COMUNICADO

Maia, 18 de agosto de 2016

Volume de negócios consolidado atinge 2.431 milhões de euros no primeiro semestre de 2016

SONAE AUMENTA VENDAS EM 4,4% E REFORÇA INVESTIMENTO E INTERNACIONALIZAÇÃO

1. PRINCIPAIS DESTAQUES DO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2016:

- Sonae reforça presença internacional em todas as áreas de negócio, com presença em mais de 80 países[1]
- Volume de negócios aumentou 4,4% para €2.431 M, com forte crescimento dos negócios de retalho
- Volume de negócios internacional da Sonae cresceu 13,6%
- Underlying EBITDA totalizou €111 M e EBITDA consolidado estável em €190 M, com margem de 7,8%
- Resultado direto cresceu 18,7% para €66 M
- Resultado líquido atribuível a acionistas diminuiu de €97 M para €77 M, via menor nível de resultados indiretos
- Investimento consolidado quase duplicou, de €116 M para €208 M
- Dívida líquida diminuiu 1,7%

Ângelo Paupério, Co-CEO da Sonae, afirma: "No 2° trimestre assistimos na Sonae a importantes avanços na concretização da estratégia definida para os diferentes negócios. Continuámos a crescer no retalho e nas telecomunicações, concretizámos o objetivo de aquisição de uma participação na Salsa, assim como de alvos específicos na área de tecnologia, e progredimos na estratégia de reciclagem de capital e reforço de investimento em novos centros comerciais.

Em termos operacionais, os resultados são globalmente positivos, embora traduzindo realidades distintas nos diferentes negócios. A NOS e a Sonae Sierra tiveram mais um bom trimestre bem como a Sonae MC, que assegurou o reforço da liderança no mercado, ao mesmo tempo que consolidou o seu posicionamento de operador com os preços mais baixos sem abdicar de níveis de rentabilidade de referência.

Também a Worten aumentou rentabilidade e manteve um bom nível de vendas apesar de o trimestre ser prejudicado na comparação com o ano anterior pelo efeito da Páscoa.

Apesar do elevado investimento verificado no semestre, a dívida continuou a descer em termos homólogos, pelo que mantemos um adequado nível de solidez financeira que, a par da qualidade crescente das nossas equipas, nos permite encarar com otimismo os desafios que a nossa ambição estratégica nos coloca."

[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

2. RETRIBUIR À COMUNIDADE

No primeiro semestre de 2016 a Sonae prosseguiu com a sua política ativa de responsabilidade corporativa, promovendo projetos nas áreas de solidariedade social, saúde e desporto, sensibilização ambiental, cultura, educação e ciência e inovação. Entre as ações desenvolvidas destacam-se especialmente projetos ligados às áreas de educação, cultura e ambiente.

Na área da educação, salienta-se o Programa Contacto, iniciativa pioneira que comemora 30 anos e que este ano dá a oportunidade a 50 jovens talentos de elevado potencial, finalistas de licenciatura e mestrado, de desenvolverem as suas competências nas Empresas Sonae.

Na área da cultura, e com o objetivo de promover e aproximar a comunidade à arte, de salientar a realização da segunda edição do *Sonae / MNAC Art Cycles,* que acolhe o artista Hugo Canoilas, e o projeto *Sonae Serralves*, que inaugurou a exposição da artista coreana Haegue Yang.

Na área ambiental, o Continente tornou-se no primeiro hipermercado a nível mundial a implementar um projeto-piloto que permite transformar os resíduos orgânicos de uma das suas lojas em energia e fertilizante. O projeto – Waste 2 Energy – está instalado no Continente do GaiaShopping e apresenta-se como uma solução integrada que pretende dinamizar a economia circular na cadeia de retalho, através da valorização de resíduos constituídos por matérias orgânicas.

3. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA

No primeiro semestre de 2016, a Sonae prosseguiu a sua estratégia de crescimento tendo beneficiado do reforço das posições competitivas da generalidade das suas áreas de negócio, da aposta na internacionalização, da diversificação dos estilos de investimentos e da potenciação das suas competências e ativos. O **volume de negócios** consolidado da Sonae alcançou €2.431 M, um aumento de 4,4% face ao 1S15, devido principalmente ao contributo positivo da Sonae MC e da Sonae SR.

No retalho alimentar, o volume de negócios da **Sonae MC** alcançou €1.691 M, aumentando 3,6% quando comparado com o 1S15 e continuando a reforçar a quota de mercado do Continente num mercado maduro e competitivo. A Sonae MC manteve-se focada em reforçar a sua proposta de valor, melhorando a perceção de preços, a perceção da qualidade dos perecíveis e lançando campanhas promocionais inovadoras. Este esforço foi reconhecido pelos clientes, que premiaram o Continente com a sua fidelidade, e também por associações de consumidores. De salientar que a Sonae MC continuou a implementar o programa de expansão de formatos de conveniência e proximidade, tendo aberto 7 Continente Bom Dia e 37 lojas Meu Super desde o início do ano.

No retalho especializado, o volume de negócios da **Sonae SR**, que integra a Worten e a Sonae Sports and Fashion, situou-se em €614 M, aumentando 5,5% quando comparado com o 1S15. Esta evolução foi motivada por ambas as divisões, que continuaram a registar melhorias nas vendas por metro quadrado.

Na Worten, o volume de negócios aumentou 1,4%, para €404 M, beneficiando do desempenho positivo em Portugal, consolidando a quota de mercado num contexto de reduzido crescimento do mercado; bem como de uma contínua recuperação em Espanha, onde as vendas por metro quadrado continuaram a crescer. Tanto em Portugal como em Espanha, a estratégia omnicanal manteve-se no centro do desenvolvimento da Worten, tendo as vendas omnicanal ascendido a 25,3% do volume de negócios. As vendas online cresceram 4,2% na Ibéria e a Worten tornou-se no primeiro especialista em eletrónica a disponibilizar uma plataforma de e-commerce nas ilhas Canárias.

Na divisão de Sonae Sports and Fashion, o volume de negócios aumentou 14,6%, para €210 M, motivado pela inclusão da Losan e pelo desempenho positivo da Zippy em Portugal. As vendas por metro quadrado (excluindo o negócio de *wholesale,* nomeadamente a Losan) cresceram, beneficiando de melhorias significativas na Zippy e de desenvolvimentos positivos na Sport Zone. Esta evolução foi concretizada num contexto de condições meteorológicas desfavoráveis, que impactaram a coleção de Primavera-Verão '16 como um todo na Ibéria. De referir que, no 2T16, a Sonae SR concluiu a aquisição de 50% do capital da Salsa, iniciando deste modo uma promissora parceria com um especialista em *jeanswear* internacionalmente reconhecido. Adicionalmente, a Zippy continuou a expandir a sua presença internacional e entrou no Chipre no 2T16, sendo que, através de lojas próprias, franquias e *wholesale*, os produtos da Zippy encontram-se atualmente disponíveis em cerca de 40 países.

A **Sonae RP**, unidade de imobiliário de retalho, concretizou, no 1S16, 3 operações de *sale and leaseback* no valor de €230 M, equivalentes a um ganho de capital de aproximadamente €63 M. Esta estratégia permitiu à Sonae RP libertar capital dos seus ativos mais maduros, mantendo, ao mesmo tempo, um nível adequado de flexibilidade operacional. O valor contabilístico líquido do capital investido pela Sonae RP em bens imobiliários totalizou, no final do 1S16, €888 M.

Na **Sonae IM**, unidade de Gestão de Investimentos, o negócio de Tecnologia alcançou um volume de negócios de €61 M, aumentando 1,9% face ao 1S15 e impulsionado por um crescimento de 9,3% no 2T16. A WeDo angariou 5 novos clientes de telecomunicações, continuando a ampliar a sua base de clientes a nível mundial, com 77% do seu volume de negócios a ser gerado fora de Portugal. A S21Sec fortaleceu a sua posição no mercado europeu de cibersegurança com a aquisição da Sysvalue, em maio de 2016, tornando-se na empresa líder do mercado nacional em cibersegurança. A Saphety aumentou em mais de 35% o volume de negócios internacional, com o mercado internacional a representar cerca de 45% do volume de negócios. A Bizdirect cresceu 14%, com todas as unidades de negócio a superarem o 1S15, e a Movvo focou os seus esforços na robustez do seu produto, destacando conjuntamente a criação de uma oferta estandardizada de forma a preparar a empresa para a sua internacionalização. Em abril foi anunciado publicamente o lançamento da Bright Pixel, composta por um grupo experiente de programadores, *creative thinkers* e investidores, cujo objetivo é transformar a criação de novas empresas e a forma como estas lidam com a inovação. A Bright Pixel também promove uma relação estreita com os seus parceiros, desenvolvendo rápidas provas de conceito com vista a resolver as necessidades tecnológicas e de negócio em temas como retalho, media, cibersegurança e telecomunicações. Em julho de 2016, a Sonae IM anunciou a aquisição da InovRetail, cujo *core business* é o desenvolvimento de ferramentas analíticas avançadas, focadas em apoiar retalhistas na melhoria da sua performance e tomada de decisão mais informada.

Nos centros comerciais da **Sonae Sierra**, as vendas de lojistas na Europa aumentaram 2,5%, para €1.439 M, correspondendo a um aumento de 3,9% no universo comparável de lojas. A taxa de ocupação fixou-se nos 96,1%, sustentada pelo forte desempenho na Europa, onde a ocupação atingiu os 97,1%. O resultado direto situou-se nos €27 M, uma variação neutral face ao 1S15, e o resultado indireto totalizou €32 M, traduzindo os ganhos de capital realizados na venda de ativos e, especialmente, da avaliação de ativos ocorrida no final do semestre, que refletiu a compressão de yields na Ibéria. A Sonae Sierra possui atualmente 6 projetos em desenvolvimento: ParkLake (Roménia), Nuremberg (Alemanha), Zenata (Marrocos), Malaga Designer Outlet (Espanha), Cucuta (Colômbia) e a expansão do NorteShopping (Portugal). O ParkLake será inaugurado em setembro de 2016 e terá uma área bruta locável de 70.000 metros quadrados e mais de 200 lojas, representando um investimento de €180 M.

Nas telecomunicações, as receitas operacionais da **NOS** aumentaram 6,2%, em termos homólogos, para €743 M no 1S16, mantendo o forte desempenho operacional. As RGUs totais cresceram 8,9%, para 8,746 M e o número de

RGUs convergentes aumentou para 3,157 M, uma variação de 29,2% em termos homólogos. A NOS continua a ganhar quota de mercado de forma rentável, crescendo o volume de negócios e o EBITDA.

Em **termos consolidados**, o underlying EBITDA totalizou €111 M e o **EBITDA** foi de €190 M, em linha com o período homólogo, sendo equivalente a uma margem EBITDA de 7,8%. O **resultado direto** da Sonae totalizou €66 M, aumentando 18,7% em termos homólogos, traduzindo o crescimento das vendas e a melhoria do resultado financeiro líquido decorrente do menor nível de dívida líquida e do menor custo médio das linhas de crédito utilizadas.

O resultado indireto da Sonae atingiu €11 M, beneficiando dos movimentos *non-cash* relacionados com a reavaliação de ativos da Sonae Sierra, assim como do ganho de capital obtido com a venda da participação direta de 2,14% no capital da NOS. Numa base comparável, em relação ao 1S15, a contribuição do resultado indireto foi menor em €32 M, devido ao efeito negativo do *mark-to-market* da NOS e à menor contribuição da Sonae Sierra. Fruto desta evolução homóloga do resultado indireto, o **resultado líquido atribuível a acionistas** totalizou €77 M, comparando com €97M no 1S15.

A **dívida líquida** da Sonae diminuiu 1,7% face ao 1S15, para €1.389 M, continuando a Sonae focada em apresentar uma estrutura de capital robusta, sustentada por um nível reduzido de endividamento e por um perfil de maturidade da dívida progressivamente mais extenso. Não estão previstas necessidades de refinanciamento para os próximos 18 meses, sendo de realçar que esta estrutura de capital garante a capacidade financeira suficiente para explorar futuras oportunidades de crescimento.

O **investimento** realizado aumentou de €116 M para €208 M, com os negócios da Sonae a prosseguirem com a expansão das suas atividades e reforçarem a sua presença global em linha com a estratégia de diversificação dos estilos de investimento. O Capex da Sonae MC aumentou €19 M, para €69 M, sendo de destacar a abertura de 7 Continente Bom Dia, 1 hipermercado Continente e 11 Well's; e o Capex da Sonae SR atingiu €102 M no 1S16, aumentando de forma material em termos homólogos, impactado maioritariamente pelo investimento relacionado com a aquisição da Salsa, em 30 de junho.

Demonstração de resultados consolidados			
Milhões de euros	1S15	1S16	Var
Volume de negócios	**2.329**	**2.431**	**4,4%**
***Underlying* EBITDA**	**132**	**111**	**-15,4%**
Margem de *underlying* EBITDA	5,7%	4,6%	-1,1pp
EBITDA	**191**	**190**	**-0,4%**
Margem EBITDA	8,2%	7,8%	-0,4 pp
EBIT	**103**	**93**	**-9,8%**
Resultados financeiros	-36	-26	28,8%
EBT	**67**	**67**	**0,7%**
Resultado direto	**56**	**66**	**18,7%**
Resultado indireto	43	11	-74,3%
Resultado líquido total	**99**	**77**	**-21,7%**
Interesses sem controlo	-2	-1	58,4%
Resultado líquido atribuível a acionistas	**97**	**77**	**-20,9%**