

Maia, 18 de março de 2020

SONAE AUMENTA VENDAS EM 9% E REFORÇA RENTABILIDADE OPERACIONAL EM 2019

1. PRINCIPAIS DESTAQUES DOS RESULTADOS DE 2019:

- Volume de negócios consolidado da Sonae aumentou 9,2% para 6.435 M€
- Melhoria da rentabilidade operacional em todos os negócios, com o EBITDA subjacente a aumentar 22,2%, para 599 M€
- Resultado líquido atribuível aos acionistas totalizou 165 M€, com evolução positiva excluindo extraordinários
- Investimento ascendeu a 399 M€ em 2019, mais de 1 M€ por dia, refletindo investimento orgânico e aquisições
- Dívida líquida diminuiu 167 M€, com a maturidade média superior a quatro anos e o custo da dívida em valores historicamente baixos
- Dividendo de 4,63 cêntimos de euro por ação (+5%), correspondendo a um *dividend yield* de 5,1% no final de 2019

Cláudia Azevedo, CEO da Sonae, afirma: *“É com enorme entusiasmo e sentido de responsabilidade que vos escrevo a minha primeira carta enquanto CEO da Sonae. Entusiasmo por liderar um portefólio de negócios com posições tão relevantes e com desafios tão interessantes em cada um dos seus contextos setoriais. Responsabilidade por dar continuidade a um caminho de sucesso ancorado nos nossos fortes valores corporativos e na criação de valor económico e social.*

A qualidade dos nossos negócios e das nossas equipas foram fundamentais para mais um ano de sucesso. Em 2019, alcançámos excelentes resultados operacionais e financeiros em todo o portefólio. O volume de negócios consolidado cresceu 9,2%, para 6.435 M€, e o EBITDA subjacente aumentou 22,2%, para 599 M€. Este desempenho, juntamente com uma gestão ativa do nosso portefólio, permitiu uma redução de 167 M€ da nossa dívida líquida e um maior fortalecimento da nossa estrutura de capitais.

A Sonae MC continuou a reforçar a sua posição de liderança, apesar da forte competitividade no mercado. A empresa apresentou um crescimento recorde do volume de negócios de 9,2%, para 4.702 M€, impulsionado pelo desempenho do parque de lojas comparável em todos os principais segmentos, formatos e categorias, mas também pela execução do seu plano de expansão, mantendo níveis de rentabilidade de referência. A área de saúde e bem-estar continua a ser uma importante via de crescimento e, em 2019, a aquisição de uma participação maioritária na Arenal marcou a entrada da empresa no mercado espanhol.

Os nossos restantes negócios de retalho também tiveram um ano notável. A Worten encerrou 2019 de forma muito positiva, alcançando o mesmo nível de volume de negócios e rentabilidade subjacente de 2018, após um início de ano mais desafiante. Em termos estratégicos, a empresa continuou a expandir a sua oferta digital e de serviços e executou um plano exigente de reestruturação em Espanha continental. A Sonae Fashion teve um ano particularmente positivo com sólidas melhorias nas vendas e na rentabilidade em todas as insígnias, evidenciando já os benefícios do plano de transformação em curso. A ISRG manteve um forte desempenho, com taxas de crescimento de dois dígitos e o EBITDA mais do que duplicou face ao ano anterior, reforçando ainda mais a nossa confiança no futuro desta joint venture.

A Sonae Sierra continuou a apresentar resultados operacionais muito sólidos e teve um ano especialmente importante em termos de execução estratégica. Gostaria de começar por destacar a fusão da Sonae Sierra Brasil com a Aliansce Shopping Centers, que resultou no maior operador do mercado brasileiro. Por outro lado, a empresa continuou a



A Sonae é uma multinacional que gere um portefólio diversificado de negócios nas áreas de retalho, serviços financeiros, tecnologia, centros comerciais e telecomunicações. Está presente em cerca de 70 países, tendo atingido, no final de 2018, um volume de negócios superior a 5,9 mil milhões de euros.

Saiba mais em www.sonae.pt.

Para mais informações, contacte:
TIAGO SOARES
Comunicação Externa / Sonae
T. +351 22 010 4747 // E. tisoares@sonae.pt
DIOGO SIMÃO
Director / BA&N Communications Consultancy
M. +351 93 652 86 39 // E. ds@ban.pt

COMUNICADO

execução do seu programa de reciclagem de capital e, já em 2020, anunciou a criação do Sierra Prime, uma joint venture estratégica de 1,8 mil M€ na Península Ibérica com três investidores de referência. O negócio de serviços continuou a crescer e, no que respeita à área de development, foi inaugurado o primeiro centro comercial na Colômbia e vários outros projetos progrediram a bom ritmo, em particular expansões de centros comerciais dominantes.

A NOS continua a assumir um papel essencial no nosso portefólio, apresentando resultados muito sólidos num mercado desafiante. O volume de negócios cresceu tanto no segmento de telecomunicações como nos audiovisuais/cinemas e a empresa continuou a melhorar a sua eficiência operacional, o que resultou num aumento adicional da margem EBITDA. O negócio continua a progredir na sua transformação tecnológica e digital e está bem posicionado para as oportunidades que surgirão com a introdução do 5G em Portugal.

Em relação às nossas unidades de negócios mais recentes, a Sonae FS teve mais um ano de crescimento sustentado do Cartão Universo, que em apenas quatro anos conquistou uma quota de mercado de 12,8% na produção de crédito e conta já com 858 mil utilizadores, reforçando claramente a sua posição no mercado de pagamentos portugueses. A Sonae IM continuou a desenvolver o seu portefólio de empresas de base tecnológica e concluiu as vendas da Saphety e da WeDo Technologies, marcos importantes na sua atividade de gestão ativa do portefólio.

Durante este ano, dedicámos especial atenção ao desenvolvimento de iniciativas transversais em todo o grupo em várias frentes, como na gestão de talento, na promoção da diversidade e inclusão, na sustentabilidade ambiental e no apoio à comunidade. Estamos orgulhosos do nosso desempenho nestas áreas. A título de exemplo, este ano assinei, em nome da Sonae, o CEO Guide to Human Rights of the World Business Council for Sustainable Development, que incentiva os líderes empresariais a promover a defesa dos direitos humanos e a melhoria da vida das pessoas. Assumo esta responsabilidade com especial empenho pessoal, sendo que a Sonae continuará na vanguarda das iniciativas para melhorar a sociedade em que vivemos.

Em outubro, organizámos o nosso primeiro Capital Markets Day, um marco importante para podermos partilhar a nossa visão e estratégia com investidores e analistas, mas também para transmitirmos melhor a qualidade dos nossos ativos e das nossas equipas de gestão. O evento foi bem recebido pela comunidade de investidores e continuaremos comprometidos em manter um diálogo próximo e transparente com todos os nossos principais stakeholders.

A minha mensagem final vai para as nossas pessoas. O nosso sucesso sustentado não seria possível sem o entusiasmo, o compromisso e a qualidade das nossas equipas. Os últimos meses confirmaram o que eu já sabia: que os valores da Sonae estão bem vivos dentro de cada um dos nossos colaboradores. Num contexto de crescente incerteza, dinamismo e aumento de pressões competitivas, as nossas equipas confirmaram a sua capacidade de colaborar umas com as outras e de atingir desempenhos notáveis. E fizeram-no enquanto contribuíram para a resolução de desafios que vão muito para além das suas atividades diárias e ajudando-nos a ter um contributo duradouro para a resolução dos problemas sociais e ambientais mais prementes da atualidade.

Um agradecimento especial ao João Dolores (CFO), ao João Günther Amaral (CDO) e aos CEOs dos nossos negócios. Juntos formamos uma equipa muito confiante e empenhada em melhorar a qualidade dos nossos ativos, das nossas pessoas e das nossas comunidades. A Sonae é uma organização de excelência e estou particularmente grata ao Paulo e ao Ângelo pela forma notável como lideraram o grupo ao longo dos últimos anos. Aceitei esta posição sabendo o peso do seu legado e estou entusiasmada com os desafios que temos pela frente. Estou certa de que o nosso futuro será mais um capítulo de sucesso na história da Sonae, um capítulo que será escrito em parceria com cada um dos nossos stakeholders.

Finalmente, e enquanto escrevo estas palavras, o mundo está a enfrentar a propagação de uma pandemia. Os impactos do Covid-19 serão provavelmente profundos, generalizados e duradouros. Embora ainda estejamos no início do surto, posso desde já afirmar com orgulho que os nossos colaboradores estão a ser verdadeiros heróis. A Sonae desempenha um papel crítico em assegurar o acesso da população a vários produtos e serviços essenciais. As nossas equipas sabem disso e têm demonstrado um espírito e compromisso fantásticos nestes últimos dias. Continuaremos a fazer tudo o que pudermos para proteger os nossos colaboradores, enquanto damos resposta às necessidades das comunidades que servimos. Estou confiante de que iremos ultrapassar esta desafiante situação. A Sonae irá certamente esforçar-se por dar o seu contributo.”



IMPROVING LIFE

2. ANÁLISE CONSOLIDADA



Crescimento de todos os indicadores operacionais

6.435 M€

+9,2%

Volume negócios

O **volume de negócios** da Sonae atingiu 6.435 M€ em 2019, aumentando 9,2% em termos homólogos, beneficiando maioritariamente do desempenho da Sonae MC e da consolidação anual de vendas em termos estatutários da Sonae Sierra.

599 M€

+22,2%

EBITDA subjacente

O **EBITDA subjacente** aumentou 22,2%, para 599 M€, com melhorias de rentabilidade em todos os principais negócios do portefólio e também pela consolidação dos valores estatutários da Sonae Sierra. Mesmo sem a consolidação integral da Sonae Sierra em 2019, o volume de negócios e o EBITDA subjacente teriam crescido significativamente quando comparados com 2018, 7% e 14%, respetivamente.

A evolução positiva do EBITDA subjacente, em conjunto com um aumento dos resultados pelo método de equivalência patrimonial, conduziram a um aumento de 7,5% do EBITDA para 695 M€ em 2019. Os resultados pelo método de equivalência patrimonial foram impulsionados principalmente pela consolidação integral da Sonae Sierra desde o 4T18 e pela melhoria de desempenho da ISRG.

Apesar da forte performance operacional, com crescimento das vendas e da rentabilidade, o **resultado líquido** atribuível aos acionistas fixou-se em 165 M€, abaixo do valor registado no ano passado apenas devido aos itens não recorrentes verificados no exercício anterior, nomeadamente as mais valias registadas na transação da Outsystems pela Sonae IM, na venda de ativos pela Sonae Sierra e nas operações de *sale & leaseback* executadas pela Sonae MC. Excluindo estes efeitos, que totalizaram 104 M€ em 2018, o resultado líquido teria registado um crescimento expressivo.

Investimento supera 1 milhão de euros por dia com expansão orgânica e aquisições

O investimento ascendeu a 399 M€ em 2019, mais de 1 M€ por dia, sendo de destacar o investimento na expansão do parque de lojas da Sonae MC, com a abertura de 124 novas lojas operadas pela empresa (onde se incluem 13 Continente Bom Dia e 3 Continente Modelo), mas também algumas aquisições importantes como a participação de 60% na rede de parafarmácias e cosmética espanhola Arenal (Sonae MC), a iServices (Worten), duas empresas de serviços (Sonae Sierra) e várias participações em empresas de base tecnológica (Sonae IM).

Redução de 167 milhões de euros da dívida

A Sonae continuou a reforçar a sua estrutura de capitais e solidez financeira em 2019, tendo a dívida líquida diminuído 167 M€, ou 12,7% em termos homólogos, para 1.150 M€. Todos os negócios do portefólio mantiveram uma estrutura de capitais sólida. A Sonae foi capaz de manter um custo de dívida baixo, que se situou em 1,2%, e um perfil de maturidade média superior a 4 anos. O grupo manteve a sua prática de estar integralmente financiado para os 18 meses seguintes. De referir que a dívida consolidada da Sonae beneficiará de um encaixe referente à transação do Sierra Prime no 1T20 - um impacto total de 188 M€ (líquido dos dividendos pagos à Grosvenor pela Sonae Sierra).

Criação de emprego com 1.100 postos de trabalho e apoio à comunidade de 11 M€

O crescimento das várias áreas de negócio permitiu à Sonae continuar a criar emprego, sendo de destacar a criação de mais de 1.100 postos de trabalho em 2019, sobretudo no retalho, resultado da preferência dos consumidores pelas propostas de valor dos negócios do Grupo. Esta criação de emprego foi também acompanhada pelo reforço do compromisso da Sonae com a comunidade, que atingiu 11 M€, beneficiando instituições da economia social através da doação de bens materiais e da disponibilização de competências e recursos financeiros.



3. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA POR NEGÓCIO

SONAE MC Sonae MC regista maior crescimento da última década e vendas recorde de 4,7 mil milhões

4.702 M€

+ 9,2%

Vol. Negócios

+ 3%

Vendas Like for
Like (Lfl) 2019

No retalho alimentar, a Sonae MC terminou o ano com um volume de negócios de 4,7 mil M€, um crescimento de mais de 9% em termos homólogos. Este sólido desempenho das vendas permitiu, uma vez mais, o reforço da posição de liderança da empresa, com um aumento da quota de mercado que foi sustentado não só por um crescimento Lfl de vendas de 3,0%, impulsionado pelo desempenho positivo em todos os segmentos, formatos e categorias chave, mas também pela execução do plano de expansão (nomeadamente com a abertura de 13 lojas de proximidade Continente Bom Dia) e pela aquisição estratégica da Arenal (em Espanha).

Este desempenho positivo das vendas, conjuntamente com uma gestão eficaz de mix de margem e uma mentalidade de controlo de custos, permitiu à Sonae MC manter a sua rentabilidade de referência no setor. Em 2019, a margem EBITDA subjacente situou-se em 10,2%, +0,4 p.p.

worten

Worten reforça estratégia omnicanal e cresce mais de 30% no online

1.088 M€

Vol. Negócios

+ 0,2%

Vendas Like for
Like (Lfl)

No retalho de eletrónica, a Worten teve um 4º trimestre muito positivo, melhorando o seu desempenho de vendas e atingindo um volume de negócios total de 344 M€, +0,3% em termos homólogos e +2,5% de Lfl. Este crescimento foi impulsionado pela evolução positiva das vendas em Portugal e nas Ilhas Canárias, que se situaram acima do ano passado nos períodos da Black Friday e do Natal.

Assim, a Worten terminou o ano com um volume de negócios de 1,1 mil M€ e um Lfl positivo de 0,2%. A Worten foi capaz de reforçar as suas vendas online em mais de 30%, sustentando de forma sólida o progresso da sua estratégia de transformação digital, com o *marketplace* a ter um contributo essencial. O EBITDA subjacente atingiu 28 M€ e uma margem de 8,2% no 4T19, contribuindo para um valor de 57 M€ no final do ano.

SONAE FASHION Sonae Fashion acelera crescimento e termina o ano com aumento de 5% das vendas

395 M€

+ 4,9%

Vol. Negócios

A Sonae Fashion terminou o ano com mais um trimestre positivo em termos de crescimento de vendas e rentabilidade. Todas as marcas apresentaram evoluções positivas no parque de lojas comparável, situando-se acima das referências de mercado. O volume de negócios no 4T19 atingiu 114 M€, crescendo 7,3% em termos homólogos, com um Lfl de +4,6%, sustentado por sólidas melhorias nas propostas de valor e nos modelos operacionais. Este desempenho foi particularmente positivo considerando o forte nível de evolução do Lfl registado no 4T18 (+7,2%).

No total, as vendas em 2019 atingiram 395 M€, um aumento em termos homólogos de 4,9%. Vale a pena realçar o desempenho da operação online que continua a mostrar fortes taxas de crescimento em todas as marcas, tendo aumentado 32%.

O EBITDA subjacente também seguiu uma tendência positiva tanto no 4T como no ano, melhorando 2,4 M€ e 5,8 M€ em termos homólogos, respetivamente, atingindo 41,4 M€ em 2019 com uma margem de 10,5%, +1,0 p.p. face a 2018.

COMUNICADO

**IBERIAN SPORTS
RETAIL GROUP**

+16,1%

*Vol. Negócios
nos 12 meses
terminados a
3 novembro*

ISRG acelera e alcança crescimento de dois dígitos

Nos últimos 12 meses, a ISRG manteve um desempenho muito positivo, comprovando os méritos da fusão realizada no início de 2018. O volume de negócios do ISRG cresceu mais de 90 M€, ou 16,1%, quando comparado com o mesmo período de 2018, atingindo 676 M€. Esta evolução beneficiou especialmente das contribuições da JD e Sprinter. O EBITDA cresceu nos últimos 12 meses, 33 M€ em termos homólogos para 68 M€, correspondendo a um aumento de margem de 4,1 p.p. O contributo para os resultados da Sonae aumentou 12 M€ e fixou-se em 7 M€.

SONAE FS

Sonae FS cresce a dois dígitos com cartão Universo a atingir 858 mil clientes

38 M€

+ 20,2%

Vol. negócios

858 mil

*Subscritores do
Cartão Universo*

A Sonae FS reforçou a sua posição como unidade de negócio de rápido crescimento, tendo aumentado o volume de negócios em 20%, para 38 M€, e melhorado o EBITDA subjacente, que atingiu o limiar dos 10 M€, correspondendo a uma margem de 26,5%.

No que diz respeito à operação do cartão Universo, durante 2019 teve uma média de 9 mil novos subscritores por mês, o que permitiu terminar o ano com 858 mil clientes, +111 mil face ao ano passado, reforçando claramente a posição do Universo no top 3 no mercado português de emissão de cartões de crédito. Em termos de quota de mercado na produção de crédito, o cartão Universo cresceu 0,9 p.p. durante 2019, atingindo 12,8% no final de dezembro.

SONAE IM

Sonae IM acelera crescimento e gestão ativa do portefólio

116 M€

+ 24,8%

Vol. negócios

Durante 2019, em linha com a sua estratégia de gestão ativa de portefólio, a Sonae IM entrou no capital social de 7 empresas, três das quais em fase embrionária (“seed”) e concluiu a venda da WeDo e da Saphety. Em termos de investimento, e para além do reforço na participação em algumas das empresas do seu portefólio, é de realçar o investimento em duas empresas tecnológicas de retalho - CB4 e Daisy Intelligence -, numa empresa de cibersegurança - Sixgill - e numa empresa tecnológica ligada a telecomunicações - Cellwize. No final de 2019, o capital investido no portefólio ativo era de 130 M€, 7,1% acima do ano passado.

No que respeita ao desempenho operacional, e excluindo as empresas alienadas durante o ano, o volume de negócios ascendeu a 116 M€ em 2019, 24,8% acima do ano passado, refletindo a integração da Nextel e da Excellium.

SONAE SIERRA Centros comerciais crescem e empresa prossegue estratégia de reciclagem de capital

A Sonae Sierra registou um volume de negócios de 223 M€ em 2019, com o resultado direto a aumentar 2,2% para 68 M€. Este desempenho é particularmente notável dado que o nível significativo de vendas dos ativos foi mais do que compensado pelo sólido crescimento orgânico, pelo contributo da remanescente participação no ParkLake e pela abertura de um novo centro comercial em Cúcuta na Colômbia. O ano de 2019 foi de sucesso para a Sonae Sierra em termos de execução dos seus principais pilares estratégicos, sendo de destacar também: a conclusão com sucesso de várias transações de acordo com a sua estratégia de reciclagem de capital, totalizando 0,8 mil M€ de OMV em 10 ativos; a fusão do negócio do Brasil, criando o maior operador de centros comerciais no país; o lançamento da primeira SIGI em Portugal com mais de 100 M€ de capital para investir; a conclusão de duas aquisições *bolt-on* na área de serviços; e o sólido desempenho do portefólio Europeu com as vendas e rendas a crescer 3,7% e 4,2%, respetivamente, numa base comparável.

Já em 2020, a empresa anunciou a criação do Sierra Prime com a APG, a Allianz e a Elo, uma joint venture estratégica de 1,8 mil M€ composta por 6 centros comerciais *prime* na Ibéria cuja gestão continua a ser realizada pela Sonae Sierra.



IMPROVING LIFE

NOS NOS reforça crescimento e rentabilidade operacional

Em 2019, a NOS manteve um desempenho positivo, que lhe permitiu continuar a crescer e a aumentar a sua rentabilidade¹. O total de receitas operacionais da empresa atingiu 1,6 mil M€, aumentando 1,5% em termos homólogos com uma evolução positiva tanto nos negócios de telecomunicações como de cinema & audiovisuais, que cresceram vendas em 1,1% e 6,5% em termos homólogos, respetivamente. O EBITDA ascendeu a 641 M€ em 2019, melhorando 2,7% em termos homólogos e correspondendo a uma margem de 40,1%. Este crescimento acima do ritmo das vendas reflete as melhorias significativas de eficiência operacional conseguidas pela empresa. O investimento (Capex) incluindo direitos de uso totalizou 444 M€ em 2019, +4,8% acima do ano passado.

4. PROPOSTA DE DIVIDENDO DE 4,63 CÊNTIMOS DE EURO POR AÇÃO

Considerando o resultado líquido obtido no ano de 2019 e, de acordo com a prática recente de distribuição de dividendos, o Conselho de Administração irá propor em Assembleia Geral de Acionistas, o pagamento de um dividendo bruto de 0,0463 euros por ação, 5% acima do dividendo distribuído no ano anterior. Este dividendo corresponde a um *dividend yield* de 5,1% relativamente à cotação de fecho do dia 31 de dezembro de 2019 (que se situou em 0,91 €), e a um *payout ratio* de 43% face ao resultado direto atribuível aos acionistas da Sonae.

5. INDICADORES FINANCEIROS

Demonstração de resultados consolidados			
Milhões de euros	2018 ⁽¹⁾	2019	Var
Volume de negócios	5.891	6.435	9,2%
EBITDA subjacente	490	599	22,2%
Margem de EBITDA subjacente	8,3%	9,3%	1,0pp
Resultados método equivalência patrimonial ⁽²⁾	52	97	85,7%
Itens não recorrentes	104	0	-
EBITDA	646	695	7,5%
Margem EBITDA	11,0%	10,8%	-0,2pp
EBIT	334	345	3,2%
Resultado financeiro líquido – passivo de locação	-63	-72	-
Resultado financeiro líquido – financiamento	-35	-38	-
Impostos	-19	-20	-
Resultado direto	217	215	-1,0%
Resultado indireto	22	19	-15,2%
Resultado líquido total	240	234	-2,3%
Interesses sem controlo	-32	-69	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	207	165	-20,2%

(1) Valores reexpressos devido: a) norma contabilística IFRS16; e b) operações descontinuadas, nomeadamente a Berg e a Temasa, da Sonae Fashion, e venda da Saphety e WeDo, pela Sonae IM. (2) Resultados pelo método de equivalência patrimonial: inclui resultados diretos pelo método de equivalência patrimonial das contas estatutárias da Sonae Sierra, resultados relacionados com investimentos consolidados pelo método de equivalência patrimonial (principalmente NOS/Zopt e ISRG) e resultados de operações descontinuadas.

¹ A NOS publicou os seus resultados de 2019 a 21 de fevereiro, disponível no seu website (www.nos.pt)