COMUNICADO /

Maia, 14 de novembro de 2012

Ganhos da quota de mercado, reforço de eficiência, internacionalização, redução de dívida e apoio às famílias

SONAE REFORÇA RENTABILIDADE OPERACIONAL

1. PRINCIPAIS DESTAQUES DOS PRIMEIROS NOVE MESES DE 2012:

- Aumento da quota de mercado em Portugal nas principais áreas de negócio, com Sonae MC a reforçar a posição de liderança em 0,8pp e Worten em 2,4pp;
- Vendas fora de Portugal cresceram 12% na Sonae SR;
- EBITDA recorrente consolidado aumenta 4% para 436 M€, com uma margem EBITDA recorrente de 11,1%;
- Resultado líquido total ascendeu a 92 M€, com a parte atribuível aos acionistas de 64 M€;
- Redução da dívida total líquida em 181 M€, registando o 12º trimestre consecutivo de reduções homólogas;
- Necessidades de refinanciamento asseguradas até 2014;
- Apoios totais à Comunidade superaram os 6,8 M€, beneficiando 2.527 instituições;
- Compras a produtores nacionais representam 80% na área dos perecíveis;
- Famílias portuguesas beneficiaram de mais 299 M€ em descontos.

A propósito destes resultados, Paulo Azevedo, CEO da Sonae afirma: "É com satisfação que comunicamos os resultados do 3º trimestre de 2012, em que novamente a Sonae conseguiu registar uma performance consistente ao nível das vendas, acompanhada de aumentos da rentabilidade operacional e da geração de cash-flow. Esta evolução foi possível graças à capacidade demonstrada pelo negócio de retalho alimentar para reforçar a sua posição de mercado em Portugal e continuar a implementar melhorias de produtividade. Estes ganhos de eficiência continuaram a possibilitar a entrega de mais valor aos nossos clientes. A Sonae SR continua a mitigar as significativas reduções na procura de categorias mais discricionárias, graças a ganhos de quota obtidos pela Worten e a reduções de custos em todas as suas atividades. É ainda importante destacar a tendência de crescimento da rentabilidade que a Sonaecom conseguiu mais uma vez manter neste trimestre.

O anúncio e implementação de novas medidas de austeridade em Portugal e Espanha deverão influenciar negativamente o rendimento disponível das famílias e o nível de consumo privado na Península Ibérica durante o próximo ano. Neste ambiente adverso, é fundamental que continuemos a apresentar a melhor proposta de valor aos consumidores, o que nos deverá permitir continuar a obter performances de vendas acima da média do mercado, e que as nossas equipas continuem a implementação com sucesso dos projetos de melhoria de eficiência e produtividade identificados.

Sobre a Sonae

A Sonae é uma empresa de Retalho, com duas grandes parcerias nas áreas de Telecomunicações, Software & Sistemas de Informação e Media (Sonaecom) e Centros Comerciais (Sonae Sierra). No final de 2011, a Sonae empregava cerca de 40.000 colaboradores e atingiu um volume de negócios de cerca de 5,74 mil milhões de euros. A empresa tem como objetivos estratégicos ganhar dimensão internacional nos negócios que opera, diversificar os estilos de investimento e potenciar a base de ativos em Portugal,

Para mais informações contacte:

RITA BARROCAS
Coordenadora de Comunicação Externa / Sonae
T. +351 22 010 4745// M. +351 93 501 2118// E. rfbarrocas@sonae.pt

DIOGO SIMÃO
Diretor / BAN Corporate & Media Relations
m. +351 93 652 86 39 // E. ds@ban.pt

www.sonae.pt

Tendo em conta a performance operacional e financeira alcançada nos primeiros nove meses do ano, mantenho toda a confiança no caminho que estamos a seguir para lidar com a contração de mercado na Península Ibérica: reforços de quota de mercado e proteção da rendibilidade nos mercados domésticos e, em simultâneo, procurar crescer nos mercados internacionais, como tem sido conseguido, por exemplo, pela Sonae Sierra no Brasil e pela Zippy em diversos novos mercados."

2. RETRIBUIR À COMUNIDADE

- **COMPROMISSO COM AS FAMÍLIAS TRADUZIDO EM AUMENTO DE 36% DOS DESCONTOS CONCEDIDOS**

Nos primeiros nove meses do ano, a Sonae reforçou o compromisso de estar ao lado das famílias, em especial nos momentos mais difíceis, através da política ativa de preços baixos e continuação da atividade promocional. Os descontos concedidos em cartão e talão pelas insígnias da Sonae aumentaram 36% até setembro, ascendendo a um total de 299 milhões de euros (M€). As iniciativas realizadas ofereceram uma poupança efetiva para os milhões de clientes das marcas de retalho alimentar e especializado da Sonae, nos quais se incluem os Cartão Continente e Cartão Sport Zone.

- **COMPRAS A PRODUTORES NACIONAIS CRESCEM E REPRESENTAM 80%**

A aposta estratégica da Sonae na produção nacional traduziu-se em iniciativas de dinamização do empreendedorismo no setor primário e num reforço das compras a produtores nacionais na área dos perecíveis, que ascenderam a 509 M€ nos primeiros nove meses do ano. O peso da produção nacional nas compras do Continente na área dos perecíveis aumentou para 80%. O resultado alcançado foi impulsionado pela atividade do Clube de Produtores Continente (responsável por compras de 174 M€ nos primeiros nove meses do ano, mais 32,8% do que no período homólogo), uma aposta da Sonae que tem permitido apoiar os produtores nacionais do setor agroalimentar no desenvolvimento dos seus negócios e de processos de inovação.

- **APOIO À COMUNIDADE BENEFICIA 2.527 INSTITUIÇÕES, MAIS 800 DO QUE NO PERÍODO HOMÓLOGO**

A Sonae prosseguiu o seu compromisso com a comunidade, intervindo num total de 2.527 instituições que apoiam crianças, jovens e famílias em todo o país, mais 800 do que no período homólogo. O apoio prestado às organizações do terceiro setor, através da doação de alimentos e bens, de formação de competências e apoios financeiros, superou os 6,8 M€, abrangendo áreas como Cultura, Educação, Saúde, Desporto, Ciência e Inovação e Solidariedade Social.

3. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA

Durante os primeiros 9 meses de 2012, o nível de consumo privado em Portugal e Espanha foi fortemente influenciado pelas medidas de austeridade implementadas em ambos os países, destinadas à correção dos seus desequilíbrios macroeconómicos. A título de exemplo, no caso de Portugal, estima-se que as vendas a retalho tenham caído mais de 5% durante este período. Apesar do cenário económico desafiante, a Sonae tem conseguido obter ganhos de quota de mercado nas suas principais áreas de negócio o que permitiu uma redução do **volume de negócios** de apenas 2%, para os 3,9 mil milhões de euros neste período.

As vendas da Sonae MC atingiram 2.405 M€, quase em linha com o ano anterior, sendo que, no terceiro trimestre do ano, as vendas cresceram cerca de 1% para 870 milhões de euros. Esta performance foi claramente acima da evolução média do mercado, estimando-se que a Sonae MC tenha reforçado a sua posição de liderança em aproximadamente +0,8pp de quota de mercado[1] durante os 9M12. De salientar o facto de a evolução de vendas no universo comparável de lojas ("LfL") da Sonae MC durante o 3T12 ter sido praticamente nula (-0,3%), o que correspondeu à melhor performance no mercado nesse período. O portefólio de marcas próprias representou praticamente 31% das vendas das categorias relevantes durante os 9M12 (+ 2 p.p. face ao período homólogo). O EBITDA da Sonae MC aumentou 11% para 169 M€, traduzindo um resultado muito positivo no atual contexto de retração de consumo. A Sonae MC conseguiu sustentar a sua competitividade no período por via da conjugação de um esforço promocional relevante, alavancado no cartão "Continente" (que esteve na base de cerca de 90% das vendas no período), de um rigoroso controlo de custos e stocks e de novos ganhos de produtividade, possibilitados pela implementação com sucesso de várias iniciativas internas.

A Sonae SR alcançou vendas de 846 M€, uma performance em linha com o ano anterior (-2%), com as vendas internacionais a crescerem 12% no período. As vendas fora de Portugal representaram quase 30% do total das vendas nos 9M12, 4pp acima do período homólogo. No segmento da eletrónica de consumo, onde existem dados mais fiáveis de quotas de mercado, a Worten continuou a reforçar a sua posição no mercado Ibérico, estimando-se, para Portugal, um aumento de quota em 2,4pp.

O **EBITDA recorrente** atingiu os 436 M€ nos primeiros 9M12, 4% acima do montante alcançado no ano anterior. Esta evolução positiva foi determinada pelo crescimento do EBITDA recorrente nos negócios de retalho alimentar e de telecomunicações, permitindo atingir uma margem EBITDA consolidada de 11%, 0,3 p.p. acima do período homólogo, apesar da inexistência de mais-valias em operações de sale & leaseback de ativos imobiliários no decurso do corrente exercício.

O resultado líquido total atingiu 92 M€, 15 M€ abaixo do valor registado no período homólogo, em função essencialmente da não existência de ganhos não recorrentes associados à venda de ativos pela Sonae RP (vs. 16 M€ registados no 9M11) e de uma menor contribuição dos resultados indiretos, não-monetários, da Sonae Sierra, essencialmente em resultado da desvalorização de centros comerciais em Espanha e Portugal. Neste mesmo período, a parte do resultado líquido atribuível ao Grupo foi de 64 M€.

Nos 9M12, o **investimento** total do Grupo ascendeu a 177 M€, tendo sido essencialmente alocado à remodelação e manutenção dos ativos de retalho na Península Ibérica e, no caso da Sonaecom, ao desenvolvimento da rede de telecomunicações, nomeadamente a implementação da rede 4G.

A 30 de setembro de 2012, o **endividamento total líquido** era de 2.047 M€, 181 M€ inferior ao período homólogo, apesar do efeito do pagamento inicial correspondente à aquisição de espectro LTE pela Sonaecom (83 M€) e do pagamento de dividendos aos acionistas da Sonae (66 M€). A Sonae continuou assim a fortalecer a sua estrutura de capitais, com o endividamento financeiro a diminuir de forma sustentada durante os últimos 12 trimestres e a representar, no final do 3T12, 55% do capital investido (2p.p. abaixo do período homólogo). Em termos acumulados, nos últimos três anos, a redução total no endividamento financeiro líquido cifra-se em 424 M€, o que é particularmente relevante quando perspetivado no quadro do forte investimento realizado no crescimento internacional da empresa durante este período.

[1] Por exemplo, o estudo Homescan da A.C.Nielsen estima um ganho de +0,8 p.p. de quota de mercado em termos de evolução acumulada até 9 de setembro de 2012

Demonstração de resultados consolidados Milhões de euros	9M11PF	9M12	Var
Volume de negócios (excluindo gasolineiras)	**4.005**	**3.935**	**-2%**
Volume de negócios	4.023	3.935	-2%
EBITDA recorrente	**418**	**436**	**4%**
Margem de EBITDA recorrente	10,4%	11,1 %	0,7 p.p
EBITDA	**429**	**431**	**1%**
Margem de EBITDA	10,7%	11,0%	0,3 p.p
EBIT	**166**	**161**	**-3%**
Resultados financeiros	-60	-69	-17%
Outros resultados	-2	2	-
Resultado direto dos centros comerciais	22	23	5%
EBT	**126**	**116**	**-8%**
Impostos	-10	-9	12%
Resultado direto	**115**	**107**	**-7%**
Resultado indireto	-8	-15	-76%
Resultado líquido total	**107**	**92**	**-14%**
... atribuível aos acionistas	84	64	-24%