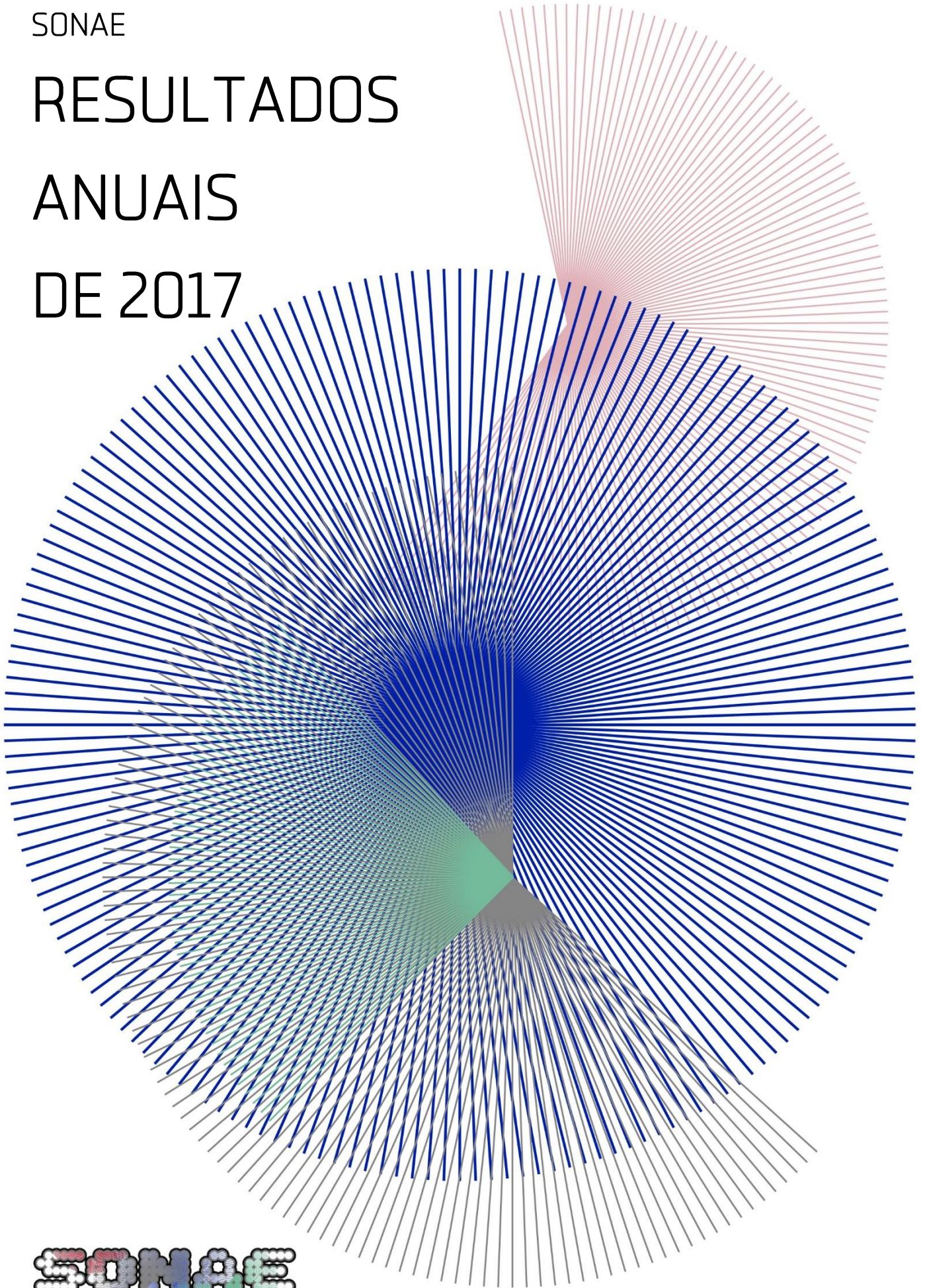


SONAE

RESULTADOS

ANUAIS

DE 2017



IMPROVING LIFE

# 1 DESTAQUES E MENSAGEM DO CEO

---

- Sonae mantém uma forte evolução do volume de negócios, crescendo 7,1% face a 2016, para €5.710 M em 2017, suportado por um aumento do volume de negócios de 7,8% no 4T17
- EBITDA subjacente aumenta 6,9% em termos homólogos, atingindo €336 M em 2017
- Os resultados pelo método de equivalência patrimonial melhoram em 39,3% em 2017, para €57M
- Dívida Líquida reduz €103 M face a 2016, totalizando €1.112 M em 2017

"2017 foi um ano bom para os negócios da Sonae que continuaram a crescer a bom ritmo e progrediram significativamente no desenvolvimento da sua estratégia. Também a nível global evoluímos na construção de um portefólio de negócios mais autónomos, focados e flexíveis, preparados para actuar no mercado com elevados padrões de governação corporativa, nomeadamente como empresas cotadas ou integrando parcerias estratégicas.

Considerando o conjunto das empresas sob influência de controlo, o volume de negócios agregado cresceu 6,3% para 7,6 mil milhões de euros e o EBITDA também cresceu ultrapassando uma vez mais os mil milhões de euros.

No retalho, o volume de negócios aumentou 6,8% para 5,6 mil milhões de euros com contributo positivo de todas as áreas com destaque para o negócio de base alimentar que cresceu 5,4% e para a Worten que ultrapassou mil milhões de euros com crescimento anual superior a 10%. De realçar também a performance das vendas nas plataformas online que pela primeira vez se situou acima de 100 milhões de euros.

A Sonae Sierra, além de uma boa performance operacional, continuou a desenvolver novos projetos de centros comerciais como Cúcuta na Colômbia ou o Designer Outlet em Málaga e reforçou a área de prestação de serviços tendo criado o fundo ORES Socimi em parceria com o Bankinter.

Num contexto de mercado desafiante, a NOS continuou a superar expectativas melhorando a posição competitiva em todos os segmentos de mercado, liderando em inovação, melhorando rentabilidade e evidenciando crescente capacidade de gerar *cash flow*.

Na Sonae Financial Services, o ano ficou marcado pelo significativo crescimento da base de cartões Universo, tendo em apenas dois anos ultrapassado os 600 mil cartões emitidos, que foram responsáveis por 13,2% das transações de cartões de crédito em dezembro em Portugal.

No sector de tecnologia para retalho e telecomunicações, a Sonae IM valorizou o seu portefólio, consolidou a sua liderança ibérica na área da Cibersegurança e afirmou-se como parceiro preferencial para empresas de tecnologia com projetos fortemente inovadores.

Continuamos a investir nas nossas avenidas de crescimento, em particular na área de saúde e bem-estar e a privilegiar parcerias que potenciem o valor dos nossos ativos como foi o caso da criação da ISRG (*Iberian Sports Retail Group*) no sector do desporto que ficou concluída, já no início de 2018.

O investimento global das empresas do perímetro de controlo e co-controlo atingiu 726 milhões de euros, sendo de 316 milhões de euros no âmbito das empresas que consolidam pelo método integral.

O bom desempenho operacional e financeiro do Grupo permitiu um alto nível de investimento e a manutenção de uma política de dividendos crescentes, ao mesmo tempo, que fortalecemos uma estrutura de capitais já sólida, com redução da dívida em 8,4% acompanhada do alargamento de maturidade e redução de custo.

Estamos assim preparados e confiantes para enfrentar os desafios do futuro, conscientes da qualidade da nossa equipa, do valor da cultura e do exemplo que nos foi deixado pelo Eng<sup>o</sup> Belmiro de Azevedo, que temos como referência e que pretendemos honrar, cumprindo a nossa missão de criar valor económico e social levando os benefícios do progresso e da inovação a um número crescente de pessoas.”

*Ângelo Paupério, Co-CEO da Sonae*

## 2 DESEMPENHO E ESTRUTURA DE CAPITAL DA SONAE

### Desempenho negócios agregado Sonae

Milhões de euros	2016	2017	var.	4T16	4T17	var.
<b>Volume de negócios</b>						
Sonae Retalho	5.288	5.646	6,8%	1.473	1.580	7,2%
Sonae Sierra <sup>(1)</sup>	209	224	7,0%	59	61	4,2%
NOS <sup>(1)</sup>	1.515	1.562	3,1%	391	399	2,2%
Sonae IM	117	126	7,9%	29	31	8,5%
Sonae FS <sup>(2)</sup>	68	79	16,4%	21	23	8,1%
<b>EBITDA subjacente</b>						
Sonae Retalho	330	354	7,3%	111	117	5,3%
Sonae Sierra <sup>(1)</sup>	98	106	8,3%	26	29	11,6%
NOS <sup>(1)</sup>	557	581	4,3%	125	129	3,3%
Sonae IM	5	5	0,1%	2	2	39,0%
Sonae FS <sup>(2)</sup>	8	10	35,9%	3	4	30,2%

(1) O volume de negócios e o EBITDA subjacente incluem 100% dos valores reportados pela NOS e pela Sonae Sierra. Nas Contas Estatutárias é usado o método de equivalência patrimonial.

(2) Inclui 100% do volume de negócios e do EBITDA da MDS.

### Resultados consolidados Sonae

Milhões de euros	2016 <sup>(1)</sup>	2017	var.	4T16 <sup>(1)</sup>	4T17	var.
<b>Volume de negócios</b>	<b>5.329</b>	<b>5.710</b>	<b>7,1%</b>	<b>1.480</b>	<b>1.595</b>	<b>7,8%</b>
<b>EBITDA subjacente</b>	<b>315</b>	<b>336</b>	<b>6,9%</b>	<b>113</b>	<b>115</b>	<b>2,2%</b>
Margem de EBITDA subjacente	5,9%	5,9%	0,0 p.p.	7,6%	7,2%	-0,4 p.p.
Res. método equiv. patrim. <sup>(2)</sup>	41	57	39,3%	2	9	-
S. Sierra (resultado direto)	28	32	13,6%	8	10	16,1%
NOS/Zopt	17	27	59,5%	1	4	-
Itens não recorrentes	53	2	-95,9%	-3	-2	40,4%
<b>EBITDA</b>	<b>409</b>	<b>396</b>	<b>-3,1%</b>	<b>112</b>	<b>123</b>	<b>10,2%</b>
Margem EBITDA	7,7%	6,9%	-0,7 p.p.	7,5%	7,7%	0,2 p.p.
D&A <sup>(3)</sup>	-197	-214	-8,5%	-52	-62	-18,9%
<b>EBIT</b>	<b>212</b>	<b>182</b>	<b>-14,0%</b>	<b>59</b>	<b>61</b>	<b>2,5%</b>
Resultado financeiro líq.	-45	-36	19,5%	-9	-8	8,0%
<b>EBT</b>	<b>167</b>	<b>146</b>	<b>-12,5%</b>	<b>51</b>	<b>53</b>	<b>4,2%</b>
Impostos	-18	-14	23,3%	-21	-23	-7,5%
<b>Resultado direto <sup>(4)</sup></b>	<b>148</b>	<b>132</b>	<b>-11,2%</b>	<b>29</b>	<b>30</b>	<b>1,9%</b>
<b>Resultado indireto</b>	<b>74</b>	<b>42</b>	<b>-42,4%</b>	<b>52</b>	<b>5</b>	<b>-89,7%</b>
<b>Resultado líquido total</b>	<b>222</b>	<b>174</b>	<b>-21,5%</b>	<b>82</b>	<b>35</b>	<b>-56,8%</b>
Interesses sem controlo	-7	-8	-22,2%	-4	-3	-29,0%
<b>Res. líq. atribuível a acionistas</b>	<b>215</b>	<b>166</b>	<b>-22,9%</b>	<b>78</b>	<b>33</b>	<b>-58,2%</b>

(1) Valores reexpressos. Em junho de 2017, a MDS passou a ser consolidada através do Método de Equivalência Patrimonial e incluída na Sonae FS após a venda de 1.773 ações da MDS SGPS à IPLF Holding. Até essa data, a MDS encontra-se registada como uma operação descontinuada.

(2) Resultados pelo método de equivalência patrimonial: inclui resultados diretos relacionados com investimentos consolidados pelo método de equivalência patrimonial (principalmente Sonae Sierra e NOS/Zopt);

(3) Depreciações e amortizações incluindo provisões e imparidades;

(4) Resultados diretos antes de interesses minoritários.

### Capital investido líquido Sonae

Milhões de euros	2016	2017	var.
<b>Capital investido líquido</b>	<b>3.278</b>	<b>3.248</b>	<b>-0,9%</b>
Capital próprio + Interesses s/ controlo Sonae	<b>2.063</b>	<b>2.135</b>	<b>3,5%</b>
<b>Dívida líquida Sonae <sup>(1)</sup></b>	<b>1.215</b>	<b>1.112</b>	<b>-8,4%</b>
Dívida líquida / Capital investido	37,1%	34,3%	-2,8 p.p.

(1) Dívida financeira líquida + saldo de suprimentos.

### Destaques dos negócios da Sonae

Em 2017, todos os negócios registaram um crescimento do volume de negócios e melhoraram o EBITDA subjacente.

Numa perspetiva estatutária, o **volume de negócios consolidado da Sonae** cresceu 7,1% em termos homólogos, suportado pela evolução positiva da Sonae Retalho, Sonae IM e Sonae FS, atingindo €5.710 M em 2017.

O **EBITDA subjacente da Sonae** situou-se nos €336 M, €22 M acima do valor registado em 2016, sustentado pelo desempenho da Sonae Retalho, da Sonae IM e da Sonae FS. Apesar de um contributo superior do EBITDA subjacente da Sonae e do maior Resultado obtido pelo método de equivalência patrimonial, o **EBITDA da Sonae** totalizou €396 M, diminuindo 3,1% quando comparado com 2016, devido aos itens não recorrentes registados em 2016 relacionados com ganhos de capital obtidos nas operações de *sale and leaseback*.

O **resultado financeiro líquido da Sonae** melhorou em 19,5% face a 2016, beneficiando da redução da dívida líquida média e de uma diminuição do custo médio das linhas de crédito utilizadas, que se situou em 1,3% no 4T17.

Apesar da maior contribuição do EBITDA subjacente e do resultado financeiro líquido da Sonae, o **resultado direto da Sonae** totalizou €132 M, 11,2% abaixo do valor registado em 2016, impactado negativamente pelos itens não recorrentes reportados em 2016.

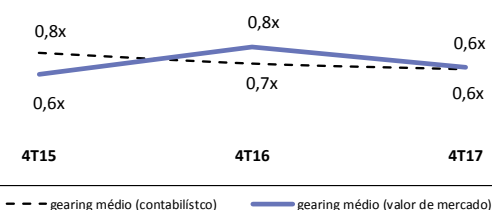
O **resultado indireto da Sonae** totalizou €42 M, diminuindo em comparação com 2016, devido sobretudo à menor contribuição da Sonae Sierra em termos homólogos, impactada pela forte reavaliação de ativos no 4T16 e pelo valor criado com a abertura do ParkLake na Roménia no 3T16.

O **resultado líquido atribuível a acionistas** situou-se em €166 M em 2017, diminuindo de €215 M, devido sobretudo ao impacto dos itens não recorrentes em 2016.

A **dívida líquida da Sonae** reduziu em 8,4% em termos homólogos, de €1.215 M em 2016 para €1.112 M em 2017 e o **rácio da dívida líquida face ao capital investido** diminuiu 2,8 pontos percentuais para 34,3%.

## 2 DESEMPENHO E ESTRUTURA DE CAPITAL DA SONAE

### Gearing



Milhões de euros	2016	2017	var.
<b>Dívida financeira líquida</b>	<b>1.215</b>	<b>1.112</b>	<b>-8,4%</b>
Retalho	676	629	-7,0%
Sonae IM	3	0	-
Holding e outros	536	484	-9,7%
<b>Dívida líquida Sonae</b>	<b>1.215</b>	<b>1.112</b>	<b>-8,4%</b>

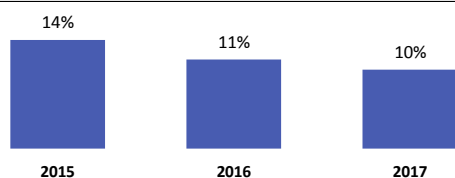
### Estrutura de Capital

Dívida líquida / EBITDA - Retalho



### Estrutura de Capital

Rádios de Loan-to-value (%) - Holding



### Capex Sonae

Milhões de euros	2016	2017	% Vol. neg.
<b>Capex</b>	<b>437</b>	<b>316</b>	<b>5,5%</b>
<b>Sonae Retalho</b>	<b>383</b>	<b>292</b>	<b>5,2%</b>
Sonae MC	167	164	4,2%
Worten	39	45	4,4%
Sonae Sports & Fashion	113	40	6,8%
Sonae RP	62	41	44,7%
Maxmat	1,0	1,4	1,8%
<b>Sonae IM</b>	<b>47</b>	<b>19</b>	<b>15,4%</b>
<b>Sonae FS</b>	<b>0,6</b>	<b>1,6</b>	<b>6,7%</b>

O **gearing médio contabilístico** diminuiu de 0,7x no 4T16 para 0,6x no 4T17. O **gearing médio em valores de mercado** atingiu 0,6x, 0,2x abaixo face ao 4T16, impulsionado pela redução do nível da dívida líquida e pelo maior preço das ações da Sonae.

A Sonae continua a apresentar uma **estrutura de capital robusta**, otimizando os custos de financiamento e, ao mesmo tempo, mantendo reservas de liquidez e um perfil longo de maturidade da dívida. O Grupo continuou a cumprir a prática de não possuir necessidades de refinanciamento para os 18 meses seguintes tendo, simultaneamente, melhorado as suas condições gerais de financiamento. Em 2017, o perfil de maturidade média da dívida permaneceu ligeiramente acima de 4 anos.

A **dívida líquida do retalho** diminuiu €47 M quando comparado com 2016, totalizando €629 M em 2017 e o **rácio da dívida líquida face ao EBITDA** atingiu 1,8x, 0,1x acima de 2016, explicado pelo menor EBITDA em 2017 face a 2016, resultante dos Itens não recorrentes registados em 2016.

A **dívida financeira líquida da Holding** totalizou €484 M, diminuindo 9,7% face a 2016, apesar do pagamento de dividendos efetuado no 2T17, facto que não ocorreu em 2016. O rácio de **loan-to-value** da **Holding** fixou-se em 10%, diminuindo face aos 11% verificados em 2016, devido ao menor nível de dívida financeira líquida e, também, ao maior **Net Asset Value**.

O **Capex da Sonae** diminuiu de €437 M em 2016 para €316 M em 2017. Esta diminuição em termos homólogos deve-se principalmente ao menor nível de Capex na Sonae Sports & Fashion relacionado com a aquisição da Salsa no 2T16, juntamente com um menor nível de Capex na Sonae RP e Sonae IM.

### 3 RESULTADOS SONAE RETALHO

#### Desempenho por negócio Sonae Retalho

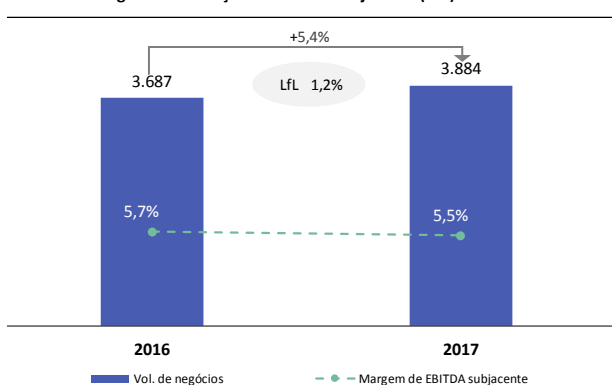
Millões de euros	2016	2017	var.	4T16	4T17	var.
<b>Volume de negócios</b>	<b>5.288</b>	<b>5.646</b>	<b>6,8%</b>	<b>1.473</b>	<b>1.580</b>	<b>7,2%</b>
Sonae MC	3.687	3.884	5,4%	1.002	1.070	6,8%
Worten	910	1.003	10,2%	276	313	13,4%
Sonae Sports & Fashion	527	589	11,7%	154	152	-0,8%
Sonae RP	92	92	0,2%	23	23	3,2%
Maxmat	72	78	9,3%	18	20	12,5%
<b>EBITDA subjacente</b>	<b>330</b>	<b>354</b>	<b>7,3%</b>	<b>111</b>	<b>117</b>	<b>5,3%</b>
Sonae MC	210	213	1,3%	63	67	6,1%
Worten	26	34	29,6%	17	20	16,8%
Sonae Sports & Fashion	8	20	-	10	8	-18,1%
Sonae RP	80	80	0,0%	20	20	-0,3%
Maxmat	5	6	35,0%	1	2	-
Margem de EBITDA subjacente (%)	6,2%	6,3%	0,0 p.p.	7,5%	7,4%	-0,1 p.p.

O **volume de negócios da Sonae Retalho** atingiu €5.646 M em 2017, +6,8% face a 2016, apoiado pela evolução positiva de todos os negócios com a exceção da Sonae RP que se manteve estável em comparação com 2016.

O **EBITDA subjacente da Sonae Retalho** aumentou em 7,3%, para €354 M em 2017, com a especial contribuição da Worten e da Sonae Sports & Fashion que em conjunto contribuíram com cerca de €20 M adicionais.

#### SONAE MC

##### Volume de negócios e evolução do EBITDA subjacente (€M)



O **volume de negócios da Sonae MC** fixou-se em €3.884 M em 2017, crescendo 5,4% face a 2016. Esta evolução foi impulsionada pela expansão da rede de lojas (com a abertura de 19 lojas Continente Bom Dia e 1 Continente Modelo) e por uma **variação de vendas no universo comparável de lojas** de 1,2% como resultado de um conjunto de medidas implementadas com o objetivo de fortalecer a proposta de valor da Sonae MC. Dentro das medidas implementadas, é de destacar o trabalho contínuo na melhoria da perceção de preço e da qualidade e consequentemente, da respetiva perceção de qualidade dos perecíveis. Este desempenho operacional permitiu à Sonae MC reforçar, uma vez mais, a sua liderança de mercado, provando assim o sucesso da sua proposta de valor.

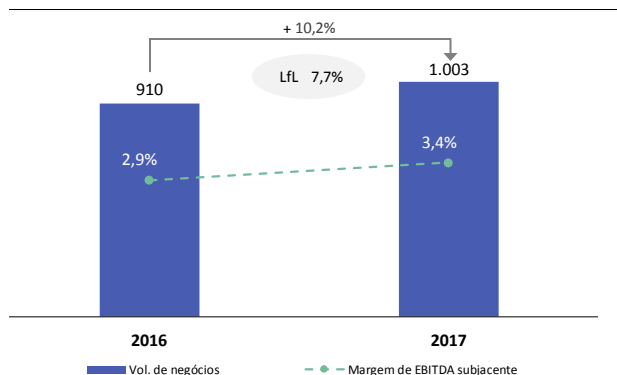
A **margem de EBITDA subjacente da Sonae MC** situou-se em 5,5% em 2017, diminuindo 20 pontos base em comparação com 2016. Este desempenho em termos homólogos é resultado das novas aberturas de lojas, do ambiente competitivo do mercado alimentar português e do investimento contínuo nas avenidas de crescimento da Sonae MC. Todavia, em termos absolutos, o EBITDA subjacente registou um aumento de €3 M em termos homólogos, atingindo €213 M em 2017. De notar que no último trimestre de 2017, o EBITDA subjacente da Sonae MC cresceu 6,1% em relação ao 4T16, suportado por um forte aumento do valor de vendas.

Durante 2017, a Sonae MC continuou a reforçar a sua presença no segmento de Health and Wellness, dando vários passos no sentido de promover a saúde e bem-estar das comunidades. Em 2017, a Sonae MC aumentou a variedade de produtos saudáveis nas lojas Continente, adquiriu 51% da Go Natural e 100% dos supermercados Brio – a primeira cadeia de supermercados orgânicos lançada em Portugal – e abriu a primeira clínica Dr. Well's, especializada em medicina dentária e medicina estética. Na sequência do sucesso obtido com a abertura desta primeira clínica Dr. Well's, em maio de 2017, a Sonae MC tem atualmente já 4 clínicas no portefólio. O investimento no segmento de Health and Wellness foi definido como sendo um importante objetivo estratégico para a Sonae MC.

### 3 RESULTADOS RETALHO SONAE (continuação)

#### WORTEN

Volume de negócios e evolução do EBITDA subjacente (€M)



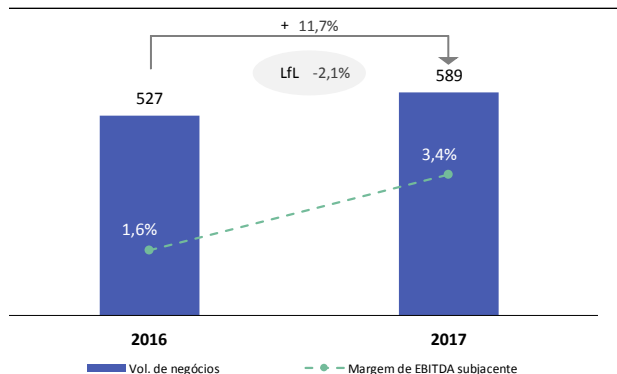
Em 2017, o **volume de negócios da Worten** registou uma forte evolução, aumentando 10,2% em termos homólogos e ultrapassando pela primeira vez mil milhões de euros. Este desempenho foi motivado por uma **variação de vendas no universo comparável de lojas** de 7,7% em 2017, igualmente suportado por um crescimento muito positivo da operação online, que cresceu 60% em relação a 2016. Durante 2017, a Worten foi ainda capaz de continuar a melhorar a produtividade da área de venda como resultado do desempenho positivo das vendas e da otimização da rede de lojas.

Este desempenho permitiu à Worten continuar a aumentar a sua quota de mercado em Portugal e Espanha, tanto no canal *online* como no canal *offline*.

O **EBITDA subjacente** melhorou 29,6% para €34 M em 2017, aumentando a margem em 50 pontos base para 3,4%.

#### SONAE SPORTS & FASHION

Volume de negócios e evolução do EBITDA subjacente (€M)



Na **Sonae Sports & Fashion**, o **volume de negócios** totalizou €589 M em 2017, +11,7% face ao ano anterior, beneficiando não só da consolidação da Salsa mas também da evolução positiva dos restantes negócios. Relativamente à **variação de vendas no universo comparável de lojas**, todos os negócios registaram valores positivos em 2017, à exceção da Sport Zone.

O 4T17 foi fortemente impactado pelas condições meteorológicas em outubro que conduziram a um arranque tardio da estação e, consequentemente, afetaram o desempenho das vendas e da rentabilidade.

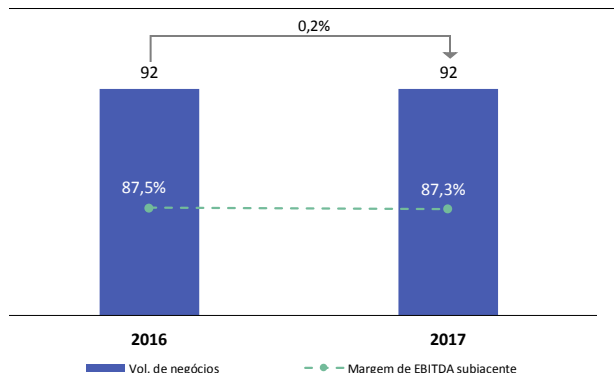
O **EBITDA subjacente** aumentou €12 M em comparação com 2016, para €20 M devido à contribuição positiva de todos os negócios do portefólio original acrescido do efeito da consolidação da Salsa.

Em 31 de janeiro de 2018, foi concluído o **acordo para a combinação da JD Sprinter e Sport Zone**, criando o **Iberian Sports Retail Group (ISRG)**, o segundo maior retalhista da Ibéria no setor de desporto.

### 3 RESULTADOS RETALHO SONAE (continuação)

#### SONAE RP

Volume de negócios e evolução do EBITDA subjacente (€M)

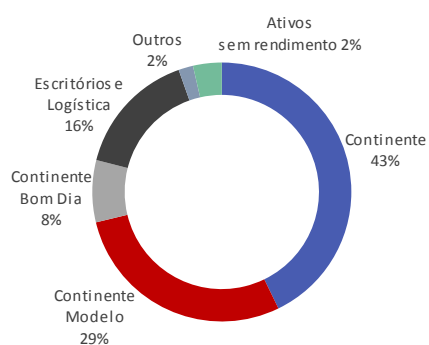


No final de 2017, o portefólio da Sonae RP incluía 20 lojas Continente, 60 lojas Continente Modelo e 30 lojas Continente Bom Dia, correspondendo a um **valor contabilístico bruto** de €1.266 M, e a um **valor contabilístico líquido** de €903 M.

Durante 2017, a Sonae RP concluiu duas transações de *Sale and Leaseback* de 5 ativos de retalho no montante de €37 M e com um ganho de capital de aproximadamente €11 M. Consequentemente, no final do ano, o **freehold** da **Sonae MC** situou-se nos 47%. Quanto ao **freehold** do **retalho especializado** (Worten e Sonae Sports & Fashion) foi 20% em 2017. Apesar da redução de **freehold** em comparação com 2016 de 50% na Sonae MC, e de 21% no retalho especializado, o **volume de negócios** da Sonae RP permaneceu em linha com o ano anterior, totalizando €92 M em 2017. O **EBITDA subjacente** fixou-se em €80 M, representando uma margem de EBITDA subjacente de 87,3%.

#### RP Portefólio

como % do Valor Contabilístico Bruto





## 4 RESULTADOS SONAE SIERRA

### Indicadores Operacionais

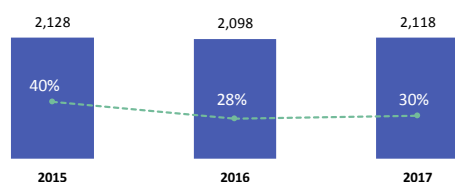
	2016	2017	var.
<b>Visitantes (milhões)</b>	<b>430</b>	<b>438</b>	<b>1,8%</b>
Europa & Novos Mercados	333	342	2,5%
Brasil	97	96	-0,7%
<b>Taxa de ocupação (%)</b>	<b>96,6%</b>	<b>96,0%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>
Europa	97,1%	97,1%	0,0 p.p.
Brasil	94,8%	92,5%	-2,4 p.p.
<b>Evol. Vendas de lojistas (no universo comparável)</b>			
Europa	3,4%	3,2%	-
Brasil (moeda local)	0,9%	6,8%	-
<b>Vendas de lojistas (milhões euros)</b>	<b>4.495</b>	<b>4.897</b>	<b>8,9%</b>
Europa (milhões euros)	3.277	3.533	7,8%
Brasil (milhões euros)	1.211	1.364	12,6%
Brasil (milhões reais)	4.644	4.899	5,5%
<b>Nº de centros comerciais sob gestão (EoP)</b>	<b>65</b>	<b>66</b>	<b>1</b>
Europa	55	56	1
Brasil	10	10	0
<b>Nº de centros comerciais detidos/co-detidos (EoP)</b>	<b>45</b>	<b>47</b>	<b>2</b>
Europa	36	38	2
Brasil	9	9	0
<b>ABL centros geridos ('000 m<sup>2</sup>)</b>	<b>2.316</b>	<b>2.423</b>	<b>4,6%</b>
Europa e Novos Mercados	1.835	1.941	5,8%
Brasil	481	481	0,0%

### Indicadores Financeiros

Milhões de euros	2016	2017	var.	4T16	4T17	var.
<b>Volume de negócios</b>	<b>209</b>	<b>224</b>	<b>7,0%</b>	<b>59</b>	<b>61</b>	<b>4,2%</b>
<b>EBIT</b>	<b>97</b>	<b>105</b>	<b>8,5%</b>	<b>26</b>	<b>29</b>	<b>11,5%</b>
Margem EBIT	46,1%	46,8%	0,7 p.p.	44,1%	47,3%	3,1 p.p.
Resultado direto	57	65	14,0%	16	19	17,7%
Resultado indireto	125	45	-63,6%	72	13	-81,3%
<b>Resultado líquido</b>	<b>181</b>	<b>110</b>	<b>-39,3%</b>	<b>89</b>	<b>33</b>	<b>-62,9%</b>
... atribuível à Sonae	91	55	-39,3%	44	16	-62,9%

### Valorização dos ativos (OMV)<sup>(1)</sup> e alavancagem

mil milhões de euros



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

■ OMV atribuível à Sonae Sierra    - - - Loan-to-value

A Sonae Sierra tem procurado continuamente novas oportunidades de desenvolvimento, assim como de fortalecimento da sua atividade de prestação de serviços. Relativamente à **atividade de desenvolvimento**, atualmente, a Sonae Sierra possui os seguintes projetos: *Nuremberg* (Alemanha), *Málaga McArthurGlen Designer Outlet* (Espanha), expansão dos centros comerciais NorteShopping e Colombo (Portugal), *Jardín Plaza Cucuta* (Colômbia) e *Zenata* (Marrocos). Quanto à prestação de serviços, em 2017, a Sonae Sierra assinou 187 novos contratos no montante de €15.9 M.

Ao longo do último ano a Sonae Sierra continuou a implementar a estratégia de reciclagem de capital essencialmente através da venda parcial de ativos mais maduros. Em dezembro de 2017, a Sonae Sierra reduziu a sua participação de 50,1% para 20,0% no MaiaShopping e no GuimarãesShopping e concluiu a venda do AlbufeiraShopping e Centro Comercial Continente Portimão.

Ao mesmo tempo, a Sonae Sierra tem feito alguns esforços no sentido de reforçar o portefólio com a aquisição de novos ativos. Em fevereiro de 2017, o Albufeira Retail Park foi adquirido através do *Iberia Coop fund*, no qual a Sonae Sierra detém uma participação de 10%; em junho de 2017, 15% do *Area Sur Shopping Centre* (Espanha) foi adquirido numa parceria de 15/85 com a *AXA IM – Real Assets*. Ainda em 2017, a Sonae Sierra criou uma *joint-venture* com o Bankinter para a incorporação da ORES Socimi, um veículo de investimento de ativos imobiliários, que adquiriu 16 ativos na Ibéria no montante de €173 M.

De salientar que 2017 foi bastante positivo para a **atividade de refinanciamento**, tendo sido negociados €729 M em novos empréstimos bancários na Europa.

Em termos operacionais, a Sonae Sierra manteve um forte desempenho, marcado por elevadas taxas de ocupação tanto na Europa como no Brasil, tendo registado uma **taxa de ocupação global** de 96,0% em 2017. No Brasil, a diminuição em termos homólogos é explicada por movimentos regulares de rotação dos lojistas. A **variação de vendas dos lojistas no universo comparável de lojas** atingiu 3,2% na Europa suportado pela recuperação na Ibéria e 6,8% no Brasil, acima da inflação média de 3,5%. As **vendas dos lojistas** cresceram 8,9%, para €4.897 M em 2017 ajudado pela abertura do ParkLake.

O **volume de negócios da Sonae Sierra** aumentou 7,0% em termos homólogos, para €224 M em 2017. O EBIT melhorou 8,5% face a 2016, ascendendo a €105 M. O **resultado direto** atingiu €65 M, crescendo 14,0% em comparação com 2016 e o **resultado indireto** situou-se em €45 M em 2017, diminuindo quando comparado com 2016, impactado por um menor valor na reavaliação de ativos e pelo valor criado com a abertura do ParkLake na Roménia no 3T16.

A 31 de dezembro de 2017, o **NAV** atingiu €1.432 M, +1,0% comparando com o valor registado no final de 2016, devido ao resultado líquido que foi parcialmente compensado pelo pagamento de dividendos e impacto negativo da depreciação do Real Brasileiro (31 dezembro 2017 vs. 31 dezembro 2016). O **Loan-to-value** situou-se em 30%, 2 pontos percentuais acima de 2016.

## 5 RESULTADOS NOS

### Indicadores Financeiros

Milhões de euros	2016	2017	var.	4T16	4T17	y.o.y.
Receitas operacionais	1.515	1.562	3,1%	391	399	2,2%
EBITDA	557	581	4,3%	125	129	3,3%
Margem de EBITDA	36,7%	37,2%	0,4 p.p	32,0%	32,3%	0,4 p.p
Resultado líquido	90	124	37,3%	12	19	55,3%
Capex	393	381	-3,1%	100	117	17,0%
Free Cash Flow	-49	31	-	6	-3	-

### Indicadores Operacionais

('000)	2016	2017	var.	4T16	4T17	y.o.y.
RGUs totais (adições líquidas)	612	335	-	135	46	-
RGUs convergentes (adições líquidas)	533	263	-	114	19	-
Subscritores móvel (adições líquidas)	333	217	-	60	29	-
TV por subscrição (adições líquidas)	57	16	-	14	1	-
<b>RGUs totais</b>	<b>9.077</b>	<b>9.412</b>	<b>3,7%</b>	<b>9.077</b>	<b>9.412</b>	<b>3,7%</b>
RGUs convergentes	3.387	3.651	7,8%	3.387	3.651	7,8%
Clientes convergentes	680	721	6,1%	680	721	6,1%
ARPU/ subscritor único de acesso fixo (euros)	43	44	2,4%	43	44	0,7%

Os resultados da **NOS** referentes a 2017 foram divulgados a 12 de março de 2018 e encontram-se disponíveis em [www.nos.pt](http://www.nos.pt).

Em 2017, a **NOS** manteve a tendência de crescimento em todos os serviços core ao mesmo tempo que manteve um desempenho financeiro robusto.

As **receitas operacionais** aumentaram 3,1% em termos homólogos, totalizando €1.562 M em 2017, apoiado pelo desempenho de telecomunicações, audiovisuais e cinema.

O **EBITDA** ascendeu a €581 M, melhorando €24 M quando comparado com 2016, e correspondendo a uma margem de 37,2%.

O **resultado líquido** cresceu de €90 M registados em 2016 para €124 M em 2017, +37,3% em termos homólogos.

O **capex** diminuiu 3,1% face a 2016, para €381 M em 2017.

Relativamente aos indicadores operacionais, em 2017, o número total de **RGUs** aumentou 3,7% em comparação com 2016, para 9.412 milhares, e as **RGUs convergentes** fixaram-se em 3.651 milhares, +7,8% em termos homólogos.

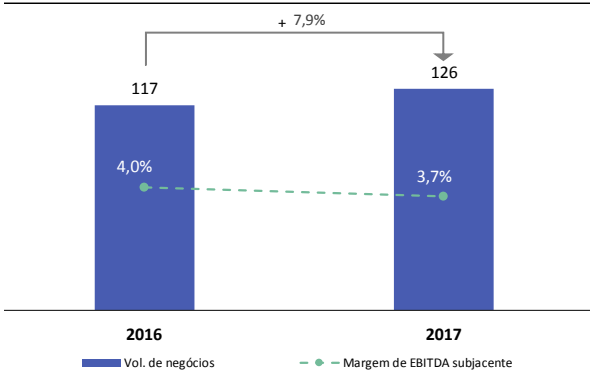
O **Free Cash Flow** da **NOS** depois do pagamento de dividendos de €103 M no 2T17, situou-se em €31 M, um forte crescimento comparando com os €49 M negativos em 2016.

## 6 RESULTADOS SONAE IM

### Portefólio

Participações maioritárias	Participações minoritárias
WeDo Technologies S21Sec Saphety Bizdirect InovRetail Bright Pixel	AVP Funds Stylesage Probe.ly Ometria Arctic Wolf Secucloud Continuum Security

### Volume de negócios e evolução do EBITDA subjacente (€M)



A **Sonae IM** tem continuado a implementar uma estratégia de gestão ativa do seu portefólio, com o claro objetivo de construir e gerir um conjunto de empresas de base tecnológica ligadas ao retalho e telecomunicações, alavancando as fortes competências do Grupo nestes segmentos e ambicionando desenvolver soluções inovadoras com um foco internacional.

Durante 2017, a Sonae IM entrou no capital de várias empresas, das quais: **Ometria**, uma empresa detentora de uma plataforma de marketing assente em Inteligência Artificial e com a ambição de centralizar todas as comunicações entre retalhistas e os seus clientes; **Arctic Wolf**, pioneira a nível global no mercado de *SOC-as-a-Service*, com tecnologia de ponta para gestão de deteção e resposta (MDR), e que fornece uma combinação única de tecnologia e serviços para rapidamente detetar e controlar ameaças; e a **Secucloud**, uma empresa sediada na Alemanha que fornece uma plataforma de segurança em *cloud* para a proteção de todos os dispositivos e sistemas operativos para Telco & ISPs, apresentando-se como uma solução de marca branca.

O **volume de negócios da Sonae IM** aumentou 7,9% em comparação com o ano anterior, atingindo €126 M em 2017. O **EBITDA subjacente** fixou-se em €5 M, +0,1% quando comparado com o mesmo período de 2016 e correspondendo a uma **margem de EBITDA subjacente** de 3,7%.

Em 2017, a Sonae IM registou **resultados indiretos** no valor de €4 M, impactados pela valorização dos fundos AVP, dos quais fazem parte as participações na Feedzai, especialista em prevenção de fraude, e na Outsystems, geridos pela Armilar Venture Partners.

## 7 RESULTADOS SONAE FS

### Indicadores Financeiros

Milhões de euros	2016	2017	var.	4T16	4T17	var.
Produção	665	819	23,1%	203	248	22,3%
Volume de Negócios	18	24	38,9%	5	7	36,3%
EBITDA subjacente	0,4	3,4	-	1,0	1,2	20,2%
Margem de EBITDA subjacente	2,5%	13,9%	11,5 p.p.	18,8%	16,6%	-2,2 p.p.

O **volume de negócios da Sonae FS** atingiu €24 M, crescendo 38,9% quando comparado com 2016. O **EBITDA subjacente** situou-se em €3,4 M melhorando €3 M em termos homólogos e correspondendo a uma **margem** de 13,9%.

Relativamente à operação do **Cartão Universo**, em 2017, o número de subscritores ultrapassou os 600 mil e a **produção total do Universo** totalizou €580 M, aumentando 41,2% face a 2016.

## 8 INFORMAÇÃO CORPORATIVA

---

### Principais eventos corporativos no 4T17

#### 3 de novembro de 2017

A Sonae procedeu à renovação automática do *Cash Settled Equity Swap* inicialmente celebrado em 15 de novembro de 2007, por um prazo adicional de 12 meses, até novembro de 2018.

### Eventos subsequentes

#### 1 de fevereiro de 2018

A Sonae anunciou a conclusão do acordo com a JD Sports Fashion Plc, a Balaiko Firaja Invest S.L. e a JD Sprinter Holdings 2010, S.L. (JD Sprinter), que visa a combinação da JD Sprinter com a Sport Zone, inicialmente anunciado ao mercado a 14 de setembro de 2017.

## 9 PERSPETIVAS FUTURAS E DIVIDENDOS

### Perspetivas para 2018

A **Sonae** irá continuar a implementar a sua estratégia, baseada em três pilares e ao mesmo tempo irá proporcionar a autonomia necessária a cada negócio no sentido de os tornar mais ágeis e criando assim mais valor para os acionistas. Como parte da estratégia da Sonae SGPS de proporcionar maior autonomia e foco às empresas do seu portefólio, o Conselho de Administração está atualmente a analisar a possibilidade de listar um portefólio de retalho, no qual a Sonae SGPS irá manter a participação maioritária. Nesta fase, não foi tomada qualquer decisão formal e detalhes adicionais serão fornecidos no devido tempo.

A **Sonae MC** continuará a melhorar a sua proposta de valor, nomeadamente através da expansão das suas lojas de proximidade, assegurando a liderança de preço e melhorando continuamente a qualidade dos perecíveis. A equipa continuará a explorar oportunidades nas avenidas de crescimento selecionadas, como por exemplo de Health & Wellness e expansão internacional.

A **Worten** irá manter-se focada na sua estratégia Ibérica e espera continuar a consolidar as suas quotas de mercado, beneficiando do ambiente macroeconómico.

A **Sonae Sports & Fashion** irá procurar oportunidades de expansão rentáveis enquanto ajusta a sua proposta de valor. Relativamente à **ISRG**, 2018 vai ser um ano para a consolidação desta parceria entre a Sport Zone e a JD Sprinter, assim como, para o contínuo crescimento do negócio.

A **Sonae IM** continuará a investir em cibersegurança assim como em empresas de base tecnológica relacionadas com retalho e telco.

A **Sonae FS** fortalecerá ainda mais a operação do cartão Universo através do crescimento do número de clientes e transações.

A **Sonae RP** aproveitará oportunidades que possam surgir para concretizar operações específicas de *Sale and Leaseback* com o objetivo de manter o nível de *freehold* definido, apoiando a expansão da rede de lojas de proximidade do Continente.

A **Sonae Sierra** vai continuar o desenvolvimento de alguns ativos específicos, nomeadamente Málaga em Espanha, Parma em Itália e Cúcuta na Colômbia, e ao mesmo tempo continuar a libertar capital de ativos mais maduros enquanto adquire outros ativos sempre que surgirem oportunidades interessantes.

A **NOS** será um *player* cada vez mais relevante no mercado de telecomunicações em Portugal, crescendo quota de mercado em todos os segmentos, investindo na qualidade de serviço e melhorando os níveis de eficiência.

### Proposta de distribuição de dividendos

Considerando o resultado líquido obtido de 2017 e, de acordo com a política de dividendos da Sociedade, o Conselho de Administração irá propor em Assembleia Geral de Acionistas o pagamento de um dividendo bruto de 0,042 euros por ação, 5% acima do dividendo distribuído no ano anterior. Este dividendo corresponde a um *dividend yield* de 3,7% relativamente à cotação de fecho do dia 31 de dezembro de 2017 (que se fixou em €1,126), e a um *payout ratio* de 64% face ao resultado direto atribuível aos acionistas da Sonae.

# 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>ABL (Área Bruta Locável)</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>Capex</b>	Investimento bruto em ativos fixos tangíveis, intangíveis e investimentos em aquisições.
<b>Capital investido líquido</b>	Dívida líquida + capital próprio.
<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 e outras aplicações de longo prazo.
<b>EBIT (direto)</b>	EBT direto - resultado financeiro.
<b>EBITDA</b>	EBITDA subjacente + resultados pelo método de equivalência patrimonial + itens não recorrentes.
<b>EBITDA subjacente</b>	EBITDA recorrente dos negócios que consolidam pelo método de consolidação integral.
<b>EBT (direto)</b>	Resultado direto antes impostos.
<b>EoP</b>	<i>End of Period</i> : final do período em análise.
<b>Gearing (contabilístico)</b>	Média dos quatro últimos trimestres considerando, para cada trimestre, o endividamento líquido total (EoP) / capital próprio (EoP).
<b>Gearing (valor de mercado)</b>	Média dos quatro últimos trimestres considerando, para cada trimestre, o endividamento líquido total (EoP) / capitalização bolsista considerando a cotação de fecho da Sonae no último dia de cada trimestre.
<b>Investimento técnico líquido</b>	Ativos tangíveis + ativos intangíveis + outros ativos imobiliários – depreciações e amortizações.
<b>Liquidez</b>	Caixa e equivalentes de caixa e investimentos correntes.

<b>Margem EBITDA</b>	EBITDA / volume de negócios.
<b>NAV (Valor de ativo líquido)</b>	Valor de mercado atribuível à Sonae Sierra - dívida líquida - interesses sem controlo + impostos diferidos passivos.
<b>OMV (Valor de mercado)</b>	Justo valor dos ativos imobiliários em funcionamento e em desenvolvimento (100%), avaliado por entidades independentes internacionais.
<b>Outros empréstimos</b>	Inclui obrigações, locação financeira e derivados.
<b>Propriedades de investimento</b>	Valor dos centros comerciais em operação detidos e co-detidos pela Sonae Sierra.
<b>Resultado direto</b>	Resultado do período antes de interesses sem controlo, excluindo contributos para os resultados indiretos.
<b>Resultado indireto</b>	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 por imparidade referentes a ativos não correntes (incluindo <i>goodwill</i> ) e (iv) provisões para ativos de risco. Adicionalmente e no que se refere ao portefólio da Sonae, incorpora: (i) imparidades em ativos imobiliários de retalho, (ii) reduções no <i>goodwill</i> , (iii) provisões (líquidas de impostos) para possíveis passivos futuros, e imparidades relacionadas com investimentos financeiros <i>non-core</i> , negócios, ativos que foram descontinuados (ou em processo de ser descontinuados/reposicionados); (iv) resultados de avaliações com base na metodologia <i>mark-to-market</i> de outros investimentos correntes que serão vendidos ou trocados num futuro próximo; e (v) outros temas não relevantes.
<b>RGU (Revenue generating unit)</b>	Unidade geradora de receita.
<b>Vendas no universo comparável de lojas (Lfl)</b>	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.

Nota: A Sonae implementou as seguintes alterações na sua estrutura de reporte: (i) desde o 1T17, a Maxmat encontra-se reportada na divisão “Sonae Retalho”, juntamente com a Sonae MC, Worten, Sonae Sports & Fashion e Sonae RP; e (ii) a MDS passou a ser consolidada através do Método de Equivalência Patrimonial e incluída na Sonae FS, no seguimento da venda de 1.773 ações da MDS SGPS à IPLF Holding, em junho de 2017. Entre o 1T16 e Junho 2017, a MDS foi registada como uma operação descontinuada.

**Demonstração da posição financeira**

Milhões de euros	2016	2017	var.
<b>TOTAL ATIVO</b>	<b>5.510</b>	<b>5.605</b>	<b>1,7%</b>
<b>Ativos não correntes</b>	<b>4.102</b>	<b>4.183</b>	<b>2,0%</b>
Ativos tangíveis e intangíveis	1.982	2.019	1,9%
Goodwill	655	634	-3,2%
Propriedades de investimento em operação	1	0	-100,0%
Outros investimentos	1.383	1.434	3,7%
Ativos por impostos diferidos	61	72	17,1%
Outros	19	24	22,8%
<b>Ativos correntes</b>	<b>1.409</b>	<b>1.422</b>	<b>1,0%</b>
Inventários	696	713	2,4%
Clientes	116	130	12,1%
Liquidez	345	365	5,6%
Outros	251	214	-14,7%
<b>CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>2.063</b>	<b>2.135</b>	<b>3,5%</b>
Atribuível aos acionistas	1.894	1.967	3,9%
Interesses sem controlo	169	168	-0,7%
<b>TOTAL PASSIVO</b>	<b>3.447</b>	<b>3.470</b>	<b>0,6%</b>
<b>Passivo não corrente</b>	<b>1.371</b>	<b>1.385</b>	<b>1,0%</b>
Empréstimos bancários	508	573	12,9%
Outros empréstimos	702	647	-7,9%
Passivos por impostos diferidos	113	132	16,5%
Provisões	26	19	-26,7%
Outros	22	13	-37,6%
<b>Passivo corrente</b>	<b>2.077</b>	<b>2.085</b>	<b>0,4%</b>
Empréstimos bancários	350	208	-40,7%
Outros empréstimos	11	61	-
Fornecedores	1.137	1.192	4,9%
Outros	579	623	7,7%
<b>CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO</b>	<b>5.510</b>	<b>5.605</b>	<b>1,7%</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](mailto:pavpinto@sonae.pt)  
Tel.: + 351 22 010 4794

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

Maria João Oliveira  
Comunicação Externa  
[mjfoliveira@sonae.pt](mailto:mjfoliveira@sonae.pt)  
Tel.: + 351 22 010 4745

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

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**