



Resultados anuais, 2018

Matosinhos, 26 de fevereiro de 2019

Novo perímetro Sonae MC
Informação proforma não auditada
(documento adaptado a partir de versão em inglês)

01.

Destaques e Principais Indicadores

- O **volume de negócios em 2018 atingiu os 4.308 M€**, apresentando um sólido crescimento de **+6.2%** (+3,0% em LFL), o mais elevado **da última década**. Este desempenho foi **superior ao crescimento total do mercado**, reforçando assim a posição de **liderança da Sonae MC**.
- O **resultado líquido de operações continuadas totalizou 151 M€** (um aumento de **+31,3%**), beneficiando de um desempenho comercial forte e uma rentabilidade operacional resiliente.
- O **EBITDA subjacente aumentou para 318 M€** (assegurando uma **margem de referência estável de 7,4%**), com a Empresa a continuar a **adaptar a sua proposta de valor** e a **concretizar ganhos de eficiência**, compensando os impactos da pressão competitiva acrescida e do perfil de maturidade do programa de investimento em expansão em curso.
- O **investimento bruto ascendeu a 241 M€**, dos quais **146 M€** foram destinados à **manutenção e otimização de lojas**, e **95 M€** respeitaram à **expansão do portefólio**.
- **Abertura de 74 novas lojas próprias** (+68 lojas em termos líquidos), correspondendo a um **aumento de cerca +28k m² de área de venda**. A Sonae MC terminou assim o ano com um total de **1.108 lojas em Portugal** (aproximadamente 853 mil m²).
- Os investimentos foram parcialmente financiados através de **duas transações de sale & leaseback de seis ativos imobiliários**, com um **valor contabilístico de 40 M€** e geradoras de mais-valias no montante de **37 M€**.
- A **dívida financeira líquida** no final do ano ascendia a **607 M€**, -6,0% comparado com o valor de 645 M€ referente a 2017. Assim, a empresa manteve uma **estrutura de capital robusta**.

Mensagem do CEO | Luís Moutinho

“Estamos muito satisfeitos por reportar um ano notável para a Sonae MC, com uma melhoria consistente em todos os indicadores chave que nos permitiu alcançar um desempenho destacado no setor, graças ao forte desenvolvimento de vendas, uma rentabilidade de excelência e um perfil financeiro reforçado.

Num contexto de mercado que se mantém extremamente competitivo, acreditamos que temos a estratégia certa para ir ao encontro das expectativas dos nossos clientes, a qual estamos a executar de forma disciplinada, oferecendo uma proposta de valor única e enquanto operamos de forma mais ágil e eficiente.

Devemos agora olhar para o futuro com uma ambição renovada, mantendo a nossa dinâmica de execução e procurando permanecer na vanguarda da transformação do retalho, de forma a continuar a criar valor de longo prazo.”

02.

Desempenho Operacional e Financeiro

VOLUME DE NEGÓCIOS (M€)	Exercício anual			
	2017	2018	Δ homólogo	Δ LFL
Total Sonae MC	4.055	4.308	6,2%	3,0%
Hipermercados	1,590	1,622	2,0%	2,7%
Supermercados	1,914	2,076	8,5%	2,9%
Novos Negócios de Crescimento e Outros	551	609	10,6%	5,5%

- Em 2018, o ambiente de consumo em Portugal permaneceu positivo, beneficiando dos níveis elevados de confiança dos consumidores, de uma melhoria gradual das condições do mercado de trabalho e de um aumento do rendimento disponível das famílias.
- O volume de negócios da Sonae MC atingiu 4.308 M€, +6,2% em termos homólogos, representando o crescimento anual mais elevado da última década. A Empresa cresceu acima do mercado, e prosseguiu com a consolidação da sua posição de liderança, à medida que os clientes interagiram com a suas marcas, reconhecendo melhorias em termos de qualidade e valor e impulsionando o tráfego em loja.
- Esta evolução positiva do volume de negócios foi impulsionada pelo sólido crescimento LFL de +3,0%, significativamente acima da inflação de 0,7% (conforme dados do Instituto Nacional de Estatística de Portugal), e o melhor desempenho desde 2007, bem como pelos esforços significativos de expansão, em particular no segmento de proximidade, que se antecipa venha a ser um dos principais impulsionadores do crescimento do retalho alimentar no médio prazo.
- Todos os formatos demonstraram capacidade para satisfazer as missões de compra dos seus clientes, e apresentaram um crescimento LFL positivo, com destaque para o segmento dos Supermercados, com um desempenho acima do total dos formatos de retalho alimentar, nomeadamente através da insígnia Continente Bom Dia.
- A área de *Health & Wellness* (saúde e bem-estar) permaneceu como uma das principais alavancas de crescimento, beneficiando principalmente das diversas iniciativas orgânicas implementadas ao longo do ano (por ex. a abertura de 22 lojas próprias da Well's). Além disso, a aquisição de uma participação de 60% na empresa espanhola de retalho de parafarmácias e perfumarias Arenal (a qual ficou concluída em janeiro de 2019), foi um primeiro passo fundamental na internacionalização deste negócio, abrindo novos horizontes de crescimento futuro.

- O exercício de 2018 foi também marcado pelo reforço da liderança no digital, com o negócio de *e-commerce* a apresentar um crescimento de dois dígitos, suportado na adesão de mais clientes à proposta de valor *online* da Empresa e num aumento do gasto médio por cliente, tudo isto alavancado numa cadeia de abastecimento cada vez mais eficiente e eficaz.

RESULTADOS CONSOLIDADOS (M€)	Exercício anual		
	2017	2018	Δ homólogo
Volume de negócios	4.055	4.308	6,2%
EBITDAR subjacente:	395	421	6,6%
<i>% volume de negócios</i>	9,7%	9,8%	+0.1 p.p.
Rendas fixas	-94	-102	8,3%
EBITDA subjacente	301	318	5,9%
<i>% volume de negócios</i>	7,4%	7,4%	0.0 p.p.
D&A	-142	-160	13,2%
EBIT subjacente	159	158	-0,5%
<i>% volume de negócios</i>	3,9%	3,7%	-0.2 p.p.
Itens não recorrentes	11	35	-
Método de equivalência patrimonial	-6	0	-
Resultados financeiros	-17	-13	-
EBT	147	180	22,0%
Imposto sobre o rendimento	-30	-26	-
Interesses minoritários	-3	-3	-
Resultado líquido (de operações continuadas)	115	151	31,3%

- No geral, 2018 foi um ano de esforços contínuos na adaptação e reforço da proposta de valor. A execução estratégica continuou assertiva e está a gerar resultados encorajadores, nomeadamente na otimização da perceção de valor através de preços competitivos e promoções eficazes, na melhoria de qualidade nas principais categorias da oferta de frescos e no desenvolvimento de uma gama de marca própria cada vez mais diferenciadora através do lançamento de novos produtos.
- O EBITDA subjacente atingiu 421 M€, fixando-se em 9,8% do volume de negócios (+0.1p.p. vs. 2017), apesar do cenário competitivo desafiante, e dos elevados investimentos no programa de expansão em curso. Este desempenho positivo reflete um crescimento assinalável de

receitas, e um foco continuado na excelência operacional, nomeadamente através de disciplina de custos e de iniciativas de transformação organizacional.

- A margem EBITDA subjacente permaneceu estável no período, correspondendo a 7,4% do volume de negócios, não obstante um aumento das rendas fixas devido ao impacto no período das transações de *sale & leaseback* realizadas em 2017.
- O resultado líquido de operações continuadas totalizou 151 M€, uma variação de +36 M€ em relação a 2017. Este resultado foi alcançado com base num desempenho operacional sólido, tendo sido também influenciado pelo efeito negativo de um aumento de +19 M€ em D&A, associadas ao programa de investimento de expansão, bem como o reconhecimento de 35 M€ de itens não recorrentes relativos a mais valias provenientes das duas transações de *sale & leaseback* concluídas no quarto trimestre.

FLUXOS DE CAIXA (M€)	Exercício anual		
	2017	2018	Δ homólogo
EBITDA subjacente	301	318	5,9%
Variação de fundo de manei	54	63	16,9%
Investimento bruto	-219	-241	10,0%
<i>Manutenção e Otimização</i>	-135	-146	8,2%
<i>Expansão</i>	-84	-95	12,8%
Imposto sobre o rendimento	-30	-26	-
Desinvestimentos de <i>sale & leaseback</i>	25	77	-
Outros itens não recorrentes	0	-2	-
<i>Free cash flow</i>¹	131	190	45,1%
<i>Cash conversion</i>²	55,1%	54,1%	-1.0 p.p.

- Em 2018, o *Free cash flow* (antes de resultados financeiros, outros ganhos de capital, dividendos e operações descontinuadas) totalizou 190 M€ (+59 M€ em termos homólogos), representando um rácio saudável de *Cash conversion* de 54%. O *Free cash flow* foi fortemente influenciado pelo investimento significativo na expansão da rede de lojas, e pelas transações de *sale & leaseback* supramencionadas

¹ Antes de resultados financeiros, outros ganhos de capital, dividendos e operações descontinuadas.

² (EBITDA subjacente menos investimento de manutenção e otimização) como percentagem do EBITDA subjacente.

- O investimento bruto em 2018 atingiu 241 M€, dos quais 146 M€ foram destinados à manutenção e otimização de lojas, fundamentais para melhorar a produtividade das vendas, e 95 M€ à expansão da rede de lojas, refletindo o programa acelerado de aberturas.
- Em 2018, a Sonae MC investiu na abertura de 74 lojas próprias (68 novas lojas em termos líquidos), correspondendo a cerca de +28k m² de área de venda adicional.
- As duas transações de *sale & leaseback* de seis ativos imobiliários concluídas no quarto trimestre, com um valor contabilístico de 40 M€, geraram mais-valias no valor de 37 M€.
- No final do ano, o *freehold* da Empresa fixou-se em 45% (vs. 49% em dezembro de 2017).

BALANÇO CONSOLIDADO (M€)	Exercício anual		
	2017	2018	Δ homólogo
Ativo fixo líquido	1.480	1.504	1,7%
<i>Goodwill</i> e investimentos financeiros	468	467	-0,2%
Fundo de manei	-541	-604	11,6%
Capital investido	1.406	1.368	-2,8%
Fundos de acionistas	761	761	0,0%
Dívida financeira líquida	645	607	-6,0%
Fontes de financiamento	1.406	1.368	-2,8%
Dívida financeira líquida / EBITDA subjacente	2,1x	1,9x	-

- No final do exercício, o capital investido totalizava 1.368 M€, representando uma diminuição de 39 M€ quando comparado com 2017, apesar do investimento na expansão da rede de lojas que ocorreu em 2018. Este resultado foi impulsionado principalmente pelo impacto das transações de *sale & leaseback* no ativo fixo líquido, e pela variação de -63 M€ no fundo de manei, que beneficiou de melhorias dos rácios de *stocks* e fornecedores.
- Em dezembro de 2018, a Sonae MC reforçou ainda mais a sua estrutura de capitais, beneficiando de uma redução da dívida líquida de 645 M€ para 607 M€, assim como da conclusão de operações de refinanciamento bem-sucedidas ao longo do ano, que permitiram uma melhoria tanto na maturidade média da dívida como nos custos de financiamento.
- A dívida financeira líquida em relação ao EBITDA subjacente no final do período foi de 1,9x, em linha com a prioridade da Empresa no médio prazo de cerca de 2x.

03.

Perspetivas e Proposta de Distribuição de Dividendos

- No curto prazo, a Sonae MC não prevê mudanças significativas no cenário de consumo português, o qual se deverá manter positivo.
- A Sonae MC espera beneficiar da atual dinâmica da sua execução estratégica, mantendo um foco constante no crescimento rentável das vendas, e continuando a investir em três pilares específicos de desenvolvimento:
 - Distinção em atributos fundamentais nas preferências do consumidor para aumentar o tráfego em loja bem como a cesta média de compra;
 - Alavancar os principais processos operacionais para garantir níveis de eficiência de referência face aos pares do setor;
 - Explorar novas oportunidades no setor, antecipando tendências de consumo e capturando bolsas de crescimento acima do mercado.
- Tendo em consideração os resultados de 2018, a Sonae MC reforça a sua confiança nas prioridades económicas e financeiras que foram recentemente comunicadas:
 - Alcançar crescimento rentável (LFL, novas oportunidades, eficiência);
 - Assegurar estrutura de capital conservadora:
 - Dívida Financeira Líquida / EBITDA subjacente de cerca de 2x no final do ano;
 - Pagar um dividendo atrativo:
 - Rácio de *payout* de 40%-50% de resultado líquido ajustado após interesses minoritários.
- Considerando o resultado líquido de operações continuadas em 2018, e de acordo com a política de dividendos da Sonae MC, o Conselho de Administração irá propor em Assembleia Geral de Acionistas, o pagamento de um dividendo bruto de 75 M€, correspondente a 0,075 euros por ação. Este dividendo implica um rácio de *payout* de aproximadamente 50% do resultado líquido de operações continuadas atribuível aos acionistas da Sonae MC.

A.

Rede Lojas

Nº DE LOJAS	2017	2018			
	31 dez	Aberturas	Aquisições	Encerramentos	31 dez
Total Sonae MC	1.033	115	2	-42	1.108
Total Lojas Próprias	690	74	2	-8	758
Continente	41	0	0	0	41
Continente Modelo	123	3	0	0	126
Continente Bom Dia	96	13	0	-2	107
Well's	194	22	0	-3	213
Bagga	128	5	0	-1	132
Note!	35	18	0	0	53
Zu	9	6	0	0	15
Supermercados Go Natural	7	1	2	0	10
Restaurantes Go Natural	25	5	0	-2	28
Maxmat	31	0	0	0	31
Outros	1	1	0	0	2
Total Franquiados	343	41	0	-34	350
Continente Modelo	8	1	0	0	9
Meu Super	295	36	0	-33	298
Well's	28	2	0	-1	29
Bagga	6	1	0	0	7
Restaurantes Go Natural	1	0	0	0	1
Note!	5	1	0	0	6

ÁREA DE VENDA ('000 M ²)	2017	2018			
	31 dez	Aberturas ³	Aquisições	Encerramentos	31 dez
Total Sonae MC	823	38	0	-8	853
Total Lojas Próprias	749	28	0	-2	776
Continente	277	-1	0	0	276
Continente Modelo	254	7	0	0	260
Continente Bom Dia	117	17	0	-2	133
Well's	19	2	0	0	21
Bagga	8	0	0	0	8
Note!	8	2	0	0	10
Zu	1	1	0	0	2
Supermercados Go Natural	2	0	0	0	2
Restaurantes Go Natural	2	0	0	0	2
Maxmat	61	0	0	0	61
Outros	1	0	0	0	1
Total Franquiados	74	10	0	-6	77
Continente Modelo	18	2	0	0	20
Meu Super	52	7	0	-6	53
Well's	2	0	0	0	2
Bagga	0	0	0	0	0
Restaurantes Go Natural	0	0	0	0	0
Note!	1	0	0	0	1

FREEHOLD (FIM DO PERÍODO)	2017	2018			
	31 dez	31 mar	30 jun	30 set	31 dez
Total Sonae MC	49%	49%	49%	48%	45%

³ Inclui alterações na área de venda resultantes de iniciativas de otimização de loja.

B.

Glossário

Volume de negócios: total de receita da venda de produtos e serviços

LFL (vendas no universo comparável de lojas): vendas de lojas próprias que operaram dentro de condições semelhantes em meses comparáveis tanto no período atual, como no período passado comparável, excluindo lojas abertas, encerradas ou que sofreram remodelações significativas num dos períodos

Hipermercados: principalmente as insígnias Continente e Continente Online

Supermercados: principalmente as insígnias Continente Modelo e Continente Bom Dia

Novos negócios de crescimento e Outros: principalmente as insígnias Meu Super, Well's, Go Natural, Bagga, Note!, Zu e Maxmat. Também inclui a componente de imobiliário que detém os ativos e os arrenda a terceiros

EBITDA: EBIT antes de depreciações e amortizações, provisões e perdas por imparidade, ganhos/perdas de capital resultantes de alienações de subsidiárias e de ativos fixos tangíveis, excluindo itens não recorrentes

EBITDAR subjacente: EBITDA subjacente excluindo rendas fixas

Margem EBITDAR subjacente: EBITDAR subjacente em percentagem do volume de negócios

Rendas fixas: encargos com rendas de ativos imobiliários

EBITDA subjacente: EBITDA excluindo itens não recorrentes

Margem EBITDA subjacente: EBITDA subjacente em percentagem do volume de negócios

Itens não recorrentes: ganhos/perdas líquidos resultantes de transações de *sale & leaseback*

EBIT: resultado antes de juros, impostos, dividendos e ganhos / perdas com *joint-ventures* e empresas associadas

EBIT subjacente: EBIT excluindo itens não recorrentes

Margem EBIT subjacente: EBIT subjacente em percentagem do volume de negócios

D&A: depreciações, amortizações, provisões e perdas por imparidade

Varição do fundo de maneiro: variação do fundo de maneiro de um período para o outro

Investimento bruto: investimento de manutenção, mais investimento de otimização, mais investimento de expansão

Investimento de manutenção: investimentos para manter e remodelar lojas existentes e investimentos em áreas como IT, armazém, logística e comércio eletrônico

Investimento de otimização: investimentos para modificar as lojas significativamente ou otimizar a experiência do cliente. Este tipo de investimento vai além de uma mera remodelação de loja

Investimento de expansão: investimentos para a abertura de novas lojas (incluindo investimentos associados com imóveis)

Desinvestimentos transações de *sale & leaseback*: valor contabilístico líquido de ativos imobiliários envolvidos em transações de *sale & leaseback*

Investimento líquido: investimento bruto menos desinvestimentos de *sale & leaseback*

Fundo de maneo: inventário, dívida a fornecedores e outros ativos e passivos correntes (excluindo empréstimos obtidos de interesses minoritários, itens incluídos no cálculo da dívida financeira líquida e dividendos atribuídos aos acionistas)

Dívida financeira líquida: empréstimos, obrigações e outros subtraídos de efetivo em caixa, depósitos bancários e outros investimentos correntes

Cash conversion: (EBITDA subjacente menos investimento de manutenção e otimização) como percentagem do EBITDA subjacente líquido de rendas fixas

Free cash flow: EBITDA subjacente menos despesa de impostos e investimento líquido, menos variação do fundo de maneo, mais outros itens (itens não recorrentes, lucros ou prejuízos com *joint-ventures* e empresas associadas, interesses minoritários e dividendos recebidos durante o ano)

Freehold: percentagem de propriedade de ativos imobiliários calculada dividindo a área de venda detida pela Sonae MC pelo total de área de venda (valores respeitantes ao final do ano)

M²: metros quadrados

Ativo fixo líquido: ativo fixo tangível e intangível

Goodwill e investimentos financeiros: *goodwill*, investimentos em *joint-ventures* e empresas associadas e outros investimentos não-correntes

Fundos de acionistas: capital próprio atribuível aos acionistas da empresa e interesses minoritários

C.

Eventos Subsequentes

Janeiro 2019

A Sonae MC concluiu a transação referente à aquisição da participação de 60% na Tomenider SL, que detém 100% da Arenal Perfumerias SLU (“Arenal”), a qual tinha sido inicialmente comunicada ao mercado em 29 de setembro de 2018.

Janeiro 2019

A Sonae MC acordou um empréstimo no valor de 55 M€ com o Banco Europeu de Investimento para financiar seus investimentos orientados para a redução do impacto ambiental do seu negócio de retalho alimentar.

Fevereiro 2019

A Sonae MC concluiu várias operações de refinanciamento nos últimos 3 meses, no valor global de 260 M€, com maturidades entre 5 a 12 anos e abaixo dos atuais custos de financiamento, garantindo as necessidades de refinanciamento para 2019 e alargando o prazo médio da dívida para quase 4 anos, diversificando também as suas fontes de financiamento.

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 interpretadas 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 MC não assume nenhuma obrigação de atualizar qualquer informação ou indicação futura.