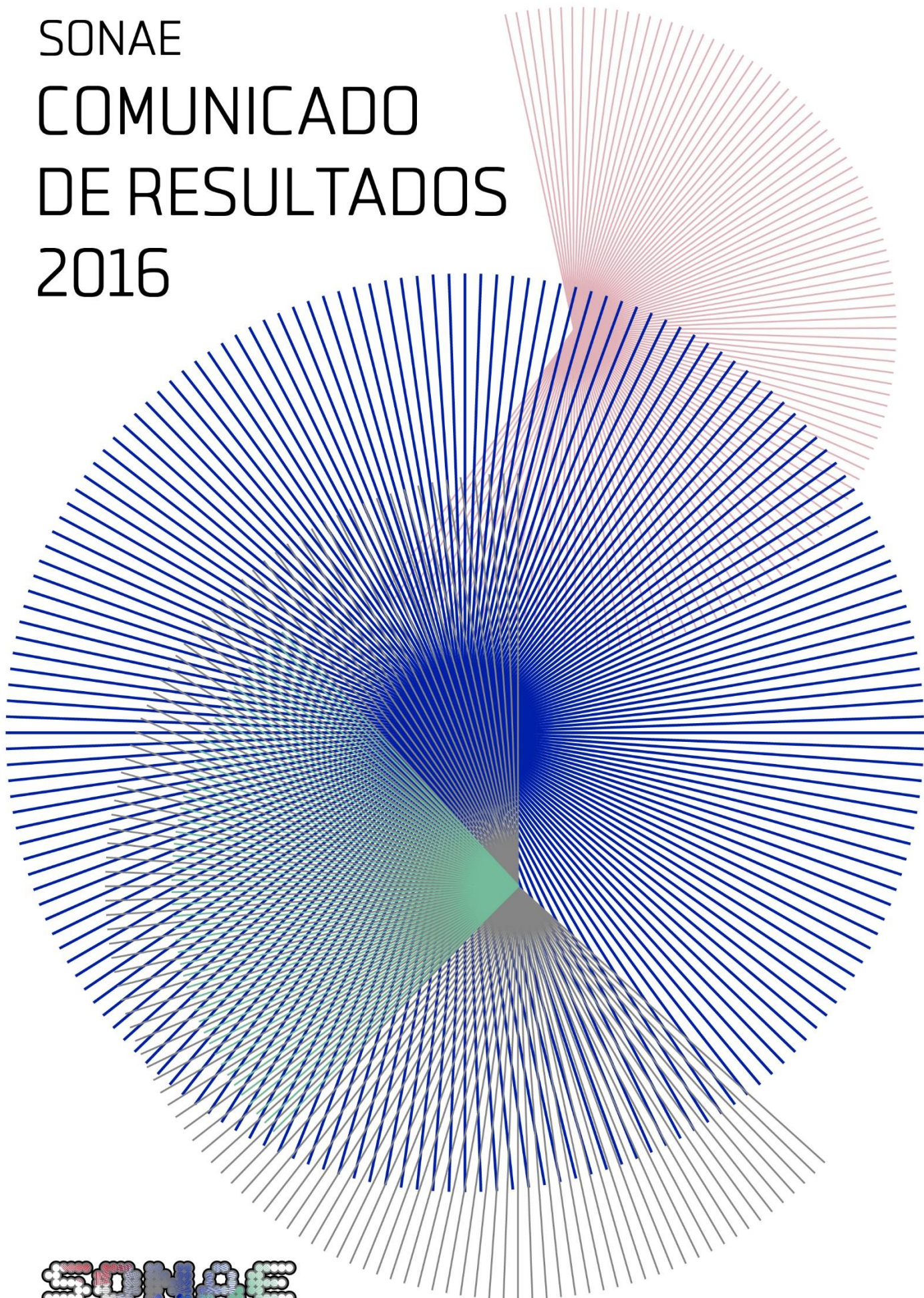


SONAE
COMUNICADO
DE RESULTADOS
2016



SONAE

1 DESTAQUES E MENSAGEM DO CEO

- Sonae alcança em 2016 uma evolução extremamente positiva do volume de negócios em 7,2%
- Sonae apresenta uma melhoria consistente da rentabilidade ao longo de todos os trimestres de 2016, levando a um aumento do EBITDA em 5,9% em 2016 e 14,0% no 4T16
- Sonae refinancia linhas de crédito no montante de €1.125 M em 2016, assegurando um balanço ainda mais robusto

"O ano de 2016 foi para a Sonae um ano de significativo progresso no desenvolvimento da estratégia corporativa e das diferentes áreas de atividade, com resultados muito relevantes em termos de crescimento e reforço das posições competitivas dos principais negócios.

Considerando as empresas sob influência de controlo, o volume de negócios alcançou 7.100 milhões de euros, crescendo mais de 6%, e o EBITDA ultrapassou os 1.000 milhões de euros, situando-se 4,2% acima do ano transato. O investimento total quase atingiu 900 milhões de euros.

Evoluímos para uma organização com unidades de negócio mais autónomas, mais ágeis e focadas, capazes de melhor responder à velocidade de mudança dos mercados em que atuam. Demos particular atenção ao fortalecimento dos negócios de retalho, centros comerciais e telecomunicações, sem descurar o investimento em avenidas de crescimento que capitalizam na base de ativos existente e que promovem o desenvolvimento de competências alinhadas com as tendências e necessidades dos mercados do futuro.

No total do retalho, ultrapassámos pela 1ª vez 5.000 milhões de euros de vendas, com contributos positivos de todos os negócios (mesmo excluindo as aquisições), e aumentámos a qualidade do portefólio com a inclusão da Salsa e da Go Natural, bem como de outras participações de dimensão mais reduzida, mas com elevada competência em e-commerce, data analytics ou gestão da energia. Foi ainda possível negociar um acordo com a JD Sports para a constituição de um forte operador ibérico de desporto, que capitaliza na dimensão e contributos fortemente complementares que as empresas que se integram possuem.

Na Sonae Sierra continuámos com sucesso a estratégia de redução do capital empregue em ativos maduros para investimento em novos centros e participações minoritárias em fundos que potenciem a prestação de serviços e o crescimento do parque de centros comerciais sob gestão. Destaca-se, neste contexto, a abertura do ParkLake Plaza, centro comercial de conceção inovadora e exemplar que introduziu novos standards no mercado Romeno e recolheu forte reconhecimento internacional.

Na NOS, mantivemos a capacidade de crescer e aumentar rentabilidade, ao mesmo tempo que continuámos a liderar a evolução das telecomunicações em Portugal, promovendo soluções de elevado valor para os clientes e toda a cadeia de valor deste setor de importância crucial na competitividade de qualquer país.

Na divisão de Investment Management, adquirimos posições relevantes em três importantes fundos de investimento com participações em algumas das mais promissoras empresas portuguesas do setor tecnológico, como a Outsystems ou a Feedzai, ao mesmo tempo que criámos uma organização capaz de gerir empresas em diferentes fases de evolução do seu modelo de negócio e em que a participação em movimentos de consolidação em mercado global se apresenta como forte promessa de geração de valor.

Toda esta evolução foi possível num ano em que continuámos a reforçar a estrutura financeira, uma vez que a dívida voltou a diminuir, a reduzir custo e a aumentar maturidade.

Temos assim consciência de que entramos em 2017 com uma empresa melhor, mais sólida, com um portefólio melhorado e acrescido conforto com a nossa estratégia, mas de onde nos vem maior confiança é da qualidade e dedicação das nossas pessoas que, vivendo com naturalidade os valores da Sonae, todos os dias se esforçam para cumprir melhor a missão que nos move."

Ângelo Paupério, Co-CEO da Sonae

2 DESEMPENHO E ESTRUTURA DE CAPITAL DA SONAE

Resultados consolidados Sonae

Milhões de euros	2015	2016	var.	4T15	4T16	var.
Volume de negócios	5.014	5.376	7,2%	1.375	1.494	8,6%
Sonae MC	3.490	3.687	5,6%	941	1.002	6,6%
Sonae SR ⁽¹⁾	1.294	1.438	11,1%	377	430	13,9%
Sonae RP	121	92	-24,2%	29	23	-21,8%
Sonae IM ⁽²⁾	249	258	3,7%	62	68	10,4%
E&A ⁽³⁾	-140	-98	-	-34	-29	-
Underlying EBITDA	331	320	-3,3%	105	109	4,2%
Sonae MC	215	210	-2,1%	63	63	1,1%
Sonae SR	5	35	-	14	27	89,1%
Sonae RP	109	80	-26,2%	26	20	-22,8%
Sonae IM ⁽²⁾	16	13	-21,4%	7	4	-47,0%
E&A ⁽³⁾	-15	-18	-	-5	-5	-
Margem Underlying EBITDA	6,6%	5,9%	-0,6 p.p.	7,6%	7,3%	-0,3 p.p.
Res. método equiv. patrim. ⁽⁴⁾	48	44	-9,2%	10	8	-19,5%
S. Sierra (resultado direto)	31	28	-6,8%	9	8	-10,9%
NOS	18	17	-5,0%	2	1	-16,7%
Itens não recorrentes	14	53	-	-14	-3	81,1%
EBITDA	393	416	5,9%	101	115	14,0%
Margem EBITDA	7,8%	7,7%	-0,1 p.p.	7,3%	7,7%	0,4 p.p.
D&A ⁽⁵⁾	-187	-203	-8,6%	-52	-57	-9,3%
EBIT	206	213	3,5%	49	58	19,0%
Resultado financeiro liq.	-57	-46	19,0%	-5	-9	-68,3%
EBT	149	167	12,1%	44	49	13,1%
Impostos	-21	-19	10,9%	-17	-21	-21,8%
Resultado direto ⁽⁶⁾	128	148	15,9%	26	28	7,3%
Resultado indireto	49	74	-	5	52	-
Resultado líquido total	177	222	25,6%	31	81	159,3%
Interesses sem controlo	-1	-7	-	2	-4	-
Res. liq. atribuível a acionistas	175	215	22,7%	33	77	134,2%

(1) O volume de negócios de Sports and Fashion foi reajustado quando comparado com a informação divulgada nas Vendas Preliminares de 2016. O volume de negócios de cada empresa da divisão de Sports and Fashion estava correto contudo houve uma alteração do critério contabilístico na rubrica de eliminações e ajustamentos introduzida neste comunicado de Resultados;

(2) Inclui contribuição da área de Tecnologia e Parcerias;

(3) Eliminações e ajustamentos;

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

(5) Depreciações e amortizações incluindo provisões e imparidades;

(6) Resultados diretos antes de interesses minoritários.

Capital investido líquido Sonae

Milhões de euros	2015	2016	var.
Capital investido líquido	3.088	3.279	6,2%
Investimento técnico	1.944	1.995	2,6%
Investimento financeiro	1.313	1.372	4,5%
Goodwill	606	654	8,0%
Fundo de maneo	-775	-741	4,4%
Capital próprio + Interesses s/ controlo Sonae	1.795	2.064	15,0%
Dívida líquida Sonae ⁽¹⁾	1.293	1.215	-6,0%
Dívida líquida / Capital investido	41,9%	37,0%	-4,8 p.p.

(1) Dívida financeira líquida + saldo de suprimentos.

O volume de negócios consolidado da Sonae atingiu €5.376 M, aumentando 7,2%, quando comparado com 2015, beneficiando do desempenho positivo de todos os negócios com exceção da RP, impactada pelo menor nível de *freehold*.

O EBITDA da Sonae aumentou €23 M em 2016, para €416 M, devido maioritariamente:

- a uma melhoria de €30 M no *underlying* EBITDA da SR: de aproximadamente €8 M na Worten e €21 M na divisão de *Sports and Fashion* (alavancada, essencialmente, pela consolidação da Losan e da Salsa, mas também pela contribuição positiva do portefólio original);
- ao impacto do investimento em preço na MC e da expansão do parque de lojas, que resultou numa redução de €5 M no *underlying* EBITDA; e,
- à contribuição positiva da rubrica de itens não recorrentes.

O resultado financeiro líquido da Sonae melhorou €11 M, registando €46 M negativos em 2016, em resultado do valor mais baixo da dívida líquida e do menor custo da dívida. O custo médio das linhas de crédito utilizadas continuou a diminuir, situando-se em 1,3% a 31 de dezembro de 2016. De destacar que os resultados financeiros da Sonae excluem os negócios da Sonae Sierra e da NOS.

O resultado direto da Sonae totalizou €148 M, aumentando 15,9% quando comparado com 2015. Este resultado deveu-se a um valor de EBITDA mais elevado, ao resultado financeiro líquido menos negativo e ao menor nível de impostos registado, não obstante o valor mais elevado de depreciações e amortizações.

Os resultados indiretos da Sonae atingiram €74 M, beneficiando do contributo da Sierra (tanto o efeito positivo da valorização dos ativos da Sierra em 2016, como o valor criado com a abertura do ParkLake na Roménia, no 3T16) e de um conjunto de movimentos relacionados com transações realizadas em ativos financeiros.

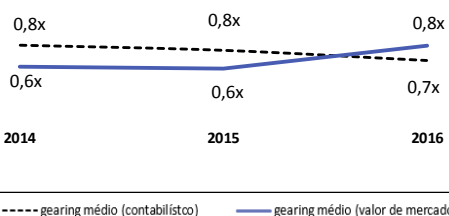
O resultado líquido atribuível a acionistas fixou-se nos €215 M, aumentando 22,7% quando comparado com o ano anterior, beneficiando do desempenho ao nível do resultado direto e indireto.

O capital próprio da Sonae totalizou €2.064 M em 2016, €270 M acima de 2015.

A dívida líquida da Sonae estabeleceu-se nos €1.215 M, diminuindo 6,0% em comparação com 2015.

2 DESEMPENHO E ESTRUTURA DE CAPITAL DA SONAE

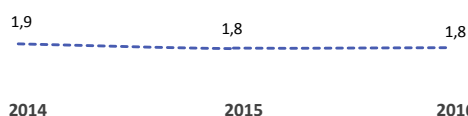
Gearing



Milhões de euros	2015	2016	var.
Dívida financeira líquida	1.290	1.215	-5,8%
MC, SR e RP	646	683	5,8%
IM	15	9	-37,1%
Holding e outros	629	522	-17,0%
Dívida líquida Sonae	1.293	1.215	-6,0%

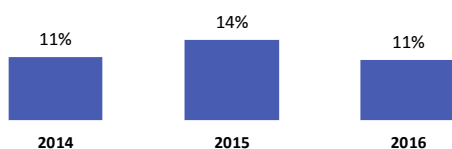
Estrutura de Capital - MC, SR e RP

Dívida líquida / EBITDA



Estrutura de Capital

Rácios de Loan-to-value (%) - Holding



Capex Sonae

Milhões de euros	2015	2016	% Vol. neg.
Capex	300	437	8,1%
Sonae MC	114	167	4,5%
Sonae SR	111	152	10,6%
Sonae RP	60	62	67,8%
Sonae IM	11	51	19,9%

O **gearing médio contabilístico** situou-se em 0,7x, diminuindo 0,1x quando comparado com 2015. O **gearing médio em valores de mercado** fixou-se em 0,8x, aumentando em termos homólogos motivado, sobretudo, pela evolução do valor de mercado da Sonae.

A Sonae continua focada em apresentar uma estrutura de capital robusta, otimizando os custos de financiamento e, ao mesmo tempo, mantendo reservas de liquidez e melhorando o perfil de maturidade da dívida.

A Sonae implementou, em 2016, um **ambicioso programa de refinanciamento** com o objetivo de reforçar a sua estrutura de capital, tendo lançado um concurso formal com um grupo de bancos locais e internacionais, refinanciando mais de **€1.125 M**, dos quais €775 M em linhas de longo-prazo e €350 M em linhas de curto-prazo, permitindo o aumento do perfil de maturidade média da dívida, que se manteve acima de 4 anos. Deste modo, a Sonae continuou a cumprir o objetivo de não possuir necessidades de refinanciamento para os 18 meses seguintes tendo, ao mesmo tempo, melhorado as suas condições gerais de financiamento.

A **dívida financeira líquida da MC, SR e RP** foi de €683 M em 2016, €37 M acima de 2015, em virtude do *cash-out* relacionado com a aquisição de 50% do capital da Salsa e, ainda, da consolidação da dívida da mesma. O **rácio da dívida líquida face ao EBITDA** totalizou 1,8x, mantendo o nível registado em 2015.

A **dívida líquida da holding** foi de €522 M, diminuindo 17,0% em termos homólogos e beneficiando da venda da participação direta no capital da NOS, em junho de 2016. O rácio de **loan-to-value da holding** situou-se em 11%, beneficiando da menor dívida líquida da holding.

O **Capex da Sonae** aumentou de €300 M para €437 M, maioritariamente devido à MC, SR e IM:

- o **Capex da MC** aumentou €53 M, para €167 M, motivado pela aceleração da expansão do parque de lojas, que incluiu a abertura de 25 lojas Continente Bom Dia, 1 hipermercado Continente e 25 lojas da Well's;

- o **Capex da SR** atingiu €152 M em 2016, aumentando €41 M, mais do que explicado pelo Capex relacionado com a aquisição da Salsa, formalizada em 30 de junho de 2016;

- o **Capex da RP** totalizou €62 M em 2016, mantendo-se relativamente estável quando comparado com 2015. O Capex da RP é impactado pela expansão do parque de lojas da MC, bem como por futuros desenvolvimentos;

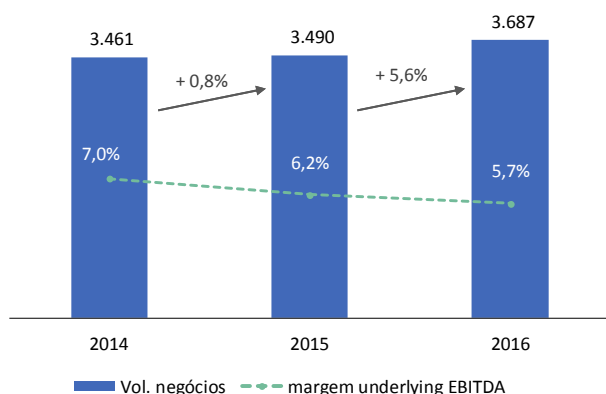
- o **Capex de IM** atingiu €51 M em 2016, aumentando €40 M quando comparado com 2015 devido, sobretudo, às aquisições na área de tecnologia: InovRetail e Armiliar Venture Partners.

3 RESULTADOS SONAE MC

Volume de negócios e *underlying* EBITDA

Milhões de euros	2015	2016	var.	4T15	4T16	var.
Vol. de negócios	3.490	3.687	5,6%	941	1.002	6,6%
Vendas univ. comp. lojas (%)	-1,7%	1,9%	-	-0,2%	2,1%	-
<i>Underlying</i> EBITDA	215	210	-2,1%	63	63	1,1%
Margem <i>underlying</i> EBITDA	6,2%	5,7%	-0,5 p.p.	6,7%	6,3%	-0,3 p.p.

Evolução do Volume de Negócios e *Underlying* EBITDA



O **volume de negócios** da MC atingiu €3.687 M em 2016, aumentando 5,6% quando comparado com o ano anterior. Este desempenho foi suportado por um crescimento de 1,9% das **vendas no universo comparável de lojas** e pela expansão do parque de lojas, destacando-se a abertura de 1 hipermercado Continente, 25 Continente Bom Dia e 77 lojas Meu Super. A expansão destes dois últimos formatos contribuiu para aumentar o número de lojas de conveniência da MC.

Numa base trimestral, o **volume de negócios** no 4T16 ultrapassou, pela primeira vez, a fasquia dos €1.000 M, atingindo €1.002 M e aumentando 6,6% quando comparado com o 4T15. Como resultado, a MC continuou a aumentar a sua quota de mercado, o que ocorreu de forma consistente ao longo do ano.

Em Portugal, o ambiente competitivo continua extremamente intenso, o que naturalmente tem efeitos na rentabilidade. Não obstante o investimento continuado ao nível da competitividade de preço, a **margem de *underlying* EBITDA** da MC foi de 5,7%, 50 pontos base abaixo de 2015, e fixou-se em 6,3% no 4Q16, 34 pontos base abaixo do 4T16. Ainda numa base trimestral, é de referir que o desempenho do ***underlying* EBITDA** da MC foi estável e atingiu €63 M no 4T16.

A melhoria da proposta de valor foi um dos maiores objetivos da MC para 2016. A empresa permaneceu focada na monitorização de uma série de indicadores chave, onde se incluem a perceção de preço, a competitividade ao nível de preço e a satisfação do cliente. Ao mesmo tempo, com o objetivo de estabelecer a marca Continente como especialista em perecíveis, a marca trabalhou no sentido de melhorar e de comunicar a sua oferta.

Ainda em 2016, a MC deu alguns passos para reforçar a sua posição no segmento de Saúde e bem-estar, segmento este onde a Sonae MC havia já desenvolvido uma proposta de valor, quer através da Área Viva, um espaço especializado em alimentação orgânica e saudável nas lojas Continente, quer através das parafarmácias Well's. O acordo para a aquisição da Go Natural e a abertura do primeiro supermercado especializado em alimentação orgânica, que ocorreram no 4T16, tiveram por objetivo consolidar a presença da MC num segmento com elevado potencial de crescimento.

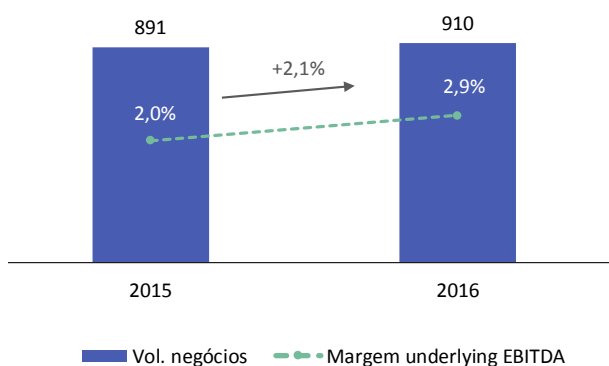
4 RESULTADOS SONAE SR

Desempenho por negócio

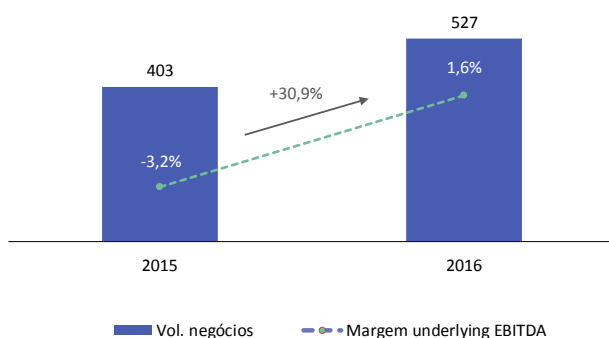
Milhões de euros	2015	2016	var.	4T15	4T16	var.
Vol. de negócios ⁽¹⁾	1.294	1.438	11,1%	377	430	13,9%
Worten	891	910	2,1%	266	276	4,0%
Sports and Fashion ⁽¹⁾	403	527	30,9%	112	154	37,6%
Lfl (%)	-1,1%	2,5%	-	-0,1%	3,8%	-
Worten	0,0%	3,3%	-	1,5%	4,0%	-
Sports and Fashion	-2,9%	1,0%	-	-3,2%	3,3%	-
Underlying EBITDA	5	35	-	14	27	89,1%
Worten	18	26	43,8%	16	17	9,5%
Sports and Fashion	-13	8	-	-2	10	-
Margem underlying EBITDA (%)	0,4%	2,4%	2,0 p.p.	3,8%	6,3%	2,5 p.p.
Worten	2,0%	2,9%	0,8 p.p.	6,0%	6,3%	0,3 p.p.
Sports and Fashion	-3,2%	1,6%	4,8 p.p.	-1,4%	6,3%	7,7 p.p.

(1) O volume de negócios de *Sports and Fashion* foi reajustado quando comparado com a informação divulgada no documento de Vendas Preliminares de 2016. O volume de negócios de cada empresa da divisão de *Sports and Fashion* encontrava-se correto, contudo procedeu-se, neste comunicado de Resultados, a uma alteração contabilística na rubrica de eliminações e ajustamentos.

Evolução do Volume de Negócios e Underlying EBITDA da Worten



Evolução do Volume de Negócios e Underlying EBITDA de Sports and Fashion



A **Worten** continuou a implementar a sua estratégia omnicanal na Ibéria, que envolve a criação de uma operação totalmente integrada, apoiada por uma rede de lojas físicas e duas plataformas de e-commerce recentemente renovadas (inicialmente em Espanha e posteriormente em Portugal). Gostaríamos de realçar o desempenho extremamente positivo da plataforma em Portugal, lançada em novembro de 2016, com um aumento significativo das vendas online.

O **volume de negócios** da **Worten** registou €910 M, o que representa um crescimento de 2,1% quando comparado com 2015, e reflete um crescimento da quota de mercado de 20 pontos base¹ em Portugal.

A **Worten** manteve-se focada em melhorar a rentabilidade na Ibéria, tendo aumentado o **underlying EBITDA** em €8 M em 2016, para €26 M (2,9% do volume de negócios). Numa base trimestral, o **underlying EBITDA** aumentou 9,5%, e atingiu €17 M, apesar do esforço de melhoria da operação através do incremento da qualidade de serviço, e da dinâmica promocional elevada no mercado em Portugal.

A divisão de **Sports and Fashion** inclui um portefólio original de negócios, que inclui a Sport Zone, a MO e a Zippy, assim como duas empresas adquiridas no 4T15 e 2T16, respetivamente: a Losan e a Salsa.

O **volume de negócios** de **Sports and Fashion** aumentou 30,9% em 2016, para €527 M. Este crescimento resultou, em grande medida, das contribuições da Losan e da Salsa, e também do desempenho do portefólio original. A Sport Zone manteve a tendência positiva de vendas por metro quadrado, não obstante o aumento do número de lojas. A Zippy registou um forte desempenho na variação de vendas no universo comparável de lojas de 10% em Portugal e de 6% em Espanha. A MO apresentou sinais positivos, especialmente no 4T16. Numa base trimestral, o **volume de negócios** de **Sports and Fashion** aumentou 37,6%, para €154 M.

O **underlying EBITDA** de **Sports and Fashion** totalizou €8 M, registando uma melhoria de €21 M em termos homólogos. Este aumento beneficiou da consolidação dos resultados da Salsa e da Losan, assim como da contribuição positiva do portefólio original, no qual todos os negócios aumentaram a rentabilidade.

O MoU recentemente anunciado com a JD Group e a JD Sprinter é um importante passo para a criação de um Grupo que se irá tornar no segundo maior Grupo Ibérico de desporto, gerando escala e recursos para continuar o atual momento de crescimento da JD, da Sport Zone e Sprinter e atingir níveis atrativos de rentabilidade, o que irá certamente adicionar valor ao portefólio da divisão de **Sports and Fashion**.

Em conclusão, o **volume de negócios** da **SR** registou €1.438 M em 2016, aumentando 11,1% quando comparado com 2015, suportado pela Worten e pela divisão de **Sports and Fashion**. Em relação ao **underlying EBITDA** da **SR**, este atingiu €35 M em 2016, também impulsionado por ambas as divisões da **SR**.

¹ De acordo com GfK em dezembro de 2016, última informação disponível.

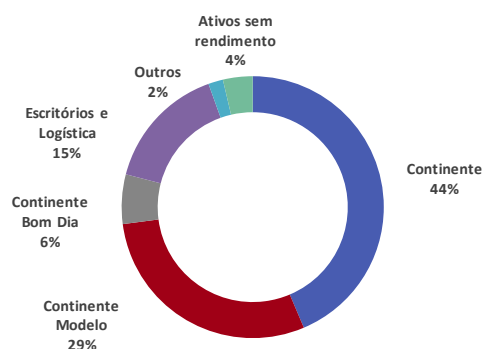
5 RESULTADOS SONAE RP

Volume de Negócios e Underlying EBITDA

Milhões de euros	2015	2016	var.	4T15	4T16	var.
Volume de Negócios	121	92	-24,2%	29	23	-21,8%
Underlying EBITDA	109	80	-26,2%	26	20	-22,8%
Margem de underlying EBITDA	90,0%	87,5%	-2,5 p.p.	89,6%	88,5%	-1,2 p.p.

Portefólio da RP

como % do Valor Contabilístico Bruto



A **RP** é a unidade de negócio responsável pela gestão do portefólio de imobiliário de retalho da Sonae. Em 31 de dezembro de 2016, o **valor contabilístico bruto** do seu portefólio de ativos era de €1.260 M, equivalente a um **valor contabilístico líquido** de €931 M.

Ao longo de 2016, a **RP** continuou a implementar a sua estratégia de monetização de ativos, tendo completado 4 operações de *Sale and Leaseback*. O *cash-in* resultante ascendeu a €251 M, representando ganhos de capital de aproximadamente €70 M. Esta estratégia permitiu libertar capital de ativos mais maduros mantendo, ao mesmo tempo, um nível adequado de flexibilidade operacional. O nível de *freehold* da MC situa-se, atualmente, em 50%, atingindo o *target* anunciado. Em 31 de dezembro de 2016, o portefólio da MC incluía: 21 lojas Continente, 62 lojas Continente Modelo e 26 lojas Continente Bom Dia. Relativamente à SR, o nível de *freehold* fixou-se, em 2016, em 21%.

Em 2016, o **volume de negócios** da **RP** diminuiu 24,2%, para €92 M, devido, maioritariamente, à redução do nível de *freehold* da MC, de 62% no final de 2015, para 50%. O **underlying EBITDA** atingiu €80 M, correspondendo a uma **margem de underlying EBITDA** de 87,5%.

6 RESULTADOS SONAE IM

Portefólio de IM

WeDo Technologies	Mowwo
Saphety	Brightpixel
Bizdirect	InovRetail
S21Sec	Armilar Venture Partners

Volume de Negócios e Underlying EBITDA

Milhões de euros	2015	2016	var.	4T15	4T16	var.
Volume de Negócios	115	117	1,6%	26	29	9,8%
Underlying EBITDA	10	5	-52,8%	4	2	-56,8%
Margem de underlying EBITDA	8,6%	4,0%	-4,6 p.p.	13,5%	5,3%	-8,2 p.p.

A **IM** possui uma estratégia de gestão ativa do portefólio, com o claro objetivo de construir e gerir um portefólio de empresas de base tecnológica ligadas ao retalho e telecomunicações, ambicionando desenvolver soluções inovadoras e possuindo um foco internacional. As suas principais áreas de interesse incluem soluções de *business analytics*, soluções de mobilidade em retalho, tecnologia *in-store*, *fraud assurance* e cibersegurança. A Armilar Venture Funds inclui 3 Venture Capital Funds, nos quais a Sonae IM possui unidades de participação adquiridas ao Novo Banco, em dezembro de 2016, data da última aquisição da Sonae IM. Com esta aquisição, a IM reforçou o seu portefólio com participações consideráveis em empresas líderes no setor tecnológico como a Outsystems e Feedzai.

A **Sonae IM** inclui uma área de Parcerias - MDS, Maxmat, Tlantic e Público - que alcançou, em 2016, um **volume de negócios** de €142 M e um **underlying EBITDA** de €9 M.

No negócio de Tecnologia, o **volume de negócios** de **IM** foi de €117 M, aumentando 1,6% face a 2015. O **underlying EBITDA** totalizou €5 M, correspondendo a uma **margem de underlying EBITDA** de 4,0%.

7 RESULTADOS SONAE SIERRA

Indicadores Operacionais

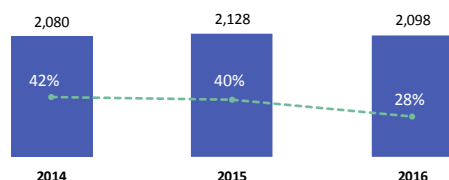
	2015	2016	var.
Visitantes (milhões)	433	430	-0,6%
Europa & Novos Mercados	326	333	2,1%
Brasil	107	97	-8,8%
Taxa de ocupação (%)	95,2%	96,6%	1,3 p.p.
Europa	96,1%	97,1%	1,0 p.p.
Brasil	92,6%	94,8%	2,2 p.p.
Evol. Vendas de lojistas (no universo comparável)			
Europa	3,1%	3,4%	-
Brasil (moeda local)	2,8%	0,9%	-
Vendas de lojistas (milhões euros)	4.501	4.495	-0,1%
Europa (milhões euros)	3.182	3.285	3,2%
Brasil (milhões euros)	1.319	1.211	-8,2%
Brasil (milhões reais)	4.806	4.644	-3,4%
Nº de centros comerciais sob gestão (EoP)	66	65	-1
Europa	54	55	1
Brasil	12	10	-2
Nº de centros comerciais detidos/co-detidos (EoP)	45	45	0
Europa	35	36	1
Brasil	10	9	-1
ABL centros geridos ('000 m²)	2.273	2.316	1,9%
Europa e Novos Mercados	1.742	1.835	5,3%
Brasil	531	481	-9,3%

Indicadores Financeiros

Milhões de euros	2015	2016	var.	4T15	4T16	var.
Volume de negócios	226	209	-7,2%	64	59	-7,4%
EBIT	105	97	-8,2%	29	26	-9,4%
Margem EBIT	46,6%	46,1%	-0,5 p.p.	44,9%	44,1%	-0,7 p.p.
Resultado direto	61	57	-7,1%	19	16	-11,8%
Resultado indireto	81	125	54,3%	28	72	156,0%
Resultado líquido	142	181	27,9%	47	89	89,2%
... atribuível à Sonae	71	91	27,9%	23	44	89,2%

Valorização dos ativos (OMV)⁽¹⁾ e alavancagem

mil milhões de euros



⁽¹⁾ Inclui propriedades de investimento a valor de mercado e propriedades em desenvolvimento a custo.

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

Ao longo de 2016, a **Sierra** continuou a implementar a sua estratégia de reciclagem de capital, que atua como motor do crescimento futuro, ao libertar capital para financiar novos desenvolvimentos e expandir a atividade de prestação de serviços.

No último ano, em termos de **vendas de ativos**, a Sierra vendeu 41% do Loop5, na Alemanha, diluiu 25% da sua posição no Sierra Portugal Fund e reduziu a sua participação no AlgarveShopping, Estação Viana Shopping e Luz del Tajo (no âmbito de uma parceria com a CBRE Global Investment Partners).

O ParkLake, inaugurado na Roménia no dia 1 de setembro de 2016, foi o **desenvolvimento** mais significativo de 2016. Com uma taxa de ocupação de 97,1% em 2016, os resultados obtidos até ao momento foram bastante positivos. Os restantes projetos em desenvolvimento incluem: o McArthurGlen Designer Outlet Málaga (Espanha), a expansão do NorteShopping (Portugal), o Jardín Plaza Cucuta (Colômbia) e o Zenata (Marrocos).

Em dezembro de 2016, a Sonae Sierra e o Bankinter lançaram a ORES Socimi – um veículo de investimento imobiliário, com o objetivo de investir em ativos com rendas de longo prazo como hipermercados e supermercados ou *retail parks*, entre outros ativos localizados nas cidades de maior dimensão na Ibéria. O investimento total deverá ascender a €400 M, através de capital próprio e financiamento numa base 50:50. A Sierra será responsável pela gestão imobiliária dos ativos e pela gestão administrativa da empresa.

O **Resultado Indireto** atingiu €125 M em 2016, beneficiando da elevada compressão das *yields*, principalmente na Ibéria, e também do efeito positivo do valor criado no desenvolvimento do ParkLake. Assim, em 31 de dezembro de 2016, o montante relativo ao **Investimento e Propriedades em Desenvolvimento** atribuível à Sierra foi de €2,098 mil milhões, €30 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 efeito positivo da taxa de câmbio do Real Brasileiro (final 12M16 vis-à-vis final 12M15) e da reavaliação de ativos.

O **desempenho operacional** da **Sierra** continuou a evidenciar a qualidade e a gestão eficiente dos ativos da Sierra: na **Europa**, as vendas dos lojistas aumentaram 3,2%, para €3.285 M, correspondendo a um aumento de 3,4% no universo comparável de lojas e as taxas de ocupação aumentaram para 97,1%; no **Brasil**, as vendas de lojistas aumentaram 0,9% no universo comparável de lojas, mantendo a tendência positiva registada no trimestre anterior, mas diminuindo 3,4% em termos homólogos, para 4.644 M reais, devido ao ambiente macroeconómico ainda desafiante. Apesar disso, as taxas de ocupação continuaram a crescer, atingindo 94,8% em 2016, 220 pontos base acima de 2015.

O **volume de negócios** da Sierra atingiu €209 M, o que representa uma diminuição de 7,2% face a 2015, em virtude, sobretudo, das vendas de ativos. O **EBIT** fixou-se nos €97 M, menos 8,2% em termos homólogos, correspondendo a uma **margem EBIT** de 46,1%. Excluindo as alterações no portefólio e o efeito cambial desfavorável, o **EBIT** teria aumentado 6% devido a um maior nível de receitas com rendas e maior margem EBITDA dos serviços prestados.

O **NAV (Net Asset Value)** alcançou €1,418 mil milhões no final de 2016, €239 M acima do valor registado em dezembro de 2015, em virtude do resultado direto e indireto do período e do efeito cambial favorável, deduzidos do pagamento de dividendos. O **Loan-to-value** atingiu 28% em 2016, valor que compara com 40% em 2015, uma melhoria que reflete a posição de *cash* da empresa.

8 RESULTADOS NOS

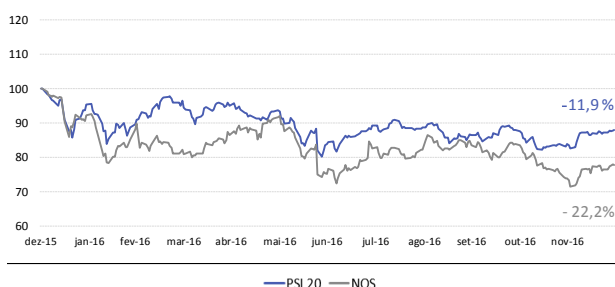
Indicadores Financeiros

Milhões de euros	2015	2016	var.	4T15	4T16	var.
Receitas operacionais	1.444	1.515	4,9%	376	391	3,8%
EBITDA	533	557	4,4%	123	125	1,4%
Margem de EBITDA	36,9%	36,7%	-0,2 p.p	32,7%	32,0%	-0,8 p.p
Resultado líquido	83	90	9,3%	9	12	30,5%
Capex	408	393	-3,8%	114	100	-12,0%

Indicadores Operacionais

('000)	2015	2016	var.	4T15	4T16	var.
RGUs totais (adições líquidas)	839	612	-	188	135	-
RGUs convergentes (adições líquidas)	1.000	534	-	189	116	-
Subscritores móvel (adições líquidas)	480	333	-	98	60	-
TV por subscrição (adições líquidas)	67	57	-	22	15	-
RGUs totais	8.465	9.077	7,2%	8.465	9.077	7,2%
RGUs convergentes	2.854	3.387	18,7%	2.854	3.387	18,7%
Cientes convergentes	591	680	15,1%	591	680	15,1%
ARPU/ subscritor único de acesso fixo (euros)	42	43	3,1%	43	44	2,1%

Desempenho do preço da ação



A **NOS** publicou os resultados a 2 de março de 2017, que se encontram disponíveis em www.nos.pt.

A **NOS** continuou a evidenciar um forte desempenho operacional e financeiro.

O **volume de negócios** aumentou 4,9% em termos homólogos, para €1.515 M, mantendo o sólido desempenho ao nível de todos os segmentos.

O **EBITDA** registou €557 M, crescendo 4,4% quando comparado com 2015 e correspondendo a uma **margem EBITDA** de 36,7%.

O **resultado líquido** cresceu 9,3% face a 2015, totalizando €90 M.

As **RGUs totais** aumentaram 7,2%, para 9,077 M, ultrapassando o limiar dos 9 milhões. Já o número de **RGUs convergentes** aumentou para 3,387 M, constituindo um aumento de 18,7% em termos homólogos.

Durante 2016, a capitalização bolsista da empresa desvalorizou 22,2%, correspondendo a uma diminuição do preço da ação de €7,25 para €5,64.

No mesmo período, o PSI20, o principal índice nacional, desvalorizou 11,9%.

A **NOS** aprovou uma proposta para submeter em Assembleia Geral Anual de Acionistas o pagamento de um dividendo bruto de €0,20 por ação, que representa um acréscimo de 25% face ao dividendo distribuído no ano anterior.

9 INFORMAÇÃO CORPORATIVA

Principais eventos corporativos no 4T16

2 de dezembro de 2016

A Sonae anunciou que concluiu um acordo com os acionistas da GO WELL - Promoção de Eventos, Catering e Consultoria, S.A. (Go Well) para a aquisição de uma participação de 51% no capital da Go Well.

Na sequência da recente aprovação da Autoridade da Concorrência, esta transação encontra-se, ainda, dependente da obtenção de um conjunto de acordos com terceiros.

30 de dezembro de 2016

A Sonae concluiu a operação de venda e posterior arrendamento (*sale and leaseback*) da propriedade onde a Sonae MC opera o hipermercado Continente Albufeira, localizado no Centro Comercial Algarve Shopping. Para tal, a Sonae RP alienou a totalidade do capital da 'Imoconti', a sociedade detentora do ativo em questão. Esta operação totalizou €21,4 M e gerou um ganho de capital de, aproximadamente, €3,4 M.

Eventos subsequentes

17 de fevereiro 2017

A Sonae Sierra e o Bankinter lançaram a Socimi no Alternative Stock market. Esta empresa listada de investimento imobiliário foi criada em dezembro de 2016, e o foco de investimento são hipermercados, supermercados, *retail parks* e *high street retail*. O seu portefólio de ativos não incluirá Centros Comerciais.

9 de março de 2017

A Sonae anunciou que assinou com a JD Sports Fashion Plc (JD Group), e com a JD Sprinter Holdings (JD Sprinter), um Memorando de Entendimento (MoU) que prevê a combinação dos negócios na Península Ibérica da JD Group e da JD Sprinter com a Sport Zone.

Este MoU estabelece os parâmetros principais para a criação de um Grupo Ibérico de desporto que terá como acionistas a JD Group, a Sonae e a família acionista da JD Sprinter, com posições de aproximadamente 50%, 30% e 20%, respetivamente.

10 PERSPETIVAS FUTURAS E DIVIDENDOS

Perspetivas para 2017

Em 2017, a Sonae irá continuar a implementar a sua estratégia, baseada em três pilares: reforçar e alavancar os seus ativos e competências chave, potenciar a expansão internacional e diversificar modelos de negócio e estilos de investimento. Adicionalmente, como gestora ativa do seu portefólio, irá continuar a atuar no sentido de encontrar as soluções com mais potencial de criação de valor para os seus ativos.

A **MC** continuará focada em reforçar a sua posição de liderança no setor de retalho alimentar, melhorando continuamente a sua proposta de valor e expandindo a sua presença através de formatos de conveniência. Ao mesmo tempo, a **MC** irá explorar oportunidades de negócio em segmentos de mercado adjacentes, nomeadamente em Saúde e Bem-estar. Apesar do intenso ambiente competitivo, a **MC** acredita ser capaz de manter níveis de rentabilidade de referência em 2017.

A **Worten** vai continuar a implementar a sua estratégia omnicanal na Ibéria. Tal implicará a criação de uma operação cada vez mais robusta, capaz de melhorar a sua posição no mercado de eletrónica. A divisão de **Sports and Fashion** continuará a trabalhar no sentido de expandir geograficamente o seu portefólio de marcas e, ao mesmo tempo, melhorar a rentabilidade, já alavancada pela margem EBITDA de dois dígitos da Salsa. O MoU recentemente anunciado traz-nos expectativas bastante positivas, uma vez que a divisão de **Sports and Fashion** irá adquirir uma posição mais competitiva, forte e rentável no segmento de desporto.

A **Sierra** manter-se-á focada na sua estratégia de reciclagem de capital, desinvestindo em projetos maduros e investindo em projetos com elevadas perspetivas de crescimento. Continuará igualmente concentrada no fornecimento de serviços a terceiros. O sólido desempenho operacional demonstra a qualidade dos seus ativos e permite expectativas positivas para os anos vindouros.

Na **NOS**, o desempenho operacional e financeiro atingido em 2016 representa mais um passo para a concretização do objetivo de se tornar num *player* ainda mais relevante no mercado de telecomunicações.

Embora ainda cautelosos em relação ao próximo ano, os resultados alcançados em 2016 reforçam a nossa expectativa positiva para 2017.

Proposta de distribuição de dividendos

Considerando o resultado líquido obtido de 2016 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 0,04 euros por ação, 5% acima do dividendo distribuído no ano anterior. Este dividendo corresponde a um *dividend yield* de 4,6% relativamente à cotação de fecho do dia 31 de dezembro de 2016 (que se fixou em €0,87), e a um *payout ratio* de 54% face ao resultado direto atribuível aos acionistas da Sonae.

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 e semestrais não foi objeto de procedimentos de auditoria.

Glossário

ABL (Área Bruta Locável)	Equivalente ao espaço total disponível para arrendamento num centro comercial.
Alavancagem de ativos (LTV) 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 (LTV) 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.
Dívida financeira líquida	Dívida total líquida, excluindo suprimentos.
Dívida líquida	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + suprimentos + locações financeiras – caixa, depósitos bancários, investimentos correntes, excluindo a participação de 2,14% na NOS, e outras aplicações de longo prazo.
EBIT (direto)	EBT direto - resultado financeiro.
EBITDA	<i>Underlying</i> EBITDA + resultados pelo método de equivalência patrimonial (resultados diretos da Sonae Sierra e resultado líquido da ZOPT) + itens não recorrentes.
EBT (direto)	Resultado direto antes de interesses sem controlo e impostos.
E&A (Eliminações & ajustamentos)	Intra-grupos + ajustamentos de consolidação + contributos das empresas não incluídas nos segmentos divulgados.
EoP	<i>End of Period</i> : final do período em análise.
Free Cash Flow (FCF)	EBITDA – CAPEX – variação do fundo de maneo – resultados financeiros – impostos.
Gearing (contabilístico)	Média dos quatro últimos trimestres considerando, para cada trimestre, o endividamento líquido total (EoP) / capital próprio (EoP).
Gearing (valor de mercado)	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.
Investimento técnico líquido	Ativos tangíveis + ativos intangíveis + outros ativos imobiliários – depreciações e amortizações.

Liquidez	Caixa e equivalentes de caixa e investimentos correntes, excluindo a participação de 2,14% na NOS.
Margem EBITDA	EBITDA / volume de negócios.
NAV (Valor de ativo líquido)	Valor de mercado atribuível à Sonae Sierra - dívida líquida - interesses sem controlo + impostos diferidos passivos.
OMV (Valor de mercado)	Justo valor dos ativos imobiliários em funcionamento e em desenvolvimento (100%), avaliado por entidades independentes internacionais.
Outros resultados	Dividendos.
Outros empréstimos	Inclui obrigações, locação financeira e derivados.
Propriedades de investimento	Valor dos centros comerciais em operação detidos e co-detidos pela Sonae Sierra.
Resultado direto	Resultado do período, excluindo contributos para os resultados indiretos.
Resultado Indireto	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.
Retorno do capital investido	EBIT (últimos 12 meses) / capital investido líquido.
Retorno do capital próprio	Resultado líquido n (acionistas) / capital próprio n-1 (acionistas).
RGU (Revenue generating unit)	Unidade geradora de receita.
Underlying EBITDA	EBITDA recorrente dos negócios que consolidam pelo método de consolidação integral
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.

Demonstração dos resultados consolidados

Milhões de euros	2015	2016	var.
Volume de negócios	5.014	5.376	7,2%
Underlying EBITDA	331	320	-3,3%
Margem de underlying EBITDA	6,6%	5,9%	-0,6 p.p.
EBITDA	393	416	5,9%
Margem EBITDA	7,8%	7,7%	-0,1 p.p.
Depreciações e amortizações ⁽¹⁾	-187	-203	-8,6%
EBIT	206	213	3,5%
Resultados financeiros	-57	-46	19,0%
EBT	149	167	12,1%
Impostos	-21	-19	10,9%
Resultado direto	128	148	15,9%
Resultado indireto ⁽²⁾	49	74	51,1%
Resultado líquido	177	222	25,6%
Interesses sem controlo	-1	-7	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	175	215	22,7%

(1) Inclui provisões e imparidades; (2) 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

Milhões de euros	2015	2016	var.
TOTAL ATIVO	5.232	5.513	5,4%
Ativos não correntes	3.759	4.104	9,2%
Ativos tangíveis e intangíveis	1.681	1.978	17,7%
Ativos detidos para venda	131	8	-
Goodwill	606	654	8,0%
Propriedades de investimento em operação	1	1	-4,4%
Outros investimentos	1.244	1.383	11,1%
Ativos por impostos diferidos	64	61	-4,3%
Outros	32	19	-39,2%
Ativos correntes	1.473	1.409	-4,4%
Inventários	635	696	9,7%
Clientes	96	116	20,6%
Liquidez	283	345	22,1%
Outros	459	251	-45,3%
CAPITAL PRÓPRIO	1.795	2.064	15,0%
Atribuível aos acionistas	1.658	1.894	14,2%
Interesses sem controlo	136	171	25,3%
TOTAL PASSIVO	3.437	3.448	0,3%
Passivo não corrente	1.427	1.372	-3,9%
Empréstimos bancários	566	508	-10,3%
Outros empréstimos	707	702	-0,7%
Passivos por impostos diferidos	79	114	45,1%
Provisões	40	26	-34,9%
Outros	36	22	-40,2%
Passivo corrente	2.009	2.077	3,4%
Empréstimos bancários	259	350	35,5%
Outros empréstimos	56	11	-80,5%
Fornecedores	1.162	1.137	-2,2%
Outros	533	579	8,5%
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	5.232	5.513	5,4%

ADVERTÊNCIAS

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

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

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

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

Contactos para os Media e Investidores

Patrícia Vieira Pinto
Diretora 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

Maria João Oliveira
Comunicação Externa
mjfoliveira@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**