

COMUNICADO

Maia, 23 de agosto de 2017

SONAE ACELERA CRESCIMENTO, MELHORA RENTABILIDADE OPERACIONAL E REFORÇA INTERNACIONALIZAÇÃO

1. PRINCIPAIS DESTAQUES DO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2017:

- Volume de negócios consolidado aumenta 8% para €2.603 M, com todos os negócios a apresentar tendência positiva. Crescimento acelera no segundo trimestre com aumento de 10%
- Melhoria consistente da rentabilidade, com aumento de 9,2% do EBITDA subjacente para €116 M
- Resultado líquido cresce 39,7% no segundo trimestre, para €65 M
- Sonae afirma-se como multinacional, estando em mais de 80 países¹ através dos seus negócios

Ângelo Paupério, Co-CEO da Sonae, afirma: *“O 2.º trimestre decorreu de acordo com as nossas expectativas, com contributos positivos de todas as atividades, permitindo uma performance global do 1.º semestre com significativo crescimento do volume de negócios (+8%) e aumento de rentabilidade recorrente (+12%) em comparação com o período homólogo.*

O aumento de competitividade verificado nas diferentes áreas de negócio tem vindo a exigir aumentos de produtividade agressivos, acompanhados de níveis de investimento elevados que têm permitido o reforço das posições competitivas nos nossos principais setores.

A forte aposta na transformação digital das nossas empresas e a melhoria da proposta de valor que oferecem online ficou também evidente nos resultados obtidos.

A par da evolução operacional positiva e dos avanços na execução estratégica, melhorámos uma vez mais a estrutura do nosso balanço que já é financiado em perto de 60% por capitais próprios.”

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

Nos primeiros seis meses do ano a Sonae prosseguiu o seu compromisso com a comunidade e sustentabilidade ao implementar e desenvolver projetos em áreas como solidariedade social, saúde e desporto, sensibilização ambiental, cultura, educação e ciência e inovação. A Sonae procurou criar e distribuir valor, tendo apoiado mais de 850 instituições com contribuições que no conjunto superaram os €3,75M, envolvendo bens materiais, competências e recursos financeiros e humanos.

Ainda recentemente, as marcas da Sonae uniram-se para combater os impactos do incêndio de Pedrógão Grande nas diversas comunidades locais afetadas, apoiando com donativos das várias insígnias do Grupo e mobilizando mais de 100 colaboradores para ações de voluntariado no terreno.

A aposta na inovação permitiu também o lançamento pelo Continente da primeira gama de produtos de economia circular, feitos a partir de produtos alimentares em fim de vida. Esta gama integra doces e chutneys feitos de frutas e legumes provenientes das lojas, constituindo um importante instrumento de combate ao desperdício alimentar na área dos perecíveis.

• DESENVOLVIMENTO DOS RECURSOS HUMANOS E CRIAÇÃO DE MAIS DE 2.000 POSTOS DE TRABALHO

A geração de valor económico e social pela Sonae traduziu-se, em termos homólogos, na criação de mais de 2.000 postos de trabalho no final do primeiro semestre do ano. Esta criação de emprego resulta do crescimento das várias áreas de negócios da Sonae, que expandiram as suas atividades em Portugal e a nível internacional, em particular do desenvolvimento da área de Health & Wellness da Sonae MC.

A Sonae continuou a gerar oportunidades para os jovens talentos através do Programa Contacto, iniciativa que ofereceu a oportunidade a mais de meia centena de jovens de iniciarem a sua vida profissional através de estágios remunerados, podendo vir a integrar a empresa no futuro.

De realçar também que a Sonae continuou a promover a diversidade nas empresas, com a convicção de que esta aumenta o seu desempenho e não se limita ao género, incluindo também aspetos como etnia, religião, orientação sexual, incapacidade física ou geração. Nesta linha, a MDS lidera um movimento internacional de promoção da diversidade nas empresas, a Women Leadership Team, que reúne 20 mulheres líderes empresariais da Europa e dos Estados Unidos e que realizou em Paris um encontro sobre a temática da diversidade.

3. ANÁLISE CONSOLIDADA

No primeiro semestre de 2017 (1S17) a Sonae prosseguiu com a sua expansão em Portugal e no exterior, reforçando a vertente multinacional ao desenvolver a sua atividade em mais de 80 países em todo o mundo. De um ponto de vista estatutário, o **volume de negócios consolidado** da Sonae atingiu €2.603 M no 1S17, registando um aumento de 8,0% em termos homólogos, com todos os negócios a contribuir positivamente para esta evolução: Sonae Retalho, Sonae IM e Sonae FS. No 2T2017 o crescimento do volume de negócios consolidado acelerou, aumentando 10,0% para €1.324 M.

O **EBITDA subjacente** da Sonae aumentou 9,2%, para €116 M no 1S17, impulsionado pela evolução positiva da rentabilidade operacional de todos os negócios. A margem de EBITDA subjacente da Sonae atingiu 4,5%, aumentando face à margem de 4,4% registada no 1S16. No 2T17 o EBITDA subjacente foi de €67 M, crescendo

COMUNICADO

6,8% face ao trimestre homólogo. É de referir também que o resultado do método de equivalência patrimonial (que traduz o contributo da NOS e da Sonae Sierra para o EBITDA) atingiu €17 M no 2T17, o resultado mais alto de sempre a nível trimestral.

A forte performance operacional dos negócios no primeiro semestre de 2017, contribuiu positivamente para os indicadores de rentabilidade da Sonae. No entanto, durante o primeiro semestre do ano passado tinha sido registado um impacto positivo de €56 M na rubrica de itens não recorrentes, beneficiando, sobretudo, dos ganhos 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 €142 M, correspondendo a uma margem EBITDA de 5,5%, e o resultado direto da Sonae atingiu €43 M. No 2T17, que não é afetado em termos de comparabilidade, o EBITDA cresceu 16,9% para €80 M, correspondendo a uma margem EBITDA de 6,1% (0,4pp acima do trimestre homólogo), e o resultado direto da Sonae aumentou 50,3% para €34 M.

O resultado indireto da Sonae aumentou €22 M no 1S17, atingindo €33 M, beneficiando principalmente do efeito positivo da avaliação de ativos da Sonae Sierra.

O resultado financeiro líquido da Sonae melhorou €7 M quando comparado com o 1S16, 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 30 de junho de 2017, melhorando 30 pontos base face ao 1S16. 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 €73 M, beneficiando do crescimento das vendas de todos os negócios e da melhoria da rentabilidade operacional, bem como da valorização dos centros comerciais e 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 claramente positiva. Aliás, no 2T17, cuja comparabilidade não é afetada pelos itens não recorrentes, o **resultado líquido atribuível aos acionistas** aumentou 39,7%, para 65 milhões de euros, com melhoria de todos os indicadores operacionais e de rentabilidade.

De realçar também que a Sonae continuou a reforçar a sua estrutura de capital. O capital próprio da Sonae superou os 2 mil milhões de euros, atingindo os €2.034 M no final do 1S17, valor que traduz um aumento de 7,5% face ao verificado no 1S16. O rácio da dívida líquida face ao capital investido também melhorou, passando de 42,3% para 41,1%, ou seja, menos 120 pontos base.

O investimento realizado pelos negócios totalizou €121 M nos primeiros seis meses do ano, representando cerca de 4,6% 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 € 67M na Sonae MC, €13 M na Worten, €16 M tanto na Sonae Sports & Fashion como na Sonae RP e €5 M na Sonae IM.

4. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA POR NEGÓCIO

Nota: No 1T17 a Sonae alterou os âmbitos de reporte, que passaram a ser os seguintes: Sonae Retalho (com as unidades Sonae MC, Worten, Sonae Sports & Fashion e Sonae RP), 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 cresceu 7,5% no 1S17, para €2.564 M, impulsionado inclusive por um forte desempenho no 2T17, em que o volume de negócios aumentou 10,3% beneficiando, em parte, do efeito de calendário favorável, mas também da sólida posição competitiva demonstrada pelos vários negócios. De referir que, numa base trimestral, todas as divisões contribuíram positivamente para o volume de negócios. O EBITDA



IMPROVING LIFE

COMUNICADO

subjacente do retalho aumentou de €116 M para €128 M, ou seja 10,3% em termos homólogos. Esta evolução beneficiou principalmente do maior contributo da Sonae MC, da Worten, Sonae Sports & Fashion e da Maxmat.

No caso do retalho alimentar, o volume de negócios da Sonae MC aumentou 5,1% no 1S17, atingindo €1.777 M, reforçando, mais uma vez, a sua quota de mercado. No 1S17, o volume de negócios beneficiou de uma variação de vendas no universo comparável de lojas de 0,7%, bem como da abertura de 6 lojas Continente Bom Dia. Após um 1T17 marcado por efeitos adversos de calendário como a ausência de Páscoa, o ano bissexto e um sábado a menos, o 2T17 evidenciou uma tendência particularmente positiva ao nível das vendas, com o volume de negócios a crescer 7,0%, para €922 M, impulsionado por uma variação de vendas no universo comparável de lojas de 2,6%. Apesar do ambiente competitivo e do investimento na expansão da rede de lojas através de formatos de conveniência, a margem de EBITDA subjacente da Sonae MC teve uma evolução positiva, crescendo 2,5% no 2T17.

Além da aposta na conveniência, a Sonae MC tem investido ativamente no sentido de fortalecer a sua posição no segmento de Health and Wellness. É de destacar que as transações da Brio (detida a 100%) e da Go Natural (detida a 51%) foram concluídas no 2T17. Como parte desta estratégia, a Sonae MC possui já 7 supermercados saudáveis e encontra-se a desenvolver áreas de restauração "Go Natural". Além disso, a Sonae MC inaugurou, em maio 2017, a Dr Well's, a primeira clínica especializada em medicina dentária e estética, dando um passo em frente na extensão de serviços fornecidos pelas parafarmácias Well's.

Na Worten, o volume de negócios ascendeu a €435 M na Ibéria no 1S17, um aumento de €31 M face ao período homólogo de 2016, beneficiando de uma variação de vendas no universo comparável de lojas de 5,8%. No 2T17, o volume de negócios cresceu 15,7%, beneficiando de uma variação de vendas no universo comparável de lojas de 12,4%, explicada em parte pelo efeito positivo de calendário mas também pela contribuição de novas lojas no portefólio e pela sua proposta de valor distintiva.

A Worten continuou a fortalecer a liderança de mercado em Portugal e melhorou a sua posição competitiva em Espanha (tanto no 2T17 como no 1S17 como um todo). Num mercado em constante evolução, tanto em Espanha como em Portugal, a operação de e-commerce da Worten teve um desempenho positivo, crescendo mais de 50% em Portugal e mais de 70% em Espanha – em ambos os casos melhorando, de forma significativa, a quota de mercado digital, consolidando os benefícios da plataforma web recentemente atualizada, assim como melhorias nas funcionalidades omni-canal. O EBITDA subjacente alcançou €6 M no 1S17, praticamente duplicando face ao 1S16, com ambas as geografias a contribuir positivamente para esta evolução, Espanha em especial.

Na divisão de Sports & Fashion, o volume de negócios aumentou 28,8% no 1S17, para €270 M, com todos os negócios a contribuir de forma positiva. A variação de vendas no universo comparável de lojas situou-se em +2,7% no 2T17. A MO e a Zippy tiveram um 2T17 particularmente forte, com uma variação de vendas no universo comparável de lojas de 13% e 15%, respetivamente. A Sport Zone teve um desempenho positivo ao nível do volume de negócios, tanto no 1S17 como no 2T17. Na Salsa, é de destacar o trimestre positivo da operação em Espanha, em que a variação de vendas no universo comparável de lojas ascendeu a 16%, assim como o desempenho da operação de e-commerce, que tem vindo a crescer de forma consistente acima de 40%.

O EBITDA subjacente da Sonae Sports & Fashion aumentou cerca de €10 M face ao 1S16, beneficiando da consolidação da Salsa e de melhorias nas restantes insígnias – em especial a Sport Zone e a Zippy, sendo que na MO se verificou, igualmente, uma melhoria significativa. A operação de franquia da Zippy tem vindo a tornar-se cada vez mais relevante, totalizando 59 lojas em 19 países, no final do 2T17, e beneficiando das lojas abertas recentemente em Abu Dhabi, Dubai e Indonésia.



IMPROVING LIFE

COMUNICADO

A **Sonae RP**, a unidade de negócio responsável pela gestão do portefólio de imobiliário de retalho da Sonae, no final de junho de 2017 detinha um portefólio que incluía 21 lojas Continente, 62 lojas Continente Modelo e 26 lojas Continente Bom Dia, correspondendo a um valor contabilístico bruto de €1.272 M, equivalente a um valor contabilístico líquido de €914 M. Nos últimos anos, a Sonae RP implementou uma estratégia de monetização de ativos com vista a reduzir o nível de freehold. No 1S16, 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 1S17, a Sonae RP não efetuou qualquer transação de sale and leaseback. No entanto, já em julho de 2017, a Sonae RP concluiu uma transação de 4 ativos de retalho alimentar no valor de €35 M, gerando um ganho de capital de aproximadamente €10 M. Na sequência desta transação, que apenas será refletida nas contas do 3T17, o freehold da Sonae MC fixou-se nos 48%. No retalho especializado (Worten e Sonae Sports & Fashion) o freehold situou-se nos 22%.

Na **Sonae IM**, o volume de negócios aumentou 14,5% no 1S17, para €69 M, e o EBITDA subjacente situou-se em €2,4 M, correspondendo a uma margem de EBITDA subjacente de 3,5%. 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, 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, no retalho, soluções de data analytics, omni-canal e tecnologias de e-commerce e, nas telecomunicações, customer value enablers, eficiência, monetização de dados e gestão de risco. De forma transversal tanto ao retalho como às telecomunicações, a Sonae IM inclui, ainda, soluções de cibersegurança.

A **Sonae FS** foi criada no final de 2015 e a sua missão consiste em oferecer soluções financeiras inclusivas e personalizadas a um alargado número de pessoas e famílias. O volume de negócios da Sonae FS aumentou 39,5%, para €11 M, no 1S17, e o EBITDA subjacente atingiu €1,4 M, representando uma margem de EBITDA subjacente de 12,3%. O portefólio da Sonae FS inclui o cartão Universo, um meio de pagamento que combina os diversos cartões de fidelização das insígnias de retalho da Sonae com soluções de crédito e débito com aceitação global na rede Mastercard. A oferta de crédito também inclui crédito pessoal, crédito em loja para clientes e venda de produtos na loja online do Universo; Cartões pré-pagos (Cartões Dá), com ofertas B2B e B2C; o Continente Money Transfer, um serviço fiável para transferências de cash em todo mundo; e Seguros, atualmente focado em seguros de crédito. A Sonae FS inclui ainda a MDS, 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. A partir do 3T17, a MDS será consolidada através do método de equivalência patrimonial.

A operação do Cartão Universo continuou a crescer no 1S17, encerrando o 2T17 com 496 mil subscritores. A produção total situou-se em €259 M, aumentando 45,6% em termos homólogos.

Nos **centros comerciais**, a Sonae Sierra prosseguiu a sua atividade de desenvolvimento, que tem vindo a evoluir de acordo com o planeado e inclui os projetos: Nuremberg (Alemanha), Málaga McArthurGlen Designer Outlet (Espanha), expansão do NorteShopping e Colombo (Portugal), Jardín Plaza Cucuta (Colômbia) e Zenata (Marrocos). Dando continuidade à estratégia de reciclagem de capital, durante o 2T17 a Sonae Sierra criou uma *joint-venture* numa base 15/85 com a AXA IM – Real Estate Assets para a aquisição do Area Sur Shopping Centre, em Jerez, Espanha, sendo que a AXA IM – Real Estate Assets irá deter a maioria do capital, com a Sona Sierra a ser o parceiro operacional. Adicionalmente, a ORES Socimi, lançada em parceria com o Bankinter e em que a Sonae Sierra é também o parceiro operacional, continuou a adquirir ativos na Península Ibérica. No 2T17, a Ores Socimi adquiriu 3 propriedades: um hipermercado em Espanha, assim como um *stand-alone* e um *retail center* em Portugal.



IMPROVING LIFE

COMUNICADO

No 1S17, a operação da Sonae Sierra continuou a registar taxas de ocupação muito elevadas, alcançando 96,9% na Europa e 92,3% no Brasil. As vendas dos lojistas cresceram 11,9% no 1S17, correspondendo a uma variação de vendas dos lojistas no universo de lojas comparável de lojas de 3,4% na Europa e 7,3% no Brasil. O volume de negócios da Sonae Sierra aumentou €8 M, totalizando €108 M no 1S17.

Nas **telecomunicações**, a NOS continuou a evidenciar um robusto desempenho operacional e financeiro. As receitas operacionais aumentaram 3,5% no 1S17, para €769 M, motivadas por um desempenho positivo em todos os segmentos: telecomunicações, audiovisuais e cinema. O EBITDA totalizou €300 M no 1S17, aumentando 4,8% face ao 1S16 e correspondendo a uma margem EBITDA de 39,0%. O resultado líquido alcançou €72 M no 1S17, crescendo 41,1% face aos €51 M registados no 1S16.

A NOS continuou a aumentar a sua base de clientes e o número de RGUs, que cresceram 5,8%, para 9.254 milhares, resultado de uma evolução positiva em todos os segmentos. As RGUs convergentes aumentaram para 3.586 milhares, um crescimento de 13,6% em termos homólogos.

Demonstração de resultados consolidados						
Milhões de euros	1S16	1S17	Var	2T16	2T17	Var
Volume de negócios	2.410	2.603	8,0%	1.204	1.324	10,0%
EBITDA subjacente	106	116	9,2%	63	67	6,8%
Margem de <i>underlying</i> EBITDA	4,4%	4,5%	0,0pp	5,2%	5,0%	-0,2pp
Resultados método equivalência patrimonial (Sierra e NOS)	25	32	24,5%	13	17	36,9%
Itens não recorrentes	56	-5	-	-6	-4	-
EBITDA	187	142	-24,0 %	69	80	16,9%
Margem EBITDA	7,8%	5,5%	-2,3pp	5,7%	6,1%	0,4pp
EBIT	92	44	-52,4%	23	30	31,1%
Resultado financeiro líquido	-25	-18	28,6%	-11	-10	8,1%
EBT	67	26	-61,2%	12	20	67,3%
Impostos	-1	17	-	11	14	-
Resultado direto	66	43	-35,5%	23	34	50,3%
Resultado indireto	11	33	-	26	33	27,1%
Resultado líquido total	77	75	-2,5%	48	67	38,0%
Interesses sem controlo	-1	-2	-	-2	-2	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	76	73	-4,4%	46	65	39,7%

Desempenho dos negócios						
Milhões de euros	1T16	1T17	Var	2T16	2T17	Var
Volume de negócios						
Sonae Retalho	2.385	2.564	7,5%	1.185	1.307	10,3%
Sonae Sierra	100	108	8,1%	48	54	12,1%
NOS	743	769	3,5%	373	388	4,2%
Sonae IM	61	69	14,5%	34	36	7,1%
Sonae FS	8	11	39,5%	4	6	51,1%



IMPROVING LIFE