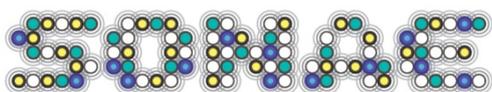


SONAE

RESULTADOS 1º TRIMESTRE 2013



IMPROVING LIFE

1 DESTAQUES

Aumento de vendas no negócio alimentar possibilita crescimento de 1% do volume de negócios consolidado

- Crescimento de 4% do volume de negócios da Sonae MC, parcialmente determinado por efeitos sazonais
- Worten reforça novamente a sua posição no mercado Português de eletrónica de consumo
- Vendas de retalho não-alimentar negativamente influenciadas pelo ambiente macroeconómico na Península Ibérica

EBITDA consolidado aumenta em 9%, traduzindo-se numa margem de 10% no 1T13

- Sonae MC aumenta EBITDA em 22% face ao período homólogo, devido a efeitos sazonais e a melhorias de eficiência operacional
- Rentabilidade operacional da Sonae SR em linha com o 1T12, apesar de nova deterioração das condições de mercado
- Sonaecom reforça margem EBITDA em 2 pp, suportada por uma estrutura de custos otimizada

Resultado líquido atribuível a acionistas de 9M€, significativamente acima do período homólogo

- Contributo do resultado líquido da Sonae Sierra reduz-se em 4%, em função do impacto das vendas de ativos na Europa e no Brasil
- Resultado líquido atribuível a acionistas aumenta 7 M€ face ao 1T12, apesar do aumento dos custos financeiros e de impostos

Novo reforço da estrutura de capital, com redução do endividamento líquido de 209 M€ face ao período homólogo

2 MENSAGEM DO CEO

“Tal como esperado, as novas medidas de austeridade implementadas, durante o corrente ano, em Portugal e Espanha determinaram uma nova contração do consumo privado no mercado Ibérico. Nos nossos principais mercados fora da Península Ibérica, as vendas de retalho cresceram a um ritmo mais lento no Brasil, e ficaram praticamente estáveis na Alemanha e em Itália. Apesar do peso dominante da Península Ibérica no nosso portefólio, estamos satisfeitos com a performance operacional e financeira dos nossos negócios durante o 1T13, que se traduziu numa performance positiva do volume de negócios consolidado, num crescimento significativo ao nível dos resultados antes de encargos financeiros e impostos, e numa nova redução do endividamento, possibilitada por uma forte geração de *cash-flow*. A evolução das vendas de retalho alimentar em Portugal foi ajudada pelo facto de o impacto da Páscoa ter ocorrido, este ano, totalmente no 1º trimestre.

A **Sonae MC** reforçou a sua posição no mercado alimentar em Portugal, através de um enfoque na entrega das melhores propostas de valor aos consumidores nacionais. O forte esforço promocional determinou uma evolução de vendas acima da média de mercado, o que, conjuntamente com os benefícios dos programas de produtividade e eficiência recentemente implementados, permitiram-nos transferir mais valor para o consumidor final e aumentar a rentabilidade operacional. A exposição aos segmentos de consumo mais discricionário, levou a uma nova quebra da densidade de vendas na **Sonae SR**. Apesar disso, os esforços de contenção de custos, o crescimento do negócio de *franchising*, a otimização do parque de lojas, e principalmente os benefícios das reestruturações dos negócios de Desporto e Moda, executadas em 2012, traduziram-se já num menor nível de perdas de EBITDA.

A **Sonae Sierra** tem vindo a enfrentar continuas reduções dos níveis de consumo privado no sul da Europa, o que, tal como esperado, tem progressivamente afetado o nível de rendas obtidas nesses mercados. A exposição ao Brasil e o crescimento das receitas provenientes da prestação de serviços têm vindo a compensar significativamente estes efeitos. O contributo direto da Sonae Sierra para os resultados consolidados da Sonae reduziu em 2 M€ face ao período homólogo essencialmente como resultado da alteração do seu portefólio, dado que, neste período, o impacto das vendas de ativos mais do que compensou o efeito das aberturas de novos centros.

Ao nível da **Sonaecom**, foram dados passos muito importantes ao longo deste trimestre no processo de fusão entre a Optimus e a Zon, incluindo a aprovação pela esmagadora maioria dos acionistas. A única condição que subsiste para a conclusão final da operação de fusão é agora a não-oposição pela Autoridade de Concorrência. Apesar dos constrangimentos impostos pelo ambiente macroeconómico e pelo decorrer do processo de fusão, a atividade operacional da Sonaecom permaneceu em linha com as nossas melhores expectativas, com uma forte performance da divisão de SSI e da Optimus.

Os resultados líquidos consolidados aumentaram face ao 1T12, com os efeitos resultantes do aumento do custo da dívida e do aumento de impostos a serem mais do que compensados pelo forte crescimento da geração de EBITDA.”

Paulo Azevedo, CEO Sonae

3 DESEMPENHO GLOBAL

Demonstração de resultados consolidados			
Milhões de euros			
	1T12	1T13	Var
Volume de negócios	1.241	1.249	1%
EBITDA recorrente	114	125	9%
Margem de EBITDA recorrente	9,2%	10,0%	0,8 p.p
EBITDA	114	125	9%
Margem de EBITDA	9,2%	10,0%	0,8 p.p
EBIT	24	34	41%
Resultados financeiros	-21	-22	-1%
Outros resultados	0	0	-
Resultado direto centros comerciais	9	7	-17%
EBT	12	20	68%
Impostos	0	-2	-
Resultado direto antes de int. sem controlo	12	18	52%
Interesses sem controlo	-7	-8	-1%
Resultado direto atribuível a acionistas	4	10	145%
Resultado indireto atribuível a acionistas⁽¹⁾	-2	-1	51%
Resultado líquido atribuível a acionistas	2	9	-

(1) 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			
	1T12	4T12	1T13
Capital investido líquido	3.935	3.485	3.684
Investimento técnico ⁽¹⁾	3.215	3.166	3.128
Investimento financeiro	532	483	470
Goodwill	659	658	660
Fundo de maneio	-472	-822	-575
Capital próprio + Inter. sem controlo	1.639	1.669	1.597
Dívida total líquida⁽²⁾	2.296	1.816	2.087
Dívida líquida sobre capital investido	58%	52%	57%

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

- Ao longo do 1T13, tal como esperado, as medidas adicionais de austeridade implementadas em Portugal e Espanha determinaram uma nova redução do consumo privado. No caso de Portugal, estima-se que o consumo privado tenha diminuído em 3,9%¹ durante este trimestre, uma evolução, apesar de tudo, menos desfavorável do que a registada no ano anterior (queda de -6,0% no 1T12). Neste cenário adverso, o **volume de negócios** aumentou para 1.249 M€, suportado principalmente por ganhos de quota de mercado, que foram particularmente visíveis no negócio alimentar e na Worten em Portugal.
- A **margem de EBITDA recorrente** atingiu 10,0% no 1T13, 0,8 p.p. acima do verificado no período homólogo, apesar das reduções dos níveis de consumo que foram, uma vez mais, particularmente sentidas ao nível das categorias não-alimentares, quer em Portugal quer em Espanha. Esta evolução positiva foi determinada essencialmente pelo aumento da eficiência operacional dos negócios de base alimentar e de telecomunicações.
- Os **resultados diretos** totalizaram 18 M€, 6 M€ acima do verificado no 1T12, com a menor contribuição dos resultados diretos da Sonae Sierra (- 2 M€ face ao ano anterior) e o aumento dos custos financeiros (+ 1 M€), a serem mais do que compensadas pela forte melhoria do nível de EBITDA (aumento de 11 M€ face ao 1T12). Em função destas evoluções, o **resultado líquido atribuível a acionistas** aumentou para 9 M€ neste período.
- Durante o 1T13, o **investimento total** do Grupo ascendeu a 57 M€ (13 M€ acima do período homólogo), tendo sido essencialmente alocado à remodelação e manutenção de ativos de retalho na Península Ibérica. Para esta evolução contribui o facto do menor nível de investimento levado a cabo pela Sonacom, em resultado do agressivo plano de expansão da rede 4G implementado em 2012, ter sido mais do que compensado pelo aumento de 7 M€ do CAPEX na Sonae MC, determinado pela remodelação de um conjunto de lojas e pelos investimentos efetuados numa nova plataforma de comércio *online*, que se espera vir a lançar durante o 2T13.
- A 31 de março de 2013, o **endividamento total líquido** totalizou os 2.087 M€, o que representa uma redução de 209 M€ em relação ao período homólogo, graças a uma forte capacidade de geração de cash-flow ao longo dos últimos 12 meses. A Sonae continua assim a fortalecer a sua estrutura de capitais, com o nível de endividamento financeiro a diminuir de forma sustentada e a representar, no final do 1T13, 57% do capital investido (face a 58% no final do mesmo período de 2012).

¹ Fonte: Banco de Portugal: Indicadores de Conjuntura, abril de 2013 – indicador coincidente do consumo privado

4 VOLUME DE NEGÓCIOS

Volume de negócios

Milhões de euros



Volume de negócios

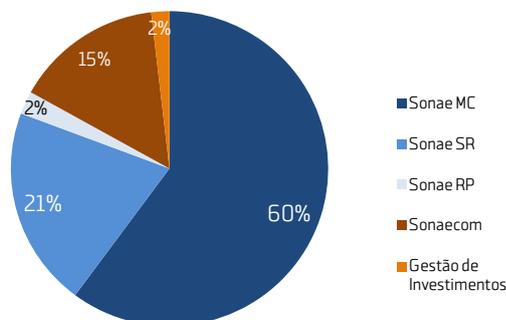
Milhões de euros

	1T12	1T13	Var
Volume de negócios	1.241	1.249	1%
Sonae MC	743	774	4%
Sonae SR ⁽¹⁾	282	264	-6%
Sonae RP	30	31	3%
Sonaecom	202	194	-4%
Gestão de Investimentos	25	24	-5%
Eliminações e ajustamentos	-42	-38	9%

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

Detalhe do volume de negócios (1T13)

% VN total



Durante o 1T13, a Sonae registou um **volume de negócios consolidado** de 1.249 M€, 1% acima do ano anterior. Os contributos de maior relevo para esta evolução foram os seguintes:

- O volume de negócios da **Sonae MC** totalizou 774 M€, 4% acima do valor alcançado no 1T12, refletindo uma evolução positiva das vendas num universo comparável de lojas (+2,6% no 1T13), claramente acima da média de mercado. Este aumento resulta em parte de um efeito de calendário positivo e foi essencialmente possibilitado pelo aumento de volumes vendidos, já que a inflação prevalecente no mercado² foi significativamente atenuada pelo *trading-down* levado a cabo pelos consumidores e pelo aumento da atividade promocional. Estima-se que a Sonae MC tenha, novamente, reforçado a sua quota de mercado no mercado alimentar em Portugal durante este trimestre³. O portefólio de marcas próprias Continente manteve um peso relativo nas vendas relativamente estável, tendo alcançado uma representatividade de mais de 31% (em linha com o 1T12) nas categorias de *Fast Moving Consumer Goods*.

- Sonae SR** com 264 M€ (-6% ou -8,8% num universo comparável de lojas), refletindo o comportamento negativo das vendas nos mercados ibéricos ao longo dos últimos trimestres. As vendas do conjunto de insígnias da Sonae SR em Portugal diminuíram cerca de 3%, apesar dos ganhos de quota conseguidos pela Worten, enquanto as vendas internacionais diminuíram cerca de 14%, pelo efeito da evolução negativa sentida no mercado Espanhol. No segmento da eletrónica de consumo, a Worten continuou a reforçar a sua posição de liderança no mercado nacional (estimando-se um crescimento de quota em Portugal de 1,6pp⁴). A Sonae SR continuou, ainda, durante o 1T13, o processo de expansão internacional, nomeadamente através de novos acordos de *franchising* da marca "Zippy" e da abertura de lojas em novos países (Marrocos e Líbano). Neste formato, as vendas em lojas franquiciadas representam já praticamente 20% do total de vendas, face a cerca de 12% no 1T12.

- O volume de negócios da **Sonaecom** foi de 194 M€, 4% inferior ao 1T12. A redução verificada resulta de menores vendas de equipamentos (-15%) e receitas de serviço (-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 destacar ainda a performance positiva da divisão de sistemas de informação da Sonaecom (SSI), que conseguiu registar, no 1T13, um crescimento de 24% face ao período homólogo nas suas receitas de serviços, atingindo neste trimestre um nível recorde desde o seu lançamento.

² Fonte: INE: inflação média no setor de retalho alimentar em Portugal de 2,5% no 1T13

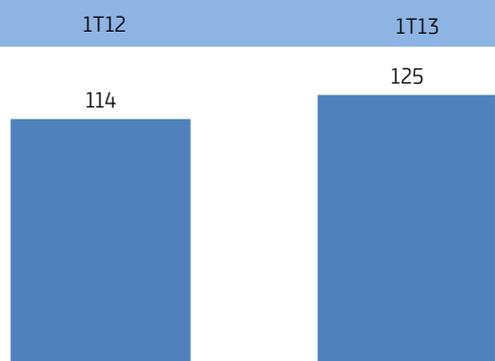
³ Por exemplo, o painel Homescan/A.C.Nielsen estima um aumento de 0,2pp da quota da Sonae MC (evolução acumulada até 24-03-13)

⁴ Fonte: GfK, evolução acumulada até ao final de fevereiro de 2013

5 EBITDA RECORRENTE

EBITDA recorrente

Milhões de euros



EBITDA recorrente

Milhões de euros

	1T12	1T13	Var
Sonae	114	125	9%
Sonae MC	33	40	22%
Sonae SR	-12	-11	10%
Sonae RP	27	27	1%
Sonaecom	60	62	2%
Gestão de Investimentos	1	0	-69%
Eliminações e ajustamentos	6	7	22%

EBITDA recorrente

% volume de negócios

	1T12	1T13	Var
Sonae	9,2%	10,0%	0,8 p.p
Sonae MC	4,4%	5,2%	0,8 p.p
Sonae SR	-4,4%	-4,3%	0,2 p.p
Sonae RP	90,6%	89,2%	-1,5 p.p
Sonaecom	29,8%	31,7%	2,0 p.p
Gestão de Investimentos	4,2%	1,4%	-2,8 p.p

O **EBITDA recorrente** do Grupo totalizou os 125 M€, 9% acima do 1T12, representando uma margem de rentabilidade de 10,0%, um crescimento de 0,8 p.p.. 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:

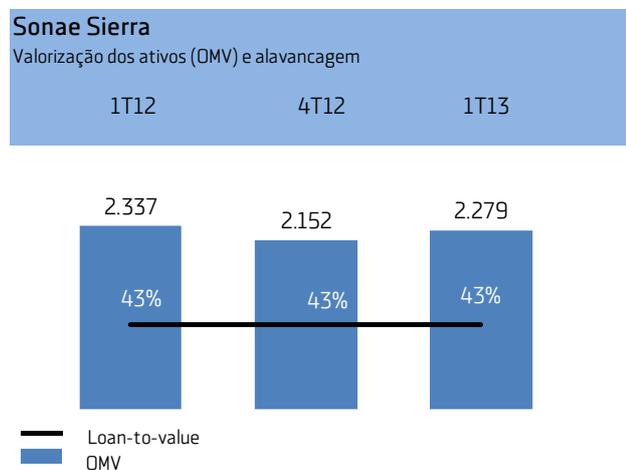
- **Sonae MC** com 40 M€ (+22% ou +7 M€), traduzindo uma rentabilidade de 5,2% do respetivo volume de negócios (+0,8 p.p. face ao 1T12), um resultado muito positivo tendo em conta o atual contexto de retração de consumo. Este crescimento foi conseguido graças à evolução positiva das vendas neste período, a um rigoroso controlo de custos e a novos ganhos de produtividade, alcançados pela bem-sucedida implementação, ao longo dos últimos anos, de iniciativas internas focadas na eficiência e otimização de processos. A Sonae MC foi também capaz de reforçar a sua competitividade no período por via de um esforço promocional relevante, alavancado no cartão "Continente" (que esteve na base de 91,7% das vendas no período).
- O contributo da **Sonae SR** foi de -11 M€, uma melhoria de 1 M€ face ao valor registado no período homólogo. Esta ligeira melhoria reflete as significativas poupanças de custos e os ganhos de eficiência conseguidos pelos diferentes formatos e foi atingida apesar de uma nova deterioração da densidade de vendas, resultante das evoluções negativas das receitas de retalho nos mercados Ibéricos. É de destacar, no entanto, que os ganhos de quota de mercado conseguidos pela Worten em Portugal permitiram a esse negócio manter o nível de geração de EBITDA estável face a igual período do ano anterior.
- **Sonae RP** com 27 M€, um valor em linha com o verificado no 1T12, representando uma margem de 89,2% das vendas, evidenciando a eficiente gestão e a contínua procura de valorização do seu portefólio de ativos imobiliários de retalho (composto essencialmente por lojas exploradas pela Sonae MC e Sonae SR). A Sonae mantém atualmente um nível de *freehold* de 77% da área de vendas do retalho alimentar e 27% da área de vendas do retalho não-alimentar.
- O contributo da **Sonaecom** ascendeu a 62 M€ (+2% ou +2 M€), correspondendo a uma margem de 31,7% (+2 p.p. em relação ao 1T12). Mais uma vez, quer a Optimus quer a SSI contribuíram positivamente para este crescimento. É particularmente relevante realçar o crescimento da margem EBITDA do negócio móvel da Optimus (+5,4 p.p. para 47,5% no 1T13), uma performance conseguida pela otimização da respetiva estrutura de custos.

6 RESULTADOS SONAE SIERRA

RESULTADOS DE EMPRESAS ASSOCIADAS

Sonae Sierra - Dados Operacionais			
	1T12	1T13	Var
Visitantes (milhões)	100	96	-
Europa	76	73	-
Brasil	24	23	-
Taxa de ocupação (%)	96,0%	95,3%	-0,7 p.p
Europa	95,5%	94,8%	-0,7 p.p
Brasil	97,9%	97,2%	-0,6 p.p
Vendas de lojistas (milhões euros)	1.144	1.030	-10,0%
Europa	739	713	-3,6%
Brasil	404	317	-21,6%
Nº de centros comerciais detidos (EoP)	51	47	-4
Europa	40	39	-1
Brasil	11	8	-3
GLAs detidos em centros em operação ('000 m	2.015	1.893	-6%
Europa	1.589	1.552	-2%
Brasil	426	341	-20%

Sonae Sierra - Indicadores Financeiros			
	1T12	1T13	Var
Volume de Negócios	56	55	-3%
EBITDA	30	29	-5%
Margem de EBITDA	53,7%	52,6%	-1,1 p.p
Resultado Direto	18	15	-17%
Resultado Indireto	-5	-2	51%
Resultado líquido	13	12	-4%
... atribuível à Sonae	7	6	-4%



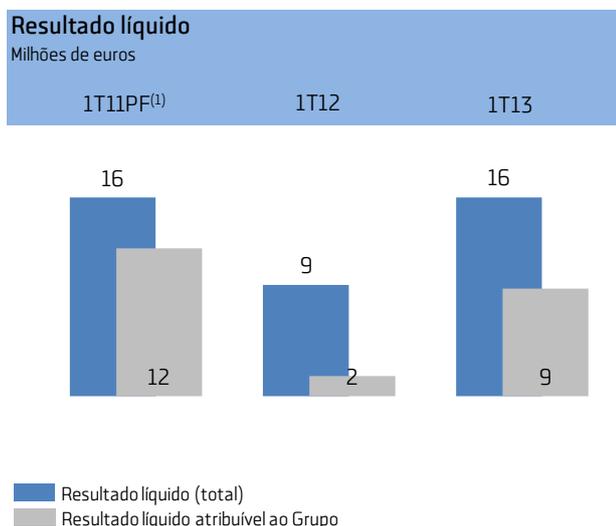
- A Sonae Sierra manteve no final do 1T13 uma **taxa de ocupação global** do seu portefólio de 95%, um ligeiro decréscimo relativamente ao 1T12, apesar do difícil contexto de forte retração nos níveis de consumo nos países do sul da Europa. No portefólio global sob gestão, as vendas dos lojistas decresceram 10%, devido principalmente à venda do Münster Arkaden (na Alemanha) e das participações no Pátio Brasil, Penha Shopping e Tivoli Shopping (no Brasil), bem como, às condições de mercado desfavoráveis na Europa. Numa base comparável, as vendas dos lojistas no portefólio Europeu reduziram 3,6%, o que foi apenas parcialmente compensado pelo crescimento de 5,4% no Brasil, em moeda local.
- O **volume de negócios**⁵ da Sonae Sierra, quando comparado com o 1T12, recuou 3%, para 55 M€, devido à alteração de perímetro acima mencionada e aos impactos esperados pela retração do consumo privado no sul da Europa parcialmente compensados pelas aberturas concretizadas em 2012 – Le Terrazze em Itália e Uberlândia no Brasil.
- O **EBITDA** caiu para 29 M€, 5% abaixo do valor registado no 1T12, basicamente em reflexo da venda de centros comerciais finalizada durante 2012. A margem de EBITDA foi de 52,6% neste período, 1,1 p.p. abaixo do verificado no 1T12.
- O **resultado líquido** foi de 12 M€, sendo a parte atribuível à Sonae de 6 M€, o que representa um descida de 4% face ao 1T12. O resultado indireto melhorou 3 M€, relativamente ao mesmo período de 2012, já que não houve imparidades neste período. É de salientar o facto da Sonae Sierra ter, desde o 1T12, e em linha com as práticas de mercado, começado a reavaliar os seus ativos apenas numa base semestral.
- Relativamente ao valor de mercado dos seus ativos, a 31 de março de 2013, o (**OMV - Open Market Value**) da empresa, foi de 2.279 mil M€, 127 M€ acima do final de 2012, basicamente em resultado do desenvolvimento dos projetos em construção (Boulevard Londrina e Passeio das Águas Shopping no Brasil e Hofgarten Solingen na Alemanha) e da aquisição de uma participação adicional no CascaiShopping. O rácio de *loan-to-value* continua num nível conservador mantendo-se em 43% no final de março de 2013. Em função destas evoluções, o *Net Asset Value* da Sonae Sierra atingiu os 1.108 mil M€ no final do 1T13.

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

7 RESULTADO LÍQUIDO

Resultado líquido			
Milhões de euros			
	1T12	1T13	Var
EBITDA recorrente	114	125	9%
Margem de EBITDA recorrente	9,2%	10,0%	0,8 p.p
EBITDA	114	125	9%
Margem de EBITDA	9,2%	10,0%	0,8 p.p
Depreciações e amortizações ⁽¹⁾	-90	-91	-1%
EBIT	24	34	41%
Resultados financeiros	-21	-22	-1%
Outros resultados	0	0	-
Resultado direto centros comerciais	9	7	-17%
EBT	12	20	68%
Impostos	0	-2	-717%
Resultado direto antes de int. sem controlo	12	18	52%
Interesses sem controlo	-7	-8	-1%
Resultado direto atribuível a acionistas	4	10	145%
Resultado indireto atribuível a acionistas	-2	-1	51%
Resultado líquido atribuível a acionistas	2	9	-

(1) Inclui provisões e impenidades.



(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 Sonaeacom na forma de contabilização dos custos incorridos com contratos de fidelização de clientes. Para informação adicional, por favor consultar as Notas Metodológicas na Secção 11 deste relatório.

- No 1T13, o **EBITDA consolidado** alcançou os 125 M€, 11 M€ acima do mesmo período do ano transato. Este resultado é totalmente explicado pelas melhorias da performance operacional da Sonae MC e da Sonaeacom, dado que não foram registadas mais-valias pela Sonae RP, face à não concretização de qualquer operação de venda de ativos imobiliários de retalho, durante o período.
- No mesmo período, os encargos referentes a **depreciações, amortizações e provisões** cifraram-se em 91 M€, em linha com ano anterior.
- Os **encargos financeiros líquidos** totalizaram 22 M€ no 1T13, um aumento de 1% face ao 1T12, 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 no 1T13 face ao 1T12. Assim, em resultado da exposição a taxas variáveis, a taxa de juro média das linhas de crédito existentes no final do 1T13 não se deteriorou significativamente em relação a março de 2012, situando-se em, aproximadamente, 3%.
- O **resultado antes de impostos e antes de resultados indiretos (EBT)** atingiu os 20 M€, 68% acima do valor verificado no 1T12, com a forte melhoria verificada ao nível da geração de EBITDA recorrente a mais do que anular o impacto do aumento dos custos financeiros e a queda de 17% do contributo direto da Sonae Sierra, conforme detalhado na Secção 6 deste relatório.
- O **resultado atribuível a acionistas** foi de 9 M€, significativamente superior ao registado no 1T12, principalmente como consequência da melhoria verificada ao nível da geração de EBT, e apesar do aumento verificado na linha de impostos.

8 CAPITAIS INVESTIDOS

Investimento

Milhões de euros

	1T12	1T13	% do V.Neg.
Sonae	44	57	5%
Sonae MC	10	17	2%
Sonae SR	5	4	1%
Sonae RP	3	11	34%
Sonaecom	26	25	13%
Gestão de Investimentos	0	0	1%
Eliminações e ajustamentos	0	1	-
EBITDA recorrente - investimento	70	69	-

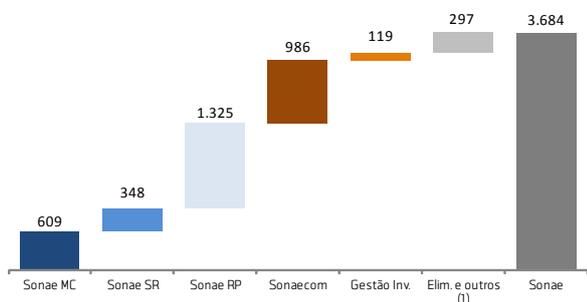
Capitais empregues líquidos

Milhões de euros

	1T12	1T13
Capital investido	3.935	3.684
Investimento técnico	3.215	3.128
Investimento financeiro	532	470
Goodwill	659	660
Fundo de manei	-472	-575

Detalhe do capital investido (1T13)

Milhões de euros



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

Durante o 1T13, a Sonae concretizou um **investimento global** de 57 M€, 13 M€ acima do valor registado no 1T12. Esta subida é essencialmente justificada pela abertura e remodelação de lojas pela Sonae MC, apesar do menor nível de expansão internacional da Sonae SR durante este trimestre.

O investimento realizado no 1T13 foi alocado essencialmente aos seguintes projetos:

- Abertura seletiva de **novas lojas de retalho**, incluindo 1 Continente Bom Dia em Portugal (Cabeceiras de Basto) e 1 loja Worten em Espanha (Madrid);
- **Consolidação da rede de lojas da Sonae SR** nos mercados internacionais. No final do 1T13, os formatos da Sonae SR detinham um total de 148 lojas fora de Portugal, incluindo 24 sob regime de *franchising*;
- **Remodelação** programada de um **conjunto de unidades de retalho**, de forma a garantir que se mantêm como referências nas respetivas zonas de implementação, incluindo a bem-sucedida remodelação das lojas Continente de Cascais e Évora, tendo por base um conceito completamente novo e inovador;
- No seguimento do esforço de investimento efetuado durante o último ano, com vista a reforçar a cobertura e capacidade da rede móvel da Optimus, o Capex da **Sonaecom** situa-se agora a um nível mais regular. No seguimento do desenvolvimento da infraestrutura de 4G em 2012, a rede LTE da Optimus cobre mais de 80% da população portuguesa, e possui a maior cobertura de 150Mbps.

A forte capacidade de **geração de cash flow** dos negócios Sonae continua a ser evidenciada pelo nível de (EBITDA recorrente – investimento) de 69 M€ registada no 1T13, em linha com o ano anterior.

A 31 de março de 2013, a Sonae apresentava um montante global de **capitais investidos líquidos** de 3.684 M€, dos quais cerca de 62% foram alocados aos negócios de retalho, correspondendo à Sonae RP um portefólio global de ativos de 1.325 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 ainda bastante acima da média dos retalhistas europeus. O contributo da Sonaecom para os referidos capitais ascendia a 986 M€, 55 M€ acima do valor registado no mesmo período do ano transato, resultando essencialmente dos investimentos efetuados no desenvolvimento da rede 4G.

9 ESTRUTURA DE CAPITAL

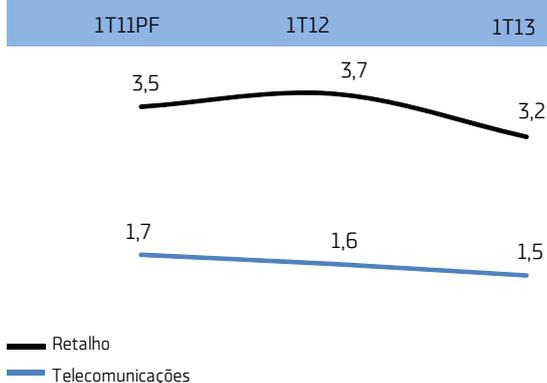
Endividamento líquido

Milhões de euros

	1T12	1T13	Var
Dívida financeira líquida	2.264	2.080	-184
Unidades de retalho	1.249	1.076	-173
Sonaecom	391	367	-24
Gestão de Investimentos	22	20	-1
Holding e outros	603	617	14
Suprimentos	32	7	-25
Dívida total líquida	2.296	2.087	-209

Estrutura de capital

Dívida líquida para EBITDA recorrente



Estrutura de Capital

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



No final do 1T13, o **endividamento total líquido** da Sonae totalizava 2.087 M€, traduzindo uma redução de 209 M€ ou 9,1%, durante os últimos 12 meses, apesar da manutenção da política de distribuição de dividendos tanto pela Sonae como pela Sonaecom. Esta evolução é ainda mais significativa, ao considerar ao longo dos últimos três anos (em termos acumulados, uma redução total de cerca de 348 M€), o que é particularmente relevante quando perspetivado no quadro do forte investimento realizado no crescimento internacional da empresa durante este período, nos fortes investimentos efetuados pela Sonaecom na aquisição de espectro 4G e na implementação da rede, 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 março de 2013, o endividamento consolidado líquido da Sonae representava 57% do capital investido, valor que compara com 58% no final do 1T12. Em termos de alocação por negócio, cabe destacar o seguinte:

- A dívida líquida das **unidades de retalho** ascendia a 1.076 M€, 173 M€ abaixo do valor no final do 1T12, exclusivamente em resultado da forte capacidade de geração de *cash-flow* do negócio, e das melhorias significativas em termos de níveis de *stocks* (com uma redução de mais de 100 M€ relativamente ao final do 1T12). Durante os últimos 12 meses, não foram concretizadas quaisquer operações de *sale & leaseback* de ativos imobiliários de retalho. A redução do endividamento líquido e uma estável geração de EBITDA, com o negócio alimentar a compensar a menor contribuição dos formatos não-alimentares, possibilitou uma melhoria significativa do rácio de dívida líquida para EBITDA recorrente, de 3,7x no final do 1T12 para 3,2x no final do 1T13;
- A dívida líquida da **Sonaecom** reduziu 24 M€ para 367 M€, devido exclusivamente a uma forte geração de EBITDA, apesar dos fortes investimentos levados a cabo entre os 2 períodos. Consequentemente, o rácio de dívida líquida para EBITDA diminuiu de 1,6x para 1,5x no final do 1T13;
- A **dívida líquida da holding** aumentou em cerca de 14 M€, para 617 M€ no final de março de 2013, essencialmente em resultado do impacto do pagamento de dividendos, efetuado em 2012 (cerca de 66 M€). O rácio "loan-to-value" da holding permanece em níveis conservadores, tendo registado uma pequena melhoria de 19% no 1T12 para 17% em março de 2013.

10 INFORMAÇÃO CORPORATIVA

Principais eventos corporativos no 1T13

A **15 de fevereiro**, a Sonae e a Atlas Services Belgium S.A. ("ASB"), uma subsidiária do Grupo France Telecom, alcançaram um acordo onde, respetivamente, 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 **Assembleias 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 está atualmente sujeita apenas à verificação prévia das seguintes condições: (i) a não oposição da Autoridade da Concorrência; e (ii) o cumprimento das demais formalidades administrativas e societárias aplicáveis ou necessárias à concretização da fusão.

A **21 de março**, a Sonae SR celebrou um novo acordo com o S. H. Al Mana Group (um dos maiores grupos económicos do Qatar) para o desenvolvimento da marca Zippy no Kuwait, Emiratos Árabes Unidos e Qatar. Esta parceria vai permitir à Sonae **reforçar a presença da sua área de retalho especializado no Médio Oriente**, através da abertura de 10 lojas Zippy em regime de *franchising* durante os próximos três anos. A inauguração da primeira unidade está prevista ainda para 2013.

A **26 de março**, a **Sonae Sierra**, através de uma sua subsidiária controlada, completou um acordo com um fundo gerido pela Rockspring Property Investment Managers para a aquisição de uma participação de 50% no CascaiShopping, um centro comercial de referência localizado em Cascais.

Eventos subsequentes

Na Assembleia Geral Anual realizada no dia **30 de abril de 2013**, os acionistas da empresa aprovaram, entre outras deliberações, a **distribuição de um dividendo** ilíquido, por ação, relativo ao exercício de 2012, no montante de 0,0331 euros (montante igual ao distribuído em relação ao resultado do exercício de 2010 e 2011 e equivalente a um *dividend yield* de 4,8% face à cotação de fecho do ano de 2012).

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)



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.

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 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	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	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 manuseio – 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			
	1T12	1T13	Var
Volume de negócios	1.241	1.249	0,7%
EBITDA recorrente ⁽¹⁾	114	125	9,5%
Margem EBITDA recorrente	9,2%	10,0%	0,8 p.p
EBITDA	114	125	9,5%
Margem EBITDA	9,2%	10,0%	0,8 p.p
Depreciações e amortizações ⁽²⁾	-90	-91	-1,0%
EBIT	24	34	40,9%
Resultados financeiros	-21	-22	-0,9%
Outros resultados ⁽³⁾	0	0	-
Resultado direto centros comerciais	9	7	-16,5%
EBT	12	20	67,8%
Impostos	0	-2	-
Resultado direto antes de int. sem controlo	12	18	52,4%
Interesses sem controlo	7	8	1,0%
Resultado direto atribuível a acionistas	4	10	145,2%
Resultado indireto atribuível a acionistas ⁽⁴⁾	-2	-1	50,9%
Resultado líquido atribuível a acionistas	2	9	-

(1) EBITDA a excluir valores não-recorrentes; (2) Inclui provisões, imparidades, reversão de imparidades e goodwill negativo; (3) Resultados relativos a empresas associadas e dividendos; (4) 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					
Milhões de euros					
	1T12	1T13	Var	4T12	Var
TOTAL ATIVO	5.971	5.827	-2,4%	6.035	-3,5%
Ativos não correntes	4.704	4.562	-3,0%	4.615	-1,1%
Ativos tangíveis e intangíveis	3.214	3.127	-2,7%	3.166	-1,2%
Goodwill	659	660	0,2%	658	0,3%
Outros investimentos	565	505	-10,7%	516	-2,1%
Ativos por Impostos diferidos	228	230	0,9%	225	2,2%
Outros	37	39	5,5%	50	-21,7%
Ativos correntes	1.267	1.265	-0,2%	1.421	-11,0%
Inventários	625	514	-17,8%	538	-4,6%
Clientes	133	172	28,9%	171	0,5%
Liquidez	176	272	54,7%	378	-27,9%
Outros ⁽¹⁾	332	307	-7,6%	334	-8,0%
CAPITAL PRÓPRIO	1.639	1.597	-2,6%	1.669	-4,3%
Atribuível aos acionistas	1.294	1.251	-3,3%	1.319	-5,1%
Interesses sem controlo	345	346	0,3%	350	-1,2%
TOTAL PASSIVO	4.332	4.230	-2,4%	4.367	-3,1%
Passivo não corrente	2.071	2.201	6,3%	2.026	8,6%
Empréstimos bancários	458	561	22,5%	364	54,0%
Outros empréstimos	1.254	1.310	4,5%	1.323	-0,9%
Passivos por impostos diferidos	133	139	4,3%	137	1,4%
Provisões	87	113	29,3%	114	-1,3%
Outros	138	78	-43,5%	88	-11,3%
Passivo corrente	2.261	2.029	-10,3%	2.341	-13,3%
Empréstimos bancários	290	187	-35,6%	66	185,3%
Outros empréstimos	472	329	-30,3%	461	-28,6%
Fornecedores	957	898	-6,1%	1.222	-26,5%
Outros	542	615	13,3%	593	3,7%
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	5.971	5.827	-2,4%	6.035	-3,5%

(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 atualizar qualquer informação ou indicação futura.

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

Contactos para os Media e Investidores

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

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

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

A SONAE encontra-se admitida à cotação na Euronext Stock Exchange. Informação pode ainda ser obtida na Reuters com o símbolo **SONP.IN** e na Bloomberg com o símbolo **SONPL**

Sonae
 Lugar do Espido Via Norte
 4471-909 Maia
 Portugal
 Tel.: +351 229487522
 Fax: +351 229404634