



Para a Sonae, 2017 foi “o melhor e o pior ano de sempre”

Distribuição

Rosa Soares e Luísa Pinto

Grupo regista crescimento em todos os negócios e admite a possibilidade de voltar a colocar a Modelo Continente em bolsa

Paulo Azevedo quis replicar o modelo que usou no ano passado na apresentação de resultados da Sonae em 2017 e, munido de um *powerpoint*, começou a fazer o *fact-check* a todos os objectivos estratégicos que tinha proposto para a empresa. Conseguiu cumpri-los a todos, inclusive o crescimento de 7,5% do volume de negócios consolidado, e não podia deixar de invocar a satisfação enorme com o trabalho feito pela Sonae durante o ano. Mas 2017 foi também, referiu, “o ano mais triste na vida da Sonae”.

Referindo-se à morte do pai, Belmiro de Azevedo, o actual *chairman* da empresa sentou-se para dizer: “Eu ainda não vos consigo falar desse tema. Mas gostava muito de falar.” Acabou por ser Ângelo Paupério, co-CEO, a prestar homenagem ao fundador do grupo. “É o ano que fica marcado pela partida do engenheiro Belmiro de Azevedo, o nosso líder inspirador. É a alma da nossa cultura, é a nossa referência e vamos querer continuar a honrá-lo, a criar valor económico e social no longo prazo, levando os benefícios do progresso a um número cada vez maior de pessoas”, declarou, também ele com a voz muito embargada.

No que correu bem, a empresa fechou com lucros de 166 milhões de euros, resultados que não são comparáveis aos 222 milhões de 2016, influenciados por factores não recorrentes. Em face dos resultados obtidos, a Sonae (proprietária do PÚBLICO) propõe um aumento de 5% do dividendo a distribuir pelos accionistas, que será de 0,042 euros. A dívida caiu 103 milhões, para 1112 milhões de euros, com Paulo Azevedo a sublinhar a inversão do financiamento das operações da empresa, que hoje em dia assenta dois terços da operação em capitais próprios. “No passado era o inverso”.

Os negócios do grupo cresceram em todas as áreas, com o presidente da empresa a demonstrar particular satisfação com o crescimento no reta-



Paulo Azevedo apresentou ontem as contas do grupo que lidera

Paulo Azevedo: “Não estou a ver a vantagem [da compra da Media Capital pela Altice] e estou a ver muitos inconvenientes”

lho alimentar para os 3,9 mil milhões de euros. “Tivemos um crescimento de vendas de 5,4%, muito acima do mercado”, frisou Paulo Azevedo.

Nesta área, a anunciada abertura de lojas em Portugal da cadeia Mercadona não assusta a Sonae. “É um grande *player* do mercado, é de um país próximo. Nós respeitamos a Mercadona, mas não assusta”, respondeu Paulo Azevedo.

O eventual regresso da Modelo Continente à bolsa acabou por ser a novidade da sessão, com Paulo Azevedo a admitir que esta é uma das formas de “potenciar o crescimento de uma empresa. Oficialmente a empresa comunicou ao mercado que está a “analisar a possibilidade de listar [cotar em bolsa] um portefólio de retalho, no qual a Sonae SGPS irá manter a participação maioritária”.

Sem se comprometer com datas, Paulo Azevedo admitiu que foi o interesse dos investidores em ter uma maior exposição no mercado bolsista à área de retalho que levou o grupo a iniciar o processo de estudo da operação, que nesta altura

já envolve bancos de investimento.

Em 2017 a Sonae investiu 316 milhões de euros no âmbito das empresas que consolidam pelo método integral. O objectivo é continuar a acelerar vários negócios a nível nacional e internacional, tendo Paulo Azevedo destacado os resultados surpreendentes da Worten que ultrapassou os mil milhões de euros em facturação.

“Agora, mais do que o crescimento, é importante sermos bons na proposta omnicanal, que é o futuro deste sector”, defendeu o presidente da Sonae referindo que as vendas online situaram-se, pela primeira vez, acima de 100 milhões de euros e que estão “cada vez mais integradas”.

Na área do Desporto e Moda a intenção é continuar a crescer dentro do novo posicionamento do grupo, que passa pelo *franchising* e pelas parcerias em mercados internacionais. Os resultados neste domínio ainda estão longe de ser satisfatórios, referindo-se particularmente à Salsa e à Losan, mas onde Paulo Azevedo diz “que põe a cabeça no cepo”. “Sei o trabalho que já está feito, e sei que agora os resultados vão aparecer.”

Demonstrando satisfação pelo crescimento e rentabilidade conseguida na área das telecomunicações, Paulo Azevedo referiu que a Nos deverá concentrar-se mais no reforço da qualidade de serviço. “Agora com a lavoura feita, vamos querer um Excel com a satisfação do cliente e do serviço prestado.”

rosa.soares@publico.pt
luisa.pinto@publico.pt