COMUNICADO /

Maia, 19 de agosto de 2015

Expansão internacional e reforço da solidez financeira no 1º semestre de 2015

SONAE AUMENTA VENDAS E REFORÇA INTERNACIONALIZAÇÃO

1. PRINCIPAIS DESTAQUES DO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2015:

- Todas as áreas de negócio voltam a registar crescimento do volume de negócios
- Reforço da atividade internacional e entrada em novos mercados
- Volume de negócios cresce 1% para €2.329 M
- *Underlying* EBITDA atinge €132 M e EBITDA cresce 11,1% para €191 M
- Resultado direto cresce 23,5% e atinge €56 M
- Resultado líquido atribuível a acionistas aumenta de €52 M para €97 M
- Investimento nos negócios de retalho aumenta 48,6% para €109 M
- Compras a produtores nacionais representam mais de 80% em quantidade na área dos perecíveis

Ângelo Paupério, Co-CEO da Sonae, afirma: "No 1º semestre de 2015 foram dados importantes passos no desenvolvimento da estratégia da Sonae, ao mesmo tempo que se atingiram resultados globalmente muito positivos, embora traduzindo diferentes realidades no que respeita à performance dos nossos negócios.

No setor alimentar, que vive uma fase de extraordinária intensidade competitiva, a Sonae MC tem vindo a adequar a sua proposta de valor, com impactos imediatos em rentabilidade mas que, no entanto, se mantém em níveis claramente superiores aos do mercado.

A Sonae SR continuou a aumentar vendas por metro quadrado e apresentou uma significativa melhoria no mercado espanhol, quer na Worten, quer na Sport Zone, em contraste com a performance da área de moda, que não atingiu os objetivos esperados para a coleção de Primavera/Verão.

A Sonae RP concluiu operações de venda de ativos de €185 M com mais-valias relevantes e aproximando-se do objetivo definido para o montante de ativos próprios sob exploração das nossas insígnias.

De destacar também o bom desempenho da Sonae Sierra, quer ao nível dos resultados diretos, quer indiretos, com estes últimos a beneficiarem da redução de yields que já se começa a verificar em Portugal.

Igualmente, a NOS apresentou indicadores operacionais e resultados financeiros que surpreendem pela velocidade com que se têm concretizado as melhores expectativas criadas com a fusão.

De referir, por último, o contínuo fortalecimento do balanço por conjugação da diminuição da dívida, do alongamento da sua maturidade e redução do seu custo, que permite encarar novas oportunidades de investimento e alimentar as nossas ambições de crescimento."

IMPROVING LIFE

A Sonae é uma empresa de Retalho, com duas grandes parcerias nas áreas de Centros Comerciais (Sonae Sierra) e Telecomunicações (Sonaecom). No final de 2014, a Sonae atingiu um volume de negócios de cerca de 5 mil milhões de euros. A empresa tem como objetivos estratégicos: a internacionalização, a diversificação do estilo de investimento e a alavancagem e reforço da base de ativos e competências.
Saiba mais em www.sonae.pt.

Para mais informações, contacte:
RITA BARROCAS
Comunicação Externa / Sonae
T. +351 22 010 4745 // E. rfbarrocas@sonae.pt
DIOGO SIMÃO
Director / BAN Corporate & Media Relations
M. +351 93 652 86 39 // E. ds@ban.pt

2. RETRIBUIR À COMUNIDADE

- **COMPROMISSO SOCIAL REFORÇADO COM NOVA MISSÃO CONTINENTE**

A Sonae procura contribuir para o desenvolvimento económico e social das comunidades onde desenvolve a sua atividade, desenvolvendo uma política de responsabilidade social em áreas como a solidariedade social, saúde e desporto, sensibilização ambiental, cultura, educação e ciência e inovação. Esta visão foi reforçada durante o primeiro semestre de 2015 com o lançamento da nova Missão Continente, que pretende sensibilizar, mobilizar e valorizar as pessoas e a comunidade para a inclusão social, o desenvolvimento económico e o respeito pelo ambiente. A Missão Continente tem como principal foco as crianças e os idosos, trabalhando com centros de saúde e outras instituições com o objetivo de maximizar o seu impacto nas comunidades. A iniciativa continuará a doar equipamentos médicos e alimentos, privilegiando uma política de proximidade com os vários públicos que procura apoiar.

- **PRODUÇÃO NACIONAL REPRESENTA MAIS DE 80% NA ÁREA DOS PERECÍVEIS**

A Sonae prosseguiu com o seu compromisso de apoiar os produtores nacionais do setor agroalimentar no desenvolvimento dos seus negócios e de processos de inovação durante o primeiro semestre de 2015. As compras a produtores nacionais representaram mais de 80% das quantidades adquiridas na área dos perecíveis, refletindo o esforço da Sonae na promoção da produção nacional. A evolução do preço médio de aquisição por quilo aumentou em mais de 2pp.

3. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA

Durante o primeiro semestre de 2015 a Sonae prosseguiu com a sua estratégia, explorando oportunidades de crescimento tanto a nível nacional como internacional. O **volume de negócios** consolidado alcançou €2.329 M, representando um crescimento de 1% quando comparado com o 1S14 e beneficiando do desempenho positivo de todos os negócios da Sonae.

No **retalho alimentar**, o volume de negócios foi de €1.633 M, crescendo 0,4% quando comparado com o 1S14. O desempenho ao nível do volume de negócios beneficiou da expansão da área de vendas, tendo a Sonae MC finalizado o semestre com mais duas novas lojas próprias de retalho alimentar. Adicionalmente, os formatos de franquia continuam a expandir-se rapidamente, com todas as insígnias, nomeadamente Meu Super, Well's, Bom Bocado e note! a contribuir positivamente. O Meu Super alcançou 162 lojas, representando, no semestre, um aumento dos metros quadrados de 10%. Através das lojas Meu Super, a Sonae MC tem ampliado a sua presença no formato de conveniência através de uma abordagem *capital light*.

Com o objetivo de manter a liderança no setor, a Sonae MC continua focada em oferecer a melhor proposta de valor do mercado, apresentando os preços mais baixos mantendo elevados padrões de qualidade, fazendo promoções, dando benefícios através do cartão de fidelização que podem ser utilizados fora do universo do Continente com outros parceiros com os quais foram firmados acordos, como, por exemplo, a Galp, e procurando soluções inovadoras e confortáveis para os clientes. A atividade promocional suportada pelo cartão de fidelização

do Continente continua a ser uma vantagem competitiva distintiva, com as vendas através do cartão a representar, no 1S15, mais de 90% das vendas totais. De salientar, também, a evolução das vendas *online*, que continuaram a tendência de crescimento, aumentando 11% entre o 1S14 e 1S15.

No **retalho especializado**, o volume de negócios alcançou €582 M no 1S15, traduzindo um crescimento de 0,4% e um aumento de 4,4% das vendas por m^2. A Sonae SR prosseguiu a sua aposta na internacionalização, tendo registado um aumento de 5,1% no volume de negócios da unidade internacional. A Sonae SR continuou a implementar os novos conceitos de loja, investindo em desenvolvimento de produto e implementando a experiência omni-canal. Os novos conceitos de loja têm confirmado o seu sucesso, contribuindo para melhores níveis de serviço e elevados graus de satisfação. Como principais concretizações do semestre, destaca-se o crescimento contínuo das vendas *online* consolidadas, impulsionado pelas plataformas de e-commerce de todos os negócios. A Sport Zone aumentou as vendas numa base comparável em 1%. A Worten reforçou em 40 bps a sua quota de mercado em Portugal e, em Espanha, continuou a evidenciar sinais positivos de recuperação, tendo iniciado recentemente uma operação de *rebranding*, mais adaptada ao posicionamento da insígnia neste mercado.

No âmbito da estratégia de internacionalização, a Sonae SR prosseguiu com o crescimento através dos formatos *capital light*, beneficiando com a entrada, em junho de 2015, na Arábia Saudita, com a MO. Esta nova geografia estende a presença da marca MO a 4 países, para além de Portugal, e marca a entrada da insígnia na região do Médio Oriente, onde a Sonae SR já se encontrava presente através da Zippy.

Na **Sonae IM**, unidade de Gestão de Investimentos, o volume de negócios ascendeu a €124 M no 1S15, aumentando 4% em relação ao mesmo período de 2014. O desempenho do volume de negócios beneficiou da contribuição positiva da divisão da SSI, cujo volume de negócios aumentou 18% no 1S15, excluindo a contribuição da Mainroad no 1S14. Neste semestre, a WeDo Technologies adquiriu 5 novos clientes internacionais no setor de telecomunicações e 3 novos clientes em Portugal nos setores de energia e saúde, refletindo, uma vez mais, o crescimento da empresa no mercado de *business assurance*. A Bizdirect aumentou, no 1S15, o volume de negócios em 14%, beneficiando da recente melhoria do mercado de *hardware* e *software* de TI, assim como do desempenho alcançado na nova área de soluções. A Saphety registou, ao longo do semestre, uma atividade comercial positiva, com a angariação de 193 novos clientes, e registou melhorias significativas ao nível do volume de negócios e da rentabilidade. E a S21Sec assinou um memorando de entendimento com a Europol - sendo a primeira empresa espanhola a fazê-lo - que inclui partilha de conhecimento e cooperação no combate à fraude *online*. Na área de tecnologias de retalho, a Tlantic aumentou o volume de negócios em 22% face ao 1S14 e a Movvo continuou a investir na angariação de clientes, com a sua tecnologia de *indoor tracking* a fomentar o aumento do número de clientes de retalho e centros comerciais. Ao nível das parcerias, a MDS aumentou o volume de negócios e a rentabilidade face ao 1S14 e a Maxmat registou um crescimento de 4% das vendas numa base comparável, não obstante o ambiente competitivo.

Nos **centros comerciais**, as vendas dos lojistas aumentaram €37 M e 1,8% em termos homólogos, totalizando €2.081 M, suportadas por um desempenho positivo quer na Europa, quer no Brasil. Comprovando, mais uma vez, a qualidade dos ativos da Sonae Sierra, a taxa de ocupação continuou a melhorar, alcançando 95,8% no 1S15 e crescendo, aproximadamente, 120 bps em relação ao mesmo período de 2014.

Nas telecomunicações, as receitas operacionais da **NOS** ascenderam a €700 M, aumentando 2,6% face ao período homólogo de 2014, beneficiando da forte atividade operacional. O número de clientes convergentes ascendeu a 510 mil, mais do que duplicando face ao mesmo período de 2014 e representando 2,4 milhões de RGUs.

Em termos consolidados, e no que se refere à rentabilidade operacional, o *underlying* EBITDA totalizou €132 M, correspondendo a uma margem *underlying* EBITDA de 5,7%, e o **EBITDA** ascendeu a €191 M, aumentando 11,1% face ao mesmo período do ano anterior, beneficiando do forte desempenho da NOS e da Sonae Sierra e das operações de *sale and leaseback* concluídas no período.

O **resultado direto** foi de €56 M, crescendo 23,5% quando comparado com o mesmo período de 2014, beneficiando das melhorias registadas no EBITDA e no resultado financeiro líquido, apesar do nível superior de amortizações e depreciações e impostos.

O **resultado indireto** alcançou €43 M, aumentando consideravelmente em termos homólogos. Esta melhoria foi maioritariamente suportada pelo efeito *mark to market* da NOS, assim como pelos movimentos *non-cash* relacionados com a avaliação dos ativos da Sonae Sierra, realizada duas vezes por ano.

Como consequência dos resultados direto e indireto, o **resultado líquido atribuível a acionistas** totalizou €97 M, valor que compara com €52 M obtidos no 1S14.

A dívida líquida total diminuiu €75 M face ao período homólogo de 2014, para €1.413 M no final do 1S15. A Sonae mantém-se bastante focada no aumento da maturidade média da sua dívida, ao mesmo tempo que otimiza o custo médio de financiamento. Em junho de 2015, a Sonae procedeu à emissão de um empréstimo obrigacionista no montante de €100 M, com uma maturidade de 7 anos. A taxa de juro média das linhas de crédito utilizadas continuou a tendência de evolução decrescente, situando-se em 2,8% no final do 1S15. A Sonae possui já asseguradas todas as necessidades de refinanciamento previstas para 2015 e 2016.

O **investimento** das unidades de retalho da Sonae (Sonae MC, Sonae SR e Sonae RP) aumentou 48,6%, atingindo os 109 M€. A Sonae apostou na expansão das suas insígnias, bem como na implementação dos novos formatos e no desenvolvimento da atividade internacional.

Demonstração de resultados consolidados Milhões de euros	1S2014	1S2015	Var
Volume de negócios	**2.306**	**2.329**	**1,0%**
Underlying EBITDA	154	132	-14,2%
Margem de *underlying* EBITDA	6,7%	5,7%	-1,0 pp
EBITDA	**172**	**191**	**11,1%**
Margem EBITDA	7,4%	8,2%	0,7 pp
EBIT	**85**	**103**	**21,3%**
Resultado financeiro líquido	-38	-36	5,2%
EBT	**47**	**67**	**42,4%**
Impostos	-1	-11	-
Resultado direto	**45**	**56**	**23,5%**
Resultado indireto	6	43	-
Resultado líquido total	**52**	**99**	**91,3%**
Interesses sem controlo	1	-2	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	**52**	**97**	**84,8%**