COMUNICADO/

Maia, 13 de março de 2013

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

SONAE REFORÇA SOLIDEZ E RENTABILIDADE OPERACIONAL

1. PRINCIPAIS DESTAQUES DE 2012:

- Concretização do objetivo de ganhar quota de mercado preservando a rentabilidade operacional;
- Reforço da internacionalização com vendas internacionais da Sonae SR a crescer 6%;
- Sonae MC e Sonaecom reforçam EBITDA;
- Margem EBITDA recorrente consolidada cresce 0,4pp, para 11,1%, com EBITDA total de 600 M€;
- Resultado direto total ascendeu a 144 M€, sendo o resultado líquido atribuível a acionistas de 33 M€, impactado pelos resultados indiretos dos centros comerciais;
- Redução da dívida líquida em 147 M€ em 2012, alcançando 13 trimestres consecutivos de redução homóloga do endividamento;
- Reforço da geração de cash flow, com EBITDA - Capex a crescer 142 M€ e a atingir 305 M€;
- Apoios totais à Comunidade beneficiaram 3.228 instituições;
- Compras a produtores nacionais representam cerca de 80% na área dos perecíveis;
- Famílias portuguesas beneficiaram de valor recorde de 425 M€ em descontos.

A propósito destes resultados, Paulo Azevedo, CEO da Sonae afirma: "Como esperado, a combinação entre desalavancagem do sector privado e consolidação das contas públicas, conduziu Portugal e Espanha a uma recessão económica em 2012, caracterizada pelo crescente nível de desemprego e por uma significativa redução do poder de compra das famílias. Tendo em conta este contexto adverso, estamos satisfeitos com a performance operacional e financeira alcançada pelas nossas áreas de negócio ao longo de 2012, que se traduziu num volume de negócios consolidado praticamente estável e numa melhoria da rentabilidade operacional e da geração de cash-flow.

Durante 2012, a Sonae MC reforçou a sua posição no mercado português, aumentando, em simultâneo, a sua margem EBITDA e EBIT, uma evolução apenas possível graças a uma bem-sucedida implementação, ao longo dos últimos anos, de várias iniciativas focadas em ganhos de produtividade e eficiência. Estas iniciativas permitiram-nos transferir, ao longo do ano, mais valor para os clientes, continuando desta forma a assegurar a entrega da melhor proposta de valor aos consumidores portugueses. Na nossa operação de retalho não-alimentar, as medidas tomadas durante 2012 permitiram já uma melhoria da capacidade de geração de cash-flow, sustentada por uma optimização da cadeia de abastecimento. Estas reestruturações levaram, no entanto, a uma redução das margens e rentabilidade deste negócio em 2012. De destacar ainda o facto de a Worten ter conseguido aumentar a sua quota no mercado de eletrónica de consumo e, em paralelo, proteger a sua rentabilidade em Portugal, registando importantes avanços na implementação de uma nova abordagem multi-canal aos consumidores.





A Sonaecom alcançou importantes objetivos estratégicos ao longo de 2012, em áreas como notoriedade da marca, serviços de dados móveis, tecnologia 4G e satisfação do consumidor, registando uma vez mais um crescimento da sua rentabilidade. O ano foi também marcado pelo anúncio público do acordo alcançado entre os maiores acionistas da Optimus e Zon para os termos de uma proposta de fusão entre as duas empresas.

Ao nível da Sonae Sierra, o menor nível de rendas recebidas no sul da Europa foi significativamente compensado pelo desempenho noutras geografias, com especial relevo para o Brasil, tendo a empresa sido capaz de aumentar em 3% o nível do EBITDA face a 2011. O resultado líquido da Sonae Sierra no ano foi significativamente influenciado por uma nova expansão de yields no sul da Europa e por imparidades em alguns projetos que não serão implementados a curto prazo. De realçar, no entanto, que estes são efeitos não-monetários, tendo a empresa conseguido aumentar a sua rentabilidade direta durante o ano de 2012, demonstrando mais uma vez resiliência face ao atual contexto.

O resultado líquido consolidado decresceu em relação a 2011, essencialmente devido ao menor valor de mercado do portfólio de centros comerciais na Europa, traduzido nos resultados indiretos. Este efeito, a par do maior custo da dívida e dos impactos originados por imparidades, resultam da atual situação macroeconómica e conjuntura financeira, não tendo afetado o nível de rentabilidade operacional e geração de cash-flow dos negócios. No final de 2012, a Sonae apresentava uma estrutura de capitais reforçada, com a dívida líquida a ser reduzida em quase 150 milhões de euros, apesar de terem sido realizados investimentos necessários em todos os negócios e mantida a política de dividendos."

2. RETRIBUIR À COMUNIDADE

- **COMPROMISSO COM AS FAMÍLIAS TRADUZIDO EM RECORDE DE 425 MILHÕES DE EUROS EM DESCONTOS**

O volume de descontos concedidos em cartão e talão pelas insígnias de retalho da Sonae cresceu 29% em 2012, atingindo o valor recorde de 425 milhões de euros. O esforço realizado traduz o firme compromisso da Sonae de estar ao lado das famílias portuguesas em todos os momentos, mas em especial nos mais difíceis, através da sua política de preços baixos e atividade promocional que facilitam a gestão do orçamento familiar. As iniciativas realizadas proporcionaram uma poupança efetiva para os milhões de clientes das marcas de retalho alimentar e especializado da Sonae, nos quais se incluem os clientes com Cartão Continente e Cartão Sport Zone.

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

A Sonae reforçou a sua aposta estratégica na produção nacional durante o ano de 2012, tendo o volume total de compras a produtores nacionais na área dos perecíveis aumentado para cerca de 700 milhões de euros. Este valor traduz um aumento do peso das compras a produtores nacionais, que no último ano ascendeu a quase 80% do total das compras realizadas. O crescimento registado foi impulsionado pela atividade do Clube de Produtores Continente, uma aposta da Sonae que tem permitido apoiar os produtores nacionais do setor agroalimentar no desenvolvimento dos seus negócios e de processos de inovação. O Clube de Produtores Continente foi responsável por compras superiores a 235 milhões de euros, representando 34% das compras totais a produtores nacionais na área dos perecíveis.

- **APOIO À COMUNIDADE BENEFICIA 3.228 INSTITUIÇÕES**

A Sonae prosseguiu o seu compromisso com a comunidade durante o ano de 2012, alargando a sua ação a 3.228 instituições de apoio a crianças, jovens e famílias em todo o país, mais 177 do que no período homólogo do ano anterior. A Sonae dedicado uma atenção especial a instituições e projetos nas áreas do ambiente, cultura, educação, saúde, ciência e inovação e solidariedade social, nomeadamente através da atribuição de alimentos e bens, da colaboração de equipas com competências técnicas e de apoios financeiros.

3. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA

Ao longo de 2012, o ambiente operativo foi influenciado pelo processo de ajustamento macroeconómico em curso em Portugal e Espanha, que determinou uma redução significativa do consumo privado, particularmente nas categorias mais discricionárias. Por exemplo, estima-se que, em Portugal, o consumo privado tenha diminuído em 6% durante 2012. Neste cenário adverso, a Sonae obteve ganhos de quota de mercado nas principais áreas de negócio, o que, acompanhado pelo crescimento da atividade internacional, permitiu alcançar um **volume de negócios** de 5.379 M€ (apenas 3% abaixo de 2011). De realçar que este valor é líquido de descontos concedidos aos clientes em cartão e talão no retalho, que atingiram o valor recorde de 425 milhões de euros, crescendo 29% face ao ano anterior.

Num enquadramento difícil, a Sonae reforçou a eficiência das suas operações e, assim, concretizou o objetivo de ganhar quota de mercado preservando a margem operacional, tendo a margem de **EBITDA** recorrente atingido 11,1%, 0,4 p.p. acima do verificado no ano anterior. Esta evolução positiva foi determinada pelo crescimento do EBITDA recorrente nos negócios de retalho alimentar e de telecomunicações, permitindo atingir um valor de EBITDA recorrente consolidado de 597 M€. O valor do EBITDA em 2012 permaneceu praticamente estável face a 2011, nos 600 M€, um resultado particularmente notável se relembrarmos a inexistência de mais-valias em operações de *sale & leaseback* de ativos imobiliários no decurso de 2012.

O **resultado direto** totalizou 144 M€, demonstrando uma elevada resiliência operacional se excluído o aumento dos custos financeiros apesar da consistente redução da dívida. No entanto, o **resultado líquido atribuível aos acionistas** reduziu-se para 33 M€ devido à deterioração dos resultados indiretos (não-monetários), de -27 M€ para -72 M€, causada principalmente pela desvalorização do portfólio de centros comerciais da Sonae Sierra na Europa, bem como pela inexistência de ganhos não-recorrentes associados à venda de ativos pela Sonae RP (vs. 16 M€ em 2011).

O **investimento total** do Grupo ascendeu a 292 M€, tendo sido essencialmente alocado à remodelação e manutenção de ativos de retalho na Península Ibérica e, no caso da Sonaecom, ao desenvolvimento da rede de 4G.

A 31 de dezembro de 2012, o **endividamento total líquido** totalizou os 1.816 M€, o que representa uma redução de 147 M€ em relação ao período homólogo, isto 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. A Sonae continua assim a fortalecer a sua estrutura de capitais, com o nível de endividamento financeiro a diminuir de forma sustentada durante os últimos 13 trimestres e a representar, no final de 2012, 52% do capital investido (2 p.p. abaixo do período homólogo). Importa salientar que a redução do nível de endividamento foi alcançada exclusivamente pela melhoria da capacidade de geração de cash-flow, evidenciada pelo aumento de 142 M€ do nível de *EBITDA recorrente – CAPEX* que atingiu os 305 M€ em 2012.

4. DIVIDENDO

Tendo em vista o resultado líquido do exercício do ano de 2012, o Conselho de Administração irá propor à próxima Assembleia Geral um dividendo bruto de 0,0331 euros por ação, um montante igual ao do ano anterior. Este dividendo equivale a um dividend yield de 4,8% face ao preço de fecho a 31 de Dezembro de 2012 e a um payout ratio de 63% do resultado direto consolidado atribuível aos acionistas da Sonae

Demonstração de resultados consolidados Milhões de euros	2011PF[(1)]	2012	Var
Volume de negócios (excluindo gasolineiras)	**5.521**	**5.379**	**-3%**
Volume de negócios	5.541	5.379	-3%
EBITDA recorrente	**592**	**597**	**1%**
Margem de EBITDA recorrente	10,7%	11,1 %	0,4 p.p
EBITDA	**602**	**600**	**0%**
Margem de EBITDA	10,9%	11,2%	0,3 p.p
EBIT	**234**	**232**	**-1%**
Resultados financeiros	-82	-94	-15%
Outros resultados	-5	0	-
Resultado direto dos centros comerciais	31	31	+2%
EBT	**178**	**169**	**-5%**
Impostos	-24	-25	-5%
Resultado líquido direto	**154**	**144**	**-6%**
Resultado líquido direto atribuível aos acionistas	131	105	-20%
Resultado líquido indireto atribuível aos acionistas[(2)]	-27	-72	-
Resultado líquido total atribuível aos acionistas	104	33	-69%

(1) Os resultados de 2011 foram reexpressos por forma a refletir (i) a alteração no método de consolidação da Sonae Sierra e Geostar, atualmente registados pelo método de equivalência patrimonial; e (ii) a alteração implementada pela Sonaecom na forma de contabilização dos custos incorridos com contratos de fidelização de clientes; (2) Inclui a contribuição do resultado indireto da Sonae Sierra e outras provisões para possíveis responsabilidades futuras e imparidades em ativos não "core" e/ou em operações descontinuadas.