

COMUNICADO

Maia, 16 de março de 2016

Sonae acelera crescimento, melhora rentabilidade e reforça internacionalização

1. PRINCIPAIS DESTAQUES DE 2016:

- Evolução extremamente positiva do volume de negócios em 7,2%
- Melhoria consistente da rentabilidade ao longo de todos os trimestres, com aumento do EBITDA em 5,9% em 2016 e 14,0% no 4T16
- Sonae alarga presença internacional, estando em 89 países¹ através dos seus negócios
- Resultado direto cresce 15,9% para €148 M
- Resultado líquido atribuível a acionistas aumenta 22,7%, de €175 M para €215 M
- Redução da dívida líquida em 6% ou €78 M
- Apoio total à comunidade totaliza €10 M e beneficia 1.393 instituições

Ângelo Paupério, Co-CEO da Sonae, afirma: "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

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

COMUNICADO

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."

2. RETRIBUIR À COMUNIDADE

• APOIO À COMUNIDADE ATINGE €10 M E BENEFICIA 1.393 INSTITUIÇÕES

Durante o ano de 2016, a Sonae prosseguiu o seu compromisso com a comunidade e sustentabilidade, apoiando e desenvolvendo projetos nas áreas de solidariedade social, saúde e desporto, sensibilização ambiental, cultura, educação e ciência e inovação. Esta política de responsabilidade corporativa traduziu-se num reforço do apoio à comunidade, que atingiu €10 M e beneficiou 1.393 instituições. A Sonae dedicou uma atenção especial às áreas de assistência social e cultura, através da atribuição de bens, da colaboração de equipas com competências técnicas e apoios financeiros. Entre os projetos desenvolvidos estiveram o *Sonae Art*, programa de apoio à cultura da Sonae, a Missão Continente, o Equipa Worten Equipa e o *Love in a Box* da Zippy, que apoiam instituições em áreas como a saúde, educação e ação social. Face à internacionalização dos seus negócios, a Sonae e os seus negócios promoveram também ações fora de Portugal, entre as quais a criação de um centro vocacional em Moçambique, que tem como objetivo inverter o ciclo de pobreza da população de Soalpo, ou programas de literacia em países asiáticos para crianças entre os 8 e 10 anos.

Durante o ano de 2016, a Sonae prosseguiu também o seu compromisso com a sustentabilidade, tendo inclusive o Continente sido o primeiro hipermercado a nível mundial a implementar um projeto-piloto que permite transformar os resíduos orgânicos de uma das suas lojas em energia e fertilizante.

• CRIAÇÃO DE MAIS DE 2 MIL POSTOS DE TRABALHO

A Sonae terminou o ano de 2016 com mais de 40 mil colaboradores, tendo ao longo do ano criado mais de 2 mil postos de trabalho. Esta criação de emprego traduz o crescimento das áreas de negócios da Sonae, que conseguiram conquistar a confiança dos seus clientes e expandir-se tanto em Portugal como no exterior. De salientar também que a Sonae reforçou a sua ligação ao mundo académico e científico, tendo permitido a muitos alunos e finalistas de licenciatura, mestrado e doutoramento de desenvolverem os seus trabalhos na Sonae, fomentando a partilha de conhecimento entre o mundo académico e empresarial.



IMPROVING LIFE

3. ANÁLISE CONSOLIDADA

A Sonae reforçou a sua solidez e sustentabilidade durante o ano de 2016, registando um crescimento da sua atividade em virtude do reforço das posições competitivas da generalidade das suas áreas de negócio e da sua aposta na internacionalização. O **volume de negócios** consolidado atingiu €5.376 M, aumentando 7,2% quando comparado com 2015, beneficiando do desempenho dos negócios de retalho.

Em **termos consolidados**, o underlying EBITDA da Sonae totalizou €320 M e o **EBITDA** aumentou €23 M em 2016, para €416 M, traduzindo o crescimento da rentabilidade da Sonae SR, tanto da Worten como da divisão de Sports and Fashion, o investimento em preço e na expansão do parque de lojas da Sonae MC e a contribuição positiva da rúbrica de itens não recorrentes, nomeadamente os ganhos de capital em operações de *sale and leaseback*.

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, à melhoria do resultado financeiro líquido e ao menor nível de impostos registado. Os **resultados indiretos** da Sonae atingiram €74 M, beneficiando do contributo da Sierra 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, ou seja, refletindo o crescimento das vendas, a melhoria da rentabilidade operacional, a redução da dívida líquida, os menores custos financeiros e a valorização dos ativos.

O **investimento** total realizado aumentou €137 M, de €300 M para €437 M, em especial devido à Sonae MC, que acelerou a expansão do parque de lojas, que incluiu a abertura de 25 lojas Continente Bom Dia, 1 hipermercado Continente e 25 lojas da Well's; à Sonae SR, que concretizou a aquisição da Salsa; e à Sonae IM, que efetuou aquisições na área de tecnologia, nomeadamente a InovRetail e a Armiliar Venture Partners.

A dívida líquida total foi de €1.215 M, reduzindo-se em €78 M ou 6%, com 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. Em 2016, a Sonae implementou 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.

4. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA POR NEGÓCIO

No retalho alimentar, o volume de negócios da **Sonae 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 Sonae MC. Numa base trimestral, o volume de negócios no 4T16 ultrapassou, pela primeira vez, a fasquia dos €1.000 M. A Sonae MC continuou a aumentar a sua quota de mercado, o que ocorreu de forma consistente ao longo do ano. Apesar do ambiente competitivo extremamente intenso, a margem underlying EBITDA da Sonae MC foi de 5,7%, e fixou-se em 6,3% no 4Q16. Ainda numa base trimestral, é de referir que o desempenho do underlying EBITDA da Sonae MC foi estável e atingiu €63 M no 4T16.

COMUNICADO

A melhoria da proposta de valor foi um dos maiores objetivos da Sonae MC para 2016, tendo permanecido focada na perceção de preço, competitividade promocional e satisfação do cliente. A empresa deu alguns passos para reforçar a sua posição no segmento de Saúde e Bem-Estar, através do acordo para a aquisição da Go Natural e da abertura do primeiro supermercado especializado em alimentação orgânica, bem como da Área Viva, um espaço especializado em alimentação orgânica e saudável nas lojas Continente, e das parafarmácias Well's.

No retalho especializado, o volume de negócios da **Sonae SR** ascendeu a €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, face a €5 M no ano anterior, também impulsionado por ambas as divisões.

A Worten registou um volume de negócios de €910 M, o que representa um crescimento de 2,1% quando comparado com 2015, e reflete um crescimento da quota de mercado de 20 bps em Portugal. A Worten manteve-se focada em melhorar a rentabilidade na Ibéria, tendo aumentado o underlying EBITDA em € 8M em 2016, para €26 M (2,9% do volume de negócios). Numa base trimestral, o desempenho do underlying EBITDA foi estável, refletindo o esforço de melhoria da operação através do incremento da qualidade de serviço, assim como a dinâmica promocional elevada no mercado em Portugal. 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, destacando-se a portuguesa por registar um aumento significativo das vendas online desde o seu lançamento em novembro.

A Sports and Fashion, divisão que integra um portefólio original de negócios, com Sport Zone, MO, Zippy, Berg Outdoor e Deeply, assim como a Losan e a Salsa adquiridas no 4T15 e 2T16, respetivamente, aumentou o volume de negócios em 30,9%, 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 significativa 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 memorando de entendimento recentemente anunciado com o JD Group e a JD Sprinter é um importante passo para a criação de um Grupo que se irá tornar no segundo maior da Ibéria em marcas de desporto, gerando maior escala e recursos para continuar o atual momento de crescimento da Sport Zone, da JD e da Sprinter e atingir níveis atrativos de rentabilidade, o que irá certamente adicionar valor ao portefólio da divisão de Sports and Fashion.

A **Sonae RP**, unidade de imobiliário de retalho, continuou a implementar a sua estratégia de monetização de ativos, tendo completado quatro 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 Sonae SR, o nível de freehold fixou-se, em 2016, em 21%. O valor contabilístico bruto deste portefólio de ativos era de €1.260 M, equivalente a um valor contabilístico líquido de €931 M.



IMPROVING LIFE

COMUNICADO

Na **Sonae IM**, unidade de Gestão de Investimentos, o negócio de Tecnologia registou um o volume de negócios de €117 M, aumentando 1,6% face a 2015. O underlying EBITDA totalizou €5 M, correspondendo a uma margem de de 4,0%. A Sonae IM prosseguiu com 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 três *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 a Feedzai.

Nos **centros comerciais**, o resultado líquido da Sonae Sierra atribuível à Sonae aumentou 27,9%, para €91 M, tendo o seu desempenho operacional continuado a evidenciar a qualidade e a gestão eficiente dos ativos. Ao longo de 2016, a Sonae Sierra manteve a 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. O ParkLake, na Roménia, foi o desenvolvimento mais significativo de 2016, tendo uma taxa de ocupação de 97,1% e com os resultados obtidos até ao momento a serem bastante positivos. Os restantes projetos em desenvolvimento incluem: o Málaga Designer Outlet (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 maiores cidades ibéricas. O investimento total deverá ascender a €400 M, através de capital próprio e financiamento numa base 50:50. A Sonae Sierra será responsável pela gestão imobiliária dos ativos e pela gestão administrativa da empresa.

Nas **telecomunicações**, o volume de negócios da **NOS** 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%, ultrapassando o limiar dos 9 milhões. Já o número de RGUs convergentes aumentou 18,7% para 3.387 M.

Demonstração de 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 <i>underlying</i> EBITDA	6,6%	5,9%	-0,6pp
EBITDA	393	416	5,9 %
Margem EBITDA	7,8%	7,7%	-0,1 pp
EBIT	206	213	3,5%
Resultados financeiros	-57	-46	19,0%
EBT	149	167	12,1%
Impostos	-21	-19	-
Resultado direto	128	148	15,9%
Resultado indireto	49	74	-
Resultado líquido total	177	222	25,6%
Interesses sem controlo	-1	-7	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	175	215	22,7%



IMPROVING LIFE