

COMUNICADO

Maia, 9 de novembro de 2016

Volume de negócios consolidado aumentou 10,7% no terceiro trimestre do ano

SONAE ACELERA CRESCIMENTO E REFORÇA RENTABILIDADE COM AUMENTO DE 34,5% DE RESULTADO LÍQUIDO NO 3T16

1. PRINCIPAIS DESTAQUES DO TERCEIRO TRIMESTRE:

- Sonae alcançou forte crescimento de vendas e resultados no terceiro trimestre de 2016, com volume de negócios a crescer 10,7% e resultado líquido atribuível aos acionistas a aumentar 34,5%
- Sonae reforçou presença internacional em todas as áreas de negócio, com presença em mais de 85 países¹
- Volume de negócios aumenta 10,7% para €1.451 M, impulsionado pelos negócios de retalho
- Underlying EBITDA cresce 5,2% para €99 M
- EBITDA aumenta 9,9% para €111 M
- Resultado direto cresce 17,4% para €54 M
- Resultado líquido atribuível aos acionistas aumenta 34,5%, de €46 M para €61 M
- Dívida líquida diminuiu 4,9% em termos homólogos, ou seja, €64 M
- Investimento consolidado aumentou 72% desde o início do ano, de €171 M para €293 M

Ângelo Paupério, Co-CEO da Sonae, afirma: “O terceiro trimestre foi francamente positivo para a Sonae. Em termos consolidados, crescemos na casa dos dois dígitos o volume de negócios e o EBITDA, melhorámos a posição competitiva nos principais negócios e continuámos a reforçar a nossa estrutura financeira.

Numa base comparável, todos os negócios de retalho cresceram, com destaque para o Continente, que viu uma vez mais reconhecido o seu estatuto de operador com os preços mais baixos do mercado.

A Sonae Sierra inaugurou com assinalável sucesso o ParkLake, o primeiro centro comercial que desenvolveu de raiz na Roménia, e manteve elevados níveis de ocupação e rentabilidade nas operações da Europa e do Brasil.

Nas telecomunicações, a NOS manteve-se como o operador com maior crescimento de receitas, continuou a melhorar a rentabilidade e assegurou uma posição incontornável na gestão dos conteúdos desportivos.

Em termos homólogos, a dívida consolidada no fim do período continuou a descer, tem custo mais baixo e maior maturidade, refletindo um balanço mais sólido.

É assim que, confortados com a validade das estratégias adotadas e suportados em maior solidez financeira, enfrentamos com redobrada confiança os desafios do futuro”.

¹ Inclui operações, prestação de serviços a terceiros, escritórios de representação, acordos de *franchising* e parcerias. Exclui *wholesale* no retalho.

2. RETRIBUIR À COMUNIDADE

A Sonae reforçou a sua política ativa de responsabilidade corporativa, tendo aumentado o apoio à comunidade para mais de 6 milhões de euros nos primeiros nove meses de 2016 (9M16), desenvolvendo projetos nas áreas de solidariedade social, saúde e desporto, sensibilização ambiental, cultura, educação e ciência e inovação.

Durante o terceiro trimestre do ano (3T16), a Sonae iniciou o projeto CordonGris, que tem como objetivo combater a malnutrição na população sénior através da disponibilização de novas soluções tecnológicas e serviços especializados. A iniciativa, desenvolvida com a Fraunhofer Portugal e a Santa Casa da Misericórdia de Lisboa promove a qualidade de vida das gerações mais antigas e o envelhecimento ativo, aproveitando o potencial da Internet para garantir a autonomia desta faixa da população. Na mesma linha de atuação, a Sonae foi o primeiro retalhista a nível mundial a associar-se a projeto inovador "wiiGO", um carrinho de compras autónomo que visa facilitar o processo de compra a clientes com mobilidade reduzida, nomeadamente pessoas em cadeiras de rodas, grávidas e idosos.

Na área da educação, a Sonae lançou o primeiro programa em Portugal de desenvolvimento vocacional em contexto real de trabalho para jovens do 10º ao 12º ano, com o objetivo dar a conhecer o mundo real de trabalho aos jovens através de uma aproximação gradual ao mundo empresarial e aos seus profissionais. A Sonae foi também reconhecida com o estatuto de Centro de Formação ECBL (European Certification Board of Logistics) pelo Conselho Português para a Certificação Logística, passando a ser a primeira entidade privada em Portugal com esta distinção.

3. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA

A Sonae alcançou forte crescimento de vendas e resultados no terceiro trimestre de 2016 (3T16), com volume de negócios a crescer 10,7% e resultado líquido atribuível aos acionistas a aumentar 34,5%. Este desempenho traduziu a prossecução da estratégia de crescimento da Sonae, que se materializou no reforço das posições competitivas da generalidade das suas áreas de negócio, no crescimento da internacionalização, na diversificação dos estilos de investimentos e na potenciação das suas competências e ativos.

O **volume de negócios consolidado da Sonae** alcançou €3.882 M nos 9M16, aumentando 6,7% face ao mesmo período de 2015, sendo de destacar o crescimento dos negócios de retalho. No 3T16, a Sonae acelerou o seu crescimento, tendo registado um aumento de 10,7% do volume de negócios, de €1.310 M para €1.451 M.

No retalho alimentar, o volume de negócios da **Sonae MC** ascendeu a €993 M no 3T16, incorporando um crescimento de 8,4%. Ao longo dos últimos trimestres, a Sonae MC manteve-se focada na implementação de várias medidas com o objetivo de reforçar a proposta de valor do Continente, onde se inclui a perceção de preços, a comunicação da oferta distintiva de produtos (especialmente para perecíveis e marcas exclusivas) e lançando também campanhas promocionais inovadoras. Este trabalho foi reconhecido pela DECO, a Associação de Defesa do Consumidor, que publicou recentemente o resultado do último estudo de comparação de preços, considerando novamente o Continente como líder de mercado em preço. Esta estratégia, a par do programa de expansão de formatos de conveniência, permitiu à Sonae MC não só defender, como também aumentar a sua quota de mercado.

No retalho especializado, o volume de negócios da **Sonae SR** fixou-se em €394M no 3T16, registando um aumento de 17,5% quando comparando com o 3T15, sustentado pelas divisões da Worten e Sports and Fashion.

A Worten aumentou o seu volume de negócios em 1,2% nos 3T16, para €229 M, e apresentou uma melhoria de resultados em todas as suas operações (Portugal, Espanha Continental, Ilhas Canárias e omnicanal), reforçando a sua posição no mercado Ibérico. Operacionalmente, a Worten continuou a implementação da estratégia omnicanal na Ibéria, assente na sua rede física de lojas e na presença e-commerce. Consequentemente, as vendas omnicanal mantiveram a tendência positiva, beneficiando de um crescimento de 20% das vendas online desde o início do ano. É importante realçar que a variação de vendas no universo comparável de lojas da Worten foi de 6,7% no 3T16. É de notar ainda que, em 2016, a Worten viu o seu parque de lojas reforçado particularmente através de remodelações, em especial em Espanha, o que permitiu alcançar objetivos relevantes ao nível da produtividade da área de vendas. Assim, as vendas por metro quadrado continuaram a crescer, aumentando 7% em termos anuais.

Na divisão de Sports and Fashion, que inclui Sport Zone, Mo, Zippy, Berg Outdoor e Deeply, assim como as marcas adquiridas Losan, especializada em vendas grossistas de vestuário de criança, e Salsa, uma reconhecida marca de *jeanswear*, o volume de negócios aumentou 51,5% para €164 M. A unidade beneficiou do contributo positivo da Zippy e da Sport Zone, mas também da consolidação dos resultados da Losan e da Salsa. Ambas as marcas possuem uma forte presença internacional, assim como um *track record* de resultados e vão contribuir para reforçar as competências da divisão de Sports and Fashion.

A **Sonae RP**, unidade de imobiliário de retalho, completou 3 operações de *sale and leaseback* no valor de €230 M desde o início do ano, tendo gerado um ganho de capital de aproximadamente €63 M. Esta estratégia permitiu à RP libertar capital dos seus ativos mais maduros mantendo, ao mesmo tempo, um nível adequado de flexibilidade operacional. No final do 3T16, a Sonae RP geria um portefólio de bens imobiliários com um valor contabilístico líquido de €909 M.

A **Sonae IM**, unidade de Gestão de Investimentos, registou um volume de negócios de €63 M no 3T16, valor idêntico ao do período homólogo. A Sonae IM possui uma estratégia de gestão ativa do portefólio, com o objetivo de criar e gerir um portefólio de empresas de base tecnológica ligadas ao retalho e telecomunicações, ambicionando desenvolver soluções inovadoras e possuindo um foco internacional. As suas áreas de principal interesse incluem soluções de business analytics, soluções de mobilidade em retalho, tecnologia in-store, fraud assurance e cibersegurança.

Nos centros comerciais, a **Sonae Sierra** continuou a comprovar a qualidade dos seus ativos. Nos 9M16, as vendas de lojistas na Europa aumentaram 2,5%, para €2.286 M, correspondendo a um aumento de 3,3% no universo comparável de lojas, e as taxas de ocupação a crescerem 1,1pp para 97,1%. No Brasil, as vendas de lojistas aumentaram 0,4% no universo comparável de lojas, recuperando a tendência de evolução positiva, e apesar do ambiente macroeconómico ainda desafiante, as taxas de ocupação manifestaram já uma ligeira melhoria. A Sonae Sierra tem vindo a implementar a sua estratégia de reciclagem de capital, reduzindo a exposição a centros comerciais maduros e reinvestindo no desenvolvimento de outro. O ParkLake foi inaugurado a 1 de setembro 2016 e constitui o primeiro projeto da Sonae Sierra na Roménia. O novo centro representa um investimento de €180 M e possui mais de 200 lojas em 70 mil metros quadrados, estando os seus resultados a superar as expectativas. De realçar que a Sonae Sierra possui 5 projetos em desenvolvimento em Nuremberga (Alemanha), Zenata (Marrocos), Malaga Designer Outlet (Espanha), Cucuta (Colômbia) e a expansão do NorteShopping (Portugal).

Nas telecomunicações, a NOS continuou a evidenciar um forte desempenho operacional e financeiro, com o volume de negócios a aumentar 5,3% nos 9M16, em termos homólogos, para €1.124 M, mantendo o sólido

desempenho ao nível das vendas. As RGUs totais aumentaram 8,0%, para 8.942 M, e o número de RGUs convergentes aumentou para 3.271 M, constituindo um crescimento de 22,7% em termos homólogos.

Em **termos consolidados**, no 3T16 o underlying EBITDA totalizou €99 M, registando um crescimento de 5,2%, e o **EBITDA** foi de €111 M, crescendo 9,9% face aos 3T15, sendo equivalente a uma margem EBITDA de 7,7%. De salientar que no 3T16 os negócios de retalho reforçaram a sua rentabilidade, contribuindo para a evolução positiva da rentabilidade operacional.

O **resultado direto** da Sonae totalizou €54 M no 3T16, aumentando 17,4% face ao trimestre homólogo. Esta evolução foi motivada, principalmente, pelo crescimento da rentabilidade operacional e pela melhoria do resultado financeiro líquido em virtude da combinação do menor nível de dívida líquida e, em especial, do menor custo da dívida.

O resultado indireto da Sonae aumentou de €1 M para €10M€ no 3T16, tendo atingido os €21 M nos 9M16, refletindo o efeito positivo da reavaliação de ativos da Sierra no 1º semestre de 2016, a abertura do ParkLake, na Roménia, no 3T16, e o ganho de capital obtido com a venda da participação direta de 2,14% no capital da NOS, a 15 de junho 2016. De destacar que o *efeito mark-to-market* da NOS é incluído no resultado indireto até à conclusão da venda da participação à Zopt.

O **resultado líquido atribuível a acionistas** no terceiro trimestre do ano cresceu 34,5%, de €46 M para 61 milhões de euros. Esta evolução positiva traduz o crescimento das vendas, o aumento de rentabilidade, em especial dos negócios de retalho, e a melhoria dos resultados financeiros.

A **dívida líquida** da Sonae diminuiu 4,9% face a setembro de 2015, para €1.248 M, continuando a Sonae 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 (cujas médias se encontram atualmente acima de 4 anos). A Sonae iniciou no 3T16 um ambicioso programa de refinanciamento, com o objetivo de reforçar a sua estrutura de capital, e lançou um concurso formal com um grupo de bancos locais e internacionais. Atualmente, encontram-se já refinanciados mais de €430 M em linhas de longo-prazo e €350 M em linhas de curto-prazo. Assim, a Sonae cumpre o objetivo de não possuir necessidades de refinanciamento para os próximos 18 meses tendo, ao mesmo tempo, melhorado as suas condições gerais de financiamento. O custo médio das linhas de crédito utilizadas continuou a diminuir e situou-se em 1,4% a 30 de setembro de 2016.

Desde o início do ano, o **investimento** concretizado pela Sonae atingiu €293 M, crescendo 72% face aos €171 M verificados no período homólogo, com todos os negócios da Sonae a prosseguirem com a expansão das suas atividades e a reforçarem a sua presença global, em linha com a estratégia de diversificação dos estilos de investimento. Nos primeiros nove meses do ano, o Capex da MC aumentou €40 M, para €114 M, motivado pela aceleração da expansão da rede de lojas, que inclui a abertura de 14 Continente Bom Dia, 1 hipermercado Continente e 14 Well's, bem como 54 lojas Meu Super. A unidade de retalho alimentar da Sonae está focada em implementar o seu programa de expansão de formatos de conveniência, nomeadamente de lojas Continente Bom Dia (lojas de proximidade com uma área média de vendas ligeiramente abaixo de 1.000 metros quadrados) e Meu Super (lojas franquizadas de retalho alimentar, com uma área média de vendas de 300 metros quadrados). O Investimento da Sonae SR atingiu €119 M, aumentando de forma material em termos homólogos, devido maioritariamente ao Capex relacionado com a aquisição da Salsa, ocorrida em 30 de junho. De salientar também que o Capex da Sonae RP totalizou €42 M, aumentando €6 M em termos homólogos, devido sobretudo à expansão da rede de lojas e futuros desenvolvimentos na MC, e que o Capex da Sonae IM atingiu €15 M, aumentando €8 M, impactado pela área de tecnologia.

Demonstração de resultados consolidados						
Milhões de euros	9M15	9M16	Var	3T15	3T16	Var
Volume de negócios	3.639	3.882	6,7%	1.310	1.451	10,7%
Underlying EBITDA	226	210	-6,8%	94	99	5,2%
Margem de <i>underlying</i> EBITDA	6,2%	5,4%	-0,8pp	7,2%	6,8%	-0,4pp
EBITDA	292	301	3,1%	101	111	9,9%
Margem EBITDA	8,0%	7,8%	-0,3 pp	7,7%	7,7%	-0,1pp
EBIT	157	155	-1,3%	54	62	14,8%
Resultado financeiro liq.	-52	-37	27,9%	-16	-12	25,6%
EBT	105	118	11,7%	39	51	30,6%
Resultado direto	102	120	18,1%	46	54	17,4%
Resultado indireto	44	21	-51,9%	1	10	-
Resultado líquido total	146	141	-3,0%	47	64	36,4%
Interesses sem controlo	-3	-3	-0,4%	-1	-2	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	142	138	-3,1%	46	61	34,5%