



**SONAE SIERRA**

09 de marzo de 2006

## *Entrevista a Álvaro Portela, CEO de Sonae Sierra*

**P - ¿Cuál es el balance que hace de Sonae Sierra en este 2005?**

**Álvaro Portela** - El año 2005 ha sido muy intenso para Sonae Sierra. Se inició con el éxito del lanzamiento de la nueva identidad corporativa de Sonae Sierra y prosiguió con la consolidación del negocio en los mercados europeos, concretamente en Italia y Grecia. Pero también tenemos buenas perspectivas de futuro: está prevista la inauguración de tres nuevos centros comerciales en 2006, dos en Portugal y uno en Brasil. También es destacable la evolución financiera, que se considera muy positiva. La empresa ha conseguido un crecimiento de sus indicadores financieros, soportados por un balance cada vez más sólido.

**P - ¿Cómo ha acogido el mercado la marca Sonae Sierra en el pasado año?**

**Álvaro Portela** - El lanzamiento de nuestra nueva marca mereció una excelente acogida de todos cuantos actúan en nuestro sector. Creemos que la empresa adquirió una imagen de mayor frescura y dinamismo que refleja, a la perfección, la manera de la que hemos conseguido introducir la imaginación y la energía en la industria de los centros comerciales. Pienso que la empresa ha ganado un nuevo empuje basado en los avances que hicimos en nuestros negocios en Europa, donde ha destacado la inauguración, en el mes de noviembre, de Mediterranean Cosmos, el primer centro comercial y de ocio de Grecia, en el que se ha introducido un concepto pionero que mereció los elogios de los consumidores locales.

Por eso cada vez vemos más reconocida nuestra fuerte apuesta por la innovación, a través de la consolidación de una estrategia coherente basada en la introducción de la creatividad y el rigor en todo lo que hacemos, desde la concepción de los centros a la gestión, con los excelentes resultados ya conocidos.

**P - ¿La estrategia de expansión internacional de Sonae Sierra está confinada a los países donde ya tiene presencia, o prevé la apertura a nuevos mercados?**

**Álvaro Portela** - Desde siempre hemos dicho que nuestra estrategia de expansión pasa por consolidar nuestra posición en los mercados donde estamos presentes con el fin de alcanzar una posición de liderazgo en los mismos, pero sin descuidar la posibilidad de entrar en nuevos mercados cuando surjan oportunidades interesantes.

Esta estrategia se mantiene vigente e importa destacar que, en este momento, tenemos 14 nuevos centros comerciales y de ocio en diferentes fases de desarrollo en nuestros diversos mercados, lo que nos asegura a corto-medio plazo, un significativo crecimiento de nuestro portfolio.

Actualmente, operamos en Portugal, España, Italia, Alemania, Grecia y Brasil, pero estamos atentos a las nuevas oportunidades que se abren en el mercado, concretamente a través del presente proceso de ampliación de la Unión Europea. De cualquier forma,

PRESS RELEASE



nuestro proceso de estudio y evaluación de nuevos mercados es muy exigente y, aunque estemos interesados en aumentar nuestro ámbito geográfico, sólo avanzamos después de haber comprobado que las circunstancias son favorables para nosotros y para nuestros inversores.

**P- ¿Cuáles son los objetivos de Sonae Sierra a largo plazo?**

**Álvaro Portela** - Sonae Sierra pretende convertirse en una de las empresas líderes del sector de los centros comerciales y de ocio. Tenemos una estrategia de inversión con una perspectiva a largo plazo y pretendemos estar en una de las tres primeras posiciones del ranking en todos aquellos mercados en los que estamos presentes.

Pero sabemos que sólo alcanzaremos esos objetivos en el futuro si somos capaces de consolidar nuestros negocios en el presente. Creo que si continuamos desarrollando nuestro "Know-how", y manteniendo elevados niveles de innovación y profesionalismo en todo aquello que hacemos, lograremos el camino del éxito.

**P - ¿Qué otros aspectos destaca en el desempeño de Sonae Sierra en 2005?**

**Álvaro Portela** - Subrayo, con natural orgullo, nuestro Sistema de Gestión Ambiental que, en diciembre, recibió la certificación de acuerdo con la norma Iso 14001:2004. Una certificación concedida por la Lloyd's Register Quality Assurance y que es la primera del género en este sector de actividad. Pienso que se trata de un merecido reconocimiento al arduo trabajo que la empresa ha desarrollado en el sentido de asegurar una labor ambiental de alto nivel. Un reconocimiento que recomensa el trabajo del equipo como corporación y en especial de dos centros comerciales - Centro Colombo, en Lisboa, y NorteShopping en Matosinhos, Oporto - que han recibido la certificación ISO 14001:2004. El objetivo ahora es obtener la certificación de todos los centros comerciales restantes antes del 2008.

Por otra parte, destaco el incremento del 10% registrado en 2005 en el número de colaboradores de Sonae Sierra. Es gratificante comprobar que nuevas personas se adhieren a nosotros, trayendonos sus cualificaciones y manifestando su interés en aprender nuestra forma de trabajar. Es en la riqueza de este intercambio de voluntades y conocimientos donde la empresa consolidará su crecimiento y su éxito.