COMUNICADO

Maia, 16 de março de 2016

Volume de negócios consolidado supera 5 mil milhões de euros em 2015

SONAE REFORÇA VENDAS, RENTABILIDADE E INTERNACIONALIZAÇÃO

1. PRINCIPAIS DESTAQUES DE 2015:

- Negócios sustentam posições de liderança mantendo níveis de rentabilidade operacional de referência
- Sonae reforça presença internacional, com áreas a entrar em novos mercados e explorar formatos alternativos
- Sonae presente em 72 países[1] através dos seus negócios
- Volume de negócios cresce 0,8% para €5.014 M, com contributo positivo dos negócios de retalho
- Underlying EBITDA totaliza €331 M e EBITDA total atinge €393 M, com margem de 7,8%
- Resultado direto cresce 1,1% para €128 M
- Resultado líquido atribuível a acionistas aumenta 21,9%, de €144 M para €175 M
- Investimento consolidado atingiu €300 M
- Apoio total à comunidade totaliza €8,5 M e beneficia 1.577 instituições

Ângelo Paupério, Co-CEO da Sonae, afirma: "O ano de 2015 foi globalmente positivo para a Sonae. Os progressos alcançados ao longo das principais linhas estratégicas foram relevantes e os resultados obtidos nos negócios, embora díspares, foram bons.

Fizemos uma importante mudança organizacional, que permitiu conferir aos diferentes negócios muito maior autonomia e foco estratégico, aumentando também a flexibilidade e agilidade necessárias para fazer face às cada vez mais frequentes alterações do enquadramento.

Dotámos as novas unidades de negócio que identificámos com maior potencial, com os recursos necessários para abrirem avenidas de crescimento, nomeadamente em setores como a saúde e bem-estar, a tecnologia, a cibersegurança ou o negócio internacional de base alimentar.

Investimos no reforço de competências críticas através de mais formação, melhores contratações e aquisições de empresas como a Losan, a Ulabox, Makenotes ou a Elergone, altamente reconhecidas pelo know-how de comércio internacional, e-commerce, design de produto ou gestão de energia.

Executámos o plano de redução dos ativos imobiliários sob exploração das nossas insígnias para os níveis pretendidos, englobando operações de *sale and leaseback* no montante de €376 M, concretizadas em 2015 e já no primeiro trimestre de 2016.

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

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

Aumentámos a competitividade das nossas ofertas de retalho alimentar investindo em ainda maior agressividade de preço e conveniência para os clientes, valorizando a oferta dos formatos de atração e facilitando o processo de compra dos clientes, nomeadamente pelo alargamento da rede de lojas.

Desenvolvemos novos conceitos de loja no retalho especializado e racionalizámos o parque instalado com impactos positivos em vendas por m2 e baixando os custos globais de investimento.

Em 2015, a Sonae continuou a crescer. O volume de negócios das empresas em que a Sonae exerce uma influência de controlo, nomeadamente através de parcerias paritárias, atingiu €6,74 mil M, crescendo 2,4% em relação ao ano anterior e o respetivo EBITDA estabilizou aproximando-se dos €1.000 M. Em termos consolidados, o resultado líquido cresceu 22%, situando-se em €175 M.

A Sonae Sierra materializou com muito sucesso a sua estratégia de reciclagem de capital, baixando o nível de detenção de alguns dos seus ativos para os níveis objetivos e assegurando o reforço da atividade de desenvolvimento de novos centros comerciais e prestação de serviços. Os resultados financeiros refletem a boa performance operacional e a recuperação sentida no mercado imobiliário.

A NOS teve um ano de excelente performance operacional e financeira, ultrapassando as melhores expetativas. Conseguiu acelerar a execução da estratégia definida, antecipando metas e mostrando a flexibilidade para se posicionar em vantagem num mercado de telecomunicações, que tem vivido assinalável turbulência e disrupção.

Apesar dos elevados níveis de investimento consolidado, a solidez financeira da Sonae saiu também reforçada em 2015, ano em que vimos aumentada a confiança que em nós deposita o sistema financeiro, a generalidade dos parceiros de negócio e, sobretudo, os clientes das nossas marcas."

2. RETRIBUIR À COMUNIDADE

- **APOIO À COMUNIDADE ATINGE €8,5 M E BENEFICIA 1.577 INSTITUIÇÕES**

A Sonae prosseguiu com a sua política de responsabilidade corporativa durante o ano de 2015, apoiando e desenvolvendo projetos nas áreas de solidariedade social, saúde e desporto, sensibilização ambiental, cultura, educação e ciência e inovação. Este compromisso com a comunidade traduziu-se no apoio a 1.577 instituições, num total de €8,5 M. 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 Media Art*, prémio pioneiro na área dos novos media, 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.

Durante o ano de 2015, a Sonae reforçou o seu compromisso com a comunidade e sustentabilidade, através da celebração de protocolos que envolvem a promoção do ensino vocacional e a igualdade de géneros em funções de administração, bem como da assinatura do Compromisso de Paris, que tem como objetivo proteger o planeta das alterações climáticas e que estabelece um compromisso empresarial para limitar o aumento da temperatura.

3. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA

Em 2015, a Sonae beneficiou do reforço das posições competitivas da generalidade das suas áreas de negócio e da sua aposta na internacionalização. O **volume de negócios** atingiu €5.014 M, valor que representa um aumento de 0,8% face a 2014 em virtude, principalmente, do desempenho positivo dos negócios de retalho.

No retalho alimentar, o volume de negócios da **Sonae MC** ascendeu a €3.490 M, representando um aumento de 0,8% quando comparado com 2014, sendo que, no 4º trimestre do ano, esse crescimento foi ainda mais robusto, atingindo 1,8%. Durante o ano, a Sonae MC concretizou a abertura de 11 lojas Continente Bom Dia, 2 lojas Continente Modelo e 65 lojas Meu Super, o modelo de franquia de retalho alimentar. A expansão do parque de lojas beneficiou o desempenho do volume de negócios e contribuiu para aumentar a exposição da Sonae MC a formatos de conveniência. À semelhança dos anos anteriores, o mercado de retalho alimentar manteve-se em 2015 bastante competitivo, pelo que se tornou fundamental para a Sonae MC melhorar e reforçar a proposta de valor do negócio. A área de negócio adotou várias medidas para melhorar os níveis de perceção pela comunidade de consumidores, tendo colocado ênfase na redução do gap entre o preço percecionado e o preço real, no sentido de fortalecer a liderança em termos de perceção de preço, assim como aumentar a qualidade dos perecíveis, nomeadamente carne, fruta e legumes. Adicionalmente, a Sonae MC tem continuado a implementar medidas de eficiência, integradas no seu programa de melhoria contínua, que explica, em parte, a margem EBITDA de referência alcançada. Em 2015, a margem underlying EBITDA foi de 6,2%, correspondendo a um underlying EBITDA de €215 M.

De salientar que, durante o último ano, a Sonae MC reforçou a sua expansão internacional, tendo firmado com o Fathima Group o primeiro acordo internacional de franquia, com o objetivo de estabelecer o hipermercado Continente nos Emirados Árabes Unidos em 2017. Ao mesmo tempo, a atividade de *wholesale* das marcas da Sonae MC continuou a crescer, alcançando cerca de 30 países distintos no final do ano. Em Portugal, a Sonae MC efetuou remodelações relevantes para implementar o conceito "2020 hypermarket of the future", com 8 dos 40 hipermercados parcialmente ou totalmente renovados no final de dezembro de 2015. Adicionalmente, desenvolveu um novo conceito de loja para as lojas Continente Bom Dia, que tem sido implementado em novas lojas e algumas remodelações.

No retalho especializado, o volume de negócios da **Sonae SR** atingiu €1.294 M em 2015, aumentando 0,4% quando comparado com 2014, motivado pelo impacto positivo da unidade Internacional, que beneficiou do desempenho da Worten e da Sport Zone em Espanha. As vendas por metro quadrado da Sonae SR continuaram a melhorar, alcançando um crescimento médio de 4,1% em 2015. Os novos conceitos e formatos de loja estão a contribuir significativamente para esta evolução, suportando uma tendência de evolução positiva nas vendas, apesar da redução de metros quadrados. Como principais concretizações de 2015, destacam-se o aumento do EBITDA da Worten em Espanha que, para além da melhoria das condições macroeconómicas no país, traduz as medidas implementadas durante os últimos trimestres, que incluem a otimização do parque de lojas e a expansão do novo conceito de loja, suportado pelo omni-canal. A Zippy também prosseguiu a expansão internacional através de uma abordagem *capital light*, tendo no último ano entrado no Equador, Chipre, Curdistão, Líbia, Tunísia e nas Filipinas, terminando o ano de 2015 com 50 lojas fora de península ibérica, em 22 países distintos. Por fim, foi realizada a aquisição da Losan, em novembro de 2015, uma empresa com uma forte presença internacional, sediada em Espanha e especializada em vestuário de criança, que vai permitir à Sonae SR fortalecer as suas competências no negócio de *wholesale* e na cadeia de abastecimento.

A **Sonae RP**, unidade de imobiliário de retalho, prosseguiu com a monetização dos seus ativos imobiliários, capitalizando a sua qualidade em linha com a estratégia definida de adequação do *freehold*. Em 2015, as operações de *sale & leaseback* concluídas totalizaram €185 M, tendo uma ganho de capital estimado de €40 M.

A 29 de outubro de 2015, na sequência da atribuição, pelo Banco de Portugal, de uma licença para operar como entidade emissora de moeda eletrónica, a Sonae lançou o Cartão Universo, um inovador cartão de fidelização e pagamento *open loop* que combina novas soluções de pagamento com novas modalidades de fidelização. Em menos de 3 meses após o lançamento, o número de cartões atingiu 200 mil, excedendo as melhores expectativas, tornando-se numa referência entre os métodos de pagamento disponíveis em Portugal.

Na **Sonae IM**, unidade de Gestão de Investimentos, o volume de negócios ascendeu a €249 M, tendo o underlying EBITDA totalizado €16 M, que se traduziu numa margem de 6,5%. A WeDo Tecnhnologies foi designada pela *Frost & Sullivan* como líder mundial na área de *Financial Assurance* (que engloba *Revenue Assurance*, *Fraud Management* e *Margin Assurance*) e pela *Analysys Mason* como líder mundial no mercado de Software de *Revenue Assurance* e *Fraud Management* para Telecomunicações. A S21Sec continuou a consolidar a sua presença no mercado de cibersegurança, sendo uma das empresas pioneiras a identificar e compreender a natureza sofisticada do Dridex (*malware* do sistema bancário). O conhecimento e expertise daí resultantes tornaram-se num elemento chave para a colaboração com Instâncias de aplicação da lei como a Europol, NCA, Guardia Civil e o FBI, bem como para apoiar a comunidade financeira. A Saphety aumentou de forma significativa o volume de negócios e a rentabilidade em 2015, ao mesmo tempo que registou uma forte atividade comercial, prosseguindo a sua expansão internacional, com as receitas internacionais a representarem mais de 30% do total. A Bizdirect aumentou o número de projetos realizados e cresceu o volume de negócios em 8,7% em 2015. A Movvo continuou o esforço de internacionalização e alcançou importantes objetivos no Reino Unido e Ásia. Em relação às parcerias da Sonae IM, a MDS aumentou o EBITDA apesar dos efeitos cambiais e a Maxmat aumentou o volume de negócios e o EBITDA em 2015.

Nos **centros comerciais**, o resultado direto da Sonae Sierra aumentou 15,7%, para €61 M e o valor das propriedades de investimento aumentou em €109 M, traduzindo a qualidade dos seus ativos. As vendas dos lojistas na Europa cresceram 2%, para €3.182 M, correspondendo a um aumento das vendas dos lojistas numa base comparável de 3,1%, com a taxa de ocupação a aumentar 50 pontos base para 96,1%, reforçando o desempenho positivo alcançado durante 2015. No Brasil, as vendas dos lojistas aumentaram 2,8% em reais, tendo a taxa de ocupação atingido os 92,6%. O número de visitantes dos 45 centros comerciais da Sonae Sierra atingiu os 433 milhões. Atualmente, a Sonae Sierra tem em desenvolvimento um número significativo de projetos, dos quais se destacam: o centro comercial Parklake, na Roménia, que tem mais de 93% da sua Área Bruta Locável comercializada e/ou comprometida e está previsto inaugurar em 2016; o desenvolvimento do centro comercial Zenata, em Marrocos, e do Designer Outlet, em Espanha, ambos com inauguração agendada para 2017; e o primeiro investimento realizado na Colômbia, através da aquisição de um terreno.

Nas **telecomunicações**, as receitas operacionais da **NOS** aumentaram 4,4% em 2015, para €1.444 M, refletindo o forte desempenho operacional no período. A NOS acelerou a tendência de crescimento homólogo do volume de negócios e EBITDA ao longo do ano, alcançando 6,4% e 8,6% no 4T15, respetivamente. A empresa registou um crescimento recorde de RGUs (serviços prestados) em todos os segmentos, tendo o número total de RGUs aumentado 10,9%, para 8.444 M e o número de serviços convergentes crescido 54% para 2.854 M.

Em **termos consolidados**, o underlying EBITDA da Sonae totalizou €331 M e o EBITDA situou-se em €393 M, equivalente a uma margem EBITDA de 7,8%, tendo o **resultado direto** crescido 1,1% para €128 M. O resultado indireto totalizou €49 M, aumentando de forma significativa face aos €19M verificados no ano anterior. Esta

evolução beneficiou dos movimentos non-cash relacionados com a reavaliação dos ativos da Sonae Sierra, efetuada em 31 de dezembro de 2015, assim como dos efeitos *mark to market* e dividendos da NOS.

Na sequência do crescimento dos resultados direto e indireto, o **resultado líquido atribuível a acionistas** totalizou €175 M, valor que compara com €144 M registados em 2014. Este crescimento de 21,9% traduz a manutenção do forte desempenho operacional da NOS e a qualidade dos ativos da Sonae Sierra e da Sonae RP, bem como o esforço do retalho para oferecer a melhor proposta de valor e a aposta dos diversos negócios na sua crescente internacionalização.

O **investimento** total realizado atingiu os €300 M em 2015. Os negócios da Sonae prosseguiram com a expansão das suas atividades e reforçaram a sua presença global através de crescimento orgânico e aquisições, sendo de realçar as aquisições de participações na Ulabox (e-commerce), Makenotes (papelaria), Elergone (serviços energéticos) e Losan (*wholesale* de moda).

A dívida líquida total foi de €1.293 M, menos €20M do que no final do 3T15, apesar do pagamento antecipado de dividendo realizado em dezembro. Excluindo este pagamento, a redução de dívida face ao final de 2014 teria sido de €30 M. A Sonae mantém uma estrutura de capital robusta, sustentada por um nível reduzido de endividamento e por um perfil de maturidade da dívida progressivamente alargado, não estando previstas necessidades de refinanciamento até ao final de 2017.

Demonstração de resultados consolidados			
Milhões de euros	2014	2015	Var
Volume de negócios	**4.974**	**5.014**	**0,8%**
***Underlying* EBITDA**	**380**	**331**	**-13,0%**
Margem de *underlying* EBITDA	7,6%	6,6%	-1,0pp
EBITDA	**417**	**393**	**-5,8%**
Margem EBITDA	8,4%	7,8%	-0,6 pp
EBIT	**228**	**206**	**-9,9%**
Resultados financeiros	-77	-57	26,1%
EBT	**151**	**149**	**-1,6%**
Impostos	-25	-21	15,2%
Resultado direto	**127**	**128**	**1,1%**
Resultado indireto	19	49	-
Resultado líquido total	**146**	**177**	**21,5%**
Interesses sem controlo	-2	-1	12,3%
Resultado líquido atribuível a acionistas	**144**	**175**	**21,9%**