

# COMUNICADO

Maia, 15 de novembro de 2017

## SONAE MANTÉM CRESCIMENTO, REFORÇA RENTABILIDADE OPERACIONAL E PROSEGUE INTERNACIONALIZAÇÃO

### 1. PRINCIPAIS DESTAQUES DOS PRIMEIROS NOVE MESES DE 2017:

- Volume de negócios consolidado aumenta 6,9% para €4.115 M, com todos os negócios a crescer
- Melhoria consistente da rentabilidade, com aumento de 9,6% do EBITDA subjacente para €221 M
- Resultado líquido total cresce €1 M no trimestre e mantém-se estável nos 9M17
- Dívida líquida diminui €30 M face ao período homólogo
- Sonae afirma-se como multinacional, estando em mais de 80 países<sup>1</sup> através dos seus negócios

Ângelo Paupério, Co-CEO da Sonae, afirma: *“Neste 3º trimestre, em que o portefólio de negócios já é comparável com o período homólogo do ano passado, continuámos a crescer a bom ritmo (4,8%) em termos agregados, com contributo positivo das nossas principais atividades, com realce para os diferentes negócios do setor do retalho, que cresceram 5,1%.*

*Igualmente positiva foi a performance em termos de rentabilidade, com o EBITDA agregado a crescer 10% face a igual período de 2016, e reforçando posições competitivas sem cedências na qualidade das nossas propostas de valor, como evidenciado pelo reconhecimento em mais um estudo da DECO de que somos o retalhista com os preços mais baixos do mercado português.*

*Num trimestre em que os níveis de investimento se mantiveram elevados, continuámos a reforçar a estrutura de capitais baixando dívida, aumentando a sua maturidade e melhorando as condições de financiamento.”*

<sup>1</sup> 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 prosseguiu o seu compromisso com a comunidade e sustentabilidade durante os primeiros nove meses de 2017, tendo apoiado 1.150 instituições em todo o país, mais 75 do que no mesmo período do ano anterior. A Sonae procurou criar e distribuir valor, realizando contribuições que no conjunto superaram os €6,3 M, envolvendo bens materiais, competências e recursos financeiros e humanos. A Sonae e os seus negócios procuraram implementar e desenvolver projetos em áreas como solidariedade social, cultura, saúde e desporto, educação e sensibilização ambiental.

No âmbito dos gravosos incêndios que marcaram o verão de 2017, as insígnias da Sonae uniram-se para combater os impactos nas diversas comunidades locais afetadas, apoiando com donativos e mobilizando mais de uma centena de colaboradores para ações de voluntariado no terreno num total de 1.650 horas.

#### • DESENVOLVIMENTO DOS RECURSOS HUMANOS E CRIAÇÃO DE MAIS DE 3.000 POSTOS DE TRABALHO

A geração de valor económico e social pela Sonae traduziu-se, em termos homólogos, na criação de mais de 3.000 postos de trabalho no final de setembro deste 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.

A Sonae prosseguiu com as suas políticas de atração de talento e de fomento da sua cultura e valores, tendo realizado iniciativas de Onboarding, onde os novos colaboradores são convidados a passar um dia dedicado ao conhecimento da história e valores Sonae, ao propósito comum ao Grupo e ao compromisso com o seu legado ético, bem como ao aprofundamento da rede interna de networking. A tarde do Onboarding Day é dedicada a uma ação de Responsabilidade Social, onde os colaboradores vivenciam um dos valores Sonae no terreno.

A Sonae prosseguiu, também, com mais uma edição do Programa Contacto, iniciativa que ofereceu a oportunidade a mais de cinquenta jovens de iniciarem a sua vida profissional através de estágios remunerados numa das várias empresas do Grupo.

### 3. ANÁLISE CONSOLIDADA

Nos primeiros nove meses de 2017 (9M17), a Sonae registou um crescimento de todos os seus negócios, melhorou a sua rentabilidade operacional e reforçou a sua vertente multinacional, expandido as suas atividades no exterior. Numa perspetiva estatutária, o **volume de negócios consolidado** da Sonae totalizou €4.115 M, aumentando 6,9% face aos 9M16, impulsionado pelo desempenho de todos os negócios: Sonae Retalho, Sonae FS e Sonae IM.

O **EBITDA subjacente** da Sonae atingiu €221 M, aumentando €19 M (+9,6%) face aos 9M16, beneficiando do desempenho dos negócios de retalho e de serviços financeiros. A margem de EBITDA subjacente da Sonae melhorou 10 pontos base face aos 9M16, atingindo 5,4%. No 3T17 o EBITDA subjacente foi de €105 M, crescendo 10% face ao trimestre homólogo. É de referir também que o resultado do método de equivalência patrimonial atingiu €48 M nos 9M17, valor que representa um aumento de 21,2% face ao período homólogo.

A forte performance operacional dos negócios nos primeiros nove meses de 2017 contribuiu positivamente para os indicadores de rentabilidade da Sonae. Porém, no 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 em 2016, o que limita a comparabilidade entre períodos. Assim, o EBITDA da Sonae ascendeu a €273 M nos 9M17, correspondendo a uma margem EBITDA de 6,6%. Numa base trimestral, o EBITDA aumentou 18,9% ou €21 M, quando comparado com o 3T16, atingindo €130 M e

## COMUNICADO

correspondendo a uma margem de EBITDA de 8,6% (1,0 pp acima do trimestre homólogo). No 3T17 o resultado direto da Sonae aumentou 12,0% para €59 M, conduzindo a um valor de €102 M no conjunto dos 9M17.

O resultado indireto da Sonae situou-se em €37 M nos 9M17, aumentando €16 M, em virtude do efeito positivo da avaliação de ativos da Sonae Sierra, assim como do ganho de capital associado à desconsolidação da MDS (ambos já reportados no 1S17).

O resultado financeiro líquido da Sonae melhorou €8 M, refletindo uma redução no custo das linhas de crédito. O custo médio das linhas de crédito utilizadas situou-se em 1,3% no 3T17, o que compara com 1,4% no 3T16. De destacar que o resultado financeiro da Sonae exclui os negócios da Sonae Sierra e da NOS.

O **resultado líquido total** manteve-se estável nos 9M17 e cresceu €1 M no trimestre, para €64 M, traduzindo uma melhoria de todos os indicadores operacionais e de rentabilidade. O **resultado líquido atribuível aos acionistas** ascendeu a €133 M nos 9M17, 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 leaseback* já mencionadas, a evolução do resultado líquido da Sonae teria sido claramente positiva.

A Sonae continua focada em apresentar uma **estrutura de capital robusta**, otimizando os custos de financiamento e, ao mesmo tempo, mantendo reservas de liquidez e um perfil longo de maturidade da dívida. A Sonae continuou, este trimestre, a cumprir a prática de não possuir necessidades de refinanciamento para os 18 meses seguintes tendo, ao mesmo tempo, melhorado as suas condições gerais de financiamento. Nos 9M17, o perfil de maturidade média da dívida permaneceu próximo de 4 anos. O rácio da dívida líquida face ao capital investido melhorou 210 pontos base face aos 9M16, para 36,7%. A dívida líquida da Sonae beneficiou de uma redução de €30 M, totalizando €1.217 M no final dos 9M17.

O investimento realizado pelos negócios totalizou €202 M nos 9M17, representando cerca de 4,9% do volume de negócios. O investimento foi canalizado para a abertura de novas unidades, lançamento e desenvolvimento de novos negócios e reforço da internacionalização e do serviço ao cliente, tendo atingido €109 M na Sonae MC, €26 M na Worten, €27 M na Sonae Sports & Fashion, €28 M na Sonae RP, €9 M na Sonae IM.

### 4. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA POR NEGÓCIO

No **retalho**, o volume de negócios alcançou €4.067 M, aumentando 6,6% face aos 9M16, com todas as divisões a contribuírem positivamente no terceiro trimestre do ano, em que o volume de negócios aumentou 5,1%. O EBITDA subjacente do retalho aumentou aproximadamente €18 M face aos 9M16, atingindo €237 M, sendo esta evolução maioritariamente motivada pela Worten e pela Sonae Sports & Fashion.

No caso do retalho alimentar, o volume de negócios da Sonae MC aumentou 4,8% nos 9M17, atingindo €2.814 M, e superou mil milhões em vendas no trimestre. Este desempenho beneficiou de uma variação de vendas no universo comparável de lojas de 0,5% e do contributo da expansão (através da abertura, nos 9M17, de 10 lojas Continente Bom Dia). O crescimento do volume de negócios foi superior ao crescimento do mercado de retalho alimentar, o que permitiu à MC continuar a fortalecer a sua liderança de mercado. O 3T17 foi particularmente positivo para a Sonae MC, uma vez que a variação de vendas no universo comparável de lojas atingiu +0,1%, apesar de comparar com um 3T16 desafiante de +4,1%, do impacto negativo do baixo nível de inflação (em virtude, especialmente, dos níveis recentes de deflação em frutas e legumes) e da expansão da área de vendas no mercado. Esta evolução comprova o sucesso da melhoria da proposta de valor da Sonae MC, que continuou a trabalhar no sentido de



IMPROVING LIFE

## COMUNICADO

manter a liderança de preço no mercado e a melhorar a percepção de preço. Aliás, uma vez mais, a Sonae MC alcançou a posição de liderança de preço no mais recente estudo da Associação Portuguesa de Defesa do Consumidor. Apesar do ambiente competitivo desafiante, do investimento em preço e da expansão do parque de lojas através de formatos de proximidade, a margem de EBITDA subjacente da Sonae MC situou-se em 5,2% nos 9M17, tendo no 3T17 atingido um valor superior, de 6,3%.

Na sequência do sucesso obtido com a abertura, em maio de 2017, da primeira clínica Dr. Well's, especializada em medicina dentária e medicina estética, a segunda clínica foi inaugurada a 2 de outubro de 2017. As clínicas Dr. Well's têm como objetivo democratizar o acesso a serviços de saúde customizados e de qualidade, em linha com a estratégia da Sonae MC de fortalecer a sua posição no segmento de *Health and Wellness*.

Na Worten, o volume de negócios ascendeu a €689 M nos 9M17, crescendo 8,8% face aos 9M16, beneficiando de uma variação de vendas no universo comparável de lojas de 6,6% na Ibéria. No âmbito da sua estratégia omnicanal na Ibéria, a Worten continuou a investir na plataforma web, ao mesmo tempo que melhorou a rede de lojas, continuando as remodelações em Portugal e Espanha. A operação de ecommerce manteve um forte desempenho, registando um aumento de vendas em todas as geografias, em especial em Espanha, onde as vendas online cresceram mais de 50% desde o início do ano. O EBITDA subjacente alcançou €14 M nos 9M17, crescendo 54,1% face ao mesmo período de 2016, refletindo já os primeiros impactos da gestão integrada do negócio ao nível Ibérico, assim como a forte melhoria do volume de negócios em todas as geografias e a otimização do parque de lojas em Espanha. A margem de EBITDA subjacente situou-se em 2,0%.

Na divisão de Sports & Fashion, o volume de negócios totalizou €437 M, crescendo 16,8% face aos 9M16. Este desempenho beneficiou da consolidação da Salsa (no 1T17 e 2T17) e do crescimento do portefólio original. Nos 9M17, o desempenho do volume de negócios confirma o sucesso dos ajustes na proposta de valor dos formatos de fashion no portefólio original, que registaram fortes evoluções na variação de vendas no universo comparável de lojas. O EBITDA subjacente da Sonae Sports & Fashion ascendeu a €12 M nos 9M17, registando uma melhoria de cerca de €14 M em relação aos 9M16. Tal beneficiou da consolidação da Salsa, assim como do impacto positivo das insígnias do portefólio original. No 3T17, o EBITDA subjacente aumentou €4 M devido, maioritariamente, a melhorias no portefólio original.

Em setembro de 2017, procedeu-se à formalização de um acordo com o JD Group, relativamente à combinação da JD Sprinter e da Sport Zone. A concretização deste acordo encontra-se sujeita ao cumprimento de condições suspensivas dependentes de terceiros.

A **Sonae RP**, a unidade de negócio responsável pela gestão do portefólio de imobiliário de retalho da Sonae, no final de setembro de 2017 detinha um portefólio que incluía 20 lojas Continente, 59 lojas Continente Modelo e 30 lojas Continente Bom Dia, correspondendo a um valor contabilístico bruto de €1.255 M, equivalente a um valor contabilístico líquido de €886 M. Nos 9M17, o freehold do retalho especializado (Worten e Sonae Sports & Fashion) situou-se em 21%. O freehold da Sonae MC situou-se em 48%, na sequência de uma operação de sale and leaseback ocorrida em 25 de julho de 2017. Esta operação envolveu 4 ativos de retalho alimentar no valor de €35 M, tendo gerado um ganho de capital aproximado de €10 M. Apesar da redução de freehold face aos 9M16, de 51% na MC e de 22% no retalho especializado, o volume de negócios da Sonae RP manteve-se relativamente estável, totalizando €69 M nos 9M17.

Na **Sonae IM**, o volume de negócios totalizou €95 M, aumentando 7,7% face aos 9M17, e o EBITDA subjacente situou-se em €3 M, correspondendo a uma margem de EBITDA subjacente de 2,7%. No 3T17, a Sonae IM registou resultados indiretos no valor de €4 M, devido a um efeito positivo na valorização dos fundos AVP, geridos pela



IMPROVING LIFE

## COMUNICADO

Armilar Venture Partners, que incluem participações na Feedzai, especialista em prevenção de fraude, e na Outsystems, um líder no mercado de plataformas low-code. 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 as 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, omnicanal e tecnologias de e-commerce e, em telecomunicações, customer value enablers, eficiência, monetização de dados e gestão de risco. Além disso, transversal tanto ao retalho como às telecomunicações, a Sonae IM investe no espaço da cibersegurança.

Na **Sonae FS**, o volume de negócios ascendeu a €17 M nos 9M17, um aumento de 40,0% face aos 9M16. O EBITDA subjacente aumentou cerca de €3 M, alcançando €2 M e representando uma margem de EBITDA subjacente de 12,7%. A Sonae FS foi criada no final de 2015 com a missão de oferecer soluções financeiras inclusivas e personalizadas a um alargado número de pessoas e famílias. O portefólio da Sonae FS inclui: 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; 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, também, a MDS, 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.

Relativamente à operação do Cartão Universo, o desempenho nos 9M17 foi bastante positivo, tendo o cartão ultrapassado os 500 mil subscritores. A produção total situou-se em €404 M, aumentando 45,7% em termos homólogos.

Nos **centros comerciais**, o volume de negócios da Sonae Sierra totalizou €162 M, aumentando 8,0% face aos 9M16. A Sonae Sierra tem continuamente procurado novas oportunidades de desenvolvimento, assim como de fortalecimento da atividade de prestação de serviços. Atualmente, a Sonae Sierra possui em desenvolvimento os seguintes projetos: Nuremberg (Alemanha), Málaga McArthurGlen Designer Outlet (Espanha), expansão dos Centros Comerciais NorteShopping e Colombo (Portugal), Jardín Plaza Cucuta (Colômbia) e Zenata (Marrocos). Relativamente ao Málaga McArthurGlen Designer Outlet, a sua construção começou no início deste ano, estando a inauguração agendada para 2018. Este projeto irá abarcar 30.000 metros quadrados, representando um investimento de €115 M. Também a expansão do Norteshopping se iniciou em 2017 e tem inauguração prevista para 2018. Os restantes projetos encontram-se a evoluir conforme planeado.

Ao longo do 3T17, a Sonae Sierra continuou a fortalecer a atividade de prestação de serviços, com 56 novos contratos assinados, encerrando os 9M17 com 145 novos contratos no valor de €12 M. Adicionalmente, no âmbito da parceria entre a Sonae Sierra e o Bankinter, a ORES Socimi continuou a procurar por ativos na Ibéria, tendo adquirido 6 ativos no valor de €74 M no 3T17. Já em outubro de 2017, a ORES Socimi procedeu à aquisição de 5 ativos adicionais. Assim, atualmente, a mesma possui um portefólio de 9 ativos em Espanha e 7 em Portugal.

Em termos operacionais, a Sonae Sierra manteve um forte desempenho registando, nos 9M17, uma taxa de ocupação de 95,6%. As vendas dos lojistas cresceram 7,4% nos 9M17 na Europa e 5,8% no Brasil (em moeda local), correspondendo a uma variação de vendas dos lojistas no universo comparável de lojas de 3,8% e 7,7%, respetivamente.



IMPROVING LIFE

## COMUNICADO

Nas **telecomunicações**, a NOS manteve a tendência de crescimento nas suas métricas operacionais chave e continuou a evidenciar um desempenho financeiro robusto. As receitas operacionais atingiram €1.162 M nos 9M17, crescendo 3,4% em relação aos 9M16, com todos os segmentos a contribuir positivamente: telecomunicações, audiovisuais e cinema. O EBITDA totalizou €452 M nos 9M17, o que compara com €432 M nos 9M16, correspondendo a uma margem EBITDA de 38,8%. O resultado líquido aumentou 34,5% face aos 9M16, registando €106 M.

Relativamente aos indicadores operacionais, o número de RGUs alcançou 9.366 milhares nos 9M17, crescendo 4,7% face aos 9M16 e as RGUs convergentes aumentaram 11,0%, para 3.632 milhares.

<b>Demonstração de resultados consolidados</b>						
Milhões de euros	9M16	9M17	Var	3T16	3T17	Var
<b>Volume de negócios</b>	<b>3.849</b>	<b>4.115</b>	<b>6,9%</b>	<b>1.439</b>	<b>1.513</b>	<b>5,1%</b>
<b>EBITDA subjacente</b>	<b>202</b>	<b>221</b>	<b>9,6%</b>	<b>96</b>	<b>105</b>	<b>10,0%</b>
Margem de <i>underlying</i> EBITDA	5,2%	5,4%	0,1pp	6,7%	7,0%	0,3pp
Resultados método equivalência patrimonial (Sierra e NOS)	39	48	21,2%	14	16	15,1%
Itens não recorrentes	56	4	-	0	9	-
<b>EBITDA</b>	<b>297</b>	<b>273</b>	<b>-8,1 %</b>	<b>110</b>	<b>130</b>	<b>18,9%</b>
Margem EBITDA	7,7%	6,6%	-1,1pp	7,6%	8,6%	1,0pp
<b>EBIT</b>	<b>152</b>	<b>121</b>	<b>-20,4%</b>	<b>61</b>	<b>78</b>	<b>27,9%</b>
Resultado financeiro líquido	-36	-28	22,2%	-11	-10	8,0%
<b>EBT</b>	<b>116</b>	<b>93</b>	<b>-19,8%</b>	<b>49</b>	<b>67</b>	<b>36,1%</b>
Impostos	3	9	-	3	-8	-
<b>Resultado direto</b>	<b>119</b>	<b>102</b>	<b>-14,4%</b>	<b>53</b>	<b>59</b>	<b>12,0%</b>
Resultado indireto	21	37	-	10	4	-
<b>Resultado líquido total</b>	<b>140</b>	<b>139</b>	<b>-0,9%</b>	<b>63</b>	<b>64</b>	<b>1,0%</b>
Interesses sem controlo	-3	-6	-	-2	-3	-
<b>Resultado líquido atribuível a acionistas</b>	<b>137</b>	<b>133</b>	<b>-2,9%</b>	<b>61</b>	<b>60</b>	<b>-1,0%</b>

<b>Desempenho dos negócios (Milhões de euros)</b>	9M16	9M17	Var	3T16	3T17	Var
<b>Volume de negócios</b>						
Sonae Retalho	3.815	4.067	6,6%	1.429	1.503	5,1%
Sonae Sierra	150	162	8,0%	51	55	7,8%
NOS	1.124	1.163	3,4%	381	393	3,2%
Sonae IM	88	95	7,7%	27	25	-7,3%
Sonae FS	12	17	40,0%	4	6	41,0%