

ENTREVISTA COM ÁLVARO PORTELA- Presidente da Sonae Imobiliária

15 de Março de 2004

1. Tendo em conta a situação de crise económica vivida em 2003, como classifica os resultados alcançados pela Sonae Imobiliária?

Numa conjuntura macro-económica adversa a nível nacional e internacional, 2003 foi ainda assim um ano de conquistas e de consolidação para a Sonae Imobiliária. Fruto de um grande empenho de todos os colaboradores da Empresa, foi possível garantir a valorização dos nossos activos e assegurar um crescimento sustentado. Os números falam por si: o Lucro Líquido cresceu 45% para € 208,7 milhões e o NAV por acção, um dos principais indicadores de uma empresa deste sector, atingiu os €29,16 com um crescimento de 5,4% relativamente a 31 Dez 02.

Facto de grande relevância no exercício de 2003, foi a criação do Fundo SIERRA, detido em 50,1% pela Sonae Imobiliária e com um capital social de €1.080 milhões. Este Fundo surge como suporte financeiro significativo para o plano de expansão a longo prazo da Empresa, constituindo uma das maiores operações financeiras que alguma vez se realizou no sector do imobiliário Europeu.

2. Perante as perspectivas de manutenção de uma situação económica ainda difícil em 2004, estão previstas algumas medidas excepcionais que impliquem alterações aos planos de crescimento da Empresa?

Para 2004, o nosso mote será continuar a apostar forte na criatividade e na inovação. Pretendemos prosseguir a expansão internacional da empresa no quadro da já conhecida estratégia de nos concentrarmos num número limitado de países no mercado europeu – Portugal, Espanha, Itália, Alemanha e Grécia –, procurando desta forma maximizar a eficiência dos nossos recursos.

Continuaremos atentos às oportunidades de negócio noutros mercados, nomeadamente no francês, onde procuramos uma oportunidade para intervir num projecto de dimensão e atractibilidade interessantes, com um parceiro de qualidade.

Mais uma vez, a ideia de focalização – de concentrarmos os nossos esforços e “know.how” no sentido de sermos os melhores especialistas em centros comerciais e de lazer – é uma premissa fundamental da nossa actuação, a que podemos juntar também a partilha do nosso sucesso com todos aqueles que ajudam a fazer dos centros comerciais da Sonae Imobiliária destinos de eleição.

3. A estratégia de crescimento da Sonae Imobiliária assenta, sobretudo, na expansão internacional. Isto deve-se ao esgotamento da capacidade do mercado interno português ou às limitações impostas pela legislação vigente ao licenciamento de novas grandes superfícies comerciais?

Pensamos que o mercado português ainda não está esgotado e temos vários projectos em desenvolvimento neste momento. O total do ABL do mercado português por habitante ainda está ligeiramente abaixo da média europeia, embora seja evidente que as duas principais cidades, Lisboa e Porto, têm actualmente uma das melhores ofertas existentes na Europa. Existem ainda oportunidades de desenvolver projectos de qualidade em cidades de média dimensão mas com um óptimo potencial, como fizemos este ano em Viana do Castelo e Ponta Delgada, por exemplo.

Em termos de investimento, no entanto, é hoje evidente que a maioria dos nossos projectos se desenvolve fora de Portugal. É o resultado do nosso esforço em implantar uma estratégia de crescimento que dá igual prioridade aos investimentos em Portugal e nos outros países-alvo na Europa.

4. Depois da abertura, em 2003, do Parque Atlântico, nos Açores, do Estação Viana, em Viana do Castelo, do Coimbra Retail Park e da extensão do CascaiShopping, que outros projectos estão pensados para Portugal?

Como é sabido, estamos a promover o Setúbal Retail Park e retomámos o processo do LoureShopping, actualmente já em construção, depois de termos obtido, finalmente, todas as licenças necessárias à sua execução. Estão também aprovados os investimentos nas expansões do Centro Comercial Modelo da Covilhã e Centro Comercial Continente do Seixal.

5. E a nível internacional, quais os projectos que estão já em fase de concretização?

Fora de Portugal temos 13 projectos em desenvolvimento, 6 em Espanha, 2 na Grécia, 2 na Alemanha, 1 em Itália e 2 no Brasil.

O ano de 2004 contará com 4 inaugurações em Espanha que consagrarão a nossa posição de liderança na Península Ibérica.

6. Qual o valor estimado destes investimentos? Como prevê financiá-los?

No total representam um investimento de € 1.467 milhões na Europa e € 31,5 milhões no Brasil, sendo que este valor diz respeito ao investimento a efectuar pela Sonae Imobiliária e pelos seus parceiros nesses projectos.

O financiamento faz-se por capitais próprios e “mortgage-backed, limited recourse project finance”, isto é, a Sonae Imobiliária financia os seus projectos na base dos seus méritos intrínsecos. Pretende-se, assim, que cada centro comercial e de lazer seja auto-financeável, capaz de gerar rendas que deduzidas das despesas liberte meios financeiros que permitam servir a respectiva dívida,, proporcionando ainda um retorno aceitável aos accionistas.

Para aumentarmos a nossa capacidade de utilizar capitais próprios sem recorrer aos accionistas, prevemos fazer crescer o nosso alavancamento nos empreendimentos em operação, através do aumento das participações dos nossos parceiros institucionais, actuais e novos. Isto sem, contudo, perder o controlo da propriedade. O fundo Sierra foi um exemplo desta estratégia.

7. Qual o impacto destes novos projectos no endividamento da empresa?

Actualmente, a Sonae Imobiliária tem uma alavancagem de 24% sobre o valor dos seus activos, tendo existido uma redução significativa em 2003 já que em 2002 era de 37,4%. Este é um valor bastante baixo quando comparado com outras empresas do sector na Europa. Como indicador podemos dizer que é normal uma empresa deste tipo ter uma dívida de 50% do valor de mercado dos seus activos e é perfeitamente aceitável ir até aos 60%.

Não prevemos dificuldades com o crescimento do endividamento, excepto nas suas consequências para a nossa conta de exploração, sobretudo no actual quadro de mercado em que as instituições financeiras têm aumentado significativamente a sua margem, muito para além da diminuição das taxas de juro de referência.

8. Em que medida a saída da Sonae Imobiliária da BVL, em finais de 2001, influenciou a estratégia de gestão da Empresa?

A saída de Bolsa não alterou em nada a nossa actividade, quer em termos estratégicos, quer na gestão corrente. Nem mesmo o conteúdo e fluxo de informação para o mercado foram reduzidos. Antes pelo contrário: em 2001 introduzimos o IAS na nossa informação e em 2002 passámos a fazer avaliações semestrais dos nossos imóveis, em vez das anuais.

Mas, claro, podemos dizer que a criação do SIERRA é a alternativa à Bolsa para o financiamento ao nosso crescimento.

9. Como é que a Empresa está a encarar a presença no Brasil?

É sabido que a orientação estratégica da Sonae Imobiliária está virada para a operação no mercado europeu. Mas entendemos que o Brasil é uma oportunidade a longo prazo que não queremos perder. Temos uma auto-limitação ao nosso desenvolvimento no mercado brasileiro que passa por não ter ali mais de 20% do nosso “net asset value”. A conjuntura económica naquele país exige-nos uma atitude de prudência, mas sabemos que o mercado brasileiro tem uma dimensão e um potencial extremamente interessantes. Bastará dizer que estamos a falar de 178 milhões de habitantes que têm à disposição apenas cerca de 250 centros comerciais. A economia brasileira tem vivido um período recessivo, com repercussões directas na procura de produtos de consumo, o que nos tem levado a tomar uma atitude de maior prudência quando se trata de decidir sobre novos investimentos. Esperamos que no decorrer de 2004 se confirme a esperada retoma do consumo privado, de forma a que possamos evoluir desta nossa posição actual.