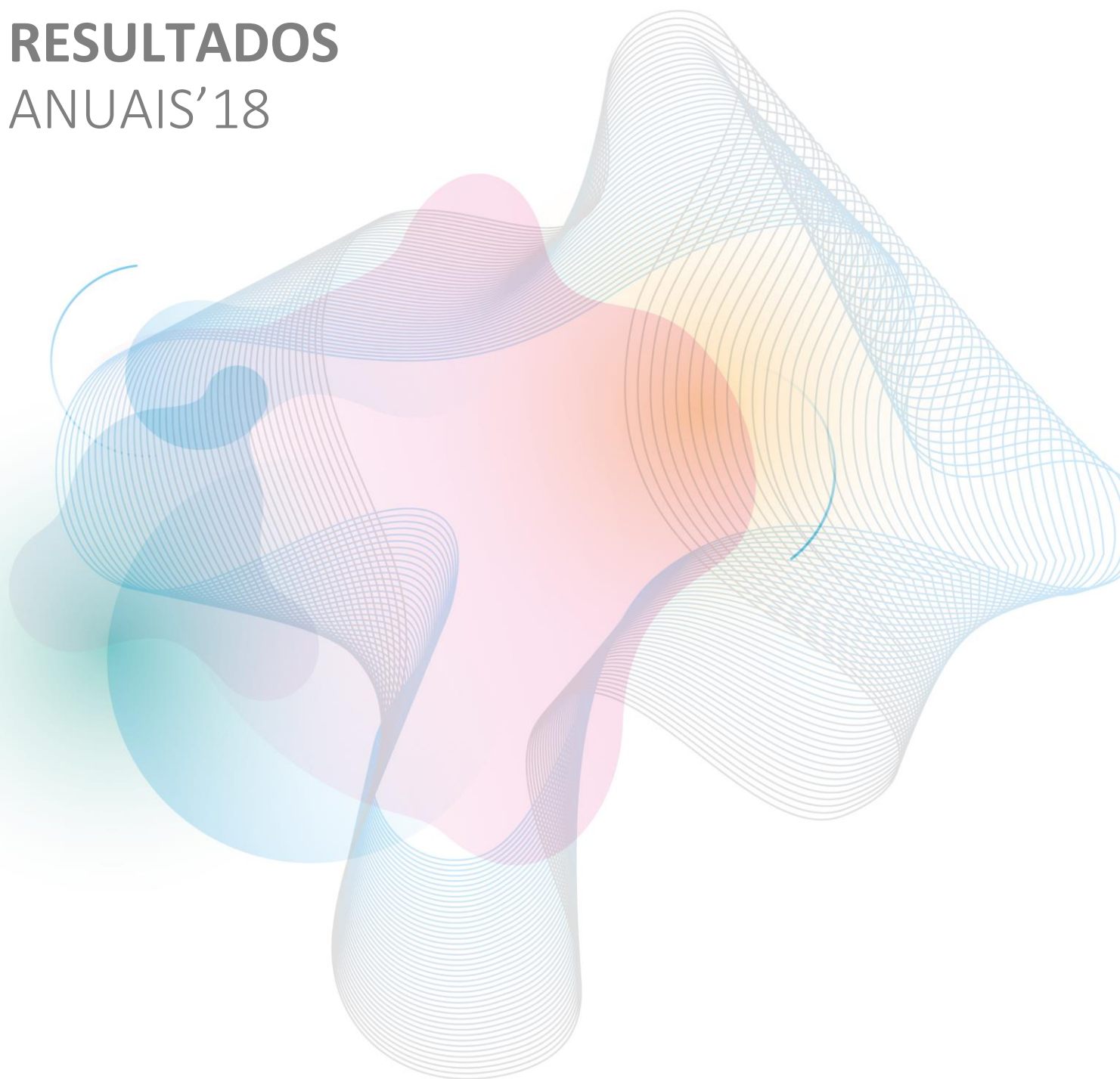


SONAE

RESULTADOS
ANUAIS'18



IMPROVING LIFE



Destaques e mensagem do CEO

- O volume de negócios consolidado da Sonae atinge €5.951 M no final de 2018 com um crescimento de 8,1%, quando comparado com 2017
- O EBITDA subjacente consolidado da Sonae cresce 8,4% em termos homólogos para €372 M
- A demonstração de resultados estatutária do 4T18 da Sonae Sierra foi consolidada integralmente nas contas da Sonae, incluindo €39 M em ganhos de capital provenientes da venda de ativos
- O Conselho de Administração irá propor na AG anual de acionistas um aumento de 5,0% do dividendo para €4,41 cêntimos por ação, correspondendo a um *dividend yield* de 5,4% e €88 M

“2018 foi um ano de sucesso para a Sonae, que cresceu significativamente, melhorou rentabilidade e concluiu uma importante fase do seu desenvolvimento estratégico.

O volume de negócios consolidado atingiu os 6 mil milhões de euros (+8,1%), com o contributo positivo de todas as áreas, com destaque para a Sonae MC (+7,0%) e para a Worten (+7,6%) que apresentaram igualmente elevados crescimentos no mesmo universo de lojas.

Em termos de rentabilidade, o EBITDA recorrente cresceu 12,2% para 425 milhões de euros e o EBITDA total alcançou 483 milhões de euros, a que corresponde um crescimento de 26,7%. Gostaria igualmente de destacar a performance da Sonae MC que, num contexto de mercado exigente, manteve os seus níveis de rentabilidade de referência.

O resultado líquido do Grupo ultrapassou os 220 milhões de euros, crescendo 33,7%, com uma evolução particularmente positiva do resultado direto que aumentou 58,3% face ao ano de 2017.

2018 fica igualmente marcado pelo esforço de otimização da estrutura organizativa do Grupo, com especial foco no reforço das equipas de gestão, assegurando competências e complementaridades que permitem uma maior autonomia, agilidade e consequente responsabilização, criando condições para melhor responder aos crescentes desafios de mudança dos cenários competitivos.

Ao nível da gestão de portefólio, o primeiro destaque vai para a conclusão da operação de combinação de ativos da SportZone e da JD Sprinter que conduziu à criação da ISRG e que permitiu a consolidação de um forte operador ibérico, beneficiando de importantes sinergias e cuja integração está já a traduzir-se em resultados muito positivos. Teve também particular importância o investimento adicional na Sonae Sierra, aumentando o perfil internacional do Grupo e criando condições para acelerar a execução da estratégia de reciclagem de capital e aproveitamento das oportunidades de criação de valor existentes no setor imobiliário num contexto internacional. De referir, por último, a continuação do forte investimento em capital e competências nas nossas avenidas de crescimento, nomeadamente nas áreas de saúde e bem-estar, tecnologias de retalho e telecomunicações ou nos novos serviços financeiros.

Esta intensa atividade coincidiu com o último ano de mandato do atual Conselho de Administração que integrei enquanto Co-CEO e contribuiu para que a transferência de responsabilidades que agora ocorre se processe com redobrado conforto e confiança, na certeza de que a nossa empresa está preparada para os novos desafios e na profunda convicção e sincero desejo que a nova equipa executiva liderada pela Cláudia Azevedo continue a potenciar o sucesso deste projeto único e que tanto nos une que é a Sonae.”

Ângelo Paupério, Co-CEO da Sonae

Desempenho e estrutura de capital da Sonae

Desempenho agregado dos negócios Sonae						
Milhões de euros	2017	2018	var.	4T17	4T18	var.
Volume de negócios						
Sonae Retalho ⁽¹⁾	5.658	6.229	10,1%	1.583	1.788	13,0%
Sonae Sierra ⁽²⁾	222	222	0,0%	61	63	3,6%
NOS ⁽²⁾	1.559	1.576	1,1%	399	409	2,5%
Sonae IM	126	155	22,7%	31	43	36,8%
Sonae FS ⁽³⁾	79	90	14,7%	23	26	14,3%
EBITDA subjacente						
Sonae Retalho ⁽¹⁾	357	387	8,6%	118	141	19,8%
Sonae Sierra ⁽²⁾	106	109	2,6%	29	30	3,7%
NOS ⁽²⁾	575	592	2,8%	127	130	2,7%
Sonae IM	5	7	41,9%	2	2	1,4%
Sonae FS ⁽³⁾	10	15	41,5%	4	5	19,4%

(1) Sonae Retalho: a) inclui Sonae MC, Sonae RP, Maxmat, Worten e Sonae S&F; b) inclui valores da Sport Zone em 2017 e em 2018 valores do Iberian Sports Retail Group, no seguimento da sua criação em 31 de janeiro de 2018; e c) exclui operações descontinuadas, nomeadamente a Berg, da Sonae S&F.

(2) O volume de negócios e o EBITDA subjacente incluem 100% dos valores reportados pela NOS e pela Sonae Sierra.

(3) Inclui 100% do volume de negócios e EBITDA subjacente da MDS.

Resultados consolidados Sonae						
Milhões de euros	2017 ⁽¹⁾	2018 ⁽¹⁾	var.	4T17 ⁽²⁾	4T18 ⁽²⁾	var.
Volume de negócios	5.506	5.951	8,1%	1.546	1.714	10,9%
EBITDA subjacente	343	372	8,4%	118	139	17,6%
margem	6,2%	6,3%	0,0 p.p.	7,6%	8,1%	0,5 p.p.
Res. método equiv. patrim. ⁽²⁾	35	53	49,8%	-1	6	-
Itens não recorrentes	2	58	-	-1	68	-
EBITDA	381	483	26,7%	116	213	84,0%
margem	6,9%	8,1%	1,2 p.p.	7,5%	12,4%	4,9 p.p.
D&A ⁽³⁾	-201	-225	-11,8%	-58	-69	-18,6%
EBIT	180	258	43,4%	57	144	-
Resultado financeiro líq.	-34	-36	-6,2%	-7	-10	-53,9%
EBT	146	222	51,8%	51	134	-
Impostos	-15	-14	6,5%	-21	-19	8,2%
Resultado direto ⁽⁴⁾	132	209	58,3%	30	115	-
Resultado indireto	42	46	8,3%	5	6	17,4%
Resultado líquido total	174	255	46,1%	35	121	-
Interesses sem controlo	-8	-33	-	-3	-25	-
Res. líq. atribuível a acionistas	166	222	33,7%	33	96	-

(1) Valores reescritos devida: a) à criação do Iberian Sports Retail Group em 31 de janeiro de 2018, a Sport Zone foi registada como operação descontinuada. A partir de Fevereiro, a ISRG passou a ser consolidado através do Método de Equivalência Patrimonial; b) à venda de 1.773 ações da MDS SGPS à IPLF Holding, a MDS passou a ser consolidada através do Método de Equivalência Patrimonial e incluída na Sonae FS, em junho de 2017. (até junho de 2017, a MDS foi registada como uma operação descontinuada); c) operações descontinuadas, nomeadamente a Berg, da Sonae S&F.

(2) Resultados pelo método de equivalência patrimonial: inclui resultados diretos relacionados com investimentos consolidados pelo método de equivalência patrimonial (principalmente Sonae Sierra e NOS/Zopt) e resultados de operações descontinuadas;

(3) Depreciações e amortizações incluindo provisões e imparidades;

(4) Resultados diretos antes de interesses minoritários.

Em 2018, em **termos agregados**, os negócios da Sonae continuaram a apresentar um forte desempenho, tanto ao nível do volume, como do EBITDA subjacente. A evolução de cada negócio é explicada em detalhe nas páginas seguintes.

De um ponto de vista estatutário, a demonstração de resultados consolidada da Sonae inclui as contas estatutárias da Sonae Sierra do 4T18¹⁾ (consolidação integral), após o aumento da participação de 50% para 70% no final do 3T18. Até ao final dos 9M18, a Sonae Sierra estava registada através do método de equivalência patrimonial na demonstração de resultados consolidada da Sonae.

O volume de negócios aumentou 8,1% em termos homólogos atingindo €6,0 mil milhões. Este desempenho beneficiou da contribuição dos negócios de retalho da Sonae, não só devido ao sólido desempenho do LfL como da expansão da rede de lojas. Numa base pro-forma, excluindo o volume de negócios total da Sonae Sierra no 4T18 (€44 M), o volume de negócios consolidado da Sonae teria crescido 7,3% em termos homólogos.

Semelhante ao crescimento do volume de negócios, o EBITDA subjacente da Sonae cresceu 8,4% em termos homólogos para €372 M e conseqüentemente a margem ficou estável face a 2017, em 6,3%. Numa base pro-forma, excluindo o EBITDA subjacente da Sonae Sierra de €11 M, o EBITDA subjacente consolidado teria crescido 5,2% em termos homólogos, correspondendo a uma margem de 6,1%.

O EBITDA da Sonae teve um crescimento mais significativo de €102 M para €483 M, impulsionado maioritariamente pelos ganhos de capital, quer da venda de ativos da Sonae Sierra (+€39 M) quer das operações de *sale and leaseback* de ativos da Sonae RP (+€37 M) e ainda pelo impacto positivo da JV com a JD/Sprinter (ISRG) quando comparado com os valores da Sport Zone registadas no ano passado (+12 M, registados em resultado pelo método de equivalência patrimonial). Este desempenho do EBITDA foi a principal razão do aumento de 58% do **resultado direto** para €209 M, +€77 M quando comparado com 2017 e conseqüentemente **o resultado líquido atribuível a acionistas ultrapassou os €220 M.**

O impacto da mudança do método de equivalência patrimonial para o método de consolidação integral da Sonae Sierra foi agora atualizado de forma a incluir a reciclagem por resultados das reservas de conversão cambial (de capital próprio para resultados). Este movimento tem um impacto negativo de €74 M registado nos resultados indiretos, que não impacta os fluxos de caixa nem o capital próprio anteriormente reportado.

1) Informação adicional na página 13

Desempenho e estrutura de capital da Sonae

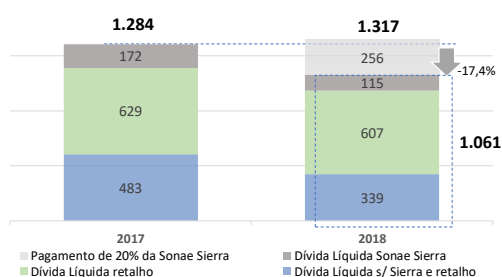
Capital investido líquido Sonae			
Milhões de euros	2017	2018	y.o.y.
Capital investido líquido	3.248	4.605	41,8%
Capital próprio + Interesses s/ controlo	2.135	3.289	54,0%
Dívida financeira líquida	1.112	1.375	23,6%
Dívida líquida ⁽¹⁾	1.112	1.317	18,4%
Dívida líquida / Capital investido	34,3%	28,6%	-5,7 p.p.

(1) Dívida financeira líquida + saldo de suprimentos.

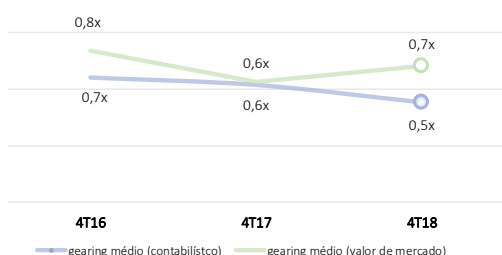
A dívida líquida da Sonae situou-se em €1.317 M no final de 2018, influenciada pela aquisição de 20% da Sonae Sierra, devido ao pagamento de €256 M e pela consolidação da dívida desta empresa (€115 M), como já mencionado no anúncio de resultados dos 9M18.

Tendo em conta os valores pro-forma, incluindo a consolidação integral da dívida líquida da Sonae Sierra no final de 2017, a dívida líquida da Sonae diminuiu €223 M em termos homólogos, para €1.061 M (-17,4%).

Dívida líquida Sonae pro-forma (€M)



Gearing



O *gearing* médio contabilístico da Sonae diminuiu para 0,5x no 4T18 comparado com 0,6x no 4T17, devido ao reforço da estrutura de capitais do grupo que é composta atualmente por 71% de capital próprio (já com a dívida da Sonae Sierra integralmente consolidada desde o 3T18), um aumento de 5,0 p.p. face ao ano passado. Pelo contrário, o *gearing* médio em valor de mercado aumentou ligeiramente para 0,7x no 4T18 vs. 0,6x no 4T17, devido sobretudo ao desempenho do preço da ação no período.

Além disso, excluindo a Sonae Sierra, a Sonae foi capaz de manter num nível baixo, próximo de 1%, o custo médio das linhas de crédito utilizadas. Desde o final de 2018, a Sonae já refinanciou €200 M em dívida de longo-prazo, o que permite assegurar um perfil da maturidade média da dívida confortável de cerca de 4 anos.

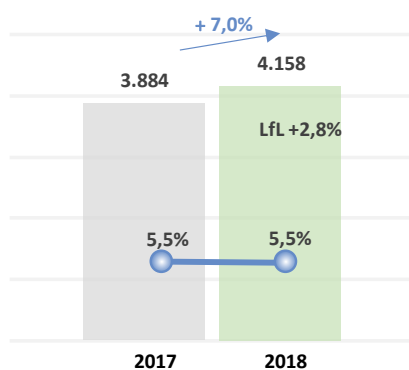
Capex Sonae			
Milhões de euros	2017	2018	% vol. neg.
Capex	316	702	11,8%
Sonae Retalho	273	311	5,4%
Sonae MC	164	181	4,4%
Worten	45	45	4,1%
Sonae Sports & Fashion	21	29	8,0%
Sonae RP	41	52	55,3%
Maxmat	1	3	4,0%
Sonae IM	19	45	28,9%
Sonae FS	2	1	4,0%
Sonae Sierra	-	81	n.a.
Aquisição de 20% Sonae Sierra	-	256	n.a.

O **Capex total** em 2018 ascendeu a €702 M, o que inclui €256 M relacionados com a aquisição de 20% da Sonae Sierra, o capex da Sonae Sierra no 4T assim como o capex relacionado com a manutenção e expansão dos diferentes negócios de retalho.

Resultados Sonae Retalho

Sonae MC

Volume de negócios e evolução do EBITDA subjacente (€M; %)



Num contexto macroeconómico favorável de 2018, e apesar da forte concorrência, a **Sonae MC foi uma vez mais capaz de registar um crescimento do volume de negócios de 7,0% em termos homólogos**, o crescimento anual mais elevado da última década e ultrapassou os €4 mil milhões de volume de negócios. Este desempenho foi suportado por um crescimento LfL de 2,8% em 2018, valor significativamente superior à inflação do mesmo período (0,7%), assim como pela expansão da rede de lojas. É ainda de destacar, o rápido desenvolvimento do comércio eletrónico, com crescimentos de dois dígitos durante 2018, motivado tanto por um aumento do número de clientes como por valor médio de compra mais elevado.

A rede de lojas terminou o ano com um total de 1.085 lojas (incluindo franquizadas) implicando 122 lojas adicionais face a 2017, das quais 3 lojas próprias Continente Modelo e 13 Continente Bom Dia (a área de vendas aumentou aproximadamente 36 mil m²). Desde o início de 2019, a Sonae MC já abriu mais 3 Continente Bom Dia e 1 Continente Modelo.

Relativamente ao 4T18, e apesar do comparável desafiante do 4T17 (LfL 3,2%), a Sonae MC foi capaz de atingir um crescimento de LfL de 3,6%, impulsionado por valores positivos em todos os formatos, especialmente no segmento de proximidade (Lojas Bom Dia), e claramente acima da inflação de produtos alimentares do período (0,3%).

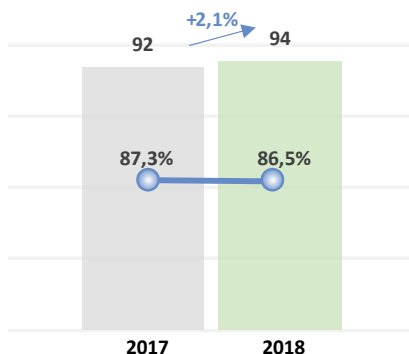
O EBITDA subjacente melhorou €15 M para €228 M em 2018 e €5 M no 4T18, enquanto que as margens permaneceram estáveis tanto em 2018 como no 4T18, em 5,5% e 6,3%, respetivamente. No trimestre mais importante do ano, que inclui a época de Natal, a Sonae MC mostrou, uma vez mais, a sua presença sólida, bem como uma proposta com valor, ao ser capaz de continuar a reforçar a sua liderança de mercado. Este desempenho global positivo reflete um volume de negócios forte aliado a uma disciplina de controle de custos, apesar do ambiente persistentemente competitivo e do contínuo investimento no plano de expansão.

O segmento de **Health & Wellness** (saúde e bem-estar) permaneceu uma das principais áreas de crescimento e, já em janeiro de 2019, foi concluída a aquisição da participação de 60% na empresa espanhola de retalho de parafarmácias e perfumarias, Arenal.

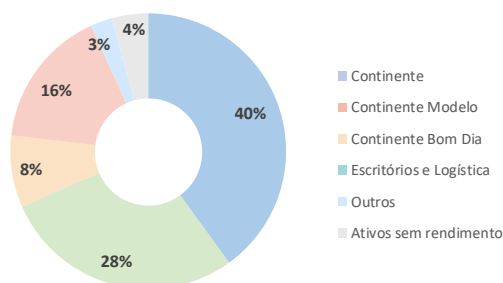
Resultados Sonae Retalho

Sonae RP

Volume de negócios e evolução do EBITDA subjacente (€M; %)



RP Portefólio como % do Valor Contabilístico Bruto



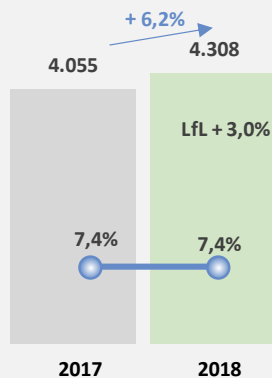
Nos dois últimos meses de 2018, a Sonae RP completou 2 transações de *sale & leaseback* correspondentes a 6 ativos e a uma entrada de capital de €82,8 M, com um total de €37 M em ganhos de capital. Com estas duas transações, o *freehold* (percentagem dos ativos detidos) da Sonae MC situou-se em 43% no final de 2018.

O portefólio da RP no final do ano, representava um valor contabilístico bruto de €1.247 M e um valor contabilístico líquido de €873 M (-6,3% quando comparado com o final de setembro).

Em 2018, o volume de negócios da Sonae RP aumentou 2,1% em termos homólogos para €94 M, e o EBITDA subjacente situou-se em €81,4 M correspondendo a uma margem de 86,5%.

Sonae MC – Novo Perímetro

Volume de negócios e evolução do EBITDA subjacente (€M; %)



O novo perímetro da Sonae MC é essencialmente composto pelo segmento histórico da Sonae MC, Maxmat e ativos operacionais da Sonae RP. Este novo perímetro, que será um segmento consolidado nas contas da Sonae a partir de 2019, está em linha com o desempenho acima mencionado. Após as duas transações de *sale and leaseback*, o *freehold* do novo perímetro da Sonae MC situou-se em 45%.

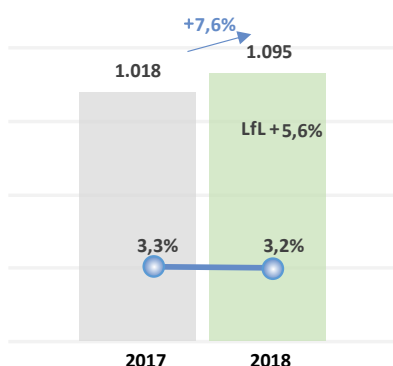
Durante 2018, o volume de negócios aumentou €253 M, +6,2% em termos homólogos, atingindo €4.308 M, impulsionado por um crescimento Lfl de 3,0%.

O EBITDAR subjacente atingiu €421 M, implicando um crescimento de €26 M em termos homólogos, e um aumento de 0,1 p.p. de margem em termos homólogos para 9,8%. A margem do EBITDA subjacente, permaneceu estável face a 2017 em 7,4% e €319 M.

Resultados Sonae Retalho

Worten

Volume de negócios e evolução do EBITDA subjacente (€M; %)

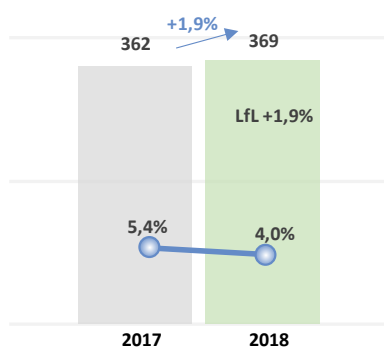


A Worten registou um forte 4T contribuindo com €1,1 mil milhões no volume de negócios total de 2018, 7,6% acima do limiar dos mil milhões ultrapassado no final de 2017. Este desempenho foi impulsionado por um crescimento de LfL de vendas de 5,6% e por um crescimento de dois dígitos no comércio eletrónico (tanto em Portugal como em Espanha). Apesar do comparável desafiante (LfL de 10,2% no 4T17), o LfL foi de 5,6% no 4T18 (crescimento robusto em ambos os países) com as vendas da Worten a atingirem €343 M, representando um crescimento de 8,1% face ao 4T17, com uma importante contribuição do período da *Black Friday*.

A rede de lojas aumentou em 17 lojas (incluindo 1 franquia e 6 lojas próprias no 4T) atingindo um total de 257 lojas Worten na Península Ibérica, no final do ano. No entanto, o capex/volume de negócios reduziu em 0,3 p.p.. Esta expansão da rede de lojas em conjunto com o impacto da *Black Friday* levou a que o EBITDA subjacente ficasse estável, situando-se nos €35 M, e com uma margem de 3,2%.

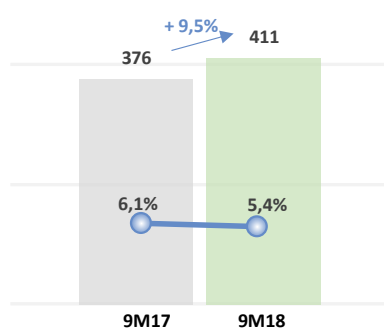
Sonae S&F

Volume de negócios da Sonae Fashion e evolução do EBITDA subjacente* (€M; %)



* Valores reexpressos de fashion e não incluem operações descontinuadas, nomeadamente Berg. Em 2017 não existiam valores da Sonae Fashion, reportados separadamente.

Volume de negócios da ISRG e evolução do EBITDA subjacente* (€M; %)



* 9M17, por motivos comparáveis, são valores proforma.

Sonae Fashion

Um ano desafiante para todo o sector de moda com um 4T positivo para a Sonae S&F, crescendo acima de valores de referência do mercado. Esta unidade de negócio registou um crescimento LfL de 7,2% e vendas de €104 M no 4T18, significando um crescimento total de 7,9% quando comparado com o 4T17. Com este desempenho trimestral, as vendas totais da Sonae S&F atingiram €369 M em 2018 e aumentaram 1,9% em comparação com 2017.

Relativamente à rentabilidade, o 4T teve uma contribuição e evolução positiva face ao ano passado (EBITDA subjacente de €12 M, +€2,5 M), embora não suficiente para implicar um aumento anual. O EBITDA subjacente atingiu €14,9 M no final de 2018 com uma margem de 4,0%, -1,4 p.p. quando comparado com 2017.

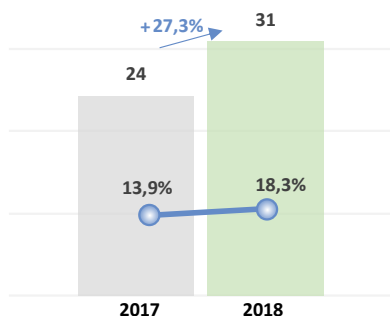
Iberian Sports Retail Group

Em aproximadamente 9 meses¹ do primeiro ano da JV, o volume de negócios atingiu €411 M, uma melhoria impulsionada sobretudo pelo desempenho de vendas da Sprinter e da JD. O EBITDA do grupo fixou-se em €22 M, impactado pela conversão de lojas da Sport Zone para o modelo da Sprinter em Espanha. O resultado do método de equivalência patrimonial incluído nas contas da Sonae fixou-se em -€5,2 M em 2018, uma melhoria de €12 M face a 2017.

¹devido às datas de reporte da JD Sports (principal acionista da JV), os valores da ISRG referem-se ao período de 1 de fevereiro a 2 de novembro.

Resultados Sonae FS

Volume de negócios e evolução do EBITDA subjacente (€M; %)



A Sonae FS terminou um ano bastante bom com todos os seus principais indicadores a registarem desempenhos positivos: a produção ultrapassou o limiar dos mil milhões de euros (+22,8% vs. 2017), o volume de negócios disparou 27,3% em termos homólogos para €31 M e o EBITDA subjacente quase duplicou para €5,7 M.

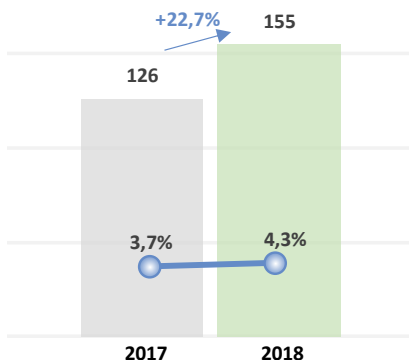
A operação do **Universo** continua a reforçar o seu papel no mercado de pagamentos e a ser o principal impulsionador do desempenho positivo desta unidade de negócio. Durante o 4T, o cartão universo atingiu perto de 50 mil subscritores adicionais, totalizando no final do ano 747 mil subscritores, um aumento líquido de 142 mil em 2018, um número impressionante para uma operação lançada há 3 anos. A quota de mercado, no mercado de pagamentos com cartão de crédito, continuou em níveis elevados, terminando dezembro com 12,9%¹.

Resultados Sonae IM

Portefólio (no final de 2018)

Participações maioritárias	Participações minoritárias
WeDo Technologies	AVP Funds
S21Sec Nextel	Stylesage
Saphety	Probe.ly
Bizdirect	Ometria
InovRetail	Arctic Wolf
Bright Pixel	Secucloud
Excellium	Continuum Security
	Nextail
	Case on it
	Jscramber
	Reblaze
	ciValue
	Visenze

Volume de negócios e evolução do EBITDA subjacente (€M; %)



No último trimestre de 2018, a Sonae IM continuou a implementar a sua gestão ativa de portefólio. Além do reforço em algumas das empresas do portefólio e de alguns investimentos em fase inicial, a Sonae IM adquiriu uma participação minoritária numa empresa tecnológica de retalho de Singapura chamada **Visenze**, adicionou também uma participação maioritária numa empresa de cibersegurança sediada no Luxemburgo, **Excellium**, a qual representa um passo importante no desenvolvimento de um grupo de cibersegurança europeu que cobre atualmente a Península Ibérica e principais mercados europeus. Já em março de 2019, a Sonae IM chegou a acordo para a venda de 100% da Saphety aos membros da sua equipa de gestão.

Em termos operacionais, o volume de negócios da Sonae IM ascendeu a €155 M no final de 2018, crescendo 22,7% em termos homólogos, impulsionado por todas as empresas do portefólio e pela integração da Nextel (empresa de cibersegurança fundida com a S21Sec no 3T18 – a empresa resultante da fusão é o “pure player” mais relevante em cibersegurança, quer em termos de volume de negócios, quer em número de especialistas em cibersegurança).

Relativamente ao nível de rentabilidade, o EBITDA subjacente manteve a sua tendência positiva com +€2 M em termos homólogos, para €6,6 M em 2018. Este desempenho foi impulsionado por uma melhoria de eficiência em quase todas as empresas.

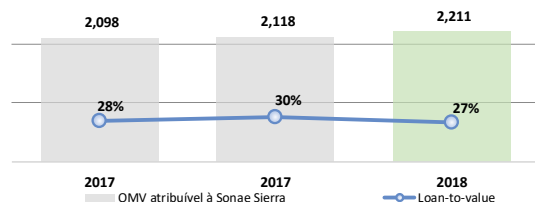
¹ Estimativa Sonae FS.

Resultados Sonae Sierra

Indicadores Operacionais			
	2017	2018	var.
Visitantes (milhões)	438	451	2,9%
Europa & Novos Mercados	342	356	4,2%
Brasil	96	95	-1,7%
Taxa de ocupação (%)	96,0%	96,4%	0,3 p.p.
Europa	97,1%	97,1%	0,0 p.p.
Brasil	92,5%	93,4%	0,9 p.p.
Evol. Vendas de lojistas (Lfl)	4,2%	2,6%	
Europa	3,2%	2,3%	-
Brasil (moeda local)	6,8%	3,4%	-
Vendas de lojistas (M€)	4.897	4.787	-2,2%
Europa (M€)	3.534	3.608	2,1%
Brasil (M€)	1.363	1.179	-13,5%
Brasil (MRS)	4.896	5.063	3,4%
Nº de centros comerciais sob gestão (EoP)	66	64	-2
Europa	56	54	-2
Brasil	10	10	0
Nº de centros comerciais detidos/co-detidos (EoP)	45	44	-1
Europa	36	35	-1
Brasil	9	9	0
ABL centros geridos ('000 m²)	2.423	2.482	2,4%
Europa e Novos Mercados	1.941	2.004	3,2%
Brasil	481	477	-0,8%

Base proporcional - contas de gestão						
Milhões de euros	2017	2018	var.	4T17	4T18	var.
Volume de negócios	222	222	0,0%	61	63	3,6%
EBIT	105	108	2,8%	29	30	3,9%
Margem EBIT	47,2%	48,5%	1,3 p.p.	47,9%	48,1%	0,2 p.p.
Resultado direto	65	67	3,0%	19	17	-12,6%
Resultado indireto	45	44	-3,9%	13	18	33,4%
Resultado líquido	110	110	0,1%	33	35	6,3%
... atribuível à Sonae	55	62	12,9%	16	24	48,8%

Valorização dos ativos (OMV) ⁽¹⁾ e alavancagem (mil milhões de euros)



* detido pela Sonae Sierra

No final do 3T18, a Sonae concluiu o acordo com o grupo Grosvenor para a **aquisição de uma participação adicional de 20%** da Sonae Sierra pelo valor total de €255,9 M. Após esta transação, a Sonae detém 70%, consolidando assim integralmente o balanço da Sonae Sierra no 3T18, e a demonstração de resultados a partir do 4T18 (contas estatutárias)¹⁾.

As **contas de gestão da Sonae Sierra (numa base proporcional)** mostram que a empresa continua a registar um desempenho sólido com o EBIT a crescer €2,9 M para €108 M. Consequentemente, o **resultado direto** aumentou para €67 M, +3,0% em termos homólogos, sustentado por um forte desempenho do seu portefólio na Europa e no Brasil conjugado com um crescimento da área de serviços (EBIT +11% em termos homólogos), o qual foi parcialmente anulado pelo efeito cambial adverso do Real brasileiro (€3,5 M). O **resultado indireto** totalizou €44 M refletindo principalmente o resultado das vendas de propriedades conjugado com aumentos nas valorizações do portfolio de ativos da Sierra.

Durante 2018, a Sonae Sierra progrediu na sua **estratégia de reciclagem de capital com quase €600 M de OMV de ativos vendidos** (considerando 100% dos ativos), tais como a redução da participação no Serra Shopping, GranCasa, Max Center, Valle Real e a venda total do CoimbraShopping (Portugal) e os ativos de Nuremberga. Adicionalmente, a Sonae Sierra adquiriu a restante participação de 50% do centro comercial ParkLake na Roménia.

Quanto à execução dos **projetos em desenvolvimento**, a Sonae Sierra abriu o Fashion City Outlet na Grécia (4T) e alcançou avanços significativos na expansão do Norteshopping e no Designer Outlet McArthurGlen em Málaga. Já em 2019, abriu o primeiro centro comercial na Colômbia (Cúcuta).

O **NAV da Sonae Sierra** situou-se em €1.455 M no final de dezembro, +1,6% (ou 3,7% a taxas de câmbio constantes) face à posição no final do ano de 2017, em resultado do desempenho operacional positivo e das alterações das avaliações do seu portefólio, parcialmente anuladas pelos dividendos pagos e pelo efeito cambial adverso. Sonae Sierra prevê pagar €115 M de dividendos durante o 1S19.

1) Informação adicional na página 13

Resultados NOS

Indicadores Financeiros						
Milhões de euros	2017	2018	var.	4T17	4T18	var.
Receitas operacionais	1.559	1.576	1,1%	399	409	2,5%
EBITDA	575	592	2,8%	127	130	2,7%
Margem de EBITDA	36,9%	37,5%	0,6 p.p	31,7%	31,8%	0,1 p.p
Resultado líquido	122	141	15,8%	17	18	8,6%
Capex	377	376	-0,4%	114	95	-16,4%
FCF Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	133	180	35,2%	-3	0	-

Indicadores Operacionais			
('000)	4T17	4T18	var.
RGUs totais (adições líquidas)	46	35	-
RGUs convergentes (adições líquidas)	19	31	-
Subscritores móvel (adições líquidas)	29	9	-
TV por subscrição (adições líquidas)	1	2	-
RGUs totais	9.412	9.605	2,1%
RGUs convergentes	3.651	3.902	6,9%
Cientes convergentes	721	767	6,3%
ARPU/ subscritor único de acesso fixo (euros)	44	44	-

Os resultados da NOS foram divulgados a 8 de março de 2019 e encontram-se disponíveis em www.nos.pt.

As receitas operacionais ascenderam a €1.576 M em 2018, +1,1% acima do ano passado com as vendas de telco a crescer 1,5% para €1.506 M. No 4T18, as vendas operacionais cresceram 2,5% em termos homólogos para €409 M. **Relativamente à rentabilidade,** o EBITDA consolidado melhorou 2,8% em termos homólogos para €592 M em 2018 beneficiando de um crescimento de 4,0% do EBITDA de telco. O resultado líquido situou-se em €141 M em 2018, +16% em termos homólogos.

O **Capex total** fixou-se em €376 M em 2018 relacionado sobretudo com investimentos de telco, correspondendo a 23,8% das vendas e significando uma diminuição 0,4% em relação a 2017. O **Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias ascendeu a €180 M** (+35,2% em termos homólogos), beneficiando de um forte Cash Flow Operacional de €196 M, o que permitiu um rácio de Dívida Líquida/ EBITDA de 1,8x e deverá suportar um forte perfil de distribuição de dividendos.

No que diz respeito aos indicadores operacionais, a NOS terminou 2018 com um número total de RGUs de 9.605 milhares, com 35,1 milhares de adições líquidas no 4T18. Apesar do nível de penetração convergente de 50,3%, a NOS ainda assim foi capaz de registar um crescimento de 6,3% em termos homólogos atingindo os 767 milhares de clientes convergentes o que corresponde a 3,9 milhões de RGUs convergentes e uma média de 5 serviços subscritos por lar. Ao mesmo tempo, o programa de transformação está a ser implementado para proporcionar melhor experiência de cliente e maior eficiência operacional.

Informação corporativa

Principais eventos corporativos no 4T18

4 de outubro

A Sonae anunciou o lançamento da Oferta Pública de Aquisição da Sonae MC na Euronext Lisbon com um intervalo de preço entre €1,40 e €1,65 por ação. (Prospeto também publicado na CMVM).

11 de outubro

Sonae informou que face às condições adversas nos mercados internacionais, a oferta institucional não se concretizou, o que determinou, consequentemente, a não execução da oferta pública de venda de ações da Sonae MC.

23 de outubro

A Sonae anunciou ao mercado a participação qualificada da Invesco Ltd. de 2,06% do capital social da Sonae.

6 de novembro

A Sonae procedeu à renovação automática do *Cash Settled Equity Swap* inicialmente celebrado em 15 de novembro de 2007, por um prazo adicional de 12 meses, até novembro de 2019.

29 de novembro

Sonae anunciou que a Sonae MC concluiu uma operação de *sale and leaseback* de 5 ativos de retalho alimentar localizados em Portugal. Esta transação totalizou €55 M e gerou um ganho estimado de capital de €25,3 M.

30 de novembro

A Sonae anunciou ao mercado a participação qualificada da Magallanes de 1,92% do capital social da Sonae.

11 de dezembro

Sonae informou sobre a transação relativa à aquisição de 60% da Arenal perfumarias.

17 de dezembro

A Sonae anunciou que a Sonae MC concluiu uma transação de *sale and leaseback* de um ativo de retalho alimentar localizado em Portugal. Esta transação totalizou €27,8 M e gerou um ganho de capital estimado em €12,2 M.

Eventos subsequentes

27 de fevereiro

A Sonae informou relativo a um comunicado da Efanor – a intenção de propor na próxima Assembleia Geral de Acionistas (abril 2019) o novo Conselho de Administração para o mandato de 2019/2022.

Perspetivas futuras e dividendos

Perspetivas para 2019

Em 2019 a Sonae irá prosseguir com a sua estratégia baseada em três pilares chave e enquanto holding irá continuar focada em **crystalizar valor em todo o seu portefólio. Um novo Conselho de Administração será eleito para o mandato de 2019-2022.**

A partir de 1 de janeiro a Sonae passará a reportar as contas consolidadas de acordo com a norma contabilística IFRS 16. Esta mudança não terá impacto nos fluxos de caixa, mas para efeitos de comparação, no 1T19, os valores de 2018 por trimestre serão reportados com o impacto da IFRS. A Sonae irá explicar ao mercado, em devido tempo, os impactos do IFRS 16.

A Sonae MC será um novo segmento nas contas da Sonae, composto pelo segmento histórico da Sonae MC, Maxmat e ativos operacionais da Sonae RP. O mercado alimentar deverá continuar a ser beneficiado pelo bom ambiente macroeconómico, apesar da forte situação concorrencial. Neste contexto, a Sonae MC pretende manter o foco na sua proposta de valor, na expansão da rede de lojas de proximidade (lojas Continente Bom Dia), e ao mesmo tempo assegurar a liderança de preço. O segmento de *Health & Wellness* (saúde e bem estar) estará no centro das atenções com a consolidação e expansão da Arenal, a rede espanhola de parafarmácias e perfumarias.

A Worten irá continuar o seu caminho de transformação digital, beneficiando de um contexto macroeconómico positivo, ainda que menos forte, tanto em Portugal como em Espanha, mantendo o seu foco na melhoria da rentabilidade global. Além disso, a Worten irá também continuar a explorar uma potencial avenida de crescimento, nomeadamente através do *marketplace* lançado recentemente.

As marcas da Sonae Sports & Fashion irão continuar a implementar as suas estratégias, focadas principalmente em criar condições para atingir um crescimento visível do seu volume de negócios e rentabilidade, enquanto se tornam um grupo mais moderno, mais digital e mais ágil. Relativamente à **ISRG**, 2019 será o primeiro ano inteiro de integração total de ambas operações e como tal importante para a continuação do sucesso desta JV.

A **Sonae FS** espera continuar a expandir o seu portefólio de produtos e serviços no mercado de crédito, seguros e pagamentos através do Universo.

A **Sonae IM** continuará a sua gestão ativa de portefólio com um foco especial em empresas em fase de crescimento, como também, empresas desde fases embrionárias a fases mais avançadas de maturidade. Os investimentos alvo da Sonae IM são empresas na área de retalho, telco e cibersegurança com modelos de negócio B2B baseados numa forte componente tecnológica.

A **Sonae Sierra** continuará a cumprir com os seus três princípios estratégicos core e a expandir a sua presença internacional. Em termos de desenvolvimento, a Sierra já abriu um novo centro na Colômbia, está a planear concluir o Designer Outlet em Málaga e continuar a execução dos restantes projetos em expansão e desenvolvimento. Relativamente à reciclagem de capital, a Sierra espera continuar com a reciclagem seletiva do seu portefólio, enquanto se compromete com o crescimento estratégico de longo prazo dos seus ativos principais e dominantes na Ibérica.

A **NOS** continuará a fazer significantes progressos no seu Plano de Transformação, os quais trarão benefícios adicionais ao longo de 2019, ao mesmo tempo que se mantém como o líder no mercado português de telecomunicações e entretenimento.

Proposta de distribuição de dividendos

Considerando o resultado líquido obtido em 2018 e, de acordo com a política de dividendos da Sociedade, o Conselho de Administração irá propor em Assembleia Geral de Acionistas, o pagamento de um dividendo bruto de 0,0441 euros por ação, 5% acima do dividendo distribuído no ano anterior. Este dividendo corresponde a um *dividend yield* de 5,4% relativamente à cotação de fecho do dia 31 de dezembro de 2018 (que se fixou em €0,81), e a um *payout ratio* de 42% face ao resultado direto atribuível aos acionistas da Sonae.

Informação adicional

Notas metodológicas

As demonstrações financeiras consolidadas contidas neste reporte foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), tal como adotadas pela União Europeia. A informação financeira relativa aos resultados trimestrais e semestrais não foi objeto de procedimentos de auditoria.

Nota: Sonae implementou as seguintes alterações na sua estrutura de reporte:

(i) desde o 1T17, a Maxmat encontra-se reportada na divisão “Sonae Retalho”, juntamente com a Sonae MC, Worten, Sonae Sports & Fashion e Sonae RP;

(ii) a MDS passou a ser consolidada através do Método de Equivalência Patrimonial e incluída na Sonae FS, no seguimento da venda de 1.773 ações da MDS SGPS à IPLF Holding, em junho de 2017. Entre o 1T16 e junho 2017, a MDS foi registada como uma operação descontinuada;

(iii) de 1T17 a janeiro de 2018, a Sport Zone foi registada como uma operação descontinuada. A partir de fevereiro de 2018, a ISGR passou a ser consolidada através do Método de Equivalência Patrimonial;

(iv) com a aquisição de mais 20% na Sonae Sierra, o Balanço estatutário da Sonae Sierra passou a ser consolidado integralmente no 3T18 e a demonstração de resultados a partir do 4T18;

(v) Operações descontinuadas, nomeadamente a Berg, na Sonae S&F em 2018 foram também consideradas em 2017 por razões de comparação.

Sonae Sierra: 4T18 Contas estatutárias

Contas estatutárias	
milhões de euros	4T18
Volume de negócios	44
EBITDA subjacente	11
Margem de EBITDA subjacente	24,5%
Res. método equiv. patrim.	11
Itens não recorrentes	39
EBITDA	61
D&A ⁽¹⁾	-5
EBIT	56
Resultado financeiro líq.	-6
EBT	50
Impostos	-7
Resultado direto	43
Resultado indireto	1
Resultado líquido total	44
Interesses sem controlo	-12
Res. líq. atribuível a acionistas	32

(1) Depreciações e amortizações incluindo provisões e imparidades.

Balanço da Sonae

Demonstração da posição financeira			
Milhões de euros	2017	2018	var.
TOTAL ATIVO	5.605	7.772	38,7%
Ativos não correntes	4.183	5.996	43,3%
Ativos tangíveis e intangíveis	2.019	2.022	0,1%
Goodwill	634	779	22,9%
Propriedades de investimento	-	999	-
Outros investimentos	1.434	2.040	42,2%
Ativos por impostos diferidos	72	73	2,1%
Outros	24	83	-
Ativos correntes	1.422	1.777	24,9%
Inventários	713	671	-5,9%
Clientes	130	142	9,1%
Liquidez	365	698	91,3%
Outros	214	266	24,2%
CAPITAL PRÓPRIO	2.135	3.289	54,0%
Atribuível aos acionistas	1.967	2.161	9,9%
Interesses sem controlo	168	1.127	-
TOTAL PASSIVO	3.470	4.484	29,2%
Passivo não corrente	1.385	1.973	42,4%
Empréstimos bancários	573	1.072	86,9%
Outros empréstimos	647	516	-20,2%
Passivos por impostos diferidos	132	286	-
Provisões	19	41	-
Outros	13	57	-
Passivo corrente	2.085	2.511	20,4%
Empréstimos bancários	208	287	38,2%
Outros empréstimos	61	214	-
Fornecedores	1.192	1.287	8,0%
Outros	623	723	16,0%
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	5.605	7.772	38,7%

Glossário

ABL (Área Bruta Locável)	Equivalente ao espaço total disponível para arrendamento num centro comercial.
Alavancagem de ativos (LTV) dos Centros Com.	Dívida líquida / (propriedades de investimento + propriedades em desenvolvimento + propriedades sob reestruturação - goodwill).
Capex	Investimento bruto em ativos fixos tangíveis, intangíveis e investimentos em aquisições.
Capital investido líquido	Dívida líquida + capital próprio.
Dividend yield	Dividendos por ação / cotação da ação.
Dívida financeira líquida	Dívida total líquida, excluindo suprimentos.
Dívida líquida	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + suprimentos + locações financeiras – caixa, depósitos bancários, investimentos correntes e outras aplicações de longo prazo.
EBIT (direto)	EBT direto - resultado financeiro.
EBITDA	EBITDA subjacente + resultados pelo método de equivalência patrimonial + itens não recorrentes.
EBITDA recorrente	EBITDA subjacente + resultados pelo método de equivalência patrimonial.
EBITDA subjacente	EBITDA recorrente dos negócios que consolidam pelo método de consolidação integral.
EBITDAR subjacente	EBITDA subjacente excluindo rendas.
EBT (direto)	Resultado direto antes impostos.
EoP	End of Period: final do período em análise.
Gearing (contabilístico)	Média dos quatro últimos trimestres considerando, para cada trimestre, o endividamento líquido total (EoP) / capital próprio (EoP).
Gearing (valor de mercado)	Média dos quatro últimos trimestres considerando, para cada trimestre, o endividamento líquido total (EoP) / capitalização bolsista considerando a cotação de fecho da Sonae no último dia de cada trimestre.
Investimento técnico	Ativos tangíveis + ativos intangíveis + outros ativos fixos – depreciações e amortizações.
LFL: vendas no universo comparável de lojas	Vendas realizadas em lojas que funcionaram nas mesmas condições, nos dois períodos. Exclui lojas abertas, fechadas ou sujeitas a obras de remodelação consideráveis num dos períodos.
Margem EBITDA	EBITDA / volume de negócios.
NAV (Valor de ativo líquido)	Valor de mercado atribuível à Sonae Sierra - dívida líquida - interesses sem controlo + impostos diferidos passivos.
OMV (Valor de mercado)	Justo valor dos ativos imobiliários em funcionamento (% de detenção), avaliado por entidades independentes internacionais e valor contabilístico das propriedades em desenvolvimento (% de detenção)
Outros empréstimos	Inclui obrigações, locação financeira e derivados.
Pay-out ratio	Dividendos distribuídos / resultado líquido directo.
Prop. de investimento	Valor dos centros comerciais em operação detidos e co-detidos pela Sonae Sierra.
Resultado direto	Resultado do período antes de interesses sem controlo, excluindo contributos para os resultados indirectos.
Resultado indireto	Inclui resultados da Sonae Sierra, líquidos de impostos, relativos a i) avaliação de propriedades de investimento; (ii) ganhos (perdas) registados com a alienação de investimentos financeiros, joint-ventures ou associadas; (iii) perdas por imparidade referentes a ativos não correntes (incluindo goodwill) e (iv) provisões para ativos de risco. Adicionalmente e no que se refere ao portefólio da Sonae, incorpora: (i) imparidades em ativos imobiliários de retalho, (ii) reduções no goodwill, (iii) provisões (líquidas de impostos) para possíveis passivos futuros, e imparidades relacionadas com investimentos financeiros non-core, negócios, ativos que foram descontinuados (ou em processo de ser descontinuados/reposicionados); (iv) resultados de avaliações com base na metodologia mark-to-market de outros investimentos correntes que serão vendidos ou trocados num futuro próximo; e (v) outros temas não relevantes.
RGU (Rev. gen. unit)	Unidade geradora de receita.
Res. pelo método de equiv. Patrimonial	Inclui resultados directos relacionados com investimentos consolidados pelo método de equivalência patrimonial (principalmente Sonae Sierra e NOS/Zopt) e resultados de operações descontinuadas.
Sale and leaseback	Venda de ativos operacionais, seguido de aluguer dos mesmos.

ADVERTÊNCIAS

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expectativas atuais ou em opiniões da gestão. Indicações futuras são meras indicações, não devendo ser interpretados como factos históricos.

Estas indicações futuras estão sujeitas a um conjunto de fatores e de incertezas que poderão fazer com que os resultados reais difiram materialmente daqueles mencionados como indicações futuras, incluindo, mas não limitados, a alterações na regulação, indústria, da concorrência e nas condições económicas. Indicações futuras podem ser identificadas por palavras tais como “acredita”, “espera”, “antecipa”, “projeta”, “pretende”, “procura”, “estima”, “futuro” ou expressões semelhantes.

Embora estas indicações reflitam as nossas expectativas atuais, as quais acreditamos serem razoáveis, os investidores e analistas e, em geral, todos os destinatários deste documento, são advertidos de que as informações e indicações futuras estão sujeitas a vários riscos e incertezas, muitos dos quais difíceis de antecipar e para além do nosso controlo, e que poderão fazer com que os resultados e os desenvolvimentos difiram materialmente daqueles mencionados, subentendidos ou projetados pelas informações e indicações futuras. Todos os destinatários são advertidos a não dar uma inapropriada importância às informações e indicações futuras. A Sonae não assume nenhuma obrigação de atualizar qualquer informação ou indicação futura.

Report available at Sonae’s institutional website
www.sonae.pt

Contactos para os Media e Investidores

Patrícia Vieira Pinto
Diretora de Relação com Investidores
pavpinto@sonae.pt
Tel.: + 351 22 010 4794

Catarina Oliveira Fernandes
Diretora de Comunicação, Marca e Responsabilidade Corporativa
catarina.fernandes@sonae.pt
Tel.: + 351 22 010 4775

A SONAE encontra-se admitida à cotação na Euronext Stock Exchange. Informação pode ainda ser obtida na Reuters com o símbolo **SONP.IN** e na Bloomberg com o símbolo **SON PL**

Sonae
Lugar do Espido Via Norte
4471-909 Maia
Portugal
Tel.: +351 22 948 7522