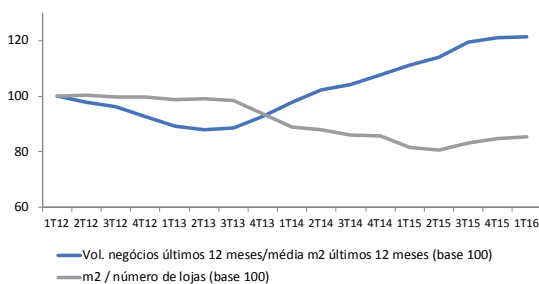
Desempenho por negócio			
	1T15	1T16	var.
<b>Vol. de negócios (M€)</b>	<b>299</b>	<b>331</b>	<b>10,9%</b>
Worten	209	216	3,5%
Sports and Fashion	90	115	28,2%
<b>EBITDA (M€)</b>	<b>-4</b>	<b>-2</b>	<b>56,1%</b>
Worten	0	2	-
Sports and Fashion	-5	-4	8,3%
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>-1,5%</b>	<b>-0,6%</b>	<b>0,9 p.p.</b>
Worten	0,0%	1,0%	1,0 p.p.
Sports and Fashion	-5,1%	-3,6%	1,4 p.p.
<b>LfL (%)</b>	<b>2,6%</b>	<b>1,1%</b>	<b>-</b>
Worten	2,5%	1,6%	-
Sports and Fashion	3,1%	0,2%	-

## Volume de negócios e Underlying EBITDA



## Sonae SR Internacional

Volume de negócios últimos 12 meses/evolução m<sup>2</sup>



Nota: Inclui vendas online. Exclui contribuição da Losan.

O **volume de negócios** da **SR** situou-se em €331 M no 1T16, aumentando 10,9% quando comparado com o 1T15. Esta evolução foi motivada por um aumento de 3,5% na Worten e por um forte crescimento de 28,2% na divisão de *Sports and Fashion*.

Na **Worten**, a operação Ibérica aumentou o volume de negócios em 3,5%, para €216 M. Este desempenho permitiu à Worten reforçar a sua posição de liderança em Portugal mantendo, ao mesmo tempo, a evolução positiva das vendas por metro quadrado em Espanha.

Na divisão de **Sports and Fashion**, o volume de negócios aumentou 28,2%, para €115 M, para o qual o contributo da Losan, uma empresa especializada em *wholesale* adquirida no 4T15, foi relevante. A divisão de *Sports and Fashion* continuou a aumentar as vendas por metro quadrado, comprovando a sua estratégia de otimização do parque de lojas, especialmente em Espanha. No entanto, o desempenho de *Sports and Fashion* foi abaixo das expectativas, impactado negativamente pelas condições atmosféricas de chuva e frio no mês de março.

O **EBITDA** da **SR** situou-se num valor negativo de €2 M, fruto de um crescimento tanto na Worten como em *Sports and Fashion*.

Na **Worten**, o EBITDA na Ibéria aumentou para €2 M, refletindo uma melhoria que ocorreu tanto em Portugal como em Espanha. A Worten continuou a implementar a estratégia omnicanal, com um sistema completamente integrado que converte as vendas online em vendas offline e vice-versa. A estratégia omnicanal tem vindo a apresentar resultados muito positivos e representou, no 1T16, 21% do volume de negócios da Worten. À semelhança do que tinha já acontecido no 3T15 em Espanha, a Worten em Portugal levou a cabo uma renovação da imagem de marca, posicionando-se no sentido de acelerar a consecução da estratégia omnicanal e a captura de sinergias Ibéricas.

Em **Sports and Fashion**, o EBITDA melhorou para um valor negativo de €4 M, ainda assim abaixo das expectativas, em virtude do desempenho ao nível do volume de negócios. A Sport Zone continuou a registar um EBITDA (antes de *central fees*) positivo em Espanha.

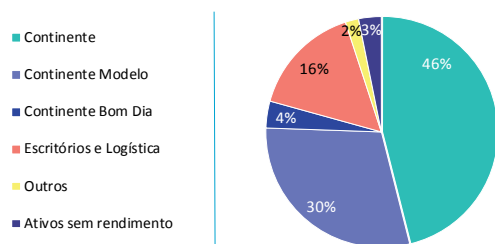
A Zippy continuou a expandir a sua presença internacional, aumentando, em termos homólogos, o número de lojas nos países onde já se encontra presente e expandindo a sua atividade *wholesale* para um número maior de países.

Adicionalmente, é de frisar a crescente relevância e autonomia de algumas marcas como a Berg e a Deeply, cada uma atualmente com uma plataforma online.

# 5 RESULTADOS SONAE RP

Volume de negócios e <i>underlying</i> EBITDA			
Milhões de euros	1T15	1T16	var.
Volume de Negócios	32	24	-24,6%
<b><i>Underlying</i> EBITDA</b>	<b>29</b>	<b>21</b>	<b>-26,0%</b>
Margem de <i>underlying</i> EBITDA	89,5%	87,8%	-1,7 p.p.

Portefólio da RP  
como % do Valor Contabilístico Bruto



O **volume de negócios** da RP diminuiu 24,6%, para €24 M, impactado pela redução de *freehold* na MC, de 72% no 1T15, para 51% no final do 1T16. O ***underlying* EBITDA** totalizou €21 M, correspondendo a uma **margem *underlying* EBITDA** de 87,8%.

O **valor contabilístico líquido do capital investido** em bens imobiliários totalizou, no final do 1T16, €878 M. O **EBIT ROCE** da RP situou-se em 20%, tendo sido positivamente impactado pelos ganhos de capital obtidos no decorrer dos últimos 12 meses.

Ao longo do 1T16, a RP concretizou 3 operações de *sale and leaseback* no valor de €230 M, equivalentes a um ganho de capital de aproximadamente €64 M. Esta estratégia permitiu à RP libertar capital dos seus ativos mais maduros, mantendo, ao mesmo tempo, um nível adequado de flexibilidade operacional.

Na sequência destas transações, o *freehold* da MC passou a situar-se em 51%, aproximando-se do nível target de 50% previamente divulgado. O portefólio de ativos imobiliários da MC inclui atualmente 22 hipermercados Continente, 62 Continente Modelo e 18 Continente Bom Dia. Relativamente ao *freehold* da SR, este situou-se em 22% no final do 1T16.



## 6 RESULTADOS SONAE IM

A **Sonae IM** possui uma estratégia de gestão ativa do portefólio, com o objetivo de criar e gerir um portefólio de empresas de base tecnológica ligadas ao retalho e telecomunicações.

### Portefólio de IM

WeDo Technologies

Saphety

Bizdirect

S21Sec

Movvo

Brightpixel

### Volume de negócios e Underlying EBITDA

Volume de negócios e <i>underlying</i> EBITDA			
Milhões de euros	1Q15	1Q16	var.
Volume de Negócios	28	27	-6,2%
<b>Underlying EBITDA</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>-74,1%</b>
Margem de <i>underlying</i> EBITDA	7,4%	2,0%	-5,4 p.p.

**Nota:** Por motivos de consolidação, a Sonae IM inclui uma área de Parcerias (MDS, Maxmat, Tlantic e Público) que alcançou, no 1T16, um volume de negócios de €30,6 M e um *underlying* EBITDA de €0,6 M.

No negócio de Tecnologia, o **volume de negócios** de IM foi de €27 M, diminuindo 6,2% face ao 1T15. O **underlying EBITDA** totalizou €1 M, correspondendo a uma **margem underlying EBITDA** de 2,0%.

No 1T16, a **Wedo Technologies** adquiriu 4 novos clientes de telecomunicações (nas regiões da Europa, Ásia e Pacífico, EUA e África), continuando a ampliar a sua base de clientes a nível mundial.

No 1T16, a **S21sec** continuou a trabalhar a notoriedade da sua marca, evidenciando a sua relevância no mercado de cibersegurança, tendo aumentado as receitas entre o 1T15 e o 1T16 devido a um bom desempenho ao nível das encomendas no final de 2015.

Este trimestre foi marcado por um aumento significativo das encomendas e rentabilidade da **Saphety**, acompanhado de uma boa atividade comercial, com a angariação de novos contratos relevantes. A empresa possui, atualmente, mais de 8.500 clientes e 129.000 utilizadores em cerca de 26 países.

O volume de negócios da **Bizdirect** diminuiu face ao mesmo período de 2015. No entanto, é de realçar o desempenho do Centro de Competências de Viseu que possui, atualmente, 15 clientes internacionais de 10 países, tendo triplicado o volume de negócios face ao 1T15.

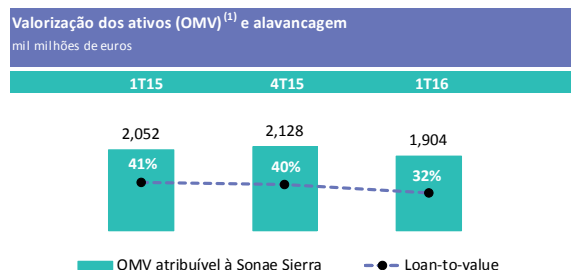
No 1T16, a **Movvo** aumentou a sua presença internacional, reforçando a sua equipa de vendas na Europa e na Ásia e fechando uma parceria estratégica para o mercado norte-americano. Consequentemente, a Movvo criou boas perspectivas nos Estados Unidos e, em particular, na Ásia, tendo angariado 7 novos clientes em mercados como o Panamá, Estados Unidos e China.

É de salientar que a **Sonae IM** estabeleceu recentemente uma parceria com a **Brightpixel**, um *company builder studio* com dois relevantes objetivos: transformar a maneira como as empresas concebem a inovação e transformar a forma como os novos projetos empresariais são lançados. Esta empresa está posicionada para trabalhar com o grupo Sonae, assim como com outros *players* do setor, o crescente ecossistema de *startups*, unidades de Inovação de Desenvolvimento, Universidades e investidores de todo o mundo.

# 7 RESULTADOS SONAE SIERRA

Indicadores Operacionais			
	1T15	1T16	var.
<b>Visitantes (milhões)</b>	<b>106</b>	<b>103</b>	<b>-2,8%</b>
Europa & Novos Mercados	81	78	-3,1%
Brasil	25	25	-1,6%
<b>Taxa de ocupação (%)</b>	<b>95,8%</b>	<b>95,0%</b>	<b>-0,8 p.p.</b>
Europa	95,7%	96,0%	0,3 p.p.
Brasil	96,0%	92,2%	-3,8 p.p.
<b>Evol. Vendas de lojistas (no universo comparável)</b>			
Europa	4,0%	5,3%	1,3 p.p.
Brasil (moeda local)	9,6%	-0,1%	-9,7 p.p.
<b>Vendas de lojistas (milhões euros)</b>	<b>1.021</b>	<b>963</b>	<b>-5,7%</b>
Europa (milhões euros)	683	710	4,0%
Brasil (milhões euros)	338	253	-25,3%
Brasil (milhões reais)	1.088	1.087	-0,1%
<b>Nº de centros comerciais sob gestão (EoP)</b>	<b>67</b>	<b>68</b>	<b>1</b>
Europa	55	57	2
Brasil	12	11	-1
<b>Nº de centros comerciais detidos/co-detidos (EoP)</b>	<b>46</b>	<b>44</b>	<b>-2</b>
Europa	36	35	-1
Brasil	10	9	-1
<b>ABL centros geridos ('000 m<sup>2</sup>)</b>	<b>2.392</b>	<b>2.333</b>	<b>-2,5%</b>
Europa e Novos Mercados	1.874	1.828	-2,5%
Brasil	519	505	-2,6%

Indicadores financeiros			
Milhões de euros	1T15	1T16	var.
<b>Volume de negócios</b>	<b>55</b>	<b>51</b>	<b>-6,1%</b>
<b>EBIT</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>-2,2%</b>
Margem EBIT	47,5%	49,4%	2,0 p.p.
Resultado direto	14	15	2,4%
Resultado indireto	-2	2	-
<b>Resultado líquido</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>31,3%</b>
... atribuível à Sonae	6	8	31,3%



<sup>(1)</sup> Inclui propriedades de investimento a valor de mercado e propriedades em desenvolvimento a custo.

As **vendas de lojistas** na Europa aumentaram 4,0%, para €710 M, correspondendo a um aumento de 5,3% no universo comparável de lojas. Este aumento reflete a recuperação do mercado e a qualidade dos seus centros comerciais como destinos atrativos de retalho. As **vendas de lojistas** no Brasil registaram uma evolução neutra em reais, diminuindo 25,3% em euros devido, unicamente, à depreciação do real brasileiro.

A **taxa de ocupação** fixou-se nos 95,0%, ligeiramente abaixo do nível registado no 1T15 mas aumentando para 96,0% na Europa. A redução da taxa de ocupação global é motivada pela operação no Brasil, impactada pela desaceleração do consumo privado, não obstante o desempenho positivo dos centros comerciais mais recentes.

O **volume de negócios** da **Sierra** alcançou €51 M, diminuindo 6,1% face ao 1T15, em virtude do efeito negativo das vendas da Torre do Colombo (em Portugal), Zubiarte (em Espanha), Loop 5 (na Alemanha), Boavista Shopping (Brasil), da venda de 25% da participação da Sierra no Sierra Portugal Fund e, ainda, devido ao efeito cambial desfavorável entre o Real e o Euro. O **EBIT** fixou-se nos €25 M, menos 2,2% em termos homólogos, correspondendo a uma **margem EBIT** de 49,4%.

O **resultado direto** situou-se nos €15 M, aumentando 2,4% face ao 1T15, e o **resultado indireto** totalizou €2 M. Uma vez que a Sonae Sierra apenas avalia os seus ativos numa base semi-anual, os resultados indiretos não refletem as avaliações imobiliárias, tendo apenas vertidos os ganhos realizados nas vendas de ativos.

A 31 de março de 2016, o montante relativo ao **Investimento e Propriedades em Desenvolvimento** atribuível à Sierra foi de €1.904 mil milhões, €224 M abaixo do valor registado no final de 2015, motivado pelo efeito das vendas de ativos, que mais do que compensou o investimento realizado nos projetos em desenvolvimento.

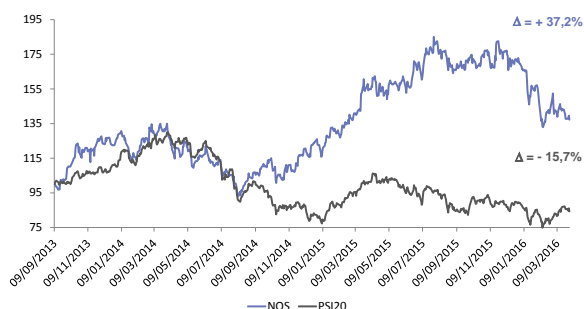
O **NAV (Net Asset Value)** atingiu €1.196 mil milhões no final do 1T16, €16 M acima do valor registado em dezembro de 2015, refletindo o resultado direto do período.

O **Loan-to-value** atingiu 32% no 1T16, valor que compara com 40% em 2015, evoluindo devido ao *cash-in* resultante das recentes vendas de ativos.

# 8 RESULTADOS NOS

Indicadores Operacionais			
('000)	1T15	1T16	var.
<b>RGUs totais (adições líquidas)</b>	<b>165</b>	<b>130</b>	<b>-21,0%</b>
RGUs convergentes (adições líquidas)	341	135	-60,5%
Subscritores móvel (adições líquidas)	87	50	-42,7%
TV por subscrição (adições líquidas)	12	18	49,2%
<b>RGUs totais</b>	<b>7.790</b>	<b>8.595</b>	<b>10,3%</b>
RGUs convergentes	2.195	2.989	36,2%
Clientes convergentes	457	615	34,6%
ARPU/ subscritor único de acesso fixo (euros)	41	44	5,5%

Indicadores Financeiros			
Milhões de euros	1T15	1T16	var.
<b>Receitas operacionais</b>	<b>344</b>	<b>370</b>	<b>7,6%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>128</b>	<b>138</b>	<b>7,8%</b>
Margem de EBITDA	37,2%	37,2%	0,1 p.p.
<b>Resultado líquido</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>5,0%</b>
<b>Capex</b>	<b>94</b>	<b>95</b>	<b>0,8%</b>
<b>EBITDA - Capex</b>	<b>34</b>	<b>43</b>	<b>27,3%</b>
<b>Capex recorrente</b>	<b>68</b>	<b>69</b>	<b>1,8%</b>
<b>EBITDA - Capex recorrente</b>	<b>60</b>	<b>69</b>	<b>14,7%</b>



A **NOS** publicou os resultados do 1T15 em 26 de abril de 2016, que se encontram disponíveis em [www.nos.pt](http://www.nos.pt).

No 1T16, as **receitas operacionais** aumentaram 7,6% face ao 1T15, para €370 M, aumentando 6,4% no 4T15 e 5,8% no 3T15, evidenciando, assim, uma aceleração da tendência de aumento em termos homólogos.

O **EBITDA** registou €138 M, crescendo 7,8% quando comparado com o 1T15.

O **CAPEX** fixou-se nos €95 M, correspondendo a uma evolução residual de 0,8%, na sequência do maior investimento realizado no crescimento do negócio.

As **RGUs totais** cresceram 10,3%, totalizando 8,595 M e o número de **RGUs convergentes** aumentou para 2,989 M, uma variação de 36.2% em termos homólogos.

O **ARPU** manteve a tendência de crescimento, registando uma variação de 5,5% face ao 1T15 e alcançando 44 euros no 1T16.

No seguimento da fusão entre a Optimus e a Zon, e da posterior criação da NOS, e desde 9 de setembro de 2013, o primeiro dia de negociação em bolsa das novas ações emitidas, até 31 de março de 2016, a capitalização bolsista da empresa valorizou 37,2%, correspondendo a um aumento do preço da ação de €4,27 para €5,86.

No mesmo período, o PSI20, o principal índice nacional, desvalorizou 15,7%.

# 9 INFORMAÇÃO CORPORATIVA

---

## Principais eventos corporativos no 1T16

A **12 de janeiro de 2016**, a Sonae anunciou o lançamento, pela MC, do Continente Negócios, uma plataforma de e-commerce totalmente destinada ao abastecimento de empresas. Esta plataforma oferecerá mais de 3.000 produtos distintos de marcas próprias MC e de marcas de outros fornecedores, incluindo papel, papelaria, equipamento e tecnologia, mobiliário ou produtos de higiene e limpeza.

A **1 de fevereiro de 2016**, a Sonae anunciou a operação, da RP, de *sale and leaseback* de 12 ativos de retalho alimentar localizados em Portugal, com um valor contabilístico líquido estimado de €114 M. Esta transação totalizou €164 M.

A **1 de março de 2016**, a Sonae anunciou a operação, da RP, de *sale and leaseback* de 3 lojas Worten localizadas em Espanha. Esta transação totalizou €27 M, sendo o valor contabilístico líquido estimado dos ativos de €17 M.

A **7 de março de 2016**, a Sierra anunciou a venda, à Madison International Realty, de 25% da sua participação no Sierra Portugal Fund. Após esta transação a Sierra mantém uma participação de 22,5% no fundo, continuando a gerir não só o fundo como os ativos que o compõem.

A **30 de março de 2016**, a Sonae anunciou a operação da RP, de *sale and leaseback* de 4 ativos de retalho alimentar localizados em Portugal. Esta transação totalizou €39 M, sendo o valor contabilístico líquido estimado dos ativos de €25 M.

# 10 INFORMAÇÃO ADICIONAL

## Notas metodológicas

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

## Glossário

<b>Área Bruta Locável (ABL)</b>	Equivalente ao espaço total disponível para arrendamento num centro comercial.
<b>Alavancagem de ativos (LTV) da Holding</b>	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.
<b>Alavancagem de ativos (LTV) dos Centros Comerciais</b>	Dívida líquida / (propriedades de investimento + propriedades em desenvolvimento).
<b>Capital investido líquido</b>	Dívida líquida + capital próprio.
<b>CAPEX</b>	Investimento bruto em ativos fixos tangíveis, intangíveis e investimentos em aquisições.
<b>Dívida financeira líquida</b>	Dívida total líquida, excluindo suprimentos.
<b>Dívida líquida</b>	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + suprimentos + locações financeiras – caixa, depósitos bancários, investimentos correntes, excluindo a participação de 2,14% na NOS, e outras aplicações de longo prazo.
<b>EBIT (direto)</b>	EBT direto - resultado financeiro.
<b>EBITDA</b>	<i>Underlying</i> EBITDA + resultados pelo método de equivalência patrimonial (resultados diretos da Sonae Sierra e resultado líquido da ZOPT) + itens não recorrentes.
<b>EBT (direto)</b>	Resultado direto antes de interesses sem controlo e impostos.
<b>E&amp;A (Eliminações &amp; ajustamentos)</b>	Intra-grupos + ajustamentos de consolidação + contributos das empresas não incluídas nos segmentos divulgados.
<b>EoP</b>	<i>End of Period</i> : final do período em análise.
<b>Fast – moving consumer goods (FMCG)</b>	Bens de grande consumo.
<b>Free Cash Flow (FCF)</b>	EBITDA – CAPEX – variação do fundo de maneo – resultados financeiros – impostos.

## Número de lojas e área de vendas

	N.º de lojas					Área de vendas ('000 m2)						
	31 Dez 2015	Aberturas	Fusões & Aquisições	Mudança de insígnia	Encerramentos	31 Mar 2016	31 Dez 2015	Aberturas (3)	Fusões & Aquisições	Mudança de insígnia	Encerramentos	31 Mar 2016
<b>Sonae MC</b>	<b>746</b>	<b>25</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-10</b>	<b>761</b>	<b>673</b>	<b>14</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>685</b>
<b>Gestão própria<sup>(1)</sup></b>	<b>509</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>516</b>	<b>619</b>	<b>11</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>630</b>
continente	40	1	0	0	0	41	283	6	0	0	0	290
continente modelo	123	0	0	0	0	123	246	0	0	0	0	246
continente bom dia	52	3	0	0	0	55	58	4	0	0	0	62
well's	152	2	0	0	0	154	16	0	0	0	0	16
bom bocado / bagga	111	1	0	0	-1	111	6	0	0	0	0	6
note / make notes	25	1	0	0	0	26	6	0	0	0	0	6
outros <sup>(2)</sup>	6	0	0	0	0	6	4	0	0	0	0	4
<b>Franquias</b>	<b>237</b>	<b>17</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-9</b>	<b>245</b>	<b>54</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>56</b>
continente modelo	7	0	0	0	0	7	17	0	0	0	0	17
meu super	205	15	0	0	-9	211	35	3	0	0	-1	36
well's	15	2	0	0	0	17	1	0	0	0	0	2
bom bocado / bagga	5	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0
note	5	0	0	0	0	5	1	0	0	0	0	1
<b>Sonae SR</b>	<b>596</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-10</b>	<b>592</b>	<b>381</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-4</b>	<b>378</b>
<b>Gestão própria<sup>(1)</sup></b>	<b>516</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-5</b>	<b>516</b>	<b>360</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-3</b>	<b>357</b>
<b>Eletrónica</b>	<b>227</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-3</b>	<b>225</b>	<b>189</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-2</b>	<b>186</b>
Portugal	177	1	0	0	-1	177	118	0	0	0	0	117
worten	138	1	0	0	0	139	116	0	0	0	0	116
worten mobile	39	0	0	0	-1	38	1	0	0	0	0	1
Espanha	50	0	0	0	-2	48	72	0	0	0	-2	69
worten	50	0	0	0	-2	48	72	0	0	0	-2	69
<b>Desporto</b>	<b>108</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>111</b>	<b>95</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>96</b>
Portugal	75	3	0	0	0	78	62	1	0	0	0	64
sport zone	75	3	0	0	0	78	62	1	0	0	0	64
Espanha	33	0	0	0	0	33	33	0	0	0	0	33
sport zone	33	0	0	0	0	33	33	0	0	0	0	33
<b>Moda</b>	<b>181</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-2</b>	<b>180</b>	<b>76</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>74</b>
Portugal	147	1	0	0	-1	147	66	-1	0	0	0	64
mo	108	0	0	0	0	108	54	-1	0	0	0	53
Zippy <sup>(4)</sup>	39	1	0	0	-1	39	12	0	0	0	0	12
Espanha	34	0	0	0	-1	33	10	0	0	0	0	10
zippy	24	0	0	0	-1	23	7	0	0	0	0	7
Losan	10	0	0	0	0	10	3	0	0	0	0	3
<b>Franquias</b>	<b>80</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-5</b>	<b>76</b>	<b>21</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>21</b>
<b>Eletrónica</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>
Portugal	4	0	0	0	0	4	2	0	0	0	0	2
worten	4	0	0	0	0	4	2	0	0	0	0	2
<b>Desporto</b>	<b>9</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>
Portugal	4	0	0	0	0	4	2	0	0	0	0	2
sport zone	4	0	0	0	0	4	2	0	0	0	0	2
Other countries <sup>(5)</sup>	5	0	0	0	0	5	2	0	0	0	0	2
<b>Moda</b>	<b>67</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-5</b>	<b>63</b>	<b>15</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>15</b>
Portugal (mo)	5	0	0	0	0	5	1	0	0	0	0	1
Outros países	62	1	0	0	-5	58	14	0	0	0	-1	13
Zippy <sup>(6)</sup>	50	1	0	0	-5	46	10	0	0	0	-1	9
mo <sup>(7)</sup>	12	0	0	0	0	12	4	0	0	0	0	4
<b>Sonae IM</b>	<b>30</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>30</b>	<b>54</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>54</b>
<b>Maxmat</b>	<b>30</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>30</b>	<b>54</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>54</b>

(1) Inclui Joint-Ventures;

(2) Inclui outlet;

(3) Inclui alterações da área de venda resultantes de remodelações de loja;

(4) Inclui uma pop-up store aberta em 2014 convertida numa loja permanente;

(5) Inclui Índia, França e Espanha;

(6) Inclui Turquia, Arábia Saudita, Egipto, Cazaquistão, Azerbaijão, República Dominicana, Venezuela, Marrocos, Líbano, Catar, St. Maarten (2015), Jordânia (2015), Arménia, Chile (2015), Geórgia, Equador, Chipre, Curdistão, Líbia, Tunísia, Filipinas e Moçambique;

(7) Inclui Espanha, Bulgária, Moçambique e Arábia Saudita.

## Demonstração dos resultados consolidados Sonae

Demonstração dos resultados consolidados			
Milhões de euros	1T15	1T16	var.
<b>Volume de negócios</b>	<b>1.146</b>	<b>1.215</b>	<b>6,0%</b>
<b>Underlying EBITDA</b>	<b>59</b>	<b>46</b>	<b>-22,1%</b>
<b>Margem de underlying EBITDA</b>	<b>5,2%</b>	<b>3,8%</b>	<b>-1,4 p.p.</b>
<b>EBITDA</b>	<b>71</b>	<b>120</b>	<b>67,8%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>6,2%</b>	<b>9,9%</b>	<b>3,6 p.p.</b>
Depreciações e amortizações <sup>(1)</sup>	-45	-51	-12,1%
<b>EBIT</b>	<b>26</b>	<b>69</b>	<b>163,3%</b>
Resultados financeiros	-18	-14	19,7%
<b>EBT</b>	<b>8</b>	<b>55</b>	<b>-</b>
Impostos	-3	-12	-
<b>Resultado direto</b>	<b>6</b>	<b>43</b>	<b>-</b>
<b>Resultado indireto <sup>(3)</sup></b>	<b>16</b>	<b>-15</b>	<b>-</b>
<b>Resultado líquido</b>	<b>21</b>	<b>29</b>	<b>35,3%</b>
Interesses sem controlo	-2	1	-
<b>Resultado líquido atribuível a acionistas</b>	<b>20</b>	<b>30</b>	<b>51,6%</b>

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

**Demonstração da posição financeira consolidada Sonae**

<b>Demonstração da posição financeira</b>			
Milhões de euros	1T15	1T16	var.
<b>TOTAL ATIVO</b>	<b>5.429</b>	<b>5.065</b>	<b>-6,7%</b>
<b>Ativos não correntes</b>	<b>3.994</b>	<b>3.736</b>	<b>-6,5%</b>
Ativos tangíveis e intangíveis	2.032	1.766	-13,1%
Goodwill	609	620	1,7%
Propriedades de investimento em operação	1	1	-6,0%
Outros investimentos	1.221	1.252	2,5%
Ativos por Impostos diferidos	103	66	-36,3%
Outros	28	33	15,9%
<b>Ativos correntes</b>	<b>1.435</b>	<b>1.329</b>	<b>-7,4%</b>
Inventários	582	617	5,9%
Clientes	82	102	24,4%
Liquidez	451	269	-40,3%
Outros	320	341	6,6%
<b>CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>1.774</b>	<b>1.818</b>	<b>2,5%</b>
Atribuível aos acionistas	1.615	1.686	4,4%
Interesses sem controlo	159	132	-17,3%
<b>TOTAL PASSIVO</b>	<b>3.655</b>	<b>3.247</b>	<b>-11,2%</b>
<b>Passivo não corrente</b>	<b>1.069</b>	<b>1.423</b>	<b>33,1%</b>
Empréstimos bancários	263	576	119,1%
Outros empréstimos	624	706	13,1%
Passivos por impostos diferidos	100	66	-34,4%
Provisões	33	38	14,5%
Outros	48	37	-23,0%
<b>Passivo corrente</b>	<b>2.586</b>	<b>1.824</b>	<b>-29,5%</b>
Empréstimos bancários	217	249	14,7%
Outros empréstimos	832	56	-93,2%
Fornecedores	967	985	1,9%
Outros	571	534	-6,5%
<b>CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO</b>	<b>5.429</b>	<b>5.065</b>	<b>-6,7%</b>



## 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](http://www.sonae.pt)

### Contactos para os Media e Investidores

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

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

Rita Barrocas  
Comunicação Externa  
rfbarrocas@sonae.pt  
Tel: + 351 22 010 4745

Sonae  
Lugar do Espido Via Norte  
4471-909 Maia  
Portugal  
Tel.: +351 22 948 7522  
Fax: +351 22 940 4634

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 **SON PL**