

COMUNICADO

Maia, 18 de maio de 2017

SONAE REFORÇA CRESCIMENTO, MELHORA RENTABILIDADE OPERACIONAL E ACELERA INTERNACIONALIZAÇÃO

1. PRINCIPAIS DESTAQUES DO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2017:

- Volume de negócios consolidado cresce 6% para €1.278 M, com todos os negócios a apresentar tendência positiva
- Melhoria consistente da rentabilidade, com aumento de 12,7% do underlying EBITDA para €49 M
- Sonae afirma-se como multinacional, estando em mais de 80 países¹ através dos seus negócios
- Criação de mais de 1.500 postos de trabalho em termos homólogos

Ângelo Paupério, Co-CEO da Sonae, afirma: "O ano de 2017 começou bem para a Sonae. Num trimestre desafiante no comparativo com o período homólogo, crescemos em todos os negócios assegurando rentabilidade em linha com as nossas expectativas. Em termos consolidados, o volume de negócios aumentou 6% e o underlying EBITDA cresceu 12,7%, destacando-se a boa evolução do retalho especializado.

A par da performance operacional positiva, avançamos nas nossas avenidas estratégicas de crescimento, tendo-se concretizado a aquisição da operação Brio, que veio trazer maior dimensão e reforçar competências na dinâmica área da alimentação saudável. De igual modo, no sector da Moda Desportiva, assinámos o acordo com a JD Sprinter para constituir o 2º operador Ibérico de desporto que, combinando os ativos e competências que ambos os Grupos têm no setor, permite uma redobrada ambição em dimensão e rentabilidade.

Continuamos com uma estrutura de capitais sólida, com dívida com maior maturidade e custos de financiamento mais baixos, mantendo-se condições favoráveis para a concretização das nossas ambições de crescimento e melhoria permanente das propostas de valor que proporcionamos aos nossos clientes."

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

2. RETRIBUIR À COMUNIDADE

• APOIO À COMUNIDADE

A Sonae continua empenhada na sua missão de levar os benefícios do progresso e da inovação a um número crescente de pessoas, pelo que no primeiro trimestre de 2017 prosseguiu o seu compromisso com a comunidade e sustentabilidade, desenvolvendo projetos nas áreas de solidariedade social, saúde e desporto, sensibilização ambiental, cultura, educação e ciência e inovação.

Para além do apoio a mais de meia centena de instituições e das contribuições superiores a €1.7 M, a Sonae dedicou uma atenção especial às áreas da educação, promovendo a criação de valor também através de sinergias de competências.

De realçar que a Sonae apresentou à Direção Geral da Educação e ao programa educativo da Câmara Municipal do Porto - Porto de Futuro uma iniciativa com o objetivo de despertar e incentivar o interesse dos jovens pelas áreas CTEM (Ciência, Tecnologia, Engenharia, Matemática), consideradas de importância fundamental para o desenvolvimento sustentável e inclusivo do país. Desta ação, nasceu um memorando de entendimento que envolve empresas privadas e Estado, com vista ao aumento do número de estudantes e futuros profissionais nestas áreas. Neste âmbito, a Sonae proporcionou a 150 alunos do Agrupamento de Escolas do Cerco (AEC) a visita à exposição Leonardo Da Vinci – Invenções de um Génio, na Alfândega do Porto. A ação envolveu todos os alunos do 6º ano do AEC numa experiência de *edutainment*, com o objetivo de ensinar de forma lúdica assuntos relacionados com a ciência e o estudo na base de grandes inovações.

• CRIAÇÃO DE MAIS DE 1.500 POSTOS DE TRABALHO

A Sonae criou mais de 1.500 postos de trabalho primeiro trimestre do ano, contribuindo para a melhoria das condições socioeconómicas nas comunidades onde está presente. Esta criação de emprego traduz o crescimento das várias áreas de negócios da Sonae, que conseguiram reforçar a ligação aos seus clientes e expandir as suas atividades em Portugal e a nível internacional. A Sonae promoveu também o Programa Contacto, iniciativa que vai oferecer a mais de meia centena de jovens iniciarem a sua vida profissional através de estágios remunerados na Sonae, podendo vir a integrar a empresa no futuro.

3. ANÁLISE CONSOLIDADA

A Sonae reforçou a sua afirmação como multinacional durante o primeiro trimestre de 2017, desenvolvendo a sua atividade em mais de 80 países. Todos os negócios apresentaram uma tendência positiva ao nível do volume de negócios, beneficiando da aposta no reforço das suas posições competitivas em Portugal e da internacionalização. De um ponto de vista estatutário, o **volume de negócios consolidado** da Sonae ascendeu a €1.278 M no 1T17, registando um aumento de 6,0% quando comparado com o 1T16, com todos os negócios a contribuírem positivamente para esta evolução.

O **underlying EBITDA** da Sonae aumentou 12,7%, para €49 M, impulsionado pelo retalho e pela Sonae FS. A margem underlying EBITDA da Sonae atingiu 3,8%, representando um aumento de 20 pontos base, em termos homólogos.

A forte performance operacional dos negócios no primeiro trimestre de 2017, contribuiu positivamente para os indicadores de rentabilidade da Sonae. No entanto, durante o primeiro trimestre do ano passado, tinha sido registado um impacto positivo de €62 M na rubrica de itens não recorrentes, beneficiando, sobretudo, dos ganhos

COMUNICADO

de capital obtidos com as operações de sale and leaseback concluídas pela Sonae RP no 1T16, o que prejudica a comparabilidade entre períodos.

Assim, o EBITDA totalizou €62 M, correspondendo a uma margem EBITDA de 4,9%, e o resultado direto da Sonae atingiu €9 M. Já o resultado indireto da Sonae melhorou €15 M.

O resultado financeiro líquido da Sonae melhorou €6 M quando comparado com 1T16, devido à diminuição, em termos homólogos, do custo das linhas de crédito. O custo médio das linhas de crédito utilizadas situou-se em 1,3% a 31 de março de 2017, uma melhoria muito significativa quando comparado com o custo de 2,0% registado há um ano. De destacar que os resultados financeiros da Sonae excluem os negócios da Sonae Sierra e da NOS.

O **resultado líquido atribuível aos acionistas** ascendeu a €8 M, beneficiando do crescimento das vendas de todos os negócios e da melhoria da rentabilidade operacional, bem como dos menores custos financeiros decorrentes do reconhecimento da forte estrutura de capital da Sonae. Excluindo os ganhos de capital não recorrentes registados no 1T16, fruto essencialmente das operações de sale and lease back, a evolução do resultado líquido da Sonae teria sido positiva.

De realçar também que a Sonae continuou a reforçar a sua estrutura de capital no início de 2017. O capital próprio da Sonae situou-se em €1.995 M no 1T17, €177 M acima do verificado no 1T16 e o rácio da dívida líquida face ao capital investido melhorou 100 pontos base, para 40,9%.

O investimento realizado pelos negócios totalizou €54 M nos primeiros três meses do ano, representando cerca de 4,2% do volume de negócios. O investimento foi canalizado para a abertura de novas unidades, lançamento de novos negócios e reforço da internacionalização e do serviço ao cliente, tendo atingido € 28M na Sonae MC, €6 M na Worten e €8 M tanto na Sonae Sports & Fashion como na Sonae RP.

4. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA POR NEGÓCIO

Nota: a Sonae alterou os âmbitos de reporte, que passam a ser os seguintes: Sonae Retalho, Sonae Sierra, NOS, Sonae IM e Sonae FS. Adicionalmente, a MDS passou a ser consolidada através do método de equivalência patrimonial e foi incluída na Sonae FS.

No **retalho**, o volume de negócios Sonae cresceu 4,7% no 1T17, atingindo €1.257 M. Este desempenho foi impulsionado pela generalidade das divisões, nomeadamente pela Sonae MC, pela Worten e pela unidade de Sports & Fashion. O volume de negócios do retalho foi capaz de registar um desempenho positivo apesar do efeito de calendário adverso no 1T17 (ausência de Páscoa, menos um fim de semana e o ano bissexto), que tem um forte impacto no desempenho do sector. O underlying EBITDA do retalho aumentou 6,4% em termos homólogos, de €51 M para €55 M, sendo de destacar o contributo para este crescimento da Worten, da divisão de Sports & Fashion e da Maxmat.

No caso do retalho alimentar, o volume de negócios da Sonae MC aumentou em 3,0% no 1T17, atingindo €855 M, e continuando a aumentar a sua quota de mercado, que tem crescido consistentemente ao longo dos últimos seis trimestres. Importante, é possível reportar com segurança que a variação de vendas no universo comparável de lojas acumulada a abril de 2017 (anulando o efeito de calendário da Páscoa e, parcialmente, o efeito de calendário relacionado com o fim-de-semana) foi positiva. Este desempenho reflete o ambiente de mercado ainda marcado pela intensa atividade promocional, o investimento contínuo da Sonae MC na melhoria a sua proposta de valor – que inclui um esforço considerável em perceção de preço – assim como a expansão da rede de lojas através de formatos de conveniência.

COMUNICADO

Já no 2T17, a Sonae efetuou um acordo para a aquisição de 100% do capital da BRIO. A BRIO é a primeira cadeia de supermercados biológicos lançada em Portugal e inclui 6 lojas com localizações na área de Lisboa. Esta aquisição representa mais um passo no cumprimento do objetivo estratégico da Sonae MC de fortalecer a sua presença no segmento de Health and Wellness e vem no seguimento do acordo para a aquisição de uma participação de 51% nos restaurantes Go Natural e da abertura do primeiro supermercado totalmente dedicado à alimentação saudável, ambos em dezembro de 2016. Na sequência desta transação, a Sonae MC possuirá uma rede de 7 lojas neste segmento.

Na Worten, o volume de negócios ascendeu a €218M no 1T17, aumentando 0,6% em termos homólogos, apesar dos efeitos adversos de calendário. A variação de vendas no universo comparável de lojas acumulada a abril (anulando o efeito de calendário relacionado com o fim-de-semana) fixou-se acima de 3%. Em Portugal, a Worten continuou a reforçar a sua liderança de mercado com ganhos de quota, tanto no offline como, em especial, no canal online.

Relativamente à expansão do parque de lojas, a Worten continua a trabalhar na otimização de metros quadrados, o que engloba também a abertura de novas lojas. De realçar, o desempenho extremamente positivo da operação de e-commerce, tanto em Portugal como em Espanha, impulsionado pela recente renovação das respetivas plataformas. Mais importante ainda, a operação de e-commerce cresceu 62% em Portugal e a operação em Espanha cresceu mais de 30% em termos homólogos. O underlying EBITDA aumentou 18,0% quando comparado com o 1T16, atingindo €3 M no 1T17, e beneficiando de uma melhoria substancial em Espanha.

Na divisão de Sports & Fashion, o volume de negócios aumentou 25,9% no 1T17, para €144 M, apesar dos efeitos de calendário desfavoráveis, em particular a Páscoa, que afetou todas as insígnias. O desempenho do volume de negócios beneficiou tanto do portefólio original, como da contribuição das recentes aquisições. Adicionalmente, a divisão continuou a registar uma tendência positiva nas vendas por metro quadrado. No portefólio original, a variação de vendas no universo comparável de lojas acumulada a abril (anulando o efeito de calendário da Páscoa e, parcialmente, o efeito calendário relacionado com o fim-de-semana) foi claramente positiva. Considerando ainda o desempenho acumulado até abril, é de destacar a MO, que aumentou a variação de vendas no universo comparável de lojas em 10%, e a Zippy, que aumentou a variação de vendas no universo comparável de lojas em 8% na Península Ibérica.

É também de realçar o anúncio da assinatura de um Memorando de Entendimento (MoU) com a JD Sports Fashion Plc (JD Group) e com a JD Sprinter Holdings (JD Sprinter), que prevê a combinação dos negócios na Península Ibérica da JD Group e da JD Sprinter com a Sport Zone.

Na **Sonae RP**, a unidade de negócio responsável pela gestão do portefólio de imobiliário de retalho da Sonae, o valor contabilístico bruto do seu portefólio de ativos era de €1.319 M em 31 de março de 2017, equivalente a um valor contabilístico líquido de €914 M, e incluía 21 lojas Continente, 62 lojas Continente Modelo e 26 lojas Continente Bom Dia. Nos últimos anos, a Sonae RP implementou uma estratégia de monetização de ativos para reduzir o nível de freehold. No 1T16, em particular, a Sonae RP concluiu 3 transações de sale and leaseback no montante de €230 M, que se traduziram num ganho de capital de €64 M (com um impacto positivo na rubrica de itens não recorrentes). No 1T17, a Sonae RP não efetuou qualquer transação de sale and leaseback. Consequentemente, o freehold da Sonae MC fixou-se nos 50%, mantendo o objetivo alcançado no final do 2016. No retalho especializado (Worten e Sports & Fashion), o freehold situou-se nos 21%.

A **Sonae IM** tem vindo a implementar 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,

COMUNICADO

alavancando nas fortes competências do Grupo nestes dois segmentos e ambicionando desenvolver soluções inovadoras com um foco internacional. As principais áreas de interesse da Sonae IM incluem soluções de business analytics, soluções de mobilidade em retalho, tecnologia in-store, fraud assurance e soluções de cibersegurança. Fruto desta estratégia, o volume de negócios da Sonae IM aumentou 24,0%, para €33 M, no 1T17.

A **Sonae FS** foi criada no final de 2015 com o objetivo de potenciar os serviços financeiros no retalho. No 1T17 o seu volume de negócios aumentou 28,8%, para €5 M. O portefólio da Sonae FS inclui: i) crédito, principalmente através do cartão Universo, com condições especiais de pagamento nas lojas da Sonae, garantindo, ao mesmo tempo, uma aceitação global na rede Mastercard. Adicionalmente, o Universo garante acesso aos diversos cartões de fidelização das insígnias de retalho da Sonae. A oferta de crédito também inclui crédito pessoal, crédito em loja para clientes e venda de produtos na loja online do Universo; ii) cartões pré-pagos (Cartões Dá), com ofertas B2B e B2C; iii) o Continente Money Transfer, um serviço fiável para transferências de cash em todo mundo; e iv) seguros, atualmente focado em seguros de crédito. A Sonae FS inclui também a MDS (consolidada através do método de equivalência patrimonial), uma corretora de seguros global com operações na Ibéria, no Brasil e nos países de língua oficial portuguesa em África. A MDS é a corretora de seguros de maior dimensão em Portugal e a maior corretora independente no Brasil.

Em pouco mais de um ano após o lançamento, o Cartão Universo tem vindo a melhorar de forma considerável os seus principais indicadores de desempenho, como o número de subscritores, que aumentou 83,0%, ultrapassando 455 milhares, e a produção total, que atingiu €124 M, aumentando 45,3% em termos homólogos.

Nos **centros comerciais**, a Sonae Sierra continuou a demonstrar a qualidade dos seus centros comerciais, tanto na Europa como no Brasil, com as vendas dos lojistas a crescerem 9,8%. A taxa de ocupação melhorou em ambas as regiões, levando a um crescimento na taxa de ocupação global para 96,3%, no final de março de 2017, um valor que compara com 95,0% em 31 de março de 2016. A Sonae Sierra continuou a sua atividade de desenvolvimento, tendo em carteira os seguintes projetos: Nuremberg (Alemanha), McArthurGlen Designer Outlet Málaga (Espanha), expansão do NorteShopping (Portugal), expansão do Colombo (Portugal), Jardín Plaza Cucuta (Colômbia) e Zenata (Marrocos). A ORES Socimi, veículo de investimento imobiliário recentemente lançado em parceria com o Bankinter, começou a transacionar e realizou as primeiras aquisições na Península Ibérica. Em consequência, a 31 de março de 2017, o montante relativo ao Investimento e Propriedades em Desenvolvimento atribuível à Sonae Sierra atingiu €2.110 M, €12 M acima do valor registado no final de 2016, impulsionado pelos investimentos em curso, pelas últimas aquisições e pelo efeito positivo da taxa de câmbio do Real Brasileiro. Assim, o volume de negócios da Sonae Sierra totalizou €54 M, um aumento de 4,4% quando comparado com o mesmo período de 2016.

Nas **telecomunicações**, as receitas operacionais da NOS aumentaram €11 M no 1T17, para €381 M, mantendo o desempenho positivo ao nível do volume de negócios em todos os segmentos. A NOS continuou a aumentar a sua base de clientes e o número de RGUs, que cresceu 6,5%, para 9.155 milhares, como resultado de crescimento em todos os segmentos. As RGUs convergentes aumentaram 17,1% em termos homólogos, para 3.498 milhares.

Demonstração de resultados consolidados			
Milhões de euros	1T16	1T17	Var
Volume de negócios	1.206	1.278	6,0%
Underlying EBITDA	44	49	12,7%
Margem de <i>underlying</i> EBITDA	3,6%	3,8%	0,2pp
Resultados método equivalência patrimonial (Sierra e NOS)	13	14	12,2
Itens não recorrentes	62	-1	-
EBITDA	119	62	-47,7 %
Margem EBITDA	9,8%	4,9%	-5,0pp
EBIT	69	14	-79,9%
Resultado financeiro líquido	-14	-8	44,7%
EBT	55	6	-88,8%
Impostos	-11	2	-
Resultado direto	43	9	-80,3%
Resultado indireto	-15	0	-
Resultado líquido total	29	9	-70,1%
Interesses sem controlo	1	0	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	30	8	-72,1%

Desempenho dos negócios			
Milhões de euros	1T16	1T17	Var
Volume de negócios			
Sonae Retalho	1.201	1.257	4,7%
Sonae Sierra	51	54	4,4%
NOS	370	381	2,9%
Sonae IM	27	33	24,0%
Sonae FS	4	5	28,8%