

Mercados

Retalho da Sonae pode valer 1,6 mil milhões na bolsa de Lisboa

Paulo Moutinho
7:10



A Modelo Continente já passou pela bolsa, mas acabou por sair. O Continente pode voltar agora, assim como as restantes lojas. Paulo Azevedo diz que há investidores interessados.

Depois de tantas saídas, a Euronext Lisboa pode estar prestes a tocar o sino que marca a estreia de uma nova cotada. A Sonae SGPS está a estudar a entrada do retalho no mercado de capitais, operação que, diz, conta com muitos interessados. São investidores que querem estar expostos a um negócio em crescimento, que vai do alimentar à moda, passando pela eletrónica. Mas quanto pode valer mais esta Sonae?

Retalho da Sonae na bolsa?
"Há interesse dos investidores"

 [Ler Mais](#)

"Como parte da estratégia da Sonae SGPS de proporcionar maior autonomia e foco às empresas do seu portefólio, o Conselho de Administração está atualmente a analisar a possibilidade de listar um portefólio de retalho", afirmou a empresa na apresentação dos lucros de 166 milhões de euros em

2017. "Vamos agora começar a estudar, vamos contratar bancos para o efeito", referiu Paulo Azevedo.

“O que sabemos é que há interesse por parte dos investidores que querem estar expostos diretamente ao retalho”, acrescentou. “O que o mercado, em geral, nos tem dito é que estaria interessado [em investir numa empresa de retalho] se houvesse uma oportunidade”, rematou o co-CEO da Sonae, empresa que em tempos **teve em bolsa a Modelo Continente — foi retirada da bolsa em 2006.**

Ao investir na Sonae SGPS, os investidores estão a aplicar dinheiro numa *holding* com interesses desde as telecomunicações ao imobiliário, passando pelos serviços financeiros e, claro, o retalho. **Se as telecomunicações dão dividendos — com a Nos –, é o retalho que dá a grande “fatia” dos lucros deste veículo. E é, por isso, um negócio valioso que poderá chegar à bolsa avaliado em mais de 1.600 milhões de euros. A holding vale 2,25 mil milhões.**



“O que o mercado, em geral, nos tem dito é que estaria interessado [em investir numa empresa de retalho] se houvesse uma oportunidade.”

Paulo Azevedo

Co-presidente executivo da Sonae SGPS

O BPI foi o último a fazer a radiografia ao negócio da Sonae. Para o banco de investimento, só esta divisão apresenta um valor de 2,27 mil milhões de euros, recorrendo ao método dos *cash flows* descontados. A este valor é preciso, contudo, deduzir a dívida para chegar a uma avaliação de mercado. Neste sentido, o valor que **poderá chegar ao mercado de capitais será em torno dos 1,64 mil milhões de euros.**

Sonae admite colocar
negócio do retalho em
bolsa

[→ Ler Mais](#)

É uma capitalização ao nível da da REN, mas com potencial para ser ainda mais valiosa. É que, diz o banco de investimento numa nota assinada por José Rito e Bruno Bessa, a “unidade de retalho **está a**

negociar a oito/nove vezes os lucros estimados para 2018". É muito ou pouco? Só olhando para a média da indústria. E o BPI diz que a média do setor é de 15,4 vezes.

Considerando este rácio, o retalho da Sonae pode ser ainda mais valioso, superando a capitalização da Nos, ficando ligeiramente abaixo do valor de mercado da Navigator. **É que a 15,4 vezes os lucros estimados, em torno de 200 milhões de euros, a avaliação dispara para um valor em torno dos 3,14 mil milhões de euros.**

Muitas vendas (até online)

Nos resultados de 2017, a Sonae SGPS apresentou uma quebra dos lucros, mas essencialmente devido à ausência de ganhos extraordinários com tinha registado no ano anterior. Mas considerando uma base recorrente, a empresa co-liderada por Paulo Azevedo conseguiu apresentar uma evolução positiva, de 6,5%, **com o retalho a crescer em todos os sentidos.**

Bom ano para os negócios da Sonae, mas os lucros caíram

 [Ler Mais](#)

“No retalho, o volume de negócios aumentou 6,8% para 5,6 mil milhões de euros com contributo positivo de todas as áreas, com destaque para o negócio de base alimentar que cresceu 5,4% e para a Worten que ultrapassou mil milhões de euros com crescimento anual superior a 10%”, refere a Sonae. Este

crescimento foi “apoiado pela evolução positiva de todos os negócios com a exceção da Sonae RP que se manteve estável”.

“De realçar também a *performance* das vendas nas plataformas online que pela primeira vez se situou acima de 100 milhões de euros”, salienta a empresa que, além das vendas, conseguiu também aumentar o EBITDA. **“O EBITDA subjacente da Sonae Retalho aumentou em 7,3%, para 354 milhões em 2017, com a especial contribuição da Worten e da Sonae Sports & Fashion que em conjunto contribuíram com cerca de 20 milhões adicionais”.**

Retalho não é só o Continente

O crescimento do negócio verifica-se em todas as áreas do retalho da empresa da Maia. E no retalho há muito mais do que o negócio que esteve durante anos na bolsa nacional, a Modelo Continente, que acabou por sair em 2006. **A empresa tem crescido, apostando também no retalho não alimentar, nomeadamente a eletrónica e, mais recentemente, o negócio da roupa.**

Poupar no Continente (e Modelo)

Além do Continente, o retalho alimentar da Sonae conta também com o Continente Bom Dia, mas também com o Continente Modelo, tudo marcas conhecidas dos consumidores nacionais. Estas insígnias operam sob a marca Sonae MC que registou uma faturação de 3.884 milhões de euros em 2017, crescendo 5,4% face a 2016.

“Esta evolução foi impulsionada pela expansão da rede de lojas (com a abertura de 19 lojas Bom Dia e 1 Modelo) e por uma variação de vendas no universo comparável de lojas de 1,2% como resultado de um conjunto de medidas implementadas com o objetivo de fortalecer a proposta de valor da Sonae MC”, diz a Sonae, destacando uma: “o trabalho contínuo na melhoria da perceção de preço e da qualidade” dos produtos.

Gadgets da Worten

Além do alimentar, a Sonae aposta no retalho não alimentar. Neste segmento, a Worten é bem conhecida de todos aqueles que procuram eletrodomésticos ou gadgets. A retalhista de eletrónica registou, no ano passado, um crescimento de 10,2% do volume de negócios, ultrapassando pela primeira vez mil milhões de euros. “Este desempenho foi motivado por uma variação de vendas no universo comparável de lojas de 7,7% em 2017”.

Sports & Fashion com Salsa

Ainda no retalho não alimentar, a Sonae tem várias marcas de vestuário. Desde a Zippy à Mo, passando, recentemente, a ter a Salsa. E também a Sport Zone. “Em 31 de janeiro de 2018, foi concluído o acordo para a combinação da JD Sprinter e Sport Zone,

criando o Iberian Sports Retail Group (ISRG), o segundo maior retalhista da Ibéria no setor de desporto”, destaca a Sonae.

Bricolage com a Maxmat

A juntar à carteira de negócios de retalho não alimentar há ainda a Maxmat. A cadeia de lojas de bricolage segue a tendência do restante grupo, tendo registado um crescimento das receitas de 72 para 78 milhões de euros.

Sonae RP, a dona das lojas

Marcas são muitas. E lojas também. E quem tem essas lojas? Chama-se Sonae RP e, refere a Sonae, “no final de 2017, o portefólio da Sonae RP incluía 20 lojas Continente, 60 lojas Continente Modelo e 30 lojas Continente Bom Dia, correspondendo a um valor contabilístico bruto de 1.266 milhões de euros, e a um valor contabilístico líquido de 903 milhões”.