2013

JERÓNIMO MARTINS

RELATÓRIO E CONTAS

JERÓNIMO MARTINS

INOVAÇÃO, DO LATIM *INNOVARE*
Ideia, método ou objecto novo.

SUSTENTABILIDADE, DO LATIM *SUSTENTARE*
Capacidade de conservar, cuidar.

INOVAÇÃO NA SUSTENTABILIDADE
Procuramos continuamente encontrar novos processos e ideias que nos permitam fazer mais com menos.

Para satisfazer as necessidades presentes sem comprometer a satisfação das necessidades das gerações futuras.

JERÓNIMO MARTINS

2013

TEMOS NÚMEROS
PARA MOSTRAR
HISTÓRIAS
PARA CONTAR

RELATÓRIO
E CONTAS
2013

MENSAGEM DO PRESIDENTE 6

MENSAGEM DO ADMINISTRADOR-DELEGADO 7

O GRUPO JERÓNIMO MARTINS

Perfil e Estrutura 14
Posicionamento Estratégico 23
Prémios e Reconhecimentos 24

RELATÓRIO CONSOLIDADO DE GESTÃO

CRIAÇÃO DE VALOR E CRESCIMENTO

Factos-Chave do Ano 30
Enquadramentos de 2013 30
Desempenho do Grupo 34
Desempenho das Áreas de Negócio 47
Perspectivas para 2014 61
Factos Subsequentes 66
Proposta de Aplicação de Resultados 67
Anexo ao Relatório Consolidado de Gestão 67

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

Demonstrações Financeiras Consolidadas 74
Declaração do Conselho de Administração 144
Certificação Legal de Contas e Relatório de Auditoria 145
Relatório e Parecer da Comissão de Auditoria 146

1 2 3

GOVERNO DA SOCIEDADE

Parte I. Informação Obrigatória Sobre Estrutura Accionista, Organização E Sociedade e Governo da Sociedade 152
Secção A. Estrutura de Accionista 152
Secção B. Órgãos Socias e Comissões 157
Secção C. Organização Interna 178
Secção D. Remunerações 192
Secção E. Transacções com Partes Relacionadas 195
Parte II. Avaliação do Governo Societário 197

4

RESPONSABILIDADE CORPORATIVA NA CRIAÇÃO DE VALOR

A Nossa Abordagem 204
Envolvimento com os *Stakeholders* 206
Highlights 2013 210
Promover a Saúde pela Alimentação 211
Respeitar o Ambiente 216
Comprar com Responsabilidade 224
Apoiar as Comunidades Envolventes 229
Ser um Empregador de Referência 232
Compromissos para 2012-2014 238
Os Princípios *Global Compact* 240

5

RELATÓRIO E CONTAS INDIVIDUAL

Relatório de Gestão 246
Demonstrações Financeiras Individuais 254
Certificação Legal de Contas e Relatório de Auditoria 300
Relatório da Comissão de Auditoria 301

6

MENSAGEM DO PRESIDENTE

Nesta que é a última mensagem que dirijo aos Accionistas de Jerónimo Martins no âmbito de um Relatório & Contas, gostaria, acima de tudo, de expressar a confiança que sinto relativamente ao futuro do Grupo que liderei durante 46 anos.

É com indisfarçável orgulho que olho para o que fomos capazes de construir e para a experiência, conhecimento e capacidade que existem hoje em Jerónimo Martins.

De facto, o Grupo que deixo encontra-se numa situação de grande solidez financeira, dotado de recursos humanos altamente qualificados e competentes e de gestores de topo profundamente conhecedores dos negócios e dos sectores de actividade, e com desenvolvidas competências de liderança.

Este é um Grupo que, com mais de 220 anos de história, continua apaixonado pelo crescimento e com uma inquebrantável vocação de liderança nos mercados onde opera.

Em Portugal, o berço de toda a actividade, tem hoje negócios bem implantados e com posições de mercado robustas e, na Polónia, continua a executar com rigor e determinação o ambicioso plano de expansão que levará a Biedronka às três mil lojas no final de 2015. Também na Colômbia, soube arrancar de forma positiva e vive actualmente, com entusiasmo e determinação, a missão de fazer do seu terceiro palco de operações mais um caso bem sucedido.

Os desafios que se perfilam no horizonte são complexos e exigirão todo o rigor, foco e determinação por parte da Gestão. Sei, no entanto, que o Grupo está preparado para o que quer que possa encontrar pela frente. Sem arrogância, mas com a auto-confiança de quem tem o *know-how*, o capital humano e o músculo financeiro para continuar a entregar aquilo com que se compromete.

Não é por acaso que Jerónimo Martins surge posicionada pela revista Forbes no 16.º lugar da sua lista anual das "100 Empresas Mais Inovadoras do Mundo". Ou que ocupa a 67.ª posição do *ranking 2014 Global Powers Retailing*, da responsabilidade da consultora Deloitte e da revista "Stores".

Foi, para mim, uma honra e um privilégio ter liderado tantos e tantas homens e mulheres que, ao longo de quase cinco décadas, contribuíram, com a sua inteligência, o seu esforço e a sua lealdade, para fazer de Jerónimo Martins o que o Grupo é hoje.

Não poderia, por isso, retirar-me sem antes deixar-lhes esta nota de agradecimento. Que estendo também, naturalmente, aos accionistas, pela confiança que sempre depositaram na liderança de Jerónimo Martins. Aos analistas e comunidade financeira em geral, agradeço o interesse que a nossa história lhes tem merecido e, em muitos casos, o profundo conhecimento que detêm sobre a nossa actividade.

A todos, o muito obrigado.

ALEXANDRE SOARES DOS SANTOS
21 de Fevereiro de 2014

MENSAGEM DO ADMINISTRADOR-DELEGADO

2013 será lembrado no Grupo Jerónimo Martins acima de tudo como o ano em que concretizámos a abertura das primeiras lojas e do primeiro Centro de Distribuição na Colômbia.

De facto, no dia 13 de Março de 2013, com a presença do Presidente da República da Colômbia, Juan Manuel Santos, inaugurámos oficialmente, na cidade de Pereira, a primeira loja Ara e o primeiro entreposto logístico naquele país, assim como quatro outros pontos de venda, também nas cidades de Santa Rosa e Arménia, localizadas no Eixo Cafeteiro.

Num país onde a maior parte dos empregos é "informal" e a taxa de desemprego supera os 10%, o Grupo Jerónimo Martins criou, até ao final de Dezembro, 371 novos postos de trabalho.

No final do ano, após cerca de nove meses e meio de actividade comercial, a marca Ara registava já uma elevada notoriedade ao nível da região onde está presente e uma forte associação a "preços baixos" por parte do consumidor. Esta é uma conquista muito importante num mercado muito intenso em termos promocionais e no qual as insígnias de retalho disputam, socorrendo-se de todos os meios de atracção ao seu dispor, o rendimento disponível dos consumidores, especialmente nos dois momentos do mês que correspondem ao pagamento do salário.

No final de Dezembro, cerca de 65% do total dos fornecedores de *Fast Moving Consumer Goods* a operarem na Colômbia trabalhavam já com a Ara. A implementação do nosso modelo de negócio representou, para os fornecedores naquele país, um enorme estímulo à inovação e desenvolvimento, sobretudo ao nível da Logística. A aceitação da entrada de Jerónimo Martins no mercado revelou-se muito positiva, tendo grande parte dos parceiros de negócio investido na transformação e mudança dos seus processos, no sentido de passarem a entregar as mercadorias em paletes e caixas expositoras de cartão, em vez das tradicionais caixas plásticas de transporte.

2013 foi um ano de forte aprendizagem num mercado que era, para nós, quase totalmente desconhecido, mas que, ainda assim, nos trouxe grandes alegrias, como um número médio de cerca de três mil clientes nos dias de abertura das lojas (ao nível de uma abertura da Biedronka, na Polónia) e termos conseguido cumprir o nosso plano de expansão para o primeiro ano de operações.

A Ara e a Hebe, a nossa cadeia de retalho de *Health & Beauty* na Polónia, constituem os dois "novos negócios" do Grupo Jerónimo Martins, cujas vendas conjuntas totalizaram, em 2013, 80 milhões de euros.

Nesse que é o nosso mercado mais importante – a Polónia –, executámos com rigor as aberturas e remodelações previstas para 2013, tendo fechado o ano com mais 268 lojas Biedronka, descontados os encerramentos, e mais dois Centros de Distribuição.

Durante o ano, a nossa cadeia polaca somou mil milhões de euros às vendas registadas em 2012. No total, as vendas aumentaram 15% para os 7,7 mil milhões de euros, com o crescimento *like-for-like* (LFL) a cifrar-se nos 4,2%, o que traduz uma visível desaceleração do consumo privado na Polónia, país onde a taxa de desemprego continua a situar-se acima dos 13%.

Em 2013, completou-se a operação de consolidação iniciada no final de 2012 com a aquisição, pelo Grupo Auchan ao Grupo Metro, dos hipermercados Real, dos quais 58 localizados na Polónia. Juntas, as vendas das duas cadeias projectaram a marca Auchan para a segunda posição do *ranking* dos maiores retalhistas no mercado polaco, atrás da Biedronka e à frente da Tesco.

O abrandamento do crescimento do consumo na Polónia, a par do rápido crescimento do retalho de proximidade e conveniência, intensificou o ambiente concorrencial no país, que registou um forte aumento da actividade promocional por parte das várias cadeias.

Assim, também a Biedronka reforçou, a partir de Julho, o investimento na competitividade dos preços, associado ao lançamento de uma nova estratégia de comunicação que veio juntar ao *Everyday Low Price* atractivas oportunidades de descontos imediatos, com grande visibilidade no espaço da loja.

Considero esta ofensiva como estratégica para o desempenho da Biedronka no médio-longo prazo e para o reforço da percepção da sua liderança em preço por parte dos consumidores. O ano encerrou com aproximadamente 1.200 milhões de visitas de clientes, o que consubstancia a força da marca Biedronka: 51% dos polacos inquiridos referem espontaneamente a Biedronka em primeiro lugar entre as marcas de lojas alimentares (*top of mind*); 76% normalmente compram na Biedronka e 93% compraram nesta cadeia pelo menos uma vez (dados de estudos de mercado PRM).

A crescente dimensão da Biedronka e o seu compromisso firme com a incorporação permanente de mudanças e inovações ao serviço do consumidor levou ao lançamento, em Outubro, dos pagamentos móveis. A receptividade por parte dos consumidores foi bastante elevada e apenas no primeiro mês de implementação registaram-se mais de 40 mil transacções neste sistema.

Apesar de consciente dos desafios colocados pela economia e pelo mercado, a Biedronka mantém total convicção na adequação do seu modelo: liderança na eficiência para liderar os custos, aliada à prática de políticas salariais e de compensação muito competitivas e diferenciadoras (o salário mínimo na Biedronka é 25% superior ao salário mínimo nacional).

Enquanto maior e mais importante Companhia do Grupo Jerónimo Martins em termos de contribuição para as vendas e para os resultados, a Biedronka foi, em 2013, e continuará a ser, a nossa principal prioridade e o destino número um da nossa capacidade de investimento.

A segunda maior Companhia do Grupo, o Pingo Doce, teve, em 2013, um ano especialmente bem sucedido, atendendo à enorme exigência do contexto motivada pela severidade da recessão económica em Portugal.

Comparando com uma descida marginal de 0,5% das vendas LFL em 2012, em 2013 o Pingo Doce registou um aumento de 3,6% (excluindo combustível) das vendas LFL, ao mesmo tempo que o crescimento das vendas totais se cifrou nos 3,9%, ultrapassando os 3,1 mil milhões de euros.

Trata-se de um desempenho muito positivo, que traduz um reforço da quota de mercado da insígnia, conquistado através de uma forte dinâmica comercial e promocional.

Na mensagem que dirigi aos Accionistas e Investidores no Relatório & Contas do ano passado, afirmei claramente que a defesa da quota de mercado do Pingo Doce iria continuar a merecer o nosso foco em Portugal, assim como a criação de condições para a sustentabilidade futura da posição competitiva da cadeia no mercado. Foi o que fizemos e os resultados apareceram.

Também o Recheio demonstrou, uma vez mais, a robustez e resiliência do seu modelo de negócio, apresentando um crescimento de vendas de 1,6%, num mercado em que quer o canal HoReCa quer o Retalho Tradicional acentuaram a sua queda. No total do ano, o Recheio acumulou 805 milhões de euros de vendas, que traduzem o aumento do número de clientes conquistados.

Em suma, 2013 acabou por ser, para Jerónimo Martins, um ano de sentimentos contraditórios: por um lado, a alegria do reforço da internacionalização e do crescimento sólido em tempos difíceis; por outro, alguma frustração de não ter conseguido superar os 12 mil milhões de euros de vendas, apesar de termos ficado tão perto.

Ainda assim, o EBITDA cresceu 5,1% para os 777 milhões de euros, com o *gearing* a situar-se nos 21%, o que demonstra a solidez do nosso balanço e a nossa preparação para enfrentar o futuro.

Uma última nota, antes de terminar. A 18 de Dezembro de 2013, na sequência da renúncia ao cargo por parte de Alexandre Soares dos Santos, fui eleito, em Assembleia Geral de Accionistas, Presidente do Conselho de Administração do Grupo Jerónimo Martins.

Ao meu pai, agradeço a visão, a coragem e a sabedoria que, ao longo dos últimos 46 anos, imprimiu à construção deste legado, cuja responsabilidade me foi transmitida.

Aos demais Accionistas, agradeço a confiança em mim depositada e manifesto o meu total compromisso com o crescimento rentável e sustentável do Grupo Jerónimo Martins.

PEDRO SOARES DOS SANTOS
17 de Fevereiro de 2014

O presente Relatório Anual do Grupo Jerónimo Martins abrange o período de 1 de Janeiro de 2013 a 31 de Dezembro de 2013 e inclui as áreas de Distribuição e Serviços em Portugal, na Polónia e na Colômbia, reportando os resultados das entidades detidas directamente pelo Grupo. O Grupo passou a consolidar os seus interesses na Unilever Jerónimo Martins e Gallo Worldwide utilizando o método de equivalência patrimonial a partir de 1 de Janeiro de 2013, como consequência da alteração nas Normas Internacionais de Contabilidade adoptadas pela União Europeia.

Mantém-se uma referência ao desempenho financeiro desta área de negócio no ponto 3.2.3. Resultado Líquido Consolidado do capítulo II (Relatório Consolidado de Gestão – Criação de Valor e Crescimento) e no capítulo III (Demonstrações Financeiras Consolidadas).

Este Relatório está também disponível online em www.jeronimo-martins.pt

A redação deste relatório não segue
o acordo ortoráfico de 1990

1

O GRUPO JERÓNIMO MARTINS

O GRUPO JERÓNIMO MARTINS

Perfil e Estrutura 14
Posicionamento Estratégico 23
Prémios e Reconhecimento 24

Inovámos na alimentação saudável

Retirámos do mercado
1.878 toneladas de açúcar
em três anos.

Inovação

Inovação nas fórmulas de ingredientes dos produtos.

Aposta contínua nas refeições prontas vegetarianas.

Desenvolvimento de produtos de Marca Própria para públicos com necessidades específicas.

2013

Promover a Saúde pela Alimentação

Milk Start

Criámos, em conjunto com a Danone e a Lubella, uma solução alimentar para combater carências nutricionais das crianças na Polónia.

Gama Pura Vida

Criação de uma gama de produtos alimentares para pessoas com necessidades dietéticas especiais, assim como alternativas mais naturais e saudáveis.

Pastel de nata sem glutén

-49,6

Toneladas de sal em três anos

-67,6

Toneladas de gordura em três anos

1.
PERFIL E ESTRUTURA

Um Grupo de Distribuição Alimentar, com posições de liderança

1.1.
IDENTIDADE E COMPETÊNCIAS

CARTEIRA DE ACTIVOS

Jerónimo Martins é um Grupo de Distribuição Alimentar, com posições de liderança de mercado na Polónia e em Portugal. Em Março de 2013, o Grupo Jerónimo Martins inaugurou as primeiras lojas na Colômbia, terceira geografia onde actualmente opera. Alcançou em 2013 vendas de 11,8 mil milhões de euros (65% na Polónia e 35% em Portugal), um EBITDA de 777 milhões de euros (77% na Polónia e 23% em Portugal). No total, o Grupo emprega 76.810 colaboradores, tendo terminado o ano com 8,945 mil milhões de euros de capitalização bolsista na NYSE Euronext Lisbon.

Na Polónia, a Biedronka, cadeia de lojas alimentares com um posicionamento que alia a qualidade do sortido e ambiente de loja com a prática constante de preços baixos, é líder de vendas no Retalho Alimentar com 2.393 lojas dispersas por todo o país. No final de 2013, a Companhia atingiu 7,7 mil milhões de euros de vendas, com cerca de 1,2 mil milhões de actos de compra registados. Ainda na Polónia, o Grupo tem, desde Maio de 2011, uma cadeia no sector das *drugstores* sob a insígnia Hebe, que conta com 104 lojas, incluindo 36 farmácias Apteka Na Zdrowie. Na base deste novo conceito de negócio está a oferta de produtos e serviços de qualidade a preços muito competitivos. Esta qualidade assenta na combinação entre um ambiente de loja agradável, com os melhores produtos de marcas de referência, e um aconselhamento especializado em várias áreas.

Em Portugal, o Grupo Jerónimo Martins ocupa uma posição de liderança na Distribuição Alimentar, tendo, em 2013, atingido uma facturação agregada de 4,0 mil milhões de euros. Opera com as insígnias Pingo Doce (363 supermercados em Portugal Continental e 13 na Ilha da Madeira) e Recheio (36 *cash & carries* e três plataformas de *Food Service* em Portugal Continental e um cash & carry e uma plataforma de *Food Service* na Ilha da Madeira), sendo líder de mercado em Supermercados e *Cash & Carries*. Em 2013, a Caterplus, operador de *Food Service* com cobertura nacional, foi integrada no Recheio.

Ainda em Portugal, Jerónimo Martins tem investido no desenvolvimento de novos projectos complementares ao negócio de Retalho Alimentar, através das áreas de Restauração e *Take Away* Refeições no Sítio do Costume no Pingo Doce, Postos de Abastecimento de Combustível, Lojas Bem-Estar, e através das insígnias New Code (vestuário para adulto e criança) e Spot (sapatos e acessórios).

Jerónimo Martins é também o maior Grupo industrial de bens de grande consumo em Portugal, através da sua parceria com a Unilever nas áreas Alimentar, de Cuidado Pessoal e Higiene Doméstica, e de Consumo Fora de Casa, a operar sob a Companhia Unilever Jerónimo Martins. Esta Sociedade mantém as posições de liderança nos mercados de Margarinas, Chá Frio, Gelados e Detergentes para Roupa, entre outros.

Ainda na área da Indústria, a parceria com a Unilever estende-se à Gallo Worldwide, a operar o negócio de Azeites e Óleos Vegetais. Em 2013, a Gallo Worldwide vendeu para 30 países, incluindo Portugal, e tornou-se a 3.ª maior marca de azeite do mundo.

O portefólio do Grupo inclui ainda uma área de negócio em Portugal vocacionada para Serviços de *Marketing*, Representações e Restauração, onde estão integrados os seguintes negócios:

Jerónimo Martins Distribuição de Produtos de Consumo, que representa em Portugal marcas internacionais de produtos alimentares, algumas com posições de liderança no mercado alimentar de grande consumo.

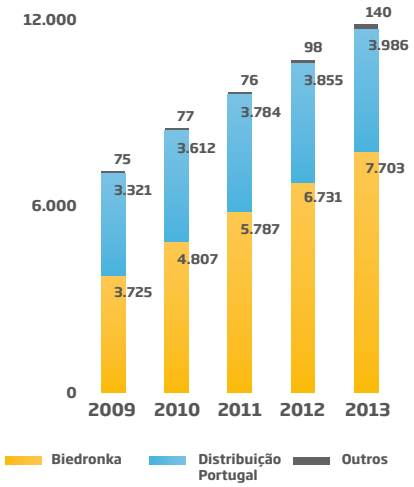
Hussel, cadeia de Retalho Especializado para comercialização de chocolates e confeitaria, com 25 lojas no final de 2013.

Jerónimo Martins Restauração e Serviços, que se dedica ao desenvolvimento de projectos no sector da Restauração e que, no final de 2013, incluía a cadeia de quiosques e cafetarias Jeronymo, com 14 pontos de venda; a cadeia de geladarias Olá, com 32 lojas, das quais cinco em regime de *franchising*; e um restaurante Jeronymo Food with Friends.

1.2.
INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

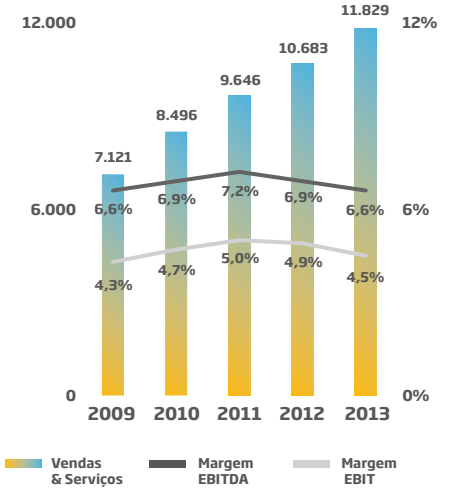
VENDAS & SERVIÇOS*

€' 000.000



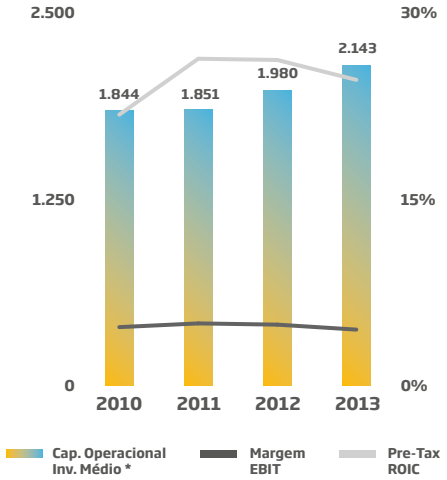
VENDAS, MARGEM EBITDA E MARGEM EBIT*

€' 000.000



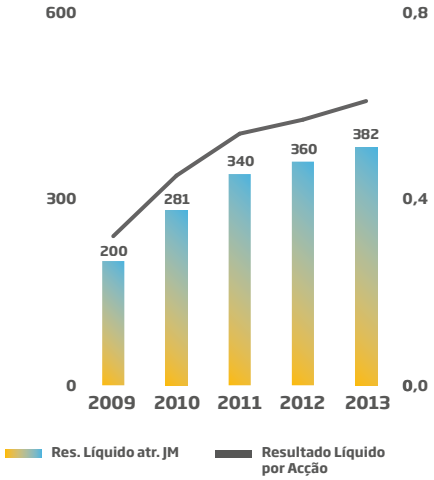
PRE-TAX ROIC*

€' 000.000



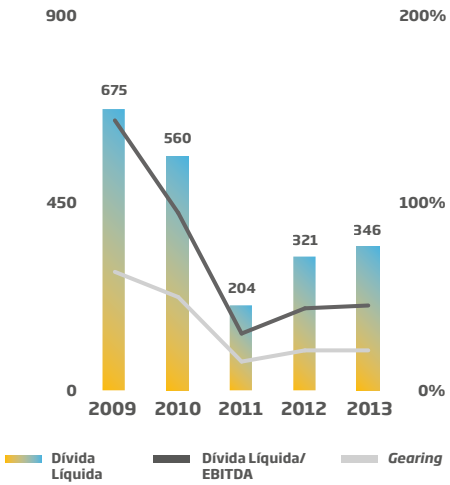
RESULTADO LÍQUIDO E RESULTADO LÍQUIDO POR ACÇÃO

€' 000.000

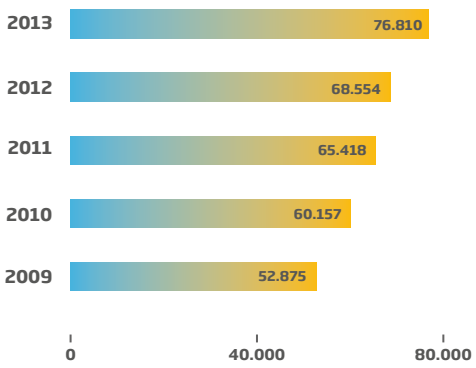


DÍVIDA LÍQUIDA*

€' 000.000



COLABORADORES*

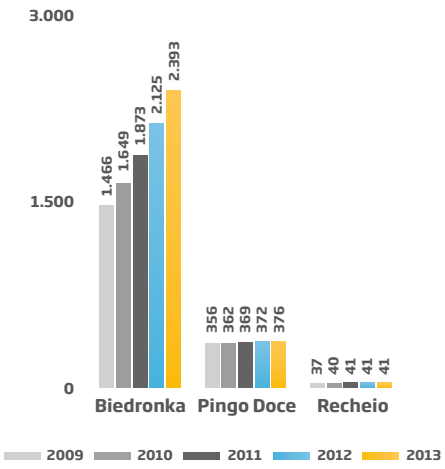


* Valores reclassificados – A área da Indústria passou a ser contabilizada pelo método de equivalência patrimonial e não integrada no detalhe apresentado.

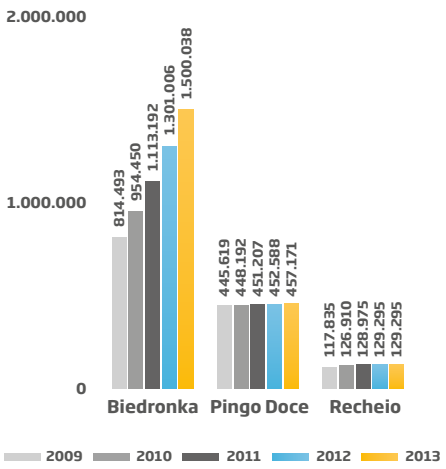
1.
PERFIL E ESTRUTURA

Alcançou em 2013 vendas de 11,8 mil milhões de euros e um EBITDA de 777 milhões de euros

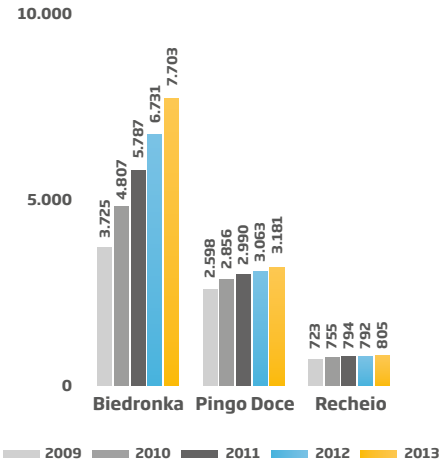
NÚMERO DE LOJAS



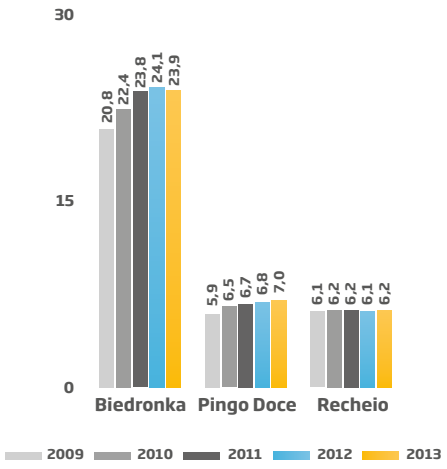
ÁREA DE VENDA
m²



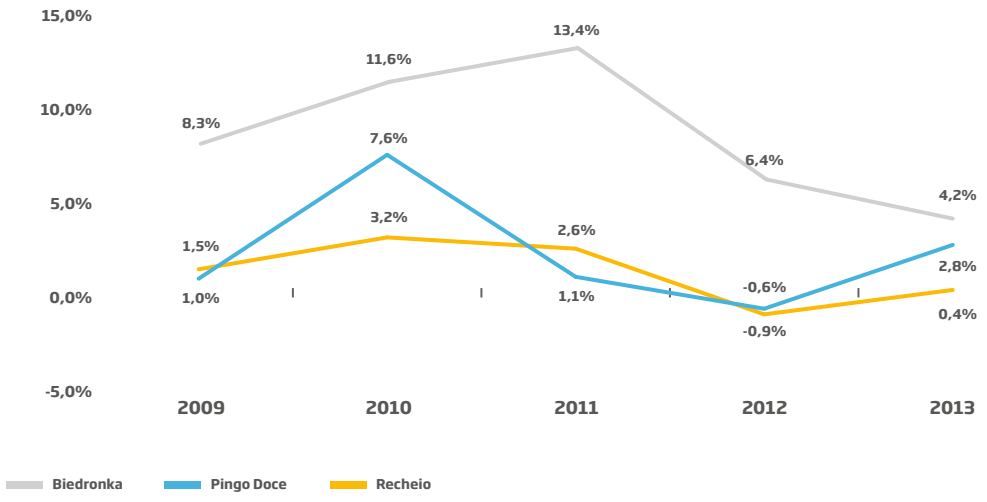
VENDAS
€' 000.000



VENDAS / m²
Moeda Local ('000)

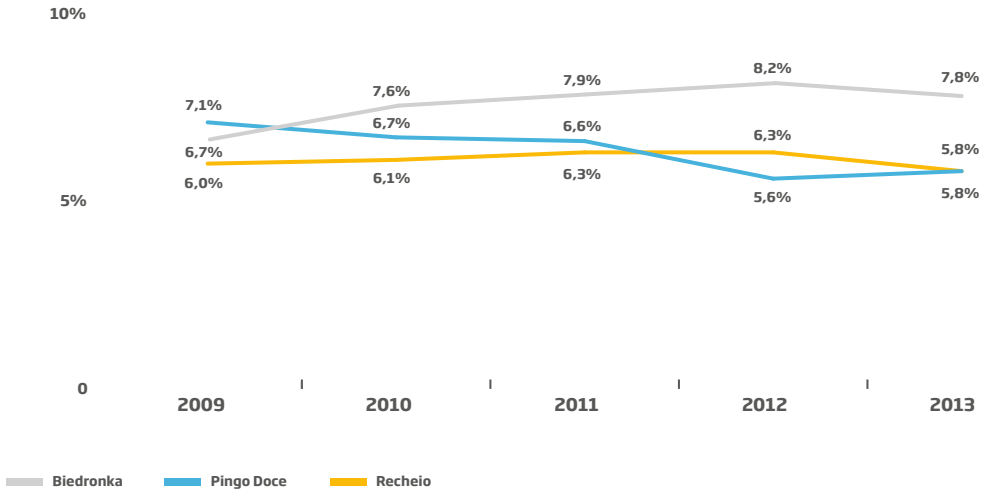


CRESCIMENTO VENDAS LFL



MARGEM EBITDA

% de Vendas



1.
PERFIL & ESTRUTURA

1.3.
ÓRGÃOS SOCIAIS
E ESTRUTURA

1.3.1.
ÓRGÃOS SOCIAIS

DATA DE ELEIÇÃO:
10 DE ABRIL DE 2013

COMPOSIÇÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO ELEITO PARA O TRIÉNIO 2013-2015

PEDRO MANUEL DE CASTRO SOARES DOS SANTOS

PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DESDE 18 DE DEZEMBRO DE 2013 E ADMINISTRADOR-DELEGADO

54 anos

Administrador-Delegado do Grupo, desde Abril de 2010

Presidente da Comissão de Governo da Sociedade e de Responsabilidade Corporativa, desde 18 de Dezembro de 2013

Membro do Conselho de Administração desde 1995

ELÍSIO ALEXANDRE SOARES DOS SANTOS

PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO ATÉ 18 DE DEZEMBRO DE 2013

79 anos

Presidente da Comissão de Governo da Sociedade e de Responsabilidade Corporativa, entre Abril de 2010 e Dezembro de 2013

Presidente do Grupo desde 1996

ANDRZEJ SZLĘZAK

51 anos

Membro da Comissão de Governo da Sociedade e de Responsabilidade Corporativa, desde Abril de 2013

Membro do Conselho de Administração, desde Abril de 2013

ANTÓNIO PEDRO DE CARVALHO VIANA-BAPTISTA

56 anos

Membro da Comissão de Auditoria, desde Abril de 2010

Membro do Conselho de Administração, desde Abril de 2010

ALAN JOHNSON

58 anos

Chief Financial Officer, desde Janeiro de 2012

Membro do Conselho de Administração, desde Março de 2012

ANTÓNIO MENDO CASTEL-BRANCO BORGES [1]

64 anos

Membro do Conselho de Administração, entre Março de 2012 e Agosto de 2013

FRANCISCO SEIXAS DA COSTA

65 anos

Membro da Comissão de Governo da Sociedade e de Responsabilidade Corporativa, desde Abril de 2013

Membro do Conselho de Administração, desde Abril de 2013

1.
PERFIL & ESTRUTURA

1.3.
ÓRGÃOS SOCIAIS
E ESTRUTURA

1.3.1.
ÓRGÃOS SOCIAIS

DATA DE ELEIÇÃO:
10 DE ABRIL DE 2013

JOSÉ MANUEL DA SILVEIRA
E CASTRO SOARES DOS SANTOS

51 anos *Membro da Comissão de Governo da Sociedade e de Responsabilidade Corporativa, desde Abril de 2010*

Membro do Conselho de Administração, desde 2004

SÉRGIO
TAVARES REBELO

54 anos *Membro da Comissão de Auditoria, desde Abril de 2013*

Membro do Conselho de Administração, desde Abril de 2013

HANS
EGGERSTEDT

75 anos *Presidente da Comissão de Auditoria, desde 2007*

Membro do Conselho de Administração, desde 2001

NICOLAAS
PRONK

52 anos *Membro do Conselho de Administração, desde 2007*

[1] O Administrador António Mendo Castel-Branco Borges faleceu no dia 25 de Agosto de 2013.
[2] Até 9 de Janeiro de 2014, sendo que, a partir dessa data, o representante do Revisor Oficial de Contas e Auditor Externo que foi substituído por José Pereira Alves ou por António Joaquim Brochado Correia.
[3] O Presidente da Mesa da Assembleia Geral renunciou ao cargo no dia 17 de Dezembro de 2013.

REVISOR OFICIAL
DE CONTAS E AUDITOR
EXTERNO

PricewaterhouseCoopers
& Associados - Sociedade
de Revisores Oficiais
de Contas, Lda.

Palácio Sottomayor,
Rua Sousa Martins, 1 - 3.º,
1050-217 Lisboa

Representada por:
Abdul Nasser Abdul
Sattar, R.O.C.[2]

Suplente:
José Manuel Henriques
Bernardo

SECRETÁRIO
DA SOCIEDADE

Henrique Manuel da Silveira
e Castro Soares dos Santos

Suplente:
Carlos Miguel Martins Ferreira

PRESIDENTE DA MESA
DA ASSEMBLEIA GERAL

João Vieira de Castro[3]

SECRETÁRIO DA MESA
DA ASSEMBLEIA GERAL

Tiago Ferreira de Lemos

1.3.2.
ESTRUTURA DE NEGÓCIOS

JERÓNIMO MARTINS

VENDAS 2013
11.829 MILHÕES DE EUROS

EBITDA 2013
777 MILHÕES DE EUROS

POLÓNIA

DISTRIBUIÇÃO

100%

BIEDRONKA
Convenient Discount

HEBE
Drugstore

PORTUGAL

DISTRIBUIÇÃO

51%

PINGO DOCE
Supermercados

100%

RECHEIO
Cash & Carry

INDÚSTRIA

45%

UNILEVER JERÓNIMO MARTINS

GALLO WORLDWIDE

SERVIÇOS

100%

JMDPC

JMRS

HUSSEL
(51%)

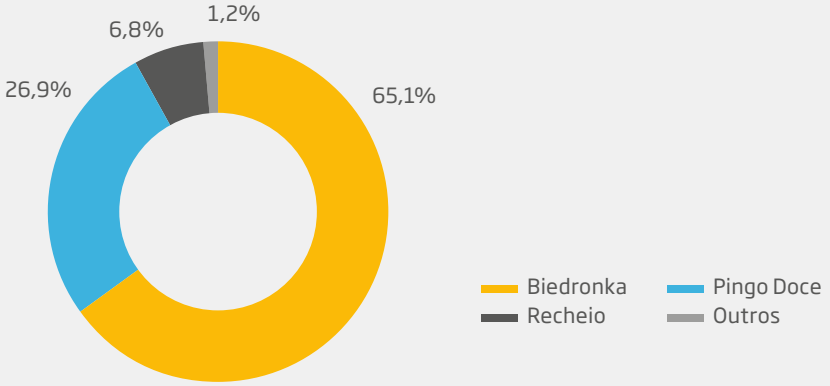
COLÔMBIA

DISTRIBUIÇÃO

100%

ARA
Loja Alimentar de Proximidade

VENDAS POR ÁREA DE NEGÓCIO 2013



EBTIDA POR ÁREA DE NEGÓCIO 2013

	EBITDA	% TOTAL
BIEDRONKA	600	77,2%
PINGO DOCE	183	23,5%
RECHEIO	47	6,0%
OUTROS	-53	-6,8%
JM	**777**	**100,0%**

1.
PERFIL
E ESTRUTURA

Pedro Manuel de Castro Soares dos Santos como Presidente do Conselho de Administração

1.3.3. ESTRUTURA DE GESTÃO

No topo da estrutura de gestão de Jerónimo Martins, SGPS, S.A. está o Conselho de Administração que, em 2013, começou por ser constituído pelo então Presidente, E. Alexandre Soares dos Santos e 10 Administradores, um dos quais Administrador-Delegado. No decurso do ano, verificaram-se, porém, a renúncia, em Setembro, de E. Alexandre Soares dos Santos ao cargo de Presidente do Conselho de Administração e o falecimento em Agosto do Administrador António Mendo Castel-Branco Borges.

No seguimento destes factos, a Assembleia Geral Extraordinária de Accionistas de Jerónimo Martins, reunida em 18 de Dezembro de 2013, deliberou nomear Pedro Manuel de Castro Soares dos Santos como Presidente do Conselho de Administração, acumulando este cargo com o de Administrador-Delegado, e reduzir o número de membros do Conselho de Administração para nove.

No final do ano, o Conselho de Administração era assim constituído pelo Presidente e Administrador-Delegado, Pedro Soares dos Santos, e oito Administradores.

A coadjuvar o Administrador-Delegado na gestão corrente dos negócios da Sociedade está uma Direcção Executiva constituída pelo próprio Administrador-Delegado e por elementos representando as áreas Financeira, Estratégia e Inovação, Operações, Recursos Humanos, Comunicação e Responsabilidade Corporativas, e Assuntos Jurídicos, designadamente: *Chief Financial Officer* – Alan Johnson, *Chief Strategy & Innovation Officer* – Nuno Abrantes; *Chief Operations Officer* – Pedro Pereira da Silva (também *Country Manager* da Polónia e de Portugal); *Chief People Officer* – Marta Lopes Maia; *Chief Communications & Corporate Responsibility Officer* – Sara Miranda; e *Chief Legal Officer* – Carlos Martins Ferreira.

Da estrutura de Jerónimo Martins, SGPS, S.A., a *holding* do Grupo, fazem ainda parte as Direcções Funcionais que prestam apoio e aconselhamento ao Conselho de Administração, à Direcção Executiva, à Comissão de Auditoria, e demais Comissões especializadas e às restantes sociedades do Grupo, nas matérias específicas de cada área.

As Direcções Funcionais estão organizadas por áreas específicas, a saber: Auditoria Interna, Assuntos Jurídicos, Comunicação e Responsabilidade Corporativas, Controlo Financeiro e Fiscalidade, Ambiente e Segurança Alimentar, Qualidade e Desenvolvimento Marca Própria, Estratégia e Expansão Internacional, Operações Financeiras, Recursos Humanos, Relações com Investidores, Relações Institucionais, Segurança, Segurança de Informação e Sistemas de Informação. As actividades destas Direcções Funcionais encontram-se desenvolvidas no capítulo sobre o Governo da Sociedade do presente relatório.

Em termos operacionais, Jerónimo Martins, SGPS, S.A. integra três segmentos de negócio distintos: **i.** Distribuição; **ii.** Indústria; e **iii.** Serviços de *Marketing*, Representações e Restauração.

No segmento Distribuição, em 2013, assiste-se ao arranque das Operações do Grupo na Colômbia, com a abertura das primeiras lojas Ara e do primeiro Centro de Distribuição na região de Pereira; e à integração da Caterplus como unidade de *Food Service* na Companhia Recheio *Cash & Carry*, S.A., anteriormente na Jerónimo Martins Distribuição de Produtos de Consumo, Lda..

Deste segmento de negócio fazem ainda parte as seguintes insígnias operacionais: Biedronka e Hebe na Polónia; Pingo Doce e Recheio em Portugal. Em cada Companhia a gestão do negócio é conduzida pela respectiva Direcção Executiva, presidida por um Director-Geral e da qual fazem parte os Directores das principais áreas funcionais: Operações, Comercial, *Marketing*, Recursos Humanos, Financeira e Logística.

Nas Companhias do segmento da Distribuição, a Direcção de Operações está organizada por regiões. A título de exemplo, na Biedronka e no Pingo Doce – as Companhias de maior dimensão do Grupo – as funções de *Marketing*, Controlo Operacional, Recursos Humanos, Higiene e Segurança no Trabalho, Manutenção e Técnica integram cada Direcção Regional de Operações. Estas áreas reportam em linha ao Director de Operações da Região, e funcionalmente às respectivas Direcções Funcionais, com vista a garantir uma maior proximidade ao negócio e ao consumidor.

O segmento da Indústria é composto pelas Companhias Unilever Jerónimo Martins, Lda. e Gallo Worldwide, Lda..

A estrutura de gestão da Unilever Jerónimo Martins, Lda. baseia-se numa Gerência, constituída por gerentes nomeados pelos parceiros Jerónimo Martins e Unilever. A este órgão reporta uma Direcção Executiva, composta pelas Direcções das Unidades de Negócio de Alimentação, de Cuidado Pessoal e Higiene Doméstica, e de Consumo Fora de Casa, bem como pelas Direcções Funcionais de Vendas, Recursos Humanos, *Supply Chain* (que integra Compras, Planeamento, Logística, Serviço ao Cliente, Controlo de Qualidade e Unidades Produtivas), Financeira, Jurídica, Comunicação, e Sistemas de Informação.

A estrutura de gestão da Gallo Worldwide, Lda. baseia-se numa Gerência própria, constituída por membros nomeados pelos parceiros Jerónimo Martins e Unilever. A este órgão reporta uma Direcção Executiva, composta pelas Direcções Funcionais e de Negócio: Financeira, Recursos Humanos, *Customer Service* e Sistemas de Informação, Vendas (Mercado Interno), *Marketing*, Compras e Planeamento, Fabril e Logística, e Exportação.

No segmento dos Serviços incluem-se a Jerónimo Martins Distribuição de Produtos de Consumo, Lda., a Jerónimo Martins Restauração e Serviços, S.A. e a Hussel Ibéria Chocolates e Confeitaria, S.A.. As várias Companhias asseguram toda a vertente operacional e de gestão do negócio, sendo que a Jerónimo Martins Distribuição de Produtos de Consumo, Lda. presta serviços às suas congéneres nas áreas Financeira, de Sistemas de Informação, Recursos Humanos, e Logística.

2. POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

Satisfazer as necessidades e expectativas dos seus *stakeholders*

2.1. MISSÃO

Jerónimo Martins é um Grupo internacional com sede em Portugal, que actua no ramo alimentar, nos sectores da Distribuição e da Indústria, visando satisfazer as necessidades e expectativas dos seus *stakeholders* e os legítimos interesses dos seus accionistas a curto, médio e longo prazo, ao mesmo tempo que contribui para o desenvolvimento sustentável das regiões onde opera.

Jerónimo Martins assume como pilares centrais da sua missão o crescimento e a criação de valor, de uma forma contínua e sustentável, no âmbito da sua abordagem à Responsabilidade Corporativa.

A Responsabilidade Corporativa de Jerónimo Martins é pautada pela contribuição para a melhoria da qualidade de vida das comunidades onde o Grupo desenvolve as suas actividades, através da disponibilização de produtos e soluções alimentares saudáveis, do exercício activo da responsabilidade na compra e na venda, da defesa dos Direitos Humanos e das condições de trabalho, e do estímulo ao reforço de um tecido social mais justo e equilibrado, bem como pelo respeito pela preservação do ambiente e dos recursos naturais.

2.2. VISÃO ESTRATÉGICA

CRESCIMENTO E CRIAÇÃO DE VALOR

As orientações estratégicas do Grupo para a criação de valor assentam em quatro vertentes:

1. Promoção contínua do crescimento sustentável;
2. Gestão cuidada do risco na preservação de valor dos activos e no reforço da solidez do balanço;
3. Maximização do efeito de escala e das sinergias;
4. Fomento da inovação e pioneirismo como factores de desenvolvimento de vantagens competitivas.

Estes quatro vectores visam atingir os seguintes objectivos estratégicos:

- Atingir e consolidar uma posição de liderança nos mercados onde actua;
- Construir e desenvolver insígnias e marcas fortes e responsáveis;
- Assegurar o crescimento equilibrado das suas unidades de negócio em vendas e rentabilidade.

Na prossecução destes objectivos, as Companhias do Grupo desenvolvem a sua actividade orientadas pelas seguintes linhas de actuação:

- Reforço da competitividade do preço e da proposta de valor;
- Melhoria da eficiência operacional;
- Incorporação da actualização tecnológica;
- Identificação de oportunidades de crescimento rentável.

2.3. PERFIL OPERACIONAL

O nosso posicionamento operacional reflecte uma abordagem clara de *value food retail*, em que o foco no valor e a estratégia *mass-market* definem a nossa presença no mercado.

O Grupo oferece, de forma conveniente e próxima, soluções alimentares para todos os consumidores, a preços muito competitivos, o que exige máxima eficiência das estruturas de custo. Todas as nossas propostas de valor são marcadas por forte diferenciação em três vectores fundamentais: **i.** variedade e qualidade de produtos alimentares frescos; **ii.** marcas fortes; e **iii.** qualidade do ambiente de loja.

O sucesso dos nossos formatos é alavancado na liderança de mercado. A liderança numa abordagem *mass-market* é associada a uma dimensão relevante, fundamental para criar economias de escala que nos permite liderar custos e oferecer os melhores preços. É também a liderança que permite criar a notoriedade e a confiança essenciais à construção da relação duradoura com os nossos consumidores.

3. PRÉMIOS E RECONHECIMENTOS

CORPORATE

- Conquistou o 16.º lugar no *ranking* das **100 Empresas Mais Inovadoras no Mundo**, elaborado pela revista norte-americana "Forbes";
- Subiu cinco lugares na lista das 250 maiores retalhistas mundiais, passando a ocupar a 76.ª posição no **Global Powers of Retailing 2013**, um *ranking* elaborado anualmente pela consultora Deloitte em parceria com a revista norte-americana "Stores";
- Prémio **Melhor Líder na Gestão de Empresa Privada**, atribuído ao Administrador-Delegado do Grupo Jerónimo Martins, Pedro Soares dos Santos, na 5.ª edição dos *Best Leader Awards*, uma iniciativa anual da consultora Leadership Business Consulting;
- Prémio **"Melhor Estratégia Global de Investor Relations"**, atribuído na 26.ª edição dos Investor Relations & Governance Awards, promovidos pela consultora Deloitte em parceria com o jornal "Diário Económico";
- Prémio **"Melhor Investor Relations Officer"** (Cláudia Falcão), atribuído na 26.ª edição dos Investor Relations & Governance Awards, promovidos pela consultora Deloitte em parceria com o jornal "Diário Económico";
- Prémio **"Desenvolvimento Sustentável"** no sector Grande Consumo e Retalho, numa iniciativa da consultora Heidrick & Struggles e do jornal "Diário Económico";
- Prémio **"European Business Awards"** na categoria de Ambiente e Responsabilidade Corporativa, pelo Fundo de Emergência Social, criado com o objectivo de ajudar os colaboradores em situação de necessidade económica;
- Prémio **"Excelência em Comunicação Interna"**, atribuído, em Portugal, no âmbito do Observatório de Comunicação Interna 2012 na categoria de "Estratégia Integrada em Comunicação Interna";
- Distinção internacional na categoria de **"Newsletter Electrónica Interna"**, com a newsletter Snack, no FEIEA Grand Prix, uma iniciativa anual da Federação das Associações Europeias de Comunicação Interna.

BIEDRONKA

- **Considerada a 9.ª maior empresa da Europa Central e de Leste** no *ranking* "TOP 500 CEE" do Coface;
- Ocupou o 12º lugar no *ranking* das **TOP 500 empresas da Europa Central**, organizado pela consultora Deloitte;
- Liderança no *ranking* **"Food Market"** que inclui 400 cadeias de retalho e grossistas;
- Ocupou o 4.º lugar no *ranking* das **maiores empresas polacas**, organizado pelo semanário polaco "Polityka";
- Granjeou a 4.ª posição no *ranking* das **maiores empresas polacas**, organizado pelo diário polaco "Rzeczpospolita";
- Alcançou o 4.º lugar no *ranking* das **maiores empresas polacas**, organizado pela revista "Forbes";
- Atingiu a 4.ª posição na **Lista das maiores companhias polacas**, pela publicação "Gazeta Finansowa";
- Prémio **"Best Expansion Retailer of the Year"**, atribuído no âmbito do concurso Shopping Centre Forum Award;
- Prémios **"Superbrand"** nas categorias de "Shopping" e "Super-brands Criadas na Polónia";
- A marca Biedronka ocupou a 3.ª posição no *ranking* das Marcas Polacas, elaborado pelo diário "Rzeczpospolita";
- A Biedronka obteve o primeiro lugar no estudo **Marca de Referência** na categoria **Cadeia de Retalho**. O estudo foi levado a cabo mensalmente pela revista "Press" e pelo Serviço de Monitorização dos Meios de Comunicação;
- Prémio **"Effie"**, na categoria "Retalho", atribuído à campanha "Fique surpreendido com a qualidade da Biedronka";
- Prémio **"Código de Sucesso"** na categoria "Business", atribuído pelo semanário "Wprost" pela política de cooperação com os fornecedores polacos. No âmbito deste concurso, a empresa recebeu também um reconhecimento pelas acções de responsabilidade corporativa realizadas em parceria com *Caritas Polska*;
- Prémio **"Estrelas na Qualidade de Serviço"** na categoria de supermercados, atribuído no âmbito do Programa de Qualidade de Serviço Polaco;
- Ocupou o 13.º lugar no *ranking* **"Empregador do Ano"**, organizado pela Organização Internacional de Estudantes (AIESEC);
- Prémios **"Emblema de Ouro – Marca de Confiança"** e **"A Marca Mais Amiga de Ambiente"**, na categoria "Loja Alimentar", atribuídas no âmbito da 13.ª edição do inquérito aos consumidores *European Trusted Brands*, organizado pela publicação "Reader's Digest";
- Prémio **"Manager Award"** atribuído a Tomasz Suchański pela revista "Publishing Manager Business Magazine";

- Tomasz Suchański, Administrador-Delegado da Biedronka, foi galardoado com a estatueta Hermes na categoria **Personalidade no Comércio**, pela revista "Poradnik Handlowca";
- Prémio **"Employer Branding Stars"**, na categoria "A melhor campanha interna de Employer Branding", pela campanha de sensibilização realizada no âmbito do programa "Vamos Cuidar da Saúde" (rastreios gratuitos para colaboradores), atribuído pelo portal HRstandard.pl;
- Reconhecimento no âmbito do concurso dos **Líderes do Desenvolvimento Sustentável**, atribuído pela revista "Forbes" e a consultora PwC, pelas actividades desenvolvidas no campo de gestão de resíduos;
- A campanha "Vamos ler os rótulos", desenvolvida em conjunto com o Instituto de Alimentação e Nutrição, foi distinguida no âmbito do **"Relatório de Responsabilidade Social Corporativa"**, publicado pelo jornal financeiro mensal "Finansowa";
- Prémio **Grand Prix de Líder de Qualidade para os Consumidores**, atribuído pelo suplemento económico do diário "Dziennik Gazety Prawnej – Strefa Gospodarki" ;
- Prémio **"Sport Business Award",** atribuído pelos organizadores do UEFA Euro 2012.

PINGO DOCE

- A insígnia foi considerada como o **líder dos preços baixos** no estudo realizado no final do ano pela DECO, uma associação portuguesa de defesa dos consumidores;
- Os vinhos da Marca Própria Pingo Doce ganharam, em 2013, um total de **nove medalhas no** ***Concours Mondial de Bruxelles*** e ***International Wine Challenge***.

RECHEIO

- Prémio **"Master da Distribuição – Insígnia Grossista"** na 22.ª edição dos prémios "Masters da Distribuição", atribuídos anualmente pela revista especializada "Distribuição Hoje".

JERÓNIMO MARTINS DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS DE CONSUMO

- Prémio **"Masters da Distribuição"** na categoria Mercearia – Bolachas, Biscoitos e Bolos com o produto Special K Biscuit Moments Morango;
- **Best Global Brand**s (Interbrand): **Kellogg's** na 30.ª posição e **Heinz** na 53.ª posição no *ranking* Top 100;
- **Best Global Green Brands** (Interbrand): **Kellogg's** na 38.ª posição no *ranking* Top 50;
- **Brand Footprint** (Kantar World Panel): **Heinz** na 26.ª posição no *ranking* Top Global 50.

RELATÓRIO CONSOLIDADO DE GESTÃO

2

RELATÓRIO CONSOLIDADO DE GESTÃO

2

CRIAÇÃO DE VALOR E CRESCIMENTO

Factos-Chave do Ano 30
Enquadramentos de 2013 30
Desempenho do Grupo 34
Desempenho das Áreas de Negócio 47
Perspectivas para 2014 61
Factos Subsequentes 66
Proposta de Aplicação de Resultados 67
Anexo ao Relatório Consolidado de Gestão 67

Inovámos na eficiência dos recursos naturais

Criámos equipas nas lojas responsáveis pela poupança de água, o que resultou numa redução de 274 mil m^3 de água (o equivalente a 110 piscinas olímpicas) em três anos.

Gestão de Resíduos

26

Milhões de kWh de electricidade poupados

As equipas de energia permitiram poupanças de mais de 26 milhões kWh, o que equivale ao consumo de mais de 7.000 lares portugueses ao longo do ano.

Respeitar o Ambiente

Instalação de Capsulões (para recolha de cápsulas de café e outras) em 250 lojas do Pingo Doce.

Ecodesign de embalagens

Concepção das embalagens de Marca Própria com preocupações ambientais – minimização de material de embalagem utilizado, melhor aproveitamento de espaço no transporte e, consequentemente, uma diminuição de emissões por unidade de produto.

Projecto REEE (Resíduos de Equipamentos Eléctricos e Electrónicos) e Lâmpadas: recolha de pequenos eletrodomésticos e lâmpadas usadas para desmantelamento e valorização.

Redução de emissões

Substituição gradual de viaturas por camiões híbridos. As operações de *backhauling* permitiram a poupança de 16 milhões de km e evitaram a emissão de 15,7 mil toneladas de CO_2 em três anos.

Oleão

O projecto Oleão gerou a recolha de 1,8 mil toneladas em apenas três anos. O Pingo Doce foi a primeira insígnia de Distribuição que disponibilizou este serviço aos seus clientes.

Eco-Lojas

Segunda geração de eco-lojas da Polónia direccionadas para a redução de consumos de água e de energia e para a gestão de resíduos.

1. FACTOS-CHAVE DO ANO

PRIMEIRO TRIMESTRE

- Arranque das operações na Colômbia (inauguração das primeiras cinco lojas Ara, bem como do Centro de Distribuição, na região de Pereira, e dos escritórios centrais em Bogotá)
- Abertura de 22 lojas Biedronka
- Abertura de três lojas Hebe
- Abertura de uma loja Pingo Doce
- Lançamento do cartão Poupa Mais no Pingo Doce

SEGUNDO TRIMESTRE

- Abertura de 40 lojas Biedronka
- Abertura de seis lojas Hebe
- Abertura de nove lojas Ara
- JMDPC inicia a representação da marca Bergen
- Eleição dos Membros dos Órgãos Sociais para o triénio 2013-2015

TERCEIRO TRIMESTRE

- Abertura de 66 novas lojas Biedronka
- Inauguração de dois Centros de Distribuição na Polónia, que representam as 11.ª e 12.ª regiões da Companhia
- Abertura de nove lojas Hebe
- Abertura de 14 lojas Ara
- Abertura de uma loja Pingo Doce

QUARTO TRIMESTRE

- Abertura de 152 lojas Biedronka
- Abertura de 18 lojas Hebe
- Inauguração da 100.ª loja Hebe
- Abertura de oito lojas Ara
- Abertura de duas lojas Pingo Doce
- JMDPC inicia a parceria com a The Hershey Company para representação das marcas do seu portefólio
- Eleição de Pedro Soares dos Santos como novo Presidente do Conselho de Administração

2. ENQUADRAMENTO DE 2013

2.1. CONJUNTURA MACROECONÓMICA INTERNACIONAL

De acordo com o relatório *World Economic Outlook (WEO)* do Fundo Monetário Internacional (FMI), publicado em Outubro de 2013, a economia mundial terá registado um crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) de 2,9% em 2013, ligeiramente abaixo dos 3,2% verificados em 2012.

Nas economias avançadas, o crescimento do PIB foi de 1,2% e nas economias emergentes e em desenvolvimento foi de 4,5%, registando decréscimos de 30 p.b. e 40 p.b., respectivamente. No que respeita à produção *per capita*, ambas as economias registaram quebras em comparação com o período homólogo, ainda assim apresentando valores positivos: as economias avançadas registaram um crescimento de 0,7% (-20 p.b. face a 2012), enquanto as economias emergentes e em desenvolvimento evoluíram 3,5% (-40 p.b. face a 2012).

No decorrer do ano 2013, os Estados Unidos mantiveram-se no centro dos acontecimentos. Apesar da economia não ter ficado imune aos efeitos da consolidação fiscal, ao aumento de impostos e aos cortes na despesa do Governo, a procura interna continuou a dar um forte impulso ao crescimento da economia, contribuindo de forma decisiva para o crescimento de 1,6% do PIB, bastante abaixo dos 2,8% registados em 2012.

Na China, verificou-se um aumento do PIB de 7,6%, um ténue abrandamento económico face a 2012, particularmente condicionado pela redução da procura ao nível da exportação e por condições de crédito mais restritivas. O crescimento económico foi, essencialmente, suportado pelo investimento.

A Zona Euro registou uma contracção do PIB de 0,4%, uma ligeira melhoria de 20 p.b. face ao ano anterior, tendo crescido apenas no segundo trimestre de 2013, após seis trimestres em queda.

Nas economias avançadas, a taxa de desemprego manteve-se praticamente inalterada, em cerca de 8%, embora com discrepâncias entre as diferentes geografias. Como exemplo, nos Estados Unidos a taxa de desemprego diminuiu para 7,6% (vs. 8,1% no ano anterior) e na Zona Euro aumentou para 12,3% (vs. 11,4% no ano anterior).

O impacto da desaceleração do crescimento das economias emergentes reflectiu-se nos preços das *commodities*, especialmente nos metais. O preço dos alimentos caiu, enquanto o preço da energia se manteve em níveis elevados. A queda acentuada nos preços dos metais é explicada, não só com um aumento contínuo no fornecimento de metais de minas nos últimos anos, bem como pelos sinais de desaceleração do sector imobiliário na China. O crescimento da procura de petróleo diminuiu, especialmente na China, Índia e Médio Oriente. Embora os preços do carvão e do gás natural tenham registado um decréscimo, os preços do petróleo mantiveram-se acima de 105 dólares por barril, reflectindo várias interrupções de fornecimento e preocupações geopolíticas relativamente ao Médio Oriente e a África.

A pressão de inflação foi, em geral, moderada. Consistente com o abrandamento da actividade económica, a inflação diminuiu nas economias emergentes e em desenvolvimento.

Os preços ao consumidor nas economias avançadas aumentaram 1,4% em 2013, 60 p.b. abaixo do registado em 2012. Nas economias emergentes e em desenvolvimento verificou-se um crescimento de 6,2% em 2013, 10 p.b. acima do registado no ano anterior.

2.2. CONJUNTURA SECTORIAL E DE MERCADO

2.2.1. FACTOS-CHAVE NO SECTOR DA DISTRIBUIÇÃO ALIMENTAR

Durante 2013, a economia mundial continuou a crescer a um ritmo modesto. A Europa manteve-se em recessão, o crescimento dos EUA permaneceu moderado e os principais mercados emergentes enfrentaram um crescimento mais lento. Enquanto isso, os mercados financeiros globais evidenciaram uma considerável volatilidade, como reacção aos impactos e incertezas de potenciais mudanças na política monetária dos EUA, da nova política cambial no Japão e da instabilidade verificada no sistema financeiro da China.

De acordo com estudos recentes, no final de 2013, o índice de confiança do consumidor dos mercados desenvolvidos, como os EUA e Europa, voltou a registar valores positivos, mas continua ainda negativo nas economias emergentes da região Ásia-Pacífico. Por outro lado, a ténue melhoria no mercado de trabalho, conjugada com taxas de desemprego ainda em níveis historicamente elevados, continua a gerar incerteza sobre as perspectivas futuras.

O consumidor, após a crise financeira de 2008, está ainda a consumir com redobrado cuidado e sempre atento a estratégias de poupança. De acordo com um recente estudo *online* da Nielsen, mais de 70% dos consumidores ainda se sentem num ambiente de recessão e estão a comprar menos do que há cinco anos. Com os clientes mais sensíveis ao preço, os retalhistas reforçaram o seu investimento em promoções, com impacto no aumento do volume de vendas, mas colocando uma pressão adicional sobre as margens de lucro.

No ano transacto, os programas de fidelização prosseguiram como modelo de sucesso para aprofundar a relação com o consumidor. Estes programas baseiam-se em duas funções fundamentais: por um lado, os consumidores são recompensados pela sua lealdade e, por outro lado, os retalhistas obtêm informações adicionais sobre o tipo de produtos que constituem o cabaz de compras e a eficácia de determinadas promoções.

Tanto as redes sociais como a tecnologia móvel têm um impacto significativo crescente sobre as empresas de retalho, dado que os consumidores utilizam cada vez mais estes canais como suporte à decisão de compra. A procura de descontos, as promoções *online* e a comparação de preços e produtos, estiveram entre as principais ferramentas utilizadas pelos consumidores por forma a racionalizar o acto de compra. Os retalhistas procuraram reforçar a sua presença nesses canais para alcançar mais consumidores e explorar novas áreas de intervenção.

No que diz respeito aos formatos de loja, o ano foi caracterizado por uma maior tendência para aberturas de lojas de proximidade e conveniência, em detrimento de lojas de maior dimensão.

Em 2013, as oportunidades de crescimento dentro do sector da Distribuição Alimentar foram impulsionadas pela expansão global numa tentativa de compensar o crescimento lento ou a estagnação nos seus mercados domésticos. Para este efeito, os retalhistas optaram por estratégias diferenciadas de entrada no mercado, incluindo *franchising*, licenciamento ou *joint-ventures*, como alternativa ou complemento à expansão da sua própria rede.

2.2.2. POLÓNIA

CONJUNTURA MACROECONÓMICA

De acordo com as previsões económicas mais recentes publicadas pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), em 2013 a economia polaca continuou a abrandar, tendo o crescimento do PIB desacelerado para 1,4%. Apesar de uma melhoria contínua, o PIB *per capita* polaco continua a ser um dos mais baixos da região, sendo 35% menor que a média dos países da União Europeia.

A taxa de desemprego tem registado um aumento constante desde 2008, tendo atingido 12,8% em 2012 e, de acordo com as estimativas mais recentes, 13,5% em 2013.

Como resultado da desaceleração económica, a receita fiscal diminuiu em 2013 face a 2012. Por forma a não quebrar um dos limites constitucionais de dívida pública, o Governo viu-se forçado a propor uma alteração à Lei do Orçamento. No que diz respeito às contas públicas, o rácio Dívida/PIB aumentou para um nível próximo a 55%, isto é, mais 2 p.p. do que no ano anterior.

No mercado cambial, o zloty registou, em 2013, uma taxa de conversão média face ao euro de 4,1971, e que compara com 4,1847 em 2012.

A inflação na economia polaca atingiu níveis historicamente baixos em 2013. O aumento dos preços na economia foi de 0,9% em comparação com 3,7% em 2012 e a inflação nos produtos alimentares foi de 2,0% em comparação com 4,3% em 2012. O abrandamento da inflação combinado com a redução do crescimento económico levou o Conselho Monetário Polaco a reduzir a taxa de referência de 4,25% para o nível mais baixo de sempre de 2,5%, através de vários cortes verificados entre Janeiro e Julho de 2013.

2. ENQUADRAMENTO DE 2013

RETALHO ALIMENTAR MODERNO

De acordo com a PMR Research, o Mercado de Retalho Alimentar Moderno terá crescido 1,5% em 2013. Após o abrandamento registado nos primeiros meses do ano, apresentou alguma recuperação na recta final do ano, em linha com a recuperação global da economia.

Os consumidores tornaram-se ainda mais sensíveis ao preço e racionalizaram as suas compras, especialmente nos bens não alimentares. A substancial desaceleração do crescimento económico, que ocorreu entre o segundo semestre de 2012 e o primeiro semestre de 2013, teve um impacto negativo sobre o mercado de Retalho Alimentar, com muitos operadores (especialmente no segmento de hipermercados) a registarem diminuições nas suas receitas. O sentimento negativo persistiu ao longo do segundo semestre de 2013, com os consumidores mais cautelosos a intensificarem a procura de preços mais baixos, mantendo os seus produtos favoritos, mas evitando as compras por impulso.

A diminuição das receitas de alguns dos principais operadores de retalho originou uma forte dinâmica de actividade promocional, com início em Maio de 2013. A maioria dos operadores optou por participar nesta actividade e muito poucos adoptaram uma postura expectante.

O aumento do custo de vida incentivou os clientes a poupar em deslocações, tornando o factor localização ainda mais relevante.

O consumo de Marca Própria aumentou 17% face ao ano anterior, impulsionado pela situação económica e pela racionalização dos gastos das famílias. Os consumidores valorizam a relação custo/benefício como o principal factor na decisão de compra.

No mercado de Retalho Alimentar, o número de lojas da Distribuição Moderna continuou a aumentar, particularmente no formato *Discount*. O número dos estabelecimentos em regime de *franchising* também cresceu, perspectivando-se um incremento global de 4.000 lojas. Por outro lado, verificou-se uma redução do número total de estabelecimentos a operar no Mercado Alimentar polaco, sendo a maioria dos encerramentos relativos a lojas independentes.

Consequentemente, continuou a observar-se o aumento da quota da Distribuição Moderna no total do mercado de Distribuição Alimentar, com o Grupo Jerónimo Martins a consolidar a sua posição de liderança.

RETALHO DE SAÚDE E BELEZA

De acordo com a PMR, o mercado polaco de Saúde e Beleza cresceu, em 2013, 3,5% face a 2012. O aumento de vendas foi impulsionado principalmente por três canais de distribuição: **i.** cadeias especializadas de produtos de saúde e beleza (dinamizado pelos principais operadores de mercado como a Rossmann e Super-Pharm, bem como por novos operadores, como a Hebe do Grupo Jerónimo Martins); **ii.** lojas de formato *Discount*; e **iii.** lojas *online*.

Os consumidores estão cada vez mais cuidadosos e mais conscientes da oferta disponível, sentindo-se uma transferência de consumo para os retalhistas especializados que oferecem uma maior gama de produtos e, ao mesmo tempo, qualidade e bons preços. Por outro lado, também se verifica a compra de produtos de cosmética em paralelo com as compras regulares que habitualmente são realizadas em lojas de *Discount*. Nos últimos três anos tem sido igualmente visível a crescente importância dos canais de distribuição *online* que, de acordo com a PMR, cresceram a uma média de 20% ao ano nesse período. A conveniência, o fácil acesso a preços baixos e a possibilidade de economia de tempo são factores que determinam a escolha deste tipo de operadores.

2013 foi um ano de forte consolidação no Retalho de Saúde e Beleza polaco. A estratégia de expansão agressiva prosseguida pela Hebe e por outras cadeias, incluindo o principal operador no mercado (Rossman), conjuntamente com o aumento do número de lojas de *Discount*, levou à diminuição significativa do número de lojas tradicionais de saúde e cuidados de beleza, incapazes de apresentar uma proposta de valor competitiva face a esses operadores. Como resultado dos processos de consolidação, a penetração das cadeias organizadas subiu para 45% do total do mercado, traduzindo um crescimento de 6 p.p. face a 2012. As 10 maiores cadeias detêm 37% do mercado, com o principal operador a corresponder a uma quota próxima de 24%.

2.2.3. PORTUGAL

CONJUNTURA MACROECONÓMICA

Segundo o Boletim de Inverno do Banco de Portugal, a contracção económica terá sido de 1,5% em 2013, após uma redução de 3,0% em 2012.

A procura interna (-2,7%), nomeadamente no que se refere ao consumo privado (-2,0%) e ao consumo público (-1,5%) continuou a ser condicionada pelo processo de ajustamento da economia portuguesa, através do Programa de Assistência Económica e Financeira

(PAEF). Para a redução da procura interna, contribuiu também uma forte redução do investimento (-8,4%).

O dinamismo das exportações nos anos mais recentes traduziu-se em ganhos de quota de mercado significativos, parcialmente explicado por uma diversificação de mercados, permitindo que as exportações portuguesas em 2013 tivessem um desempenho mais favorável do que a maioria dos países da Zona Euro (+5,9%). Não obstante, é de destacar o aumento de cerca de 40% das vendas de bens energéticos resultante da entrada em funcionamento de uma nova unidade de refinação da Galp em Sines, que contribuiu em 1,4 p.p. para o crescimento das exportações.

O comportamento da economia foi melhor do que a maioria das previsões das entidades oficiais, essencialmente devido ao comportamento da procura interna no segundo semestre, o que permitiu a criação líquida de emprego nos últimos meses do ano, quebrando o ciclo de sucessivos crescimentos da taxa de desemprego observados desde 2008.

Destaca-se a redução bastante significativa da população activa (-2,0%), reflexo dos elevados fluxos migratórios ocorridos nos últimos dois anos (121 mil pessoas em 2012) e da elevada taxa de desempregados de longa duração, os quais sem perspectivas de conseguir emprego e atingindo a idade da pré-reforma, optam por passar à inactividade.

Note-se que a inflação de 0,3% registada em 2013 (2,8% em 2012) resulta, em grande medida, da dissipação do impacto de algumas medidas de consolidação orçamental implementadas em 2012, como sejam o aumento da tributação indirecta (IVA no gás e electricidade) e de aumento dos preços de alguns bens e serviços sujeitos a regulação (saúde e transportes). Adicionalmente, assistiu-se à redução do preço dos bens energéticos em linha com a evolução do preço do petróleo em euros.

Apesar do rendimento disponível das famílias continuar a diminuir, as incertezas quanto ao futuro fizeram aumentar a taxa de poupança para níveis históricos.

O acesso ao financiamento bancário pelas famílias e empresas manteve-se bastante restrito, com os bancos a exigir elevadas taxas de risco e, muitas vezes, com necessidade de prestar garantias reais.

O Banco Central Europeu reduziu a taxa de juro de 0,5% para 0,25%, colocando-a no seu valor mais baixo de sempre, tendo-se registado, por isso, mínimos históricos nas taxas de juro Euribor, o que permitiu às famílias com crédito bancário beneficiarem da redução dos custos médios com a prestação da casa.

As taxas de juro associadas aos títulos de dívida pública portuguesa registaram uma tendência de queda ao longo do primeiro semestre de 2013 nas várias maturidades. Esta tendência inverteu-se nos primeiros meses do segundo semestre, em resultado da instabilidade política, mas viria a dissipar-se até ao final do ano.

Durante o ano de 2013, assistiu-se a uma melhoria do nível de confiança dos consumidores e dos vários agentes económicos, resultado da situação económica, com perspectivas mais positivas da situação financeira do país e das famílias.

O número de insolvências diminuiu pela primeira vez desde 2008, tendo atingindo mais de 5.670 empresas em 2013, (6.277 em 2012), segundo o Instituto Informador Comercial (IIC).

De acordo com as ultimas projecções do Governo, o nível de desemprego deve atingir em 2013, uma taxa anual média de 17,4% (15,7% em 2012), ainda assim significativamente abaixo das projecções iniciais.

Para 2013, o Governo estima um défice das administrações públicas de 5,5% do PIB, face ao valor de 6,4% em 2012. Em 2013, a dívida das administrações públicas deve atingir 127,8% do PIB (124,1% em 2012).

RETALHO ALIMENTAR MODERNO

À semelhança de anos anteriores, 2013 caracterizou-se pela contracção da actividade económica. Apesar de sucessivas notícias que indicavam os primeiros sinais de recuperação, 2013 acabou por se manter como um período difícil para as famílias portuguesas, com níveis de desemprego elevados e de aplicação de diversas medidas restritivas, que conduziram a novas reduções do rendimento disponível dos consumidores.

Como consequência, o consumo privado apresentou nova quebra em 2013, embora menos significativa do que a verificada no ano anterior. Esta foi particularmente notória no consumo de bens de carácter duradouro, mais susceptível aos ciclos económicos, uma vez que se verificou um ligeiro crescimento no caso do consumo de bens alimentares.

Os lares portugueses mantiveram algumas tendências de consumo restritivas de combate à crise, à semelhança das adoptadas nos últimos anos, das quais se destacam o comportamento mais racional e o foco na compra de produtos essenciais, deixando de lado o que é considerado "supérfluo", bem como o forte foco no preço e nas promoções. Para além da proximidade, o factor preço/promoção tornou-se ainda mais importante na escolha da loja para realização das compras de alimentação e higiene.

Este ano, para além da comunicação centrada no factor preço, a forte actividade promocional das insígnias de Retalho Alimentar Moderno foi um dos veículos de dinamização deste sector, que apresentou um crescimento de 1,8% no ano. Ainda assim, registaram-se mais de 50 aberturas de novas lojas no Retalho Alimentar Moderno, tendência semelhante à verificada no último ano.

Em suma, foi num ambiente altamente competitivo que as principais insígnias lutaram pela angariação e manutenção dos seus clientes e pela sua posição no mercado, com Pingo Doce a sair com a sua quota de mercado reforçada em 2013.

MERCADO GROSSISTA

Em 2013 prolongou-se a tendência negativa no volume de facturação do conjunto dos operadores grossistas, estimado em -5%. Este resultado espelha a contínua perda de vendas que se tem verificado nos últimos anos no canal HoReCa e no Retalho Tradicional. O parque de lojas grossistas manteve-se estável, registando-se apenas a abertura de uma loja na margem sul do Tejo, da insígnia Poupança, e uma nova plataforma de distribuição da empresa espanhola Coviran, em Sintra.

2. ENQUADRAMENTO DE 2013

O Retalho Tradicional, segundo dados da Nielsen (Nielsen ScanTrends), registou uma quebra nas vendas de 2,0% face a 2012, continuando a trajectória de perda de peso no conjunto de bens de grande consumo, o que se vem verificando desde há alguns anos. O peso do Retalho Tradicional é, em 2013, de 8,1%, versus 8,6% em 2012.

O canal HoReCa, que registou no ano de 2012 uma quebra acentuada devido ao aumento do IVA, manteve a trajectória negativa em 2013, apresentando uma variação de -5,8% no volume de negócios face ao ano anterior, segundo indicador do INE acumulado a Novembro. A contínua redução do poder de compra das famílias portuguesas reflectiu-se directamente num menor consumo fora do lar, nomeadamente na restauração.

2.2.4. COLÔMBIA

CONJUNTURA MACROECONÓMICA

De acordo com o Departamento Administrativo Nacional de Estatística da Colômbia, a taxa de inflação, em 2013, foi de 1,9%, significativamente abaixo do objectivo de 3,0% fixado pelo Banco Central Colombiano, enquanto a inflação alimentar foi de 0,9%. Nas principais cidades do Eixo Cafeteiro, onde o Grupo Jerónimo Martins está presente, a inflação foi inferior à taxa nacional: Manizales (1,7%), Pereira (1,2%) e Arménia (1,2%).

Nos últimos três trimestres do ano, o Banco Central Colombiano manteve a taxa de juro de referência em 3,25%, em linha com a expectativa do mercado.

Os dados mais recentes demonstram uma ligeira recuperação económica na Colômbia, com o PIB a registar um aumento de 5,1% no 3.º trimestre, sendo a média das estimativas para o crescimento em 2013 de 4,1%.

A tendência de diminuição da taxa de desemprego manteve-se durante todo o ano de 2013, tendo a mesma atingido 8,5% em Novembro. No Eixo Cafeteiro, o desemprego está acima da média nacional: Armenia (13,7%, segunda cidade com a taxa mais alta), Pereira (11,7%) e Manizales (10,8%).

O peso colombiano registou, no ano, uma taxa de conversão média face ao euro de 2.482, que compara com 2.311 em 2012 e traduz uma desvalorização de 7,4%.

RETALHO ALIMENTAR MODERNO

Durante 2013 foram inauguradas 415 lojas de Retalho (+9% face a 2012). O número de lojas *Discount* e de Conveniência cresceu 10% (+383 lojas), os Supermercados aumentaram 6% (+25 lojas) e os Hipermercados 2% (+ sete lojas). O crescimento das lojas *Discount* foi justificado pelos *players* Superinter, Surtimax e D1.

Em 2013, o Retalho Tradicional continuou a reforçar a sua posição no mercado colombiano, tendo registado um crescimento em volume e em valor superior ao do Retalho Moderno: em valor 8,5% Retalho Tradicional vs. 5,6% Retalho Moderno; em volume 5,3% Retalho Tradicional vs. 3,8% Retalho Moderno.

Os dados preliminares da Federação Nacional de Comerciantes (FENALCO) antecipam um crescimento do sector de 4,2% (3% em 2012), em linha com outras estimativas, que prevêem crescimentos significativos do sector em 2013. Para além disso, a empresa de estudo de Mercado Raddar reportou que o consumo das famílias colombianas cresceu 8,1% no acumulado a Novembro. *

*
Fontes Consultadas:
World Economic Outlook do FMI; Eurostat; Boletins Económicos do Banco de Portugal; Ministério das Finanças de Portugal; Instituto Nacional de Estatística (INE); Boletins Económicos do Banco Nacional da Polónia; *Central Statistical Office* (GUS); Banco de la República (Banco Central Colombiano); Departamento Administrativo Nacional de Estatística da Colômbia (DANE); *Business Monitor International* (BMI); BBVA; *Planet Retail*; Deloitte; TNS; Nielsen e PMR Research.

3. DESEMPENHO DO GRUPO

3.1. PRINCIPAIS PROJECTOS DE 2013

2013 foi um ano com desafios importantes para todas as área de negócio do Grupo Jerónimo Martins, tanto na Polónia, onde a envolvente macroeconómica revelou um abrandamento ao longo do ano, como em Portugal, onde o ambiente de consumo se manteve deprimido, e também na Colômbia, onde se abriram as primeiras lojas e recolheram as primeiras reacções dos consumidores locais.

Todas as estratégias e objectivos traçados foram, no geral, executados e atingidos pelas Equipas de Gestão com o devido acompanhamento do Conselho de Administração que desenvolveu, sem qualquer constrangimento, a sua actividade de supervisão das actividades de gestão.

Todos os objectivos traçados para o ano, nas várias áreas de negócio, tiveram como base o crescimento sustentável de longo prazo do

Grupo que se exprimiu através de três grandes prioridades estratégicas no ano:

i. Reforço da posição competitiva e aumento de quota de mercado;

ii. Execução do programa de investimento como motor de expansão na Polónia;

iii. Abertura das operações na Colômbia.

3.1.1. REFORÇO DA POSIÇÃO COMPETITIVA E AUMENTO DE QUOTA DE MERCADO

Na Polónia, a Biedronka iniciou o ano de 2013 com todas as lojas preparadas, em termos de *layout* e equipamento, para melhor operarem as categorias de Perecíveis. Estas categorias continuam a representar para a Companhia um caminho de crescimento e respondem a uma crescente procura dos consumidores, com aumento da importância destes produtos no cabaz alimentar polaco. Complementando o trabalho de melhoria de todas as lojas realizado em 2012, 1.680 lojas Biedronka dispunham, no final de 2013, de equipamento de padaria que permite a oferta de pão fresco várias vezes por dia, o que se revelou importante para o crescimento da categoria mas, também, para o fortalecimento do posicionamento de conveniência que a insígnia pretende consolidar.

As categorias de Perecíveis registaram crescimentos acima da média da Companhia e representaram, em 2013, 18,4% das vendas da Biedronka (16,3% em 2012).

A Biedronka manteve a liderança de preço como um ponto fundamental da sua presença no mercado polaco.

No seguimento da intensificação da actividade promocional registada em meados do ano, a Biedronka, mitigando um potencial risco de deterioração de percepção de preço, complementou, desde Julho, a sua estratégia de *EDLP (Every Day Low Price)* com um reforço da dinâmica promocional. A Companhia considerou este investimento como estratégico para o fortalecimento da sua liderança no mercado polaco e na preferência dos consumidores que, de imediato, reconheceram o reforço na qualidade e intensidade das promoções.

Como resultado desta orientação total para as necessidades e preferências dos consumidores, a Biedronka registou um aumento de quota de mercado.

Em Portugal, após mais de 10 anos de foco absoluto no EDLP, o Pingo Doce, que iniciou em Maio de 2012 um novo posicionamento de preço com uma dinâmica promocional intensa, continuou a implementar a estratégia delineada com impacto muito positivo nas vendas, mas também na percepção de competitividade de preço do consumidor.

Numa realidade de consumo muito afectada pela crise económica, o Pingo Doce conseguiu, ao longo do ano, ir ao encontro das necessidades dos consumidores com campanhas promocionais em categorias e em produtos que são fundamentais no cabaz alimentar. Esta orientação para as necessidades dos consumidores, garantiu o sucesso da actividade ao longo do ano com a quota de mercado do Pingo Doce a aumentar.

O Recheio continuou a operar, em 2013, num mercado sob grande pressão ao nível do canal HoReCa e do Retalho Tradicional. A Companhia investiu, com sucesso, no aumento da sua base de clientes que compensou a redução da compra média por cliente. Como elementos fundamentais do fortalecimento da sua posição competitiva, o Recheio utilizou as acções promocionais e o conhecimento que tem das preferências e necessidades dos seus principais clientes.

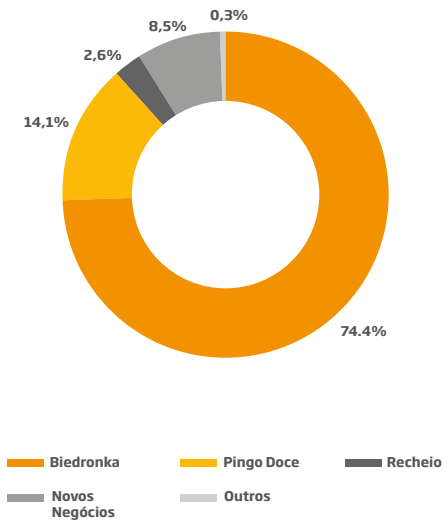
A Companhia de *Cash & Carry* do Grupo aumentou a sua quota de mercado ao longo de 2013 reforçando a sua posição de liderança.

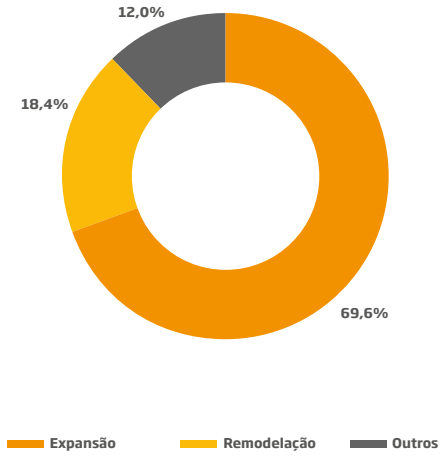
3.1.2. EXECUÇÃO DO PROGRAMA DE INVESTIMENTO COMO MOTOR DE EXPANSÃO NA POLÓNIA

A par da excelência das operações de loja, sempre focadas nas necessidades do consumidor, o investimento assume uma posição central na estratégia de crescimento do Grupo Jerónimo Martins, tendo em conta o compromisso com a maximização da criação de valor e a determinação em garantir posições de liderança nos mercados onde opera.

Em 2013, à semelhança dos anos anteriores, a expansão continuou a merecer a maior fatia do investimento do Grupo, absorvendo 70% do valor total investido (54% no ano anterior), o que demonstra a determinação do Grupo em continuar a garantir o crescimento sustentável das suas operações.

O programa de investimento de 2013 ficou marcado pelo início de actividade numa nova geografia com o arranque das operações na Colômbia onde, entre Março e Dezembro, o Grupo inaugurou as primeiras 36 lojas. O ano fica também marcado pelo reforço, com 36 novas lojas, da rede Hebe na Polónia.





3. DESEMPENHO DO GRUPO

Abertura de novas lojas, em parceria com terceiros

Embora o Grupo tenha investido nos pilares do seu crescimento futuro, a Biedronka manteve-se como máxima prioridade do programa de investimento, absorvendo 74% do total de 540 milhões de euros investidos em 2013 e 79% do investimento dedicado à expansão, com a inauguração de 280 lojas e dois novos Centros de Distribuição, que deram lugar a duas novas regiões logísticas.

Em Portugal, o Pingo Doce abriu quatro lojas, reforçando a sua presença nacional e a Hussel abriu uma loja.

Em 2013, o Grupo inaugurou 371 lojas, encerrando o ano com 3.172 lojas, sendo a maioria destas (2.846) lojas de Retalho Alimentar.

Destaque ainda para a abertura, em Dezembro, da 100.ª loja Hebe, tendo esta insígnia encerrado o ano com um total de 104 unidades.

A abertura de novas lojas, em parceria com terceiros, tem merecido cada vez mais a atenção do Grupo, surgindo como forma de potenciar a inauguração de lojas em localizações que, de outra forma, não seriam aproveitadas, bem como de optimizar o capital investido.

Em 2013, duas das quatro lojas Pingo Doce e 15 lojas Biedronka foram abertas em regime de gestão de terceiros.

Parte do investimento do ano (96 milhões de euros) foi direccionada para a logística, por forma a dar suporte ao forte crescimento orgânico do Grupo. Além dos dois Centros de Distribuição da Polónia e do Centro de Distribuição aberto na Colômbia (com arranque das operações neste país), foi também efectuado um investimento importante na logística do Pingo Doce, com a abertura, no início de 2014, do Centro de Distribuição do Algarve.

Outra parte significativa (172 milhões de euros) foi direccionada para a manutenção e remodelação de lojas, 62% dos quais na operação de Retalho Alimentar polaca. Apesar do impacto negativo imediato das remodelações no ano em que são efectuadas, uma vez que implicam o encerramento das lojas por um período de cerca de 45 dias, estes investimentos assumem um papel fundamental no crescimento sustentável das vendas *like-for-like*, ao garantirem a contínua adaptação do ambiente e *layout* de loja às tendências de consumo, bem como às exigências crescentes do consumidor.

	Lojas Novas		Remodelações[1]		Lojas Fechadas	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Biedronka	280	263	115	106	12	11
Pingo Doce	4	3	5	4	0	0
Recheio	0	0	1	1	0	0
Ara	36	0	0	0	0	0
Hebe	36	25	0	0	0	0
Outros Negócios[2]	15	14	7	3	9	36

[1] Exceptuando o Recheio, consideram-se apenas as lojas cuja remodelação implicou o encerramento da área de venda alimentar.
[2] Inclui as lojas NewCode, Spot, ElectricCo, Bem Estar, Refeições no Sítio do Costume, Postos de Combustível, Jeronymo, Kropka Relaks, Olá, Hussel, Chilli´s e Jeronymo Foodwith Friends,

Área de Negócio (milhões de euros)	2013			2012		
	Expansão[1]	Outros[2]	Total	Expansão[1]	Outros[2]	Total
Biedronka	**296**	**106**	**402**	**222**	**175**	**398**
Lojas	233	101	334	182	163	345
Logística e Estrutura Central	63	5	68	41	12	53
Pingo Doce	**36**	**41**	**76**	**13**	**30**	**42**
Lojas	10	37	47	10	28	39
Logística e Estrutura Central	26	3	29	2	1	4
Recheio	**2**	**12**	**14**	**0**	**4**	**4**
Colômbia	**32**	**1**	**34**	**4**	**1**	**5**
Lojas	29	0	29	2	0	2
Logística e Estrutura Central	3	1	4	2	1	3
Total Distribuição Alimentar	**365**	**161**	**526**	**240**	**210**	**449**
Hebe	9	3	12	8	1	9
Serviços e Outros	2	0	2	0	0	0
Total JM	**376**	**164**	**540**	**248**	**210**	**458**
% de EBITDA	**48,4%**	**21,2%**	**69,5%**	**33,5%**	**28,5%**	**62,0%**

[1] Lojas Novas e Novos Centros de Distribuição.
[2] Remodelação, Manutenção e Outros.

O foco no crescimento e aposta no desenvolvimento de novas oportunidades não descura a análise criteriosa e contínua da rentabilidade de cada loja ou negócio *per si*. Neste sentido, foi encerrado um conjunto de lojas na área da Restauração e Serviços por não cumprirem as expectativas de criação de valor de Jerónimo Martins.

3.1.3. ABERTURA DAS OPERAÇÕES NA COLÔMBIA

Após a decisão tomada em 2011, de entrada num novo mercado e da deslocalização, em 2012, da equipa dedicada a este projecto, 2013 marca a abertura das primeiras lojas no mercado Colombiano.

No primeiro trimestre de 2013, no seguimento do trabalho desenvolvido ao longo de todo o ano de 2012 (preparação de lançamento de marca, sortido, *layout* de loja, entre outros), Jerónimo Martins inaugurou em Março as suas primeiras cinco lojas e o primeiro Centro de Distribuição na Colômbia. Ao longo dos restantes meses do ano foram inauguradas mais 31 lojas.

Estudos iniciais apontam para uma aceitação da marca Ara pelo consumidor colombiano muito positiva, o que reflecte também o empenho colocado no desenvolvimento de um conceito que fosse "colombiano" e que chegasse ao consumidor local.

A Companhia teve como uma das suas grandes prioridades iniciais o desenvolvimento da Marca Própria, bem como o estimular o consumidor à sua experimentação. A Marca Própria da Ara atingiu uma quota acima de 20% das vendas da Companhia, um resultado inicial que confirma não só a boa aceitação da marca, mas também a orientação para valor por parte do consumidor local.

A Companhia, na sua rede de lojas, incluiu ao longo do primeiro ano de operações, três dimensões diferentes de loja (> 500 m², 350-500 m² e <300 m²). Com estas diferentes abordagens, pretende-se perceber como funcionam as áreas de influência de uma localização neste novo mercado.

O sortido é, fundamentalmente, alimentar, embora a área não-alimentar seja utilizada para criar alguma atracção nas lojas de maior dimensão.

O posicionamento de preço muito competitivo é, desde o início, um pilar fundamental da proposta de valor.

O primeiro ano de operação representa uma fase fundamental do projecto de entrada no novo mercado, ao longo da qual se continua a aprendizagem sobre o consumidor colombiano enquanto se avança com a construção de uma relação de parceria com fornecedores e prestadores de serviços.

3. DESEMPENHO DO GRUPO

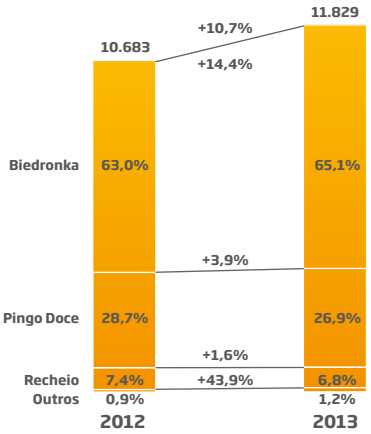
3.2. ACTIVIDADE CONSOLIDADA DE 2013

3.2.1. VENDAS CONSOLIDADAS

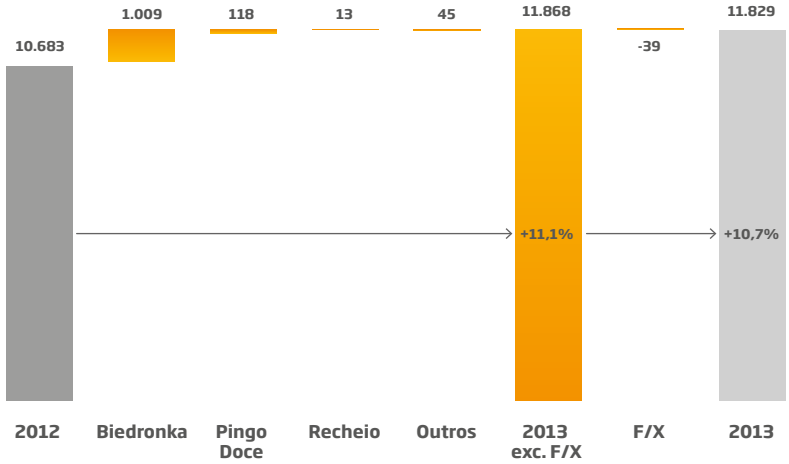
As vendas do Grupo atingiram 11,8 mil milhões de euros, um crescimento de 10,7% em relação a 2012, +11,1% se excluído o efeito cambial.

(milhões de euros)	2013		2012		Δ %		LFL
		% Total		% Total	Zloty	Euro	
Vendas e Serviços							
Biedronka	7.703	65,1%	6.731	63,0%	15,0%	14,4%	4,2%
Pingo Doce (vendas de loja)	3.181	26,9%	3.063	28,7%		3,9%	2,8%
Recheio	805	6,8%	792	7,4%		1,6%	0,4%
Serviços de Mkt, Repr. e Rest.	78	0,7%	87	0,8%		-10,7%	-0,1%
Outros & Ajustes de Consolidação	63	0,5%	10	0,1%		n.a.	n.a.
Total JM	**11.829**	**100%**	**10.683**	**100%**		**10,7%**	**3,5%**

VENDAS CONSOLIDADAS
(milhões de euros)



CONTRIBUIÇÃO PARA O CRESCIMENTO DE VENDAS
(milhões de euros)



Num ano em que se registou uma desaceleração do crescimento económico na Polónia e em que os níveis de consumo em Portugal se mantiveram deprimidos, o Grupo atingiu um aumento das vendas *like-for-like* de 3,5% que resultou do contributo positivo de todas as áreas de negócio. Este desempenho decorreu essencialmente do forte crescimento de volumes, uma vez que a inflação registada no cabaz esteve substancialmente abaixo dos níveis dos anos anteriores.

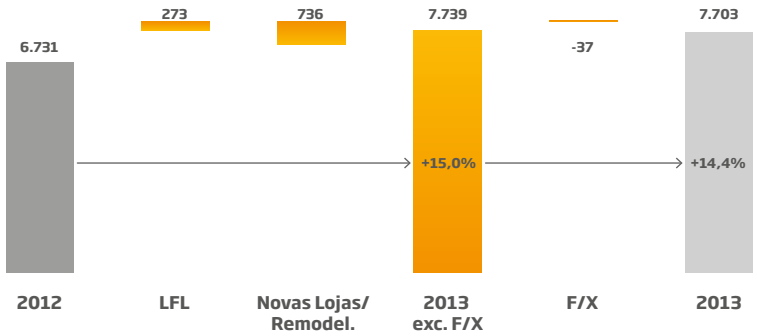
Na Polónia as vendas a retalho cresceram 2,6%, um abrandamento da taxa de crescimento de 4,4% registada em 2012. Este desempenho verificou-se num contexto de desaceleração do crescimento da economia e em que os consumidores revelaram padrões de compra mais disciplinados e cautelosos.

Em 2013, registou-se também uma significativa desaceleração, no mercado, da inflação alimentar que se cifrou em 2,0% contra 4,3% no ano anterior.

Para esta desaceleração também contribuiu – além da tendência na economia de abrandamento em algumas categorias de produtos – o intensificar das campanhas promocionais por parte dos operadores de Retalho Alimentar a partir do segundo semestre do ano.

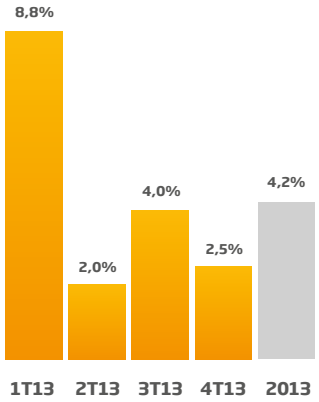
BIEDRONKA - VENDAS LÍQUIDAS

(milhões de euros)

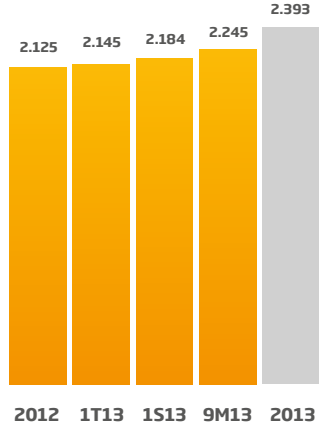


BIEDRONKA CRESCIMENTO VENDAS *LIKE-FOR-LIKE*

(Moeda Local)



BIEDRONKA NÚMERO DE LOJAS



Na Polónia, as vendas da Biedronka cresceram 15,0% (a taxa de câmbio constante), com um aumento de 4,2% das vendas *like-for-like* e com a execução do plano de expansão que levou à abertura de 280 novas lojas.

A Companhia atingiu vendas de 7,7 mil milhões de euros, reforçando a sua liderança no mercado polaco.

Ao longo de 2013, a Biedronka consolidou a sua estratégia de crescimento na área de Perecíveis, suportada pelo novo *layout* de loja, implementado no ano anterior, mantendo, em simultâneo, o foco na qualidade do sortido de Marca Própria e na liderança de preço no mercado.

Desde o final do segundo trimestre de 2013, o mercado de Retalho Alimentar polaco tornou-se mais competitivo, com um elevado nível de promoções. Para o consumidor, num ambiente económico mais fraco, o preço e a conveniência continuaram a ser os principais factores de escolha do local preferencial de compra, mas o atributo "promoções" tornou-se mais relevante no processo de decisão de compra.

Neste contexto, a Biedronka decidiu, a partir de Julho, complementar o seu posicionamento de *Every Day Low Price* com fortes promoções, a fim de reforçar a sua liderança e percepção de preço.

O desempenho *like-for-like* de 4,2% incluiu uma inflação no cabaz de +0,6% (+3,0% em 2012), reflectindo o abrandamento registado no mercado e o esforço promocional que a Biedronka iniciou em Julho. Este desempenho reflecte o crescimento dos volumes, e contou com a boa evolução tanto do número de visitas (+2,0%) como do valor de compra média (+2,1%).

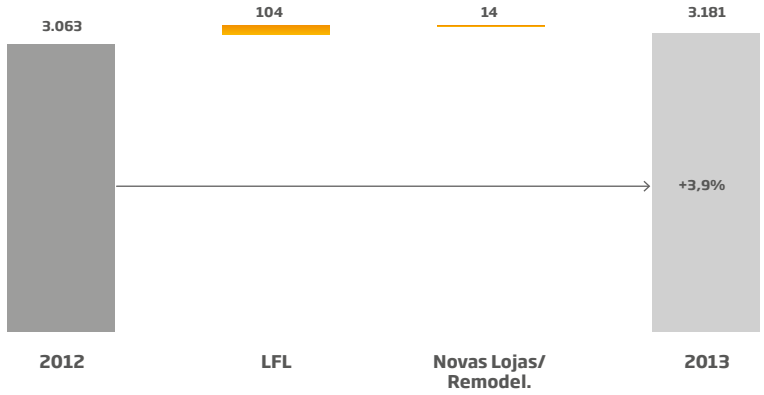
Para o crescimento total alcançado, o programa de abertura de lojas teve um papel fundamental. A Biedronka inaugurou 280 lojas em 2013, o que representou um aumento líquido de 268 lojas, já que se procedeu ao encerramento de 12 localizações.

Devido às condições climatéricas muito adversas registadas ao longo do primeiro trimestre de 2013, os trabalhos de construção sofreram alguns atrasos, concentrando grande parte das aberturas do ano no segundo semestre.

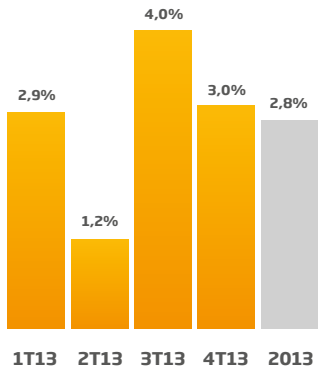
Em Portugal, a economia revelou sinais de estabilização ao longo do ano e as vendas de Retalho Alimentar aumentaram 1,1% (-1,6% em 2012). Apesar desta melhoria, os consumidores mantiveram-se sensíveis ao factor preço e o mercado de Retalho Alimentar manteve-se caracterizado por elevados níveis de actividade promocional ao longo do ano.

3. DESEMPENHO DO GRUPO

PINGO DOCE - VENDAS LÍQUIDAS
(milhões de euros)



PINGO DOCE - CRESCIMENTO VENDAS *LIKE-FOR-LIKE*

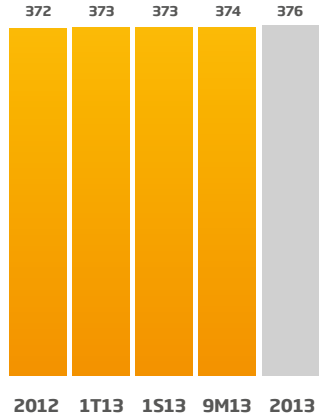


Em Portugal, a nova estratégia de preço do Pingo Doce, implementada em Maio de 2012, levou ao acelerar do desempenho de vendas, que registaram um crescimento de 3,9%, para 3,2 mil milhões de euros, +2,8% numa base *like-for-like*.

A insígnia investiu em promoções, ao longo de 2013, com grande aceitação por parte dos consumidores e que contribuíram para a forte evolução dos volumes vendidos pela Companhia.

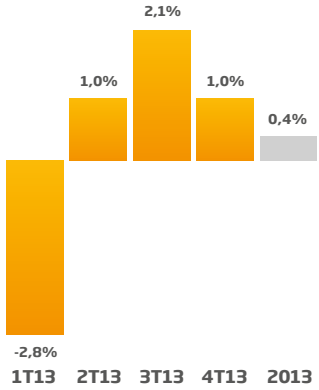
No que se refere ao programa de expansão, o Pingo Doce inaugurou quatro lojas, ocupando localizações urbanas onde pretende reforçar a sua presença com duas lojas sob a sua gestão, e mais duas em regime de gestão de terceiros.

PINGO DOCE - NÚMERO DE LOJAS



RECHEIO- VENDAS LÍQUIDAS
(milhões de euros)

RECHEIO- CRESCIMENTO VENDAS
LIKE-FOR-LIKE



As vendas do Recheio cresceram 1,6% em 2013. Tanto o canal HoReCa como o canal de Retalho Tradicional registaram uma contracção, mas o Recheio, suportado pela sua posição competitiva, aumentou o número de clientes, compensando o enfraquecimento do consumo.

Na Polónia, a Hebe atingiu em 2013 vendas de 59 milhões de euros. A Companhia que, ao longo do ano esteve a ajustar o modelo de negócio, reforçou a rede de lojas com 36 novas localizações, tendo terminado o ano com um total de 104 lojas, das quais 36 são farmácias.

A Ara, na Colômbia, inaugurou as primeiras cinco lojas em Março e terminou o ano com um total de 36 lojas. Nos primeiros 10 meses de actividade, a Companhia atingiu 21 milhões de euros de vendas.

3.2.2. RESULTADO OPERACIONAL CONSOLIDADO

(milhões de euros)	2013		2012*		13/12
		%		%	Δ%
Vendas Consolidadas	**11.829**		**10.683**		**10,7%**
Margem Total	2.541	21,5%	2.346	22,0%	8,3%
Custos Operacionais	-1.763	-14,9%	-1.606	-15,0%	9,8%
***Cash Flow* Operacional (EBITDA)**	**777**	**6,6%**	**740**	**6,9%**	**5,1%**
Depreciação	-249	-2,1%	-221	-2,1%	12,7%
Resultado Operacional (EBIT) [1]	**528**	**4,5%**	**518**	**4,9%**	**1,8%**

[1] O EBIT acima apresentado não inclui items operacionais de natureza não recorrente que, na Demonstração por Funções, aparecem individualizados na rubrica de Resultados Operacionais Não Usuais e incluídos nos Resultados Operacionais aí apresentados.

* Valores reclassificados - ver detalhe na Nota 1.

3. DESEMPENHO DO GRUPO

(milhões de euros)	2013		2012		
		% Total		% Total	Δ%
Biedronka	600	77,2%	552	74,7%	8,7%
Pingo Doce (vendas de loja)	183	23,5%	171	23,1%	6,9%
Recheio	47	6,0%	50	6,8%	-6,4%
Outros & Ajustes de Consolidação	-53	-6,8%	-34	-4,6%	56,2%
EBITDA Consolidado	**777**	**100%**	**740**	**100%**	**5,1%**

O EBITDA consolidado cresceu 5,1%, atingindo 777 milhões de euros.

A margem EBITDA do Grupo atingiu 6,6% das vendas, 30 p.b. abaixo da registada em 2012 (6,9%).

Para esta redução da margem EBITDA consolidada, contribuíram o investimento em preço realizado pela Biedronka, bem como o investimento realizado nos novos negócios, Ara na Colômbia e Hebe na Polónia.

A Biedronka permanece como a grande contribuidora para o crescimento do EBITDA do Grupo, mais do que compensando o efeito de diluição dos novos negócios. No final de 2013, a Biedronka representava 77% do EBITDA gerado pelo Grupo.

Mesmo com a decisão de investir em preço, combinada com a execução de um exigente programa de investimento (280 novas lojas, 115 remodelações e dois novos Centros de Distribuição), a Biedronka manteve um sólido desempenho ao nível do EBITDA que cresceu 8,7%, atingindo 7,8% das vendas (8,2% em 2012).

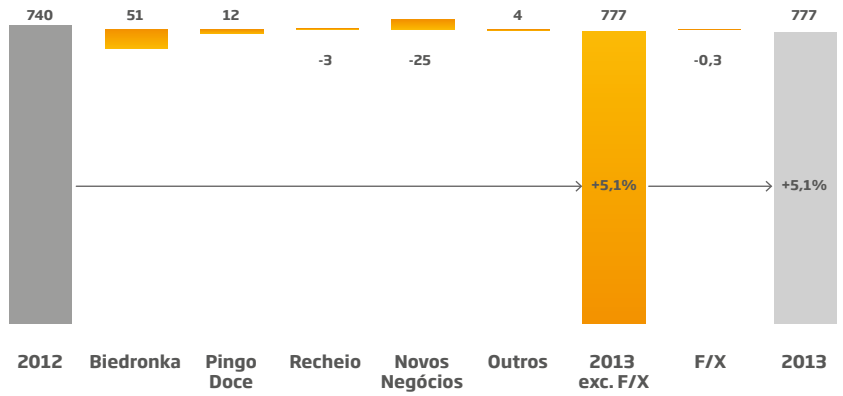
O Pingo Doce continuou, em 2013, a investir no seu posicionamento de preço com impacto na sua margem total. No entanto, o esforço de racionalização de custos iniciado no final de 2012 continuou a dar frutos, o que, em conjunto com o bom desempenho de vendas, permitiu à Companhia melhorar a sua margem EBITDA para 5,8% de 5,6% em 2012. O EBITDA gerado no ano cresceu 6,9% para 183 milhões de euros.

O Recheio, a operar num mercado em contracção, investiu em campanhas de vendas para aumentar a base de clientes e apoiar os seus principais clientes numa estratégia de fortalecimento da liderança de mercado. O EBITDA da Companhia atingiu 47 milhões de euros, uma redução de 6,4% em relação ao ano anterior, com a respectiva margem a atingir 5,8%.

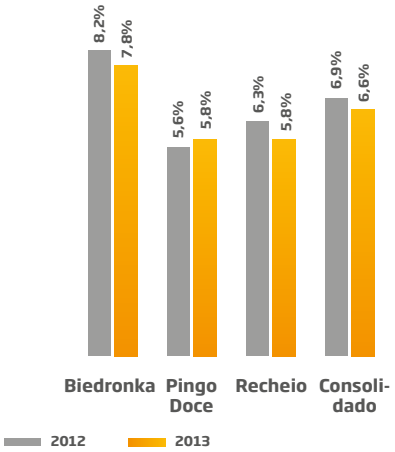
Os novos negócios, Ara e Hebe, geraram um EBITDA negativo de 42 milhões de euros, em linha com o esperado nesta fase do ciclo de vida dos negócios.

CONTRIBUIÇÃO PARA O CRESCIMENTO DO EBITDA

(milhões de euros)



MARGEM EBITDA



3.2.3. RESULTADO LÍQUIDO CONSOLIDADO

(milhões de euros)	2013		2012		13/12
		%		%	Δ%
Resultado Operacional (EBIT) [1]	**528**	**4,5%**	**518**	**4,9%**	**1,8%**
Resultados Financeiros [2]	-39	-0,3%	-30	-0,3%	30,1%
Ganhos em Empresas Associadas	19	0,2%	13	0,1%	41,6%
Itens não Recorrentes [3]	-4	0,0%	-19	-0,2%	-76,8%
Resultado antes de Imposto (EBT)	**503**	**4,3%**	**483**	**4,5%**	**4,3%**
Impostos	-111	-0,9%	-116	-1,1%	-4,7%
Resultado Líquido	**393**	**3,3%**	**366**	**3,4%**	**7,2%**
Interesses que não Controlam	-10	-0,1%	-6	-0,1%	75,4%
Res. Líquido atrib. a JM	**382**	**3,2%**	**360**	**3,4%**	**6,0%**
Res. Líquido / acção (euros)	0,61		0,57		6,0%

[1] O EBIT apresentado no quadro de "Resultado Líquido Consolidado" não inclui itens operacionais de natureza não recorrente que, na "Demonstração por Funções", aparecem individualizados na rúbrica de Resultados Operacionais Não Usuais e incluídos no Resultado Operacional aí apresentado.

[2] Os Resultados Financeiros apresentados no quadro de "Resultado Líquido Consolidado" incluem os Ganhos em Empresas Associadas tal como apresentados na "Demonstração por Funções".

[3] Os Itens Não Recorrentes apresentados no quadro de "Resultado Líquido Consolidado" incluem os Resultados Operacionais Não Usuais e os Ganhos/Perdas em Outros Investimentos tal como aparecem na "Demonstração de Resultados por Funções".

* Valores reclassificados - ver detalhe na Nota 1.

O resultado líquido atribuível a Jerónimo Martins cresceu 6,0% para 382 milhões de euros, um aumento de 4,1% se excluídos os itens não recorrentes.

Os encargos financeiros do Grupo atingiram 39 milhões de euros, um aumento de nove milhões de euros em relação ao ano anterior devido, essencialmente, a uma redução nos juros recebidos de aplicações financeiras, à maior dívida líquida média no ano e ao impacto da desvalorização do zloty.

Os ganhos em empresas associadas que se referem, essencialmente, aos resultados da Unilever Jerónimo Martins (atribuíveis a Jerónimo Martins) atingiram 19 milhões de euros. A subida de seis milhões de euros em relação a 2012, para além de reflectir uma ligeira melhoria da performance operacional, deve-se a benefícios associados à reestruturação da actividade industrial em curso.

3.2.4. *CASH FLOW*

(milhões de euros)	2013	2012*
EBITDA	777	740
Pagamento de Juros	-22	-17
Imposto sobre o Resultado	-121	-97
Fundos gerados pelas Operações	**635**	**626**
Pagamento de *Capex*	-512	-483
Δ Capital Circulante	68	78
Outros	-1	-11
***Cash Flow* Libertado**	**190**	**210**

* Valores reclassificados - ver detalhe na Nota 1.

Os Fundos gerados pelas Operações atingiram 635 milhões euros, ligeiramente acima do ano anterior, suportado pelo contínuo bom desempenho em todos os negócios do Grupo.

O *Cash Flow* gerado no ano atingiu 190 milhões de euros, uma redução de 20 milhões de euros em relação ao gerado no ano anterior, como resultado do aumento do investimento realizado, abrindo mais lojas na Polónia e iniciando o programa de investimento na Colômbia.

3. DESEMPENHO DO GRUPO

3.2.5. BALANÇO CONSOLIDADO

A forte solidez do balanço reflecte-se ao nível do *gearing*, que em 2013 atingiu 21,0%, em linha com o valor registado em 2012.

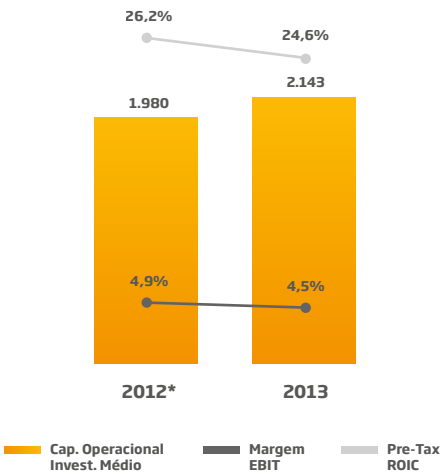
(milhões de euros)	2013	2012*
Goodwill Líquido	648	655
Activo Fixo Líquido	2,940	2,711
Capital Circulante Total	-1,686	-1,615
Outros	92	72
Capital Investido	**1,995**	**1,823**
Total de Empréstimos	688	660
Leasings	6	18
Juros Diferidos e Operações de Cobertura	20	15
Títulos Negociáveis e Depósitos Bancários	-368	-372
Dívida Líquida	**346**	**321**
Interesses que não Controlam	267	290
Capital Social	629	629
Resultados Transitados	753	582
Fundos de Accionistas	**1,649**	**1,502**
Gearing	21.0%	21.4%

* Valores reclassificados - ver detalhe na Nota 1.

3.2.6. RENTABILIDADE DO CAPITAL INVESTIDO

Em 2013, o *Pre-Tax* ROIC do Grupo atingiu 24,6%. Importa referir que, mesmo perante o investimento em dois novos negócios, num ano em que tanto o Pingo Doce como a Biedronka realizaram significativos investimentos em preço, o Grupo manteve um sólido nível de retorno do capital investido.

PRE-TAX ROIC
(milhões de euros)



* Valores reclassificados - ver detalhe na Nota 1

3.2.7. DETALHE DA DÍVIDA

A dívida líquida média do Grupo durante 2013 esteve acima do ano anterior, tendo no final do ano atingido 346 milhões de euros (321 milhões de euros no final de 2012).

Do total de empréstimos de 688 milhões de euros de dívida financeira, 53,5% é financiamento de longo prazo com uma maturidade média de 2,2 anos.

(milhões de euros)	2013	2012*
Dívida de Médio Longo Prazo	**368**	**565**
% do Total de Empréstimos	*53.5%*	*85.6%*
Maturidade Média (anos)	*2.2*	*2.2*
Empréstimos Obrigaccionistas	225	403
Private Placement	*0*	*81*
Actualização do Justo Valor	0	-3
Papel Comercial	0	50
Outros Empréstimos MLP	143	35
Dívida de Curto Prazo	**320**	**95**
% do Total de Empréstimos	*46.5%*	*14.4%*
Total de Empréstimos	**688**	**660**
Maturidade Média (anos)	*1.3*	*2.0*
Leasings	*6*	*18*
Juros Diferidos & Operações de Cobertura	20	15
Títulos Negociáveis e Depósitos Bancários	-368	-372
Dívida Líquida	**346**	**321**
% Dívida em Euros (Dívida Financeira + *Leasings*)	65.7%	92.9%
% Dívida em Zlotys (Dívida Financeira + *Leasings*)	28.0%	6.6%
% Dívida em Pesos (Dívida Financeira + *Leasings*)	6.4%	0.5%

* Valores reclassificados - ver detalhe na Nota 1.

Em 2013 realizou-se a renegociação do empréstimo obrigacionista de JMR - Gestão de Empresas de Retalho, SGPS, S.A. emitido em Dezembro de 2012, tendo-se reduzido em 125 p.b. o *spread* aplicável em cada cupão de juros. Foi igualmente reduzido o montante do empréstimo em 25 milhões de euros através da aquisição e cancelamento de títulos obrigacionistas nesse montante.

3.2.8. JERÓNIMO MARTINS NO MERCADO DE CAPITAIS

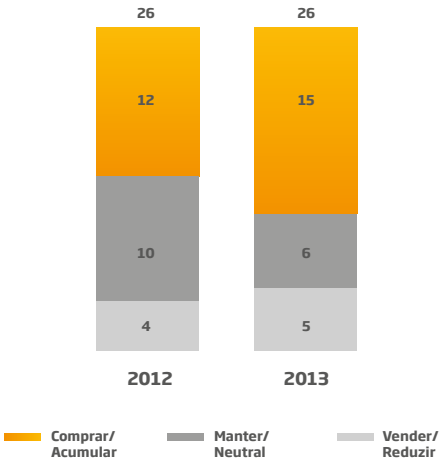
Em 2013, o principal índice bolsista português (PSI-20) apresentou uma valorização de 16,0%, o melhor desempenho desde 2009. Apesar de ter sofrido uma desvalorização de 7,4% nos primeiros seis meses de 2013, tendo registado no dia 3 de Julho a cotação mínima do ano, a inversão desta tendência negativa, durante o segundo semestre, permitiu ao PSI-20 terminar o ano com forte desempenho.

A cotação das acções de Jerónimo Martins registou, no final do ano 2013, uma desvalorização de 2,6% face ao final do ano anterior.

No entanto, a cotação média das acções em 2013 foi 13,1% superior à média registada em 2012. Jerónimo Martins terminou o ano com 8,9 mil milhões de euros de capitalização bolsista, representando 12,3% no índice PSI-20. O desempenho do título Jerónimo Martins foi, em 2013, inferior à média das empresas consideradas como referência – Ahold, BIM, Carrefour, Casino, Colruyt, Delhaize, Dia, Magnit, Metro, Sainsbury, Tesco, Walmart e X5 – que registaram uma valorização média de 25,5%.

Para uma análise mais detalhada relativa ao desempenho da acção, consultar o capítulo Governo da Sociedade, neste Relatório.

NÚMERO DE RECOMENDAÇÕES



Em 2013, três casas de investimento iniciaram a cobertura de Jerónimo Martins (Caixa BI, Raymond James e VTB Capital) e outras três deixaram de cobrir o título (Macquarie, MainFirst Bank e Renaissance Capital). Assim, no final de 2013 e à semelhança do ano anterior, 26 analistas seguiam Jerónimo Martins. No final do ano, 15 dos 26 analistas tinham uma recomendação positiva sobre o título, seis com uma recomendação neutral e cinco uma recomendação negativa. No final de 2013, o preço-alvo médio dos analistas era de 16,19 euros, o que corresponde a um potencial de subida face à cotação de fecho do dia 31 de Dezembro de 13,9%.

DESEMPENHO FINANCEIRO JERÓNIMO MARTINS 2009-2013

Balanço (milhões de euros)	2013	2012*	2011*	2010*	2009*
Goodwill Líquido	648	655	627	653	643
Activo Fixo Líquido	2.940	2.711	2.386	2.286	2.079
Capital Circulante Total	-1.686	-1.615	-1.495	-1.394	-1.178
Outros	92	72	107	148	197
Capital Investido	**1.995**	**1.823**	**1.626**	**1.692**	**1.741**
Dívida Líquida	346	321	204	560	675
Total de Empréstimos	688	660	676	764	777
Leasings	6	18	38	71	84
Juros em Dívida	20	15	14	25	31
Títulos Negociáveis e Depósitos Bancários	-368	-372	-524	-300	-217
Interesses que não Controlam	267	290	301	287	288
Capital Próprio	1.383	1.212	1.121	845	778

3. DESEMPENHO DO GRUPO

Demonstração de Resultados (milhões de euros)	2013	2012*	2011*	2010*	2009*
Vendas Líquidas e Serviços	**11.829**	**10.683**	**9.646**	**8.496**	**7.121**
***Cash flow* Operacional (EBITDA)**	**777**	**740**	**693**	**590**	**469**
em % vendas	6,6%	6,9%	7,2%	6,9%	6,6%
Depreciação	-249	-221	-206	-188	-165
Resultado Operacional (EBIT)	**528**	**518**	**487**	**403**	**304**
em % vendas	4,5%	4,9%	5,0%	4,7%	4,3%
Resultados Financeiros	-39	-30	-30	-45	-47
Ganhos em Empresas Associadas	19	13	17	23	22
Itens não Recorrentes [1]	-4	-19	-11	-10	-7
Resultado antes de Imposto (EBT)	**503**	**483**	**463**	**371**	**272**
Impostos	-111	-116	-106	-71	-48
Resultado Líquido	**393**	**366**	**357**	**300**	**223**
Interesses que Não Controlam	-10	-6	-17	-19	-23
Resultado Líquido atribuído a JM	**382**	**360**	**340**	**281**	**200**

[1] Os Itens não Recorrentes incluem os Resultados Operacionais não usuais e os Ganhos em Outros Investimentos tal como aparecem na Demonstração de Resultados por Funções e detalhados nas notas às contas consolidadas.

Indicadores Bolsistas (milhões de euros)	2013	2012*	2011*	2010*	2009*
N.º Total de Acções	629.293.220	629.293.220	629.293.220	629.293.220	629.293.220
Acções Próprias	859.000	859.000	859.000	859.000	859.000
EPS (EUR)	0,61	0,57	0,54	0,45	0,32
Cotação Bolsa					
Máxima (EUR)	18,47	15,62	14,34	12,58	7,05
Mínima (EUR)	13,61	11,87	10,64	6,33	3,07
Média (EUR)	15,51	13,71	12,33	8,63	4,97
Final Ano (EUR)	14,22	14,60	12,79	11,40	6,99
Capitalização Bolsista (31 Dez) (EUR 000.000)	8.945	9.188	8.049	7.174	4.396

* **Nota 1** - De acordo com as normas contabilísticas adoptadas pela União Europeia, o Grupo passou a consolidar os seus interesses na Unilever Jerónimo Martins e Gallo Worldwide utilizando o método de equivalência patrimonial a partir de 1 de Janeiro de 2013. Se o Grupo tivesse adoptado esta norma na preparação das suas demonstrações financeirasconsolidadas relativas aos anos de 2009-2012, as mesmas seriam reexpressas como apresentado.

4. DESEMPENHO DAS ÁREAS DE NEGÓCIO

MENSAGEM DO DIRECTOR-GERAL

2013 foi mais um ano de esforço dedicado à expansão da cadeia Biedronka que terminou o ano com uma rede de 2.393 lojas. A Biedronka continuou o seu processo de desenvolvimento, utilizando ferramentas que reforçaram a sua posição de liderança. Considerando que uma cadeia de distribuição eficiente constitui um factor crítico na manutenção da competitividade da nossa rede de lojas, foram inaugurados dois novos Centros de Distribuição em Lubartów e em Gdańsk, de modo a reforçar a base já existente.

Lojas Biedronka

Como reforço do compromisso em oferecer preços baixos todos os dias, foram efectuadas campanhas especiais que incluíram o lançamento de promoções agressivas em produtos seleccionados ou em categorias completas. Este facto constituiu uma importante mudança em 2013 e respondeu às necessidades e às expectativas dos consumidores.

Ao prosseguir, de forma consistente, uma estratégia alicerçada em preços baixos, elevada qualidade dos produtos e proximidade das lojas Biedronka, a cadeia reforçou a sua posição de liderança de mercado e obteve, em 2013, um crescimento dinâmico das vendas em todos os trimestres. O contínuo crescimento, apesar da difícil situação macroeconómica e da incerteza relacionada com o comportamento dos consumidores, permite uma posição de optimismo no que respeita à capacidade de atingir objectivos mais ambiciosos, os quais incluem, entre outros, o terminar o ano de 2015 com 3.000 lojas.

4.1. DISTRIBUIÇÃO POLÓNIA

4.1.1. BIEDRONKA

MISSÃO

A Biedronka é uma cadeia de retalho que oferece um sortido de produtos cuidadosamente seleccionados, de grande qualidade, satisfazendo as necessidades alimentares diárias, a um preço baixo todos os dias, com foco na satisfação dos consumidores. Todos os colaboradores devem garantir que a Companhia opera com grande eficiência e custos baixos.

DESEMPENHO EM 2013

Na Polónia, 2013 foi marcado pelos desafios no contexto macroeconómico polaco e por alterações no ambiente competitivo. As taxas de crescimento do PIB, o consumo privado e as vendas a retalho abrandaram no decurso do ano. Neste contexto de desaceleração económica, os consumidores tornaram-se mais sensíveis ao preço e a concorrência passou a concentrar mais esforços nessa área.

A Biedronka iniciou o ano focada no reforço da sua liderança e conseguiu atingir os principais objectivos definidos para 2013: aumento da quota de mercado através de um desempenho *like-for-like* acima dos valores do mercado, consolidação da estratégia de foco nos Frescos implementada em 2012 e execução do ambicioso plano de expansão que incluiu dois novos Centros de Distribuição e 280 novas lojas.

Neste quadro, a Biedronka apresentou um sólido desempenho em 2013. As vendas cresceram 15,0% em zlotys e o *like-for-like* atingiu 4,2%, o que significa que a Biedronka superou o desempenho do mercado e consolidou a sua posição de liderança, uma vez que o mercado de Retalho Alimentar na Polónia cresceu 2,6% em 2013.

A inflação do cabaz da Biedronka permaneceu baixa durante o ano de 2013 (+0,6%). Excluindo o efeito da inflação, o desempenho da Biedronka foi ainda mais significativo quando comparado com o mercado de Retalho Alimentar, tendo em consideração que a inflação alimentar no país atingiu os 2,0%, valor que confirma o desempenho sólido apesar do ambiente desfavorável.

No final do segundo trimestre, o mercado do Retalho Alimentar na Polónia tornou-se mais competitivo em termos de preço, com níveis elevados de promoções. Alguns concorrentes, após vários trimestres de declínio nas vendas, desenvolveram acções para melhorar o seu desempenho a curto prazo, através do anúncio de campanhas agressivas centradas no preço para uma vasta gama de produtos. No contexto de um ambiente económico mais fraco, os preços ganharam ainda maior relevância e as promoções adquiriram maior importância para o consumidor polaco.

A prioridade estratégica da Biedronka continuou a ser o crescimento das vendas de forma rentável e sustentável. A Biedronka respondeu rapidamente às necessidades dos consumidores e reforçou a sua oferta de preço, mantendo a estratégia de *Every Day Low Price*, complementando-a com campanhas promocionais mais intensas. Deste modo, a Companhia reforçou a sua liderança de preço. Como consequência deste facto, em 2013 a Biedronka continuou a ser o líder incontestado no mercado polaco, ganhando quota de mercado.

4. DESEMPENHO DAS ÁREAS DE NEGÓCIO

Ao longo do ano, a estratégia das campanhas da Biedronka assentou em quatro pilares: preço, qualidade, produtos frescos e adequação ao mercado polaco. No entanto, a partir do segundo trimestre, a comunicação passou a colocar ainda maior foco no factor preço e na actividade promocional, de modo a responder a um ambiente mais competitivo. A comunicação no interior da loja reflectiu igualmente este novo contexto, passando a ser mais orientada para as promoções. Outro importante reforço da comunicação de preço da Biedronka foram as campanhas de produtos que promoveram categorias seleccionadas de Marca Própria.

Os Perecíveis continuam a ser um pilar fundamental da Companhia, considerando que esta categoria tem vindo a aumentar a sua importância nos hábitos de consumo alimentar dos polacos. A prioridade para 2013 foi a consolidação do posicionamento atingido no ano anterior após o programa de conversão do *layout* de loja, dando maior visibilidade aos produtos frescos. Ao longo do ano, a Biedronka apresentou continuamente uma oferta mais atractiva nas categorias de Fruta & Vegetais e Peixaria. Existiram igualmente campanhas regulares de *in&out* na categoria de Talho. No final de 2013, 1.680 lojas Biedronka dispunham de instalações de Padaria, fornecendo pão fresco várias vezes por dia, o que contribui para uma maior atractividade da loja e para o aumento do peso desta categoria. Como resultado, os Perecíveis especializados registaram crescimentos acima da média da Companhia e aumentaram o seu peso nas vendas da Biedronka em 1,2 p.p..

De modo a suportar esta evolução, 2013 foi igualmente um ano de fortalecimento da parceria com os fornecedores de Perecíveis. A Biedronka levou a cabo acções destinadas a reforçar as parcerias a longo prazo, mantendo a preferência por fornecedores polacos. A larga maioria dos produtos Frescos é fornecida por parceiros de negócios locais.

As campanhas *in&out* da categoria Não-Alimentar, que tinham sido reduzidas durante o programa de conversão do *layout* de loja realizado em 2012, representaram um importante contributo para o crescimento das vendas. Foram implementadas campanhas promocionais agressivas nesta área e o peso das vendas da categoria Não-Alimentar aumentou cerca de 1 p.p..

Em 2013, a Companhia concentrou esforços no desenvolvimento contínuo do sortido e foram lançados 300 novos produtos para substituir outros que constavam do sortido. De igual modo, foram renovadas as embalagens em mais de 500 produtos de Marca Própria, o que significa que, para o consumidor, a maioria do sortido de Marca Própria foi melhorado. Destaca-se a introdução de 20 novos produtos na categoria de Refeições Prontas, de modo a responder a novas tendências de consumo.

Os produtos de Marca Própria continuaram a ser um dos pilares estratégicos da Companhia, com os consumidores polacos a reconhecerem a respectiva qualidade e o preço competitivo. Em 2013, o peso das vendas de Marca Própria foi de 51,3%, 3 p.p. abaixo de 2012, devido sobretudo ao aumento do peso dos Perecíveis.

A Companhia continuou totalmente empenhada no plano de expansão e foram abertas 280 novas lojas em 2013, o equivalente a um aumento líquido de 268 lojas, uma vez que foram encerradas 12 lojas durante o ano. Mais de 25% das novas lojas foram abertas em grandes cidades. Mais de 70% das lojas inauguradas em 2013 são arrendadas. A Companhia dispunha de um total de 2.393 lojas no final do ano.

Um outro passo importante no suporte da estratégia de crescimento foi a abertura de dois novos Centros de Distribuição no início de Setembro: um em Gdańsk e outro em Lubartów, representando as 11.ª e a 12.ª regiões da Companhia.

Em Outubro de 2013, foi lançado o projecto de pagamentos através de telemóvel nas lojas Biedronka. Os pagamentos através de telemóvel constituem um método de pagamento rápido, fácil e seguro e representam uma solução inovadora para maior conveniência do consumidor polaco.

A margem EBITDA da Companhia em 2013 foi de 7,8%, 40 p.b. abaixo do ano anterior, devido ao investimento mais elevado no reforço do posicionamento de preço. O principal objectivo é manter a liderança de preço e percepção da Biedronka, sendo que a principal prioridade da Companhia é aumentar as vendas e continuar a aumentar a quota de mercado.

4.1. DISTRIBUIÇÃO POLÓNIA

MENSAGEM DO DIRECTOR-GERAL

O ano de 2013 foi preenchido por desafios interessantes e inspiradores para a Hebe.

Continuámos a expansão da cadeia relacionada com o crescimento orgânico. A Hebe já se encontra há dois anos e meio no mercado polaco e terminou o ano com cerca de 1,5 milhares de colaboradores e 104 localizações no país. Um crescimento rápido requer uma cadeia logística eficiente. Para alcançar esse objectivo, está em curso a adaptação e modernização de um Centro de Distribuição em 2014.

Interior de Loja hebe

4.1.2. HEBE

Um dos objectivos principais no próximo ano é a optimização da estrutura do sortido, proporcionando aos nossos clientes produtos atractivos e de carácter único que apenas podem ser encontrados nas lojas Hebe. A Companhia está igualmente focada nos elevados padrões de serviço aos clientes. Não só foi realizada formação adicional para os consultores da Hebe, como também foi actualizada a oferta disponível no programa de fidelização. Foi igualmente dada ênfase ao desenvolvimento da cooperação com os principais fornecedores, incluindo promoções dedicadas, ofertas de preços e concursos especiais para clientes, bem como o aumento de know-how do pessoal de loja sobre os produtos.

É convicção da Companhia que, ao manter o foco nas necessidades dos consumidores e ao aumentar o número de lojas Hebe, tal permitirá construir e reforçar a respectiva posição no mercado polaco. Este é o caminho para o sucesso futuro.

MISSÃO

Permitir que as mulheres polacas encontrem a saúde através da beleza e a beleza através da saúde, como parte do seu estilo de vida. A ambição é assegurar a resposta às necessidades de sortido de Saúde e Beleza das consumidoras polacas, de forma económica, com uma clara abordagem individual às necessidades femininas e um serviço a clientes adequado.

DESEMPENHO EM 2013

2013 foi um ano de grandes desafios para a Hebe. A Companhia continuou a testar o formato e encontra-se agora próxima do modelo de negócio final, embora ainda existam alguns detalhes em falta e o negócio continue a ser optimizado. A Hebe reforçou a sua equipa com especialistas no sector de Saúde e Beleza, facto que se revelou de grande utilidade para uma ainda melhor compreensão do mercado.

A Hebe atingiu 59 milhões de euros de vendas em 2013. Este desempenho deve-se à execução do respectivo plano de expansão e também a um crescimento *like-for-like* de vendas durante o ano. Uma parte significativa deste aumento resulta do crescimento do número de clientes, com o valor da compra média a contribuir igualmente de forma positiva para este desempenho.

Em 2013, as categorias com o maior peso no total de vendas da Companhia foram os Produtos Essenciais, os Perfumes e a Maquilhagem.

No final de Dezembro de 2013, o programa de fidelização da Hebe englobava um total de cerca de 60 mil membros, dos quais 95% eram mulheres. Cerca de 63% das vendas totais foram efectuadas a clientes detentores de um cartão de fidelização.

Com o objectivo de melhorar o desempenho das vendas e a notoriedade da marca, foram realizadas diversas campanhas promocionais ao longo do ano, apoiadas em folhetos, no *website*, no Facebook e em *newsletters* enviadas aos clientes habituais. Estas campanhas tiraram partido de períodos temáticos, como é o caso do Dia da Mulher, Páscoa, Primavera, Natal e Ano Novo. A Companhia levou igualmente a cabo eventos como demonstrações de tendências de maquilhagem, serviços de maquilhagem gratuitos e ofertas de amostras. Em Dezembro, foi lançada uma campanha no âmbito da abertura da 100.ª loja.

Em 2013, a Hebe abriu 36 novas lojas, terminando o ano com um total de 104 lojas: 68 lojas Hebe, incluindo seis lojas Hebe Total com farmácia e 36 farmácias Apteka Na Zdrowie.

4. DESEMPENHO DAS ÁREAS DE NEGÓCIO

MENSAGEM DO DIRECTOR-GERAL

4.2. DISTRIBUIÇÃO PORTUGAL

4.2.1. PINGO DOCE

O Pingo Doce assumiu no ano 2013 uma posição de liderança no mercado, ao conseguir proporcionar ao Consumidor Português a melhor opção de compra de produtos alimentares. A dinâmica promocional desenvolvida ao longo do ano, e caracterizada por uma forte determinação em criar valor para os clientes, esteve muito centrada em produtos frescos, tendo dessa forma contribuído para que o Pingo Doce criasse, uma vez mais, excelentes condições para uma alimentação saudável. Foi um ano em que reforçamos o posicionamento da marca Pingo Doce, oferecendo ainda melhores preços e transferindo para as famílias milhões de euros de poupança, não só na compra de produtos alimentares, mas também em combustível. A captação de clientes e os ganhos de quota de mercado verificados, são testemunho do reconhecimento, por parte dos clientes, do valor gerado, e sinal da sua preferência pela nossa marca e pelas nossas lojas.

Foi um ano de melhoria contínua dos processos operacionais e de redefinição dos principais pontos de contacto ao longo de toda a cadeia de abastecimento, aspecto que assumimos, desde cedo, ter um papel crucial no sucesso da nova estratégia promocional. Sob este enquadramento, o ano foi caracterizado pela promoção de valores de eficiência e simplificação, e por uma nova forma de dialogarmos em loja com os clientes, sobretudo ao nível da comunicação e merchandising.

2013 ficou ainda marcado pelo lançamento, em parceria com a BP, do cartão "Poupa Mais". Trata-se de uma ferramenta de fidelização focada na segunda principal componente orçamental das famílias, sendo essa a razão do seu imediato reconhecimento e aceitação. Uma vez mais, o valor gerado não tem equivalente em qualquer outra oferta existente no mercado.

Foi ainda um ano de desenvolvimento criterioso de novos produtos, de lançamento de soluções para quem tem necessidades especiais na sua alimentação, e de reformulação de muitos produtos com foco na eficiência com que os mesmos são trabalhados em loja, e na constante melhoria das fórmulas, composição e matérias-primas incorporadas.

Estivemos preocupados com o valor gerado e com a produtividade, mas também com o desenvolvimento da Política Nutricional e com a promoção da Saúde pela Alimentação, que constituem um pilar importante da nossa estratégia e da nossa política de responsabilidade social.

MISSÃO

Ser a melhor cadeia de supermercados a operar Perecíveis em Portugal, com capacidade para manter uma relação de confiança a longo prazo com os consumidores, proporcionando-lhes uma solução alimentar de qualidade, para toda a família, a preços estáveis e competitivos.

DESEMPENHO EM 2013

O ano 2013 ficou marcado para o Pingo Doce pela concretização de quatro projectos principais: **i.** aumento da actividade promocional; **ii.** lançamento do cartão Poupa Mais; **iii.** construção do Centro de Distribuição do Algarve; e **iv.** abertura de quatro lojas Pingo Doce.

Em simultâneo, durante este ano, o Pingo Doce focou-se em acções que permitiram racionalizar os seus custos e aumentar a sua rentabilidade, nomeadamente: **i.** optimização do sortido, reduzindo-o em cerca de 20%; **ii.** standardização do *layout* do parque de lojas; **iii.** nova comunicação em loja com ênfase no factor preço; e **iv.** aumento do número de artigos expostos em caixas.

AUMENTO DA ACTIVIDADE PROMOCIONAL

No contexto das campanhas promocionais levadas a cabo pela Companhia, foi desenvolvido o folheto semanal "Esta Semana" que, em 2013, foi responsável por cerca de 85% das vendas promocionais. Complementou-se esta acção com o folheto "Alimentos Essenciais", entre os últimos dias de cada mês e os primeiros do mês seguinte.

Lojas Pingo Doce

As marcas de indústria foram o principal motor de crescimento de vendas do Pingo Doce, fortemente influenciadas pela actividade promocional da Companhia. Consequentemente, as vendas de Marca Própria reduziram o seu peso nas vendas da Companhia em 3,8 p.p..

LANÇAMENTO DO CARTÃO "POUPA MAIS"

Em Março deste ano, foi lançado o cartão "Poupa Mais" como ferramenta de fidelização de clientes. No seguimento deste lançamento, decorreram diversas acções com o objectivo de oferecer ao consumidor oportunidades de poupança significativas ao longo do ano. No final de 2013, o número de clientes "Poupa Mais" registados ultrapassava um milhão.

MARCA PRÓPRIA

Em 2013, com o intuito de dar continuidade à forte notoriedade dos produtos de marca Pingo Doce, aumentou-se o foco na melhoria nutricional de produtos e no desenvolvimento do sortido "Pura Vida", permitindo ao Pingo Doce reforçar a sua proposta de valor através da relação preço/qualidade muito competitiva nestes produtos.

EXPANSÃO

Durante o ano, a Companhia abriu quatro lojas, duas delas em regime de gestão de terceiros (São Pedro do Sul e Miranda do Douro), tendo terminado o ano com 376 lojas. Adicionalmente, 2013 foi marcado pelo início da construção do novo Centro de Distribuição no Algarve que irá servir a zona sul do país. O Centro irá permitir o reforço da capacidade logística da Companhia.

O bom desempenho do Pingo Doce reflectiu-se no crescimento das vendas de 3,9% face ao ano anterior, a que corresponde um crescimento *like-for-like* de 3,6% (excluindo combustível) e a um aumento de quota de mercado.

A Companhia continuou determinada em racionalizar todos os investimentos e canalizar todas as poupanças para gerar valor para as famílias e, por isso, o investimento publicitário foi o mais baixo de sempre. No entanto, na última parte do ano realizou-se uma grande campanha de comunicação do valor dos produtos com a marca Pingo Doce, sublinhando que esta representa, sem margem para dúvidas, "o melhor preço que a qualidade pode ter".

Em relação à margem EBITDA, o Pingo Doce conseguiu durante 2013 melhorar a rentabilidade do negócio, mesmo tendo em conta o forte investimento promocional efectuado ao longo do ano, resultado do forte desempenho de vendas e do programa de racionalização de custos.

4. DESEMPENHO DAS ÁREAS DE NEGÓCIO

MENSAGEM DO DIRECTOR-GERAL

4.2. DISTRIBUIÇÃO PORTUGAL

4.2.1. RECHEIO

2013 foi para o Recheio um ano de reforço da sua posição no mercado, agindo como verdadeiro parceiro dos seus clientes, prestando-lhes o apoio necessário numa crise tão grave quanto a que se vive, especialmente no canal HoReCa e, acima de tudo, o ano de conquista de novos mercados que foram fundamentais para o crescimento das vendas.

Com 51% de quota no mercado dos Cash & Carry em Portugal, segundo a Nielsen, com o mercado HoReCa em declínio contínuo há vários anos e apenas uma ligeira retoma do Retalho Tradicional, a Companhia foi capaz de manter os resultados e crescer em clientes, aplicando o incomparável know-how que lhe é reconhecido, a atitude vencedora e a força da liderança nos seus novos negócios: a Exportação, o Food Service e as lojas Amanhecer.

Com a Exportação em franco crescimento, o Recheio assume-se hoje como uma empresa portuguesa com clientes e visibilidade além-fronteiras. Duplicámos o número de lojas Amanhecer e aumentámos a base de clientes das Plataformas de Food Service, entretanto consolidadas como negócio na empresa Caterplus.

Foi um ano de grandes desafios e consolidação dos negócios que serão os futuros pilares do Recheio.

MISSÃO

Responder a todas as necessidades dos clientes de Retalho Tradicional e do canal HoReCa, oferecendo-lhes *Value for Money*. Investir em relações de longo prazo, proporcionando a cada segmento a oferta mais adequada às suas necessidades. Apostar nos colaboradores que, com a sua motivação, competência e dedicação, são o melhor instrumento para construir relações sólidas com clientes e fornecedores. Manter o foco das equipas no cliente e na eficiência da Companhia, como garantia de rentabilidade e de retorno do investimento dos accionistas.

DESEMPENHO EM 2013

2013 foi um ano de grandes desafios. Tal como em 2012, a quebra de confiança dos consumidores e a diminuição do poder de compra e do consumo foram visíveis ao longo do ano.

Ainda assim, perante as condicionantes da envolvente macroeconómica, o Recheio alcançou os seus principais objectivos: **i.** angariar novos clientes; **ii.** reter os actuais clientes; e **iii.** desenvolver os novos negócios: *Food Service* (integração da Caterplus em Julho), Amanhecer e a Exportação.

Tanto o canal do Retalho Tradicional como o canal HoReCa registaram contracções bastante significativas. No entanto, o Recheio, dada a sua forte posição competitiva, conseguiu aumentar o número de clientes e a compra média, beneficiando claramente da força da sua proposta comercial, alicerçada no facto de integrar o Grupo Jerónimo Martins.

A proposta de valor do Recheio manteve-se inalterada e centrada na oferta de produtos alimentares e de serviço de qualidade a preços muito competitivos, assim como na construção diária de uma relação de confiança duradoura com os seus clientes. A Companhia continuou a apostar nos Perecíveis e na Marca Própria enquanto vectores estratégicos da sua oferta.

As categorias com melhor desempenho foram a Marca Própria e os Perecíveis (sobretudo Fruta & Legumes e Peixe), mantendo-se estes dois pilares como prioritários para a Companhia. Em 2013, a Marca Própria representou 20,4% das vendas. Um dos factores que contribuiu para este desempenho foi o lançamento de 48 novos produtos Amanhecer, tendo terminado o ano com 290 referências desta marca. As vendas de produtos Amanhecer registaram um crescimento de 21%.

No que respeita ao canal HoReCa, as vendas do Recheio apresentaram um comportamento claramente acima do mercado. O cenário recessivo, em termos macroeconómicos, aumentou a rotação dos clientes deste canal, assistindo-se a um número significativo de encerramento de restaurantes e cafés ao longo do ano e a uma redução da compra média por transacção.

Já no que se refere ao Retalho Tradicional, o Recheio ganhou uma vez mais quota de mercado em comparação com os restantes fornecedores deste canal.

O projecto Amanhecer, lançado em 2011 e que consiste na colaboração técnica e partilha de *know-how* do Recheio na redefinição do modelo de negócio dos seus clientes de Retalho Tradicional, terminou o ano de 2013 com um total de 53 lojas Amanhecer, mais 27 do que no final do ano anterior.

Lojas Recheio

Ao longo de 2013, o Recheio desenvolveu diversas acções para apoiar os seus clientes de Retalho Tradicional, não apenas nas suas lojas como também junto do consumidor final, através dos produtos da marca Amanhecer e aumento da sua notoriedade.

Relativamente à Exportação, o Recheio desenvolveu acções de prospecção de potenciais clientes, principalmente nos países africanos de língua oficial portuguesa e em países europeus com comunidades portuguesas relevantes, e prosseguiu o desenvolvimento do rótulo das embalagens de Marca Própria em três línguas de forma a agilizar a sua aceitação no estrangeiro.

Por outro lado, a integração da Caterplus no Recheio foi concretizada com sucesso e constitui actualmente um operador de referência para o mercado de *Food Service*, que aceitou bem a proposta de valor desta Companhia, principalmente na área dos Perecíveis.

Actualmente, a Caterplus é um operador de *Food Service* de cobertura nacional – a operar a partir do Porto, Lisboa e Tavira -, com uma oferta que vai desde um vasto conjunto de marcas exclusivas até produtos frescos, congelados e garrafeira.

Paralelamente aos novos projectos, a Companhia implementou fortes campanhas promocionais desenvolvidas principalmente a partir do 2.º trimestre que se reflectiram positivamente nas vendas e permitiram alcançar um crescimento de 1,6% no ano, com um aumento da quota de mercado e um crescimento da base de clientes activos.

A margem EBITDA da Companhia atingiu 5,8% das vendas, reflectindo a agressividade comercial crescente (de forma a garantir a liderança de preço e o aumento de quota de mercado), bem como o aumento do peso dos novos negócios.

Em relação ao investimento, este centrou-se, ao nível operacional, na remodelação da loja de Leiria, na abertura das secções de Frescos em Castelo Branco e na remodelação da Padaria em Braga.

4. DESEMPENHO DAS ÁREAS DE NEGÓCIO

4.3. DISTRIBUIÇÃO COLÔMBIA - ARA

MENSAGEM DO DIRECTOR-GERAL

2013 ficará para sempre marcado na história do Grupo como o ano do arranque da nossa operação na Colômbia. No dia 13 de Março, abrimos as três primeiras lojas Ara no Eixo Cafeteiro, especificamente nas cidades de Pereira e Santa Rosa. Foi o culminar de um ano de trabalho de equipas multidisciplinares, constituídas exclusivamente por colaboradores do Grupo provenientes dos três países onde Jerónimo Martins opera, que estudaram e analisaram, de forma profunda e rigorosa, o mercado, em geral, e os comportamentos dos consumidores colombianos, em particular.

Este é um projecto pioneiro, construído de raiz pelas equipas de Jerónimo Martins, o que constitui um facto inédito no universo dos negócios de Distribuição Alimentar do Grupo, que começaram sobretudo como histórias de aquisição. Por isso, esta foi também uma oportunidade única para as várias equipas de Jerónimo Martins em Portugal, na Polónia e na Colômbia, partilharem conhecimento e contribuírem, mais ou menos directamente, para a construção deste novo negócio. Como máximo responsável no país pela Jerónimo Martins Colômbia, estou muito consciente do valor e da importância dos contributos que recebemos e também muito reconhecido pela diferença que nos ajudaram a fazer ao longo do ano. Incluo neste comentário uma nota de agradecimento público pelas boas-vindas e apoio com que pudemos contar por parte das autoridades colombianas, quer centrais, quer locais, e sem as quais o nosso trabalho teria sido muito mais difícil.

A indústria alimentar e os fornecedores colombianos receberam-nos também com abertura e interesse, compreenderam o nosso projecto e as suas especificidades, e responderam muito positivamente ao desafio que lhes foi colocado. Assumimos o compromisso claro de apostar na indústria agro-alimentar colombiana e queremos que a esmagadora maioria dos produtos que comercializamos nas lojas Ara seja produzido na Colômbia.

Este primeiro ano de operação foi fundamentalmente um ano de aprendizagem, um ano de confirmação daquilo que fizemos bem e, mais importante que isso, um ano de correcção do que fizemos menos bem. Foi um ano em que procurámos essencialmente "ouvir" o consumidor colombiano, escutar as suas sugestões de melhoria, os seus reparos à nossa operação e as suas opiniões sobre a loja. Um ano em que a equipa Ara cresceu com os desafios e se tornou mais forte e preparada.

Temos por objectivo montar uma operação eficiente e de baixo custo que nos permita proporcionar aos consumidores colombianos uma oferta de produtos de qualidade ao mais baixo preço do mercado. No nosso sortido, consideramos os produtos de Marca Própria estratégicos para o futuro, enquanto elemento diferenciador da nossa cadeia, uma vez que pretendemos construir uma oferta inovadora no Retalho Alimentar da Colômbia.

Estamos a trabalhar, com determinação e entusiasmo, para que os nossos consumidores sintam identificação com os nossos produtos e com as nossas lojas, que têm de ser capazes de transmitir o espírito único e a alegria contagiante do povo colombiano.

Lojas Ara

MISSÃO

Trabalhar todos os dias, num ambiente estimulante e gratificante para as nossas pessoas, com o objectivo comum de conquistar a confiança e a preferência dos consumidores e tornar a Ara a sua principal loja de proximidade. Estabelecer relações de parceria duradoura com os nossos fornecedores estratégicos que permitam disponibilizar e desenvolver produtos de elevada qualidade aos melhores preços do mercado.

DESEMPENHO EM 2013

As primeiras lojas e o primeiro Centro de Distribuição foram inaugurados no dia 13 de Março de 2013, nas cidades de Pereira e Santa Rosa, no Eixo Cafeteiro.

No final do ano, a Companhia operava 36 lojas, correspondentes a cerca de 16 mil m² de área de venda e de três tipologias distintas: **i.** lojas de atracção, com mais de 500 m² (16 lojas); **ii.** lojas de centro de cidade, com uma área entre 350 m² e 500 m² (11 lojas); e **iii.** lojas de bairro, inseridas nas zonas residenciais (9 lojas), com área inferior a 300 m².

A partir da abertura, a preocupação centrou-se em ajustar a proposta de valor às reacções dos consumidores colombianos, com um especial enfoque na optimização do sortido, no desenvolvimento da Marca Própria e na identificação de oportunidades de inovação. Actualmente, o sortido é composto por cerca de 900 referências, incluindo 162 artigos de Marca Própria.

A Marca Própria foi, desde o primeiro momento, assumida como estratégica para o crescimento futuro da cadeia e a consolidação da sua posição no mercado. A boa aceitação demonstrada pelos consumidores colombianos face aos lançamentos de novos produtos, o que se traduziu num peso sobre as vendas totais de 22%, constituiu um reforço positivo para a equipa, sobretudo tendo em conta que a penetração da Marca Própria na Colômbia é ainda bastante reduzida.

De forma a promover a Marca Própria, a Companhia desenvolveu um programa de incentivo à experimentação, propondo acções de degustação com grande visibilidade nas lojas.

Em termos de estratégia de preço, a Ara entrou no mercado posicionando-se como uma cadeia onde se encontram produtos de qualidade aos melhores preços, conjugando uma política de preços muito competitivos com a geração de oportunidades promocionais em categorias-chave para o consumidor colombiano.

Foram desenvolvidos esforços de afirmação da marca Ara no mercado e de atracção dos clientes às lojas, tendo as inaugurações de loja funcionado como momentos de grande impacto nas comunidades, com um número médio de visitas superior a 3.000.

Ao nível da Logística, área fundamental para construir uma cultura de eficiência e liderança ao nível dos custos, foram implementadas várias acções com o objectivo de optimizar a relação dos fornecedores com a Companhia, nomeadamente ao nível da: **i.** recepção dos produtos paletizados; **ii.** estandardização de um produto por palete; e **iii.** garantia da cadeia de frio desde o fornecedor até ao armazém ou loja.

4. DESEMPENHO DAS ÁREAS DE NEGÓCIO

MENSAGEM DO DIRECTOR-GERAL

2013 foi um ano de sucesso para a Unilever Jerónimo Martins. Numa conjuntura desfavorável, a Companhia cresceu em volume e vendas, conquistou quota de mercado pelo terceiro ano consecutivo e aumentou o lucro e a sua geração de fundos. É firme propósito da Companhia prosseguir este caminho em 2014, acelerando o crescimento de vendas e resultados. Nesse sentido conta também com a transformação estrutural das suas unidades produtivas ocorrida em 2013, mediante a concentração das suas actividades fabris no complexo de Santa Iria.

4.4. INDÚSTRIA, DISTRIBUIÇÃO E RESTAURAÇÃO & SERVIÇOS

4.4.1. INDÚSTRIA

4.4.1.1. UNILEVER JERÓNIMO MARTINS

MISSÃO

Trabalhar todos os dias para criar um futuro melhor, ajudando as pessoas a sentirem-se bem, bonitas e a aproveitarem o máximo da vida. A nossa primeira prioridade é para com os nossos consumidores – depois clientes, empregados, fornecedores e comunidades. A prossecução bem sucedida destes objectivos irá traduzir-se naturalmente numa remuneração atractiva para os nossos accionistas.

DESEMPENHO EM 2013

Em 2013, as vendas da Unilever Jerónimo Martins, excluindo as exportações das nossas fábricas para outras empresas da Unilever, cresceram 0,1% em valor, registando em volume um forte aumento de 3,9% e o maior ganho de quota de mercado na história recente da Companhia.

Em termos agregados, no mercado *In Home* (consumo em casa), a quota de mercado no final de 2013 reflectiu um aumento de 105 p.b. face a 2012 (dados Nielsen). No mercado *Out-of-Home* (consumo fora de casa) a quota de mercado da Companhia reflectiu um ganho de 169 p.b. (dados Nielsen). De sublinhar que os ganhos de quota de mercado ocorreram em quase 70% das categorias em que a Unilever Jerónimo Martins opera.

Os maiores ganhos de quota de mercado foram registados nas categorias de *Personal Care* (segmento 'Cabelos'), *Home Care* (especialmente Amaciadores) e Gelados e *Ice Tea* no mercado *In Home*.

Os aumentos de quota de mercado obtidos durante o ano resultaram da conquista de quota à concorrência, tanto de outros fabricantes como dos produtos de Marca Própria, principalmente nas categorias de *Home Care* e *Personal Care*. A Unilever Jerónimo Martins conseguiu alavancar nas fortes posições de liderança das suas marcas no mercado português, acentuando o seu esforço publicitário e beneficiando da elevada actividade promocional registada na grande distribuição, propiciado pelos benefícios da redução de custos e ganhos de eficiência da Companhia.

2013, sendo o segundo ano de actividade para alguns negócios no portefólio da Companhia (Tresemmé e gelados em copo para o mercado *In Home*), foi, por isso, um ano importante na consolidação destas posições no mercado.

Simultaneamente, a Companhia apresentou propostas inovadoras com o lançamento de novos produtos: concentrado líquido na categoria de Detergente para Limpeza de Roupa, Magnum "5 Kisses" na categoria Gelados *Out-of-Home*, Maionaise Hellman's e Knorr Caldos Granulados na categoria Temperos, entre outros.

A Unilever Jerónimo Martins continuou a apostar fortemente na comunicação das marcas, tendo aumentado em mais de 20% o investimento em publicidade, que ganhou relevância no global do investimento realizado em vendas.

Ao nível da rentabilidade, em 2013 a Companhia implementou um programa de restruturação de custos, o que, em conjunto com ganhos de eficiência obtidos ao nível da produção, conduziu a um crescimento da rentabilidade da Companhia.

A Unilever Jerónimo Martins implementou uma nova estratégia industrial, investindo na modernização e capacidade do centro de produção em Santa Iria da Azóia, onde concentra agora toda a sua actividade fabril após o encerramento da fábrica de Sacavém. Este projecto iniciado em 2013 continuará no centro das prioridades de investimento nos próximos dois anos.

4.4.1.2.
GALLO WORLDWIDE

MENSAGEM DO DIRECTOR-GERAL

GALLO
Worldwide

Em 2013, a Companhia operou num ambiente adverso do ponto de vista da matéria-prima, devido à enorme subida de preço, a qual se agravou com uma forte volatilidade. Esta ampla subida de preço causou, a jusante, um refreamento nos distribuidores e clientes e posteriormente retraiu a compra e o consumo, particularmente nos mercados onde o azeite não está ainda enraizado nos hábitos de consumo, sendo expectável que tenha provocado uma retracção do consumo mundial do produto. Neste contexto foi particularmente notável a capacidade que a companhia teve, de garantir a sua margem de lucro, o que assentou numa gestão de preço rigorosa e disciplinada.

Durante o ano transacto, a companhia preparou-se também para uma nova fase de crescimento, reorganizando e reforçando as suas equipas de mercado nas diferentes geografias e ampliando a sua capacidade de produção de forma a poder responder ao seu plano de crescimento a médio prazo.

MISSÃO

Introduzir o azeite Gallo nos hábitos alimentares diários de todos os povos, fazendo com que os consumidores conheçam os benefícios deste "ouro líquido" e compreendam como ele pode fazer parte do seu dia-a-dia.

DESEMPENHO EM 2013

Em termos de mercado, o ano 2013 ficou marcado pelo aumento muito significativo (atingindo médias de 70%) do preço da matéria-prima que demonstrou também uma grande volatilidade ao longo do ano, explicada pelo ciclo do próprio negócio de produção. Mesmo tendo em conta esta condicionante, a Companhia conseguiu, em 2013, registar um aumento de vendas de cerca de 13%, manter a sua margem e reforçar a sua quota de mercado a nível mundial. No entanto, as condições de mercado acabaram por impactar a evolução das vendas em volume que registaram uma contracção de 3%.

Esta pressão sobre os volumes levou a Companhia a impor uma forte disciplina ao nível dos custos que foi crítica na defesa da rentabilidade. Perante este contexto, a Companhia mostrou grande resiliência no seu desempenho.

No final de 2013, os quatro principais mercados de Gallo Worldwide mantêm-se, tal como em 2012, Brasil, Portugal, Angola e Venezuela.

No Brasil, a marca Gallo reforçou a sua posição de liderança de mercado através de um aumento da competitividade e da boa execução no ponto de venda, mesmo tendo em conta, por um lado, a retracção do consumo de azeites, devido ao significativo aumento do preço da matéria-prima e, por outro, a desvalorização do real que, a partir de meio do ano, provocou um forte aumento do preço de venda deste produto ao consumidor final.

Em Portugal, em 2013, registou-se uma retracção de volumes acompanhando a tendência internacional e manteve-se a pressão para fazer face ao contínuo aumento de penetração da Marca Própria com estratégias de preço muito agressivas. De qualquer forma, em valor, o mercado cresceu 24,5% tendo a Gallo aumentado a sua quota valor em 1,3 p.p..

Pela positiva, destaca-se o aumento de cerca de 27% de vendas para Angola e, no sentido contrário, há que referir o decréscimo de vendas para a Venezuela, em consequência da conjuntura macroeconómica e política que o país atravessa.

Em 2013, a Companhia efectuou um investimento numa nova linha de produção que mais do que duplica a capacidade produtiva e permitirá adequar a produção à sazonalidade do negócio, ficando assim a Gallo Worldwide melhor preparada para o crescimento que se antevê nos próximos anos.

Gallo Azeite Novo 2013/14

4. DESEMPENHO DAS ÁREAS DE NEGÓCIO

MENSAGEM DO DIRECTOR-GERAL

2013 foi um ano em que repensámos o futuro e nos preparámos para o caminho que definimos. Focámos o negócio em duas áreas-chave: a representação de marcas de grande consumo e a exportação. Descontinuámos a divisão de cosmética e os negócios de trading. A alienação da Caterplus ao Recheio permitiu também uma maior aposta no comércio moderno. Fizemos mudanças na organização e no modelo operativo. Estabelecemos a orientação para o consumidor e a inovação como factores essenciais ao nosso sucesso. Como resultado dos negócios descontinuados, as vendas totais caíram 2,1%. Contudo, as vendas dos negócios core subiram 5,4%, demonstrando que estamos no caminho certo. É, pois, com expectativa e optimismo que entramos em 2014.

4.4.2. SERVIÇOS DE MARKETING, REPRESENTAÇÕES E RESTAURAÇÃO

4.4.2.1. JERÓNIMO MARTINS DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS DE CONSUMO (JMDPC)

MISSÃO

Ser o parceiro de referência na construção e desenvolvimento de marcas para o mercado português, com um portefólio sólido e diversificado de representações de marcas líderes e um serviço de excelência ao longo de toda a cadeia de abastecimento. Alavancado na sólida experiência de desenvolvimento de marcas, ser um parceiro na exportação de produtos e marcas Portuguesas para os mercados internacionais.

DESEMPENHO EM 2013

MERCADO DOMÉSTICO

Em 2013, o negócio de representação de marcas no mercado doméstico obteve um crescimento de 6%. Tal como previsto no ano anterior, as novas representadas contribuíram positivamente para o desempenho da JMDPC, com Pringles, Tabasco e Evian a atingirem volumes de vendas superiores ao histórico antes de JMDPC ter conseguido as representações destas marcas. O conjunto das novas marcas representou, em 2013, cerca de 11% das vendas totais da Companhia.

Destacam-se ainda os desempenhos positivos das marcas Heinz, Guloso, Lindt, Canderel, After Eight, ViveSoy (Leche Pascual), Mandarin e Jerónimos. A Kellogg's, apesar de ter ficado quase em linha com o ano anterior, reforçou a sua quota de mercado no seu principal segmento, tendo recuperado a liderança (*Nielsen Market Track* 2013).

Neste ano, a JMDPC iniciou a representação da marca Bergen na categoria de bolachas, deixou de representar as marcas Bahlsen e Sunlover e descontinuou uma Marca Própria sua, a Jermar, da área do Não-Alimentar.

Relativamente à análise de vendas por canal nos seus negócios *core*, a JMDPC registou crescimentos em todos eles: na área Grossista 19,5%, no Retalho 2,9% e nas ilhas 14,2%.

Em Dezembro, a JMDPC conseguiu uma nova representada, The Hershey Company, o maior fabricante de chocolates da América do Norte e líder mundial de chocolates e confeitaria de açúcar. O portefólio da The Hershey Company contém uma grande variedade de marcas e a JMDPC vai começar esta nova parceria com o lançamento da marca de Reese's em Portugal.

Como resultado de uma maior focalização nos negócios de representação de marcas e de exportação, o negócio de *trading* foi descontinuado. 2013 foi também o ano em que a Caterplus, foi alienada e integrada no Recheio, deixando de contribuir para a vendas da JMDPC.

EXPORTAÇÃO

A exportação representou, em 2013, cerca de 5% das vendas, em linha com 2012. Ao longo do ano, realizaram-se vendas para 10 mercados, sendo os dois principais Angola e Brasil. Os produtos e marcas portuguesas exportados obtiveram um crescimento de 35%, conseguindo aumentar o peso em 6 p.p. versus o ano anterior.

Em 2013, consolidou-se assim este projecto, mantendo os dois objectivos inicialmente traçados: **i.** servir de veículo para empresas portuguesas que pretendam exportar os seus produtos; e **ii.** prestar mais serviço às marcas representadas nos mercados de exportação.

4.4.2.2. JERÓNIMO MARTINS RESTAURAÇÃO E SERVIÇOS (JMRS) E HUSSEL

MENSAGEM DO DIRECTOR-GERAL

JMRS

Em 2013, a JMRS e a Hussel tiveram, apesar da crise económica que o país atravessa, uma performance extraordinária. Finalizou-se a reestruturação do portefólio de lojas iniciado no ano anterior e os resultados das insígnias Jeronymo, Olá e Hussel superaram as nossas melhores expectativas com os crescimentos like-for-like a atingirem 0,5% nas cafetarias Jeronymo, 2,1% na Olá e 3,3% na Hussel. Em 2014 vamos voltar à expansão através destas três insígnias.

MISSÃO

Identificar, desenvolver e implementar conceitos de Restauração e Retalho Especializado cujas propostas de valor cumpram os critérios de rentabilidade do Grupo.

DESEMPENHO EM 2013

Durante o ano de 2013, a Companhia esteve focada na optimização do portfólio e reestruturação desta área de negócio. O ano encerrou com a Companhia a operar 67 lojas, de diferentes conceitos, e mais cinco franchisadas.

JERONYMO

2013 foi um ano importante para a consolidação do posicionamento da Jeronymo no mercado, dando continuidade ao plano de renovação da imagem da insígnia iniciado em 2011. Em 2013, a Companhia registou um desempenho positivo de vendas *like-for-like* (+0,5%) nas suas cafetarias, reflectindo um aumento do *ticket* médio que compensou a queda do número de visitas, como consequência da envolvente económica.

Durante o ano de 2013 foram realizadas as seguintes inovações e acções nas cafetarias e quiosques Jeronymo: **i.** comunicação de todas as campanhas e inovações no ponto de venda e no Facebook; **ii.** introdução de novos produtos na oferta da insígnia; **iii.** lançamento de novas bebidas no segmento Cappuccinos; e **iv.** criação de uma "Happy Hour" com ofertas durante este período.

A Jeronymo encerrou o ano com cinco quiosques e nove cafetarias. Foram encerrados um quiosque e duas cafetarias durante o ano.

OLÁ

A Olá registou em 2013 um desempenho positivo de vendas *like-for-like* (+2,1%), reflectindo a recuperação de tráfego nos centros comerciais face a 2012.

O bom desempenho de vendas no ano de 2013 é explicado, essencialmente, por três factores: **i.** aumento do *ticket* médio; **ii.** sucesso do lançamento da gama "Swirl Magnum 5 Kisses"; e **iii.** lançamento do cartão de fidelização.

Com o objectivo de manter e consolidar a sua actual liderança, para além do lançamento de novos produtos ao longo do ano, a Companhia desenvolveu em 2013 várias iniciativas: i. distribuição de cartões de fidelização; ii. acções promocionais na página do Facebook que registaram uma boa aceitação pelos utilizadores; e iii. lançamento de produtos temáticos, tais como o Swirl Páscoa e Swirl de Natal.

Em 2013, foram encerradas duas lojas. Actualmente, a insígnia opera 27 lojas mais cinco franchisadas, num total de 32 unidades.

JERONYMO

OLÁ

Interior café Jeronymo

4. DESEMPENHO DAS ÁREAS DE NEGÓCIO

JERONYMO FOOD WITH FRIENDS (JERONYMO FWF)

O restaurante Jeronymo FWF pretende responder às necessidades de um *target* urbano. Disponibiliza uma vasta oferta de receitas, onde se destacam as pastas frescas, as pizzas de massa fresca e os hambúrgueres, elaboradas na presença do cliente, num curto espaço de tempo, num ambiente moderno e único.

Com o objectivo de aumentar o tráfego no restaurante, foram desenvolvidas várias iniciativas ao longo do ano, que passaram pela comunicação através das redes sociais, acções de degustação e reforço da oferta do restaurante.

Em 2013, o desempenho do Jeronymo FWF continou a ser afectado negativamente pelo aumento da taxa de IVA no sector da restauração e pela diminuição do consumo fora de casa que se tem registado em Portugal, devido às condicionantes macroeconómicas.

Interior de Loja Hussel

HUSSEL

A Hussel, cadeia de Retalho Especializado de chocolates e produtos de confeitaria, registou em 2013 um sólido desempenho de vendas *like-for-like* (+3,3%), apesar da diminuição do poder de compra dos consumidores portugueses, a qual impactou mais directamente as categorias de produtos não essenciais. No que se refere ao *ticket* médio o crescimento foi de 4,4%, o que compensou a queda do número de visitas de 1,0%. A Companhia terminou o ano a operar 25 lojas.

Em 2013, a Companhia focou-se sobretudo em campanhas temáticas (São Valentim, Dia da Mulher, Dia do Pai, Páscoa, Dia da Mãe, Dia da Criança, Santos Populares, Regresso às Aulas e Natal), tendo tido uma aposta forte nestas datas, ao nível da variedade de oferta, com o lançamento de novos produtos. Estas campanhas tiveram boa adesão por parte dos consumidores e resultados claramente positivos. Toda a estratégica de comunicação assentou no ponto de venda, *website* e Face-book da marca.

JERONYMO FOOD WITH FRIENDS

HUSSEL Confiserie

5. PERSPECTIVAS PARA 2014

Espera-se que a actividade económica acelere, à medida que a consolidação fiscal se solidifique

5.1. CONJUNTURA MACROECONÓMICA INTERNACIONAL

De acordo com as projecções do relatório *World Economic Outlook* (WEO) do Fundo Monetário Internacional (FMI), publicado em Outubro de 2013, a economia mundial deverá apresentar, em 2014, um crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) de 3,6%. A projecção do crescimento para as economias avançadas é de 2,0% e para as economias emergentes e em desenvolvimento é de 5,1%.

Numa altura em que as maiores economias mundiais ainda estão a enfrentar falhas estruturais, o crescimento real do PIB de cada uma das economias apresentará desempenhos significativamente divergentes, resultado não só das grandes diferenças em termos de crescimento económico, bem como da posição de cada uma delas no ciclo económico.

O impulso para o crescimento mundial deverá ser, principalmente, suportado pelos Estados Unidos. Em 2014 espera-se que a actividade económica acelere, à medida que a consolidação fiscal se solidifique e as condições monetárias estabilizem. Estima-se que o crescimento do PIB mundial atinja 2,6%, ajudado por uma recuperação do sector imobiliário, por uma maior riqueza das famílias e por melhores condições dos empréstimos bancários.

A China e um número crescente de economias emergentes estão a sair de picos de crescimento cíclicos. As taxas de crescimento projectadas para estas economias estão muito acima dos aumentos previstos para as economias avançadas, mas abaixo dos níveis elevados observados nos últimos anos, tanto por razões conjunturais como estruturais. A taxa de crescimento prevista para a China em 2014 é de 7,3%, abaixo do crescimento registado nos últimos anos. Este abrandamento poderá afectar muitos países, em particular os exportadores de *commodities*.

O crescimento económico esperado para a Zona Euro é de 1,0%, após uma contracção de cerca de 0,4% em 2013. Embora a Zona Euro possa estar a sair da recessão, o crescimento previsto da actividade económica é ténue. Os indicadores de confiança sugerem que a actividade está perto da estabilização na periferia e em recuperação em apenas algumas das economias centrais. No entanto, a existência de antigos problemas, tais como o sistema financeiro fragmentado e os elevados níveis de dívida pública de muitas das economias europeias, pode desencadear novas crises, pelo que a redução significativa do ritmo de medidas de contenção orçamental é importante para assegurar o crescimento projectado. No entanto, apesar da redução de medidas de contenção orçamental, continuarão a verificar-se condições de crédito restritivas na periferia.

O desemprego permanecerá em níveis elevados em muitas das economias avançadas, bem como em várias economias emergentes, especialmente no Médio Oriente e no Norte de África. Mesmo nos Estados Unidos, em que se estima uma queda na taxa de desemprego, de 7,6% em 2013 para 7,4% em 2014, a mesma reflecte, em parte, a redução na participação da força de trabalho, em resultado das tendências demográficas. Na Zona Euro, o mercado de trabalho continuará a enfrentar dificuldades e a taxa de desemprego permanecerá em níveis recordes, podendo atingir 12,2% em 2014. Os países com as maiores taxas de desemprego continuarão a ser Espanha, Grécia e Chipre e, a seguir, Portugal. Nas economias emergentes e em desenvolvimento são esperados baixos níveis de desemprego, sustentados pelo crescimento da actividade económica.

A queda nos preços das *commodities* e a redução do crescimento económico pode diminuir a pressão sobre os preços. As últimas projecções para os preços de combustível e das restantes matérias-primas indiciam declínios, ainda que ligeiros, em 2014. Os preços dos alimentos apresentam riscos crescentes, principalmente em resultado de incertezas de abastecimento relacionadas com o clima e do aumento da procura em algumas regiões, especialmente na China.

Em 2014, a inflação deverá atingir 5% a 6% nas economias emergentes e em desenvolvimento e cerca de 1% a 2% nas economias avançadas. Na Zona Euro, tendo em conta a projecção de uma economia fraca e pressão sobre os salários na periferia, é previsto uma inflação de cerca de 1,5%.

A política fiscal nas economias avançadas será menos restritiva e será globalmente neutra nas economias emergentes e em desenvolvimento. Entre as economias avançadas, a contracção da política fiscal será menor na Zona Euro e nos Estados Unidos. No entanto, será parcialmente compensada por uma política orçamental mais restritiva no Japão.

A dívida pública continuará a ser muito elevada nas economias avançadas, reduzindo-se para cerca de 30% do PIB nas economias emergentes e em desenvolvimento. A sustentabilidade fiscal não será um dado adquirido e estes problemas continuarão a moldar a evolução da economia mundial nos próximos anos.

5. PERSPECTIVAS PARA 2014

5.2. TENDÊNCIAS INTERNACIONAIS DO SECTOR

Em 2014, a economia global deverá apresentar uma melhoria gradual, ainda que com crescimento modesto, inflação baixa e, provavelmente, com um menor potencial de crescimento a longo prazo. A Europa deverá regressar ao crescimento económico, mas a recuperação deverá ser lenta.

Esta conjuntura económica tem implicações directas na evolução do sector da Distribuição Alimentar. Espera-se, por um lado, que os operadores concentrem os seus esforços de expansão nas economias emergentes, onde as perspectivas de crescimento são mais atractivas e, por outro, adoptem uma abordagem mais prudente para novos investimentos, bem como estratégias de defesa e aumento das quotas de mercado nas economias desenvolvidas.

O sector de Retalho vive um período de aprendizagem e adaptação sem precedentes. O impacto que a facilidade de acesso às comunicações móveis tem sobre consumidores, mercados e empresas é um dos exemplos mais relevantes.

A estratégia multi-canal deverá direccionar os retalhistas para um entendimento mais profundo sobre que experiência o consumidor quer ao utilizar os diferentes canais.

Como complemento ao multi-canal, os principais operadores irão também procurar ter uma forte presença nas redes sociais de forma a compreenderem como melhorar a sua oferta, atendendo às necessidades de compra em constante mudança e aos novos padrões de consumo.

Os pagamentos através de redes móveis serão parte integrante da experiência de compra nos próximos anos, com os principais retalhistas a aceitarem cada vez mais este meio de pagamento.

As lojas de maiores dimensões continuam a ser o maior canal de venda. No entanto, o crescimento desacelerou e o maior foco tenderá a ser colocado em pequenos estabelecimentos, convenientemente localizados e complementados por uma oferta *online* mais ampla. Os operadores deverão seguir o consumidor e, para tal, necessitarão de uma abordagem mais flexível no que respeita à localização da loja e ao seu *design*.

RETALHO IRÁ REINVENTAR OS PROGRAMAS DE FIDELIZAÇÃO

Em 2014, os operadores deverão reforçar a sua aposta nos programas de fidelização. Os cartões de fidelização poderão ser substituídos por acções mais personalizadas através da ligação entre a informação obtida nas redes sociais e a análise aos padrões de compra do consumidor.

Em estreita ligação com os programas de fidelização, deverão ser também concentrados esforços no estudo e tratamento dos dados de compra. Estes dados e subsequentes análises permitirão aos operadores de Retalho uma melhor compreensão sobre perfis e preferências dos consumidores e, potencialmente, melhorar a experiência de compra. Ao analisar os padrões de tráfego nas lojas, estudar os dados de fidelização e observar os comportamentos sociais *online*, os operadores reforçarão a sua ligação aos consumidores.

5.3. PERSPECTIVAS PARA A POLÓNIA

COMPORTAMENTO DA ECONOMIA

Para 2014 espera-se que a economia polaca continue a tendência positiva de crescimento do PIB que iniciou no segundo semestre de 2013. Esta tendência acompanhará a melhoria generalizada da economia europeia, sobretudo da Alemanha, principal parceiro comercial da Polónia. As estimativas mais recentes para o crescimento do PIB em 2014 situam-se entre +2,3% e +2,8%.

O crescimento do PIB deverá ser sustentado por uma maior dinâmica nas exportações e pelo fortalecimento da procura interna. A reforma do sistema de pensões irá contribuir para uma redução da dívida pública e uma melhoria do défice orçamental, mas as responsabilidades implícitas com pensões públicas irão aumentar nos próximos anos. O desemprego deverá cair para 13%, 50 p.b. abaixo do registado em 2013.

O Parlamento aprovou o Orçamento de Estado para 2014 que visa conter a despesa pública, mas o défice deverá ficar acima de 3%, limite imposto pela União Europeia. O Orçamento de Estado para 2014 prevê um défice de cerca de 48 mil milhões de zlotys, ou seja, 3,6% do PIB, abaixo dos 4,1% previstos para 2013. As taxas de IVA permanecerão inalteradas em 2014, mas os impostos sobre o consumo, nomeadamente sobre o tabaco e bebidas alcoólicas, devem subir 5% e 15%, respectivamente.

No que respeita à política monetária, é expectável que o Conselho Monetário Polaco mantenha uma postura orientada para o crescimento económico, mantendo inalterada a taxa de referência durante o primeiro semestre do ano, dado

que a inflação está igualmente abaixo do nível de 2,5% definido pelo Banco Nacional Polaco.

Afigura-se difícil prever o comportamento da moeda polaca em 2014 devido à elevada volatilidade das taxas de câmbio. Espera-se que a taxa de câmbio permaneça acima de quatro zloty por euro no longo prazo, enquanto as expectativas de curto prazo estão fortemente dependentes da política de juros baixos da Reserva Federal dos Estados Unidos.

MERCADO DE RETALHO ALIMENTAR MODERNO NA POLÓNIA

Em resultado de perspectivas macroeconómicas mais favoráveis, o mercado de retalho deverá continuar a crescer, a um ritmo mais elevado do que o verificado em 2013.

A consolidação do segmento de Hipermercados continuará com a conclusão do processo de aquisição do Real pela Auchan. Espera-se, também, que as redes de *franchising* promovidas pelos principais operadores, permitindo aos donos de lojas independentes aproveitar o potencial desses grupos, continuem a progredir.

Cada vez mais, os canais tradicionais de distribuição irão coexistir com as vendas *online*, com o envolvimento das redes sociais e de soluções *click-and-collect*. Estas tendências irão requerer investimentos na cadeia de abastecimento bem como na estrutura logística.

O crescimento das compras *online* tem tornado os preços mais transparentes e facilitam a comparabilidade. O lançamento de produtos inovadores será um dos aspectos-chave para a diferenciação.

Os últimos anos foram caracterizados pelo desenvolvimento da Marca Própria no segmento médio e *premium*. Alguns operadores dos segmentos de supermercado e de conveniência duplicaram o seu sortido de Marca Própria, sendo expectável que mantenham esta tendência como resposta à racionalização do acto de compra pelos consumidores. Esta evolução no desenvolvimento de novas linhas de produtos pode conduzir à cooperação mais estreita entre fabricantes e retalhistas.

MERCADO DE RETALHO DE SAÚDE E BELEZA NA POLÓNIA

O mercado de Retalho de saúde e beleza na Polónia deverá continuar a expandir-se ao ritmo de 4 a 5% ao ano, durante os próximos dois anos, prevendo-se que atinja o valor global de 21,5 mil milhões de zlotys em 2015. O consumidor Polaco ainda gasta muito menos em produtos de saúde e beleza face à média da Europa Ocidental, revelando um potencial de crescimento do mercado.

Para além da expansão das cadeias organizadas da Distribuição Moderna de produtos de saúde e beleza, para as quais se espera que se aproximem de uma quota de 60% nos próximos três anos (dos actuais 45%), prevê-se que as actuais redes de *franchising*, bem como as associações e cooperativas de compras, continuem a sua expansão no mercado, com o objectivo de aprofundar os laços de colaboração (actualmente a maior rede de farmácias independentes é a Drogerie Laboo, com 470 lojas cooperantes).

A Distribuição *Online*, beneficiando das alterações do ritmo de vida dos consumidores, bem como do crescimento do número de utilizadores de internet, deverá promover o seu conceito de conveniência ligado à possibilidade de economia de tempo e fácil acesso a preços baixos. A previsão de crescimento deste canal atinge 20% ao ano, estimando-se que alcance vendas de mil milhões de zlotys em 2015.

De acordo com um estudo da PMR, a crescente consciência do consumidor polaco, bem como o aumento dos preços e do custo de vida, serão determinantes na definição das preferências de consumo. A tendência incidirá sobre a racionalização da compra, com produtos menos dispendiosos que garantam a qualidade.

Por outro lado, o consumidor permanecerá atento às novidades do mercado cosmético, porque mesmo em ambiente de crescimento económico contido, estes produtos são encarados como um pequeno luxo acessível.

5.4. PERSPECTIVAS PARA PORTUGAL

COMPORTAMENTO DA ECONOMIA

O processo de consolidação orçamental vai manter-se em 2014, através do PAEF, existindo ainda algumas dúvidas quanto às medidas finais que constarão no Orçamento de Estado para 2014, em resultado dos desafios à constitucionalidade de algumas normas inscritas no orçamento inicial.

A desalavancagem do sector privado, através do aumento dos impostos directos e indirectos vai manter-se, bem como as condições desfavoráveis do mercado de trabalho, prevendo-se, no entanto, um ligeiro crescimento do emprego de 0,5%.

As projecções do Boletim de Inverno do Banco de Portugal estimam um crescimento da economia portuguesa de 0,8% em 2014, após o recuo de 1,5% em 2013.

O crescimento da procura interna previsto para 2014 é de 0,1% (-2,7% em 2013), consequência também de uma redução da taxa de poupança das famílias portuguesas, e que tem subjacente um aumento do consumo privado de 0,3% (-2,0% em 2013), o qual deverá abranger a componente de bens não duradouros e duradouros, tendo estes últimos sofrido uma contracção muito significativa entre 2011 e 2012 (-36% em termos acumulados).

Em 2014, as exportações devem manter um crescimento estável (+5,5%) com uma ligeira redução do contributo dos serviços e uma redução mais acentuada do contributo de bens energéticos. Por outro lado, a componente de bens não energéticos deve aumentar em linha com a aceleração da procura externa destes bens.

Do lado das importações (+3,9%) é expectável um crescimento superior ao da procura global (+0,1%), suportado no crescimento de bens energéticos e material de transporte, após um aumento de 2,7% em 2013.

Após o adiamento nos últimos anos do investimento em capital produtivo (-20% entre 2011 e 2013), resultante das perspectivas de procura desfavoráveis e de elevada incerteza económica, é expectável uma evolução positiva do investimento em 2014 (+1%), face a uma queda de 8,4% em 2013. Este aumento do investimento deve ser comum ao sector empresarial e residencial. Por outro lado, o investimento público deverá apresentar um crescimento bastante limitado, em linha com o processo de consolidação orçamental.

5. PERSPECTIVAS PARA 2014

O rendimento disponível real da maioria das famílias deve manter-se em 2014, após a redução significativa verificada em 2013, reflexo do impacto das medidas de consolidação orçamental, destacando-se a incerteza que ainda se coloca sobre as medidas a aprovar para o Orçamento de Estado de 2014.

Para 2014, espera-se um quadro de moderação salarial em particular no sector público, mas também no sector privado, sendo, no entanto, possível que se verifiquem actualizações moderadas.

Num quadro de significativa recuperação dos níveis de confiança das famílias, é expectável uma moderada redução da taxa de poupança, na mesma medida da diminuição da preocupação das famílias com o seu orçamento familiar.

A capacidade de financiamento da economia portuguesa deve aumentar em 2014 e nos anos seguintes, sendo este um dos aspectos mais marcantes do processo de ajustamento dos últimos anos. Este aumento da capacidade de financiamento resulta, essencialmente, de um saldo favorável da balança corrente e de capital, como consequência do forte aumento das exportações e de alguns ganhos resultantes, essencialmente, da redução do preço do petróleo em euros.

A inflação deve atingir +0,8% em 2014 (+0,5% em 2013), como consequência do aumento ainda que moderado, da componente não energética (+1,4%), anulada parcialmente pela redução da componente energética, traduzindo a evolução do petróleo em euros.

O regresso de Portugal a um financiamento estável de mercado, no fim do programa de ajustamento, será um processo exigente, correspondendo não só ao estrito cumprimento dos compromissos assumidos pelo país, mas, principalmente, como condição indispensável à credibilidade do ajustamento económico a médio e longo prazo.

Durante o ano de 2014, as famílias com crédito bancário deverão continuar a beneficiar da taxa de juro Euribor em níveis mínimos, não sendo expectável qualquer alteração da taxa de juro de referência do Banco Central Europeu (BCE).

Apesar da melhoria prevista na evolução do PIB português e da possível, mas ligeira, recuperação do emprego, a taxa de desemprego em Portugal manter-se-á em níveis muito elevados.

MERCADO DE RETALHO ALIMENTAR MODERNO

Após um período de acentuada recessão (queda de cerca de 6% do PIB no período 2011-2013), projecções recentes apontam para uma estabilização, ou mesmo ligeira recuperação, da economia portuguesa em 2014, bem como uma estabilização do rendimento disponível e do consumo privado, após um período de fortes decréscimos.

Acredita-se que este será um período marcado ainda pelo processo de consolidação orçamental e por condições desfavoráveis no mercado de trabalho, pelo que a estas projecções acresce um factor de incerteza no que toca ao impacto nos consumidores portugueses.

Por este motivo, acredita-se que as famílias portuguesas continuarão a manter alguns dos comportamentos verificados no passado recente, nomeadamente de compras altamente racionais, para além do grande foco no preço, promoções relevantes e valorização da Marca Própria com melhor relação preço/qualidade.

Do ponto de vista do Retalho Alimentar Moderno prevê-se, por isso, a manutenção de um ambiente competitivo, com o preço e proximidade a destacarem-se como factores críticos de sucesso na escolha do consumidor.

MERCADO GROSSISTA ALIMENTAR

Para 2014 prevê-se a continuação do ambiente de austeridade para os consumidores portugueses, com a evidente transferência do consumo fora de casa para o consumo no lar.

Desta forma, ao nível da procura, é expectável que se continue a assistir a uma quebra do volume de negócios do canal HoReCa. A participação da selecção Portuguesa no mundial de futebol, poderá, no entanto, ser um motor de animação para o mercado da restauração.

No que respeita ao Retalho Tradicional, existe um conjunto de iniciativas e projectos de comércio integrado que irão, certamente, traduzir-se em efeitos positivos. O ambicioso plano de expansão das lojas Amanhecer terá também o seu contributo. Da mesma forma, irá assistir-se a uma renovação deste segmento, não só ao nível do parque de lojas, mas também no posicionamento que o Retalho Tradicional pretende ocupar no mercado, apresentando uma proposta de valor mais moderna, competitiva e melhor ajustada às necessidades do consumidor.

Considerando estas perspectivas, é expectável que, do lado da oferta, os operadores de *Cash & Carry* tenham mais um ano de elevada pressão concorrencial, lutando por manter a sua quota num mercado que continuará a diminuir.

5.5. PERSPECTIVAS PARA A COLÔMBIA

COMPORTAMENTO DA ECONOMIA

O desempenho da economia colombiana em 2014 estará dependente de vários factores, sendo os mais importantes os que resultarem das eleições legislativas e presidenciais, dos desenvolvimentos do processo de paz e dos níveis de recuperação económica de duas das principais economias mundiais (EUA e União Europeia).

Existem medidas já conhecidas a aplicar em 2014 que deverão influenciar positivamente o crescimento económico, como a continuação do processo de paz e o aumento de 4,5% do salário mínimo. Este último aspecto permitirá um aumento de recursos na economia que contribuirá para o crescimento do consumo e do comércio. A Colômbia alcançará, desta forma, a 2.ª posição no *ranking* dos países da aliança do pacífico (Chile, Colômbia, México e Peru), no que diz respeito ao salário mínimo.

O crescimento económico na Colômbia deverá ser de 4,7%, suportado pelo forte investimento no sector da construção e infra-estruturas e pelo aumento da actividade industrial. De acordo com as últimas estimativas do Banco Central Colombiano, a taxa de inflação deverá ser 3%.

Durante o segundo semestre de 2014, é provável um aumento da taxa de juro de referência do Banco Central do país, se se observar uma inflação estável e um bom desempenho económico.

MERCADO DE RETALHO ALIMENTAR MODERNO NA COLÔMBIA

Em 2014, o mercado de Retalho Alimentar deverá apresentar um bom desempenho, em resultado da situação económica, política e social positivas que se têm vindo a consolidar ao longo dos últimos anos.

Os acordos com os países da aliança do pacífico e com os EUA vão manter-se ou mesmo reforçar-se durante o ano de 2014, o que irá permitir que a Colômbia continue bastante acessível ao investimento estrangeiro. Esta abertura do mercado ajudará o desenvolvimento do sector do Retalho, contribuindo para o aumento da qualidade, nomeadamente no que respeita aos produtos oferecidos, com a entrada de novos produtos e serviços de maior valor acrescentado, melhor apresentação, mais eficientes e a preços mais competitivos.

Deve também ser tido em consideração o impacto do comércio *online* que, de acordo com a Câmara de Comércio Electrónico colombiano registou um aumento de 30% em 2013, atingindo 2,5 mil milhões de dólares, e cujas perspectivas para 2014 apontam para um crescimento semelhante.

5.6. PERSPECTIVAS PARA OS NEGÓCIOS DE JERÓNIMO MARTINS

Jerónimo Martins continuará a manter uma prudência financeira que privilegie a robustez do balanço e maximize a rentabilidade dos seus activos. O Grupo acredita que os negócios que opera têm propostas de valor diferenciadas, focadas em preço, qualidade e serviço ao consumidor e na eficiência de custos de operação e estão bem preparados para continuar a ter desempenhos acima dos respectivos mercados, à semelhança do verificado nos anos anteriores.

RETALHO ALIMENTAR NA POLÓNIA: BIEDRONKA

Na Polónia, o fortalecimento da posição de liderança da Biedronka continuará a ser uma prioridade. O plano de expansão inclui a abertura de cerca de 300 novas lojas em 2014, 30% das quais em grandes cidades, bem como a inauguração de três novos Centros de Distribuição. Em 2013, a Biedronka inaugurou duas lojas em Gdansk baseadas num novo conceito de loja, mais moderno e apelativo para o consumidor e com especial foco na eficiência energética. A implementação deste conceito decorrerá ao longo de 2014, direccionado para lojas em grandes cidades com localizações de elevada visibilidade.

A Companhia iniciará os testes de lojas de menor dimensão em grandes cidades, incluindo alguns ajustes no sortido, de modo a melhor responder às necessidades dos consumidores nos centros urbanos.

Para além da manutenção de um ritmo acelerado na abertura de novas lojas, a prioridade da Biedronka é continuar a crescer, numa base *like-for-like*, acima dos valores do mercado, aumentando igualmente a sua quota de mercado.

A Biedronka continuará focada na liderança de custos, de modo a manter a liderança de preço. Definindo como principal prioridade o crescimento de vendas, num ambiente mais competitivo, a Companhia estará concentrada em reforçar a sua liderança de preço no mercado.

RETALHO ALIMENTAR EM PORTUGAL: PINGO DOCE

2014 será para o Pingo Doce um ano em que as principais prioridades se centrarão por um lado, no aumento de vendas e correspondente aumento de quota de mercado e, por outro, na eficiência de custos de forma a aumentar a rentabilidade do negócio. Para atingir estas metas a Companhia deverá desenvolver a comunicação da sua proposta de valor, reforçar a diferenciação em Perecíveis e optimizar o sortido através do desenvolvimento da Marca Própria.

O Pingo Doce continuará a expandir o seu parque de lojas através de novas aberturas, quer sejam geridas pela Companhia, quer através da gestão por terceiros. Para 2014, está prevista a abertura de pelo menos 10 novas unidades.

MERCADO GROSSISTA ALIMENTAR EM PORTUGAL: RECHEIO

Em 2014, o Recheio pretende focar as suas prioridades em: **i.** alargar o espectro de clientes da Companhia; **ii.** consolidar a liderança no fornecimento do Retalho Tradicional e **iii.** garantir a competitividade em todas as áreas de negócio, potenciando sinergias entre os diferentes segmentos.

Em relação aos novos negócios, os principais objectivos são: **i.** potenciar a rentabilidade do negócio de *Food Service*; **ii.** abrir um mínimo de 50 lojas Amanhecer; e **iii.** entrar em novos mercados de exportação e consolidar as relações existentes.

Por outro lado, o Recheio tem também como objectivo o reforço da competitividade e eficiência das lojas, optimizando o sortido, reduzindo alguma complexidade e melhorando os processos.

5. PERSPECTIVAS PARA 2014

DESENVOLVIMENTO DE NOVOS NEGÓCIOS

Em 2014, a Hebe apostará no desenvolvimento e no ajustamento de áreas chave do modelo de negócio, como é o caso de: **i.** optimização do sortido; **ii.** desenvolvimento do sortido de Marca Própria; **iii.** desenvolvimento da percepção e do posicionamento no *mass market*; e **iv.** construção da infra-estrutura e da cadeia logística. Em 2014, a Hebe está a planear abrir pelo menos 50 lojas.

Em 2014, a Ara continuará focada na abertura de, pelo menos, mais 50 novas lojas na região do Eixo Cafeteiro e a sua prioridade passará pelo aumento da notoriedade e da atractividade da marca Ara, que quer ver associada a alegria e preços imbatíveis. Paralelamente, continuar-se-á o trabalho de alargamento da gama de produtos de Marca Própria, bem como de inovação ao nível do sortido, por forma a ir construindo um património de confiança e credibilidade junto do consumidor colombiano.

INDÚSTRIA E SERVIÇOS EM PORTUGAL

Para 2014, o principal objectivo da Unilever Jerónimo Martins é continuar a crescer vendas, aumentando a quota de mercado e mantendo o foco em algumas categorias-chave. A Companhia pretende investir na categoria de *Personal Care*, sobretudo no segmento 'Cabelos', onde foi identificado um elevado potencial de crescimento. O foco passará também por crescer em volume e em quota na categoria de Detergentes para Limpeza de Roupa e na categoria Gelados *Out-of-Home*, onde o mercado tem registado uma contracção. Ao nível da rentabilidade, a Companhia continuará a sua política de forte contenção de custos, procedendo, ao mesmo tempo, a uma simplificação de processos e portefólio. Desta forma, será possível obter ganhos de produtividade e eficiência que contribuam para o crescimento sustentado da margem EBITDA.

A principal prioridade da Gallo Worldwide para 2014 é continuar a crescer vendas, tendo em conta a perspectiva de ter condições favoráveis a nível de matéria-prima. Mantém-se a aposta na consolidação de posicionamento da marca e aumento de quota de mercado no Brasil. Adicionalmente, a Companhia irá estar focada no mercado angolano onde se pretende dar continuidade ao trabalho desenvolvido em 2013 e apostar no crescimento de vendas, e na China, onde a Companhia efectuou durante o ano uma revisão do modelo de negócio e pretende colocar em prática as estratégias pré-definidas.

2014 será um ano dinâmico para a JMDPC. No mercado doméstico, a Companhia focar-se-á no crescimento e/ou reforço da liderança das marcas que já representa, sem nunca perder de vista a importância da concretização da representação de novas marcas. Na exportação, a Companhia tem como objectivo principal aumentar o peso dos produtos e marcas Portuguesas nas suas vendas, não só através do desenvolvimento dos mercados onde já está presente, mas também da entrada em novos mercados estratégicos.

Por seu lado, após a reformulação do parque de lojas e do portefólio de conceitos durante os anos anteriores, em 2014 a JMRS irá voltar à expansão através das insígnias Jeronymo, Olá e Hussel. O foco estará sempre na melhoria da rentabilidade do negócio através da racionalização da estrutura de custos e crescimentos sustentáveis de vendas. *

*
Fontes Consultadas:
World Economic Outlook do FMI; Eurostat; Boletins Económicos do Banco de Portugal; Ministério das Finanças de Portugal; Instituto Nacional de Estatística (INE); Boletins Económicos do Banco Nacional da Polónia; *Central Statistical Office* (GUS); Banco de la República (Banco Central Colombiano); Departamento Administrativo Nacional de Estatística da Colômbia (DANE); *Business Monitor International* (BMI); BBVA; *Planet Retail*; Deloitte; TNS; Nielsen e PMR Research.

6. FACTOS SUBSEQUENTES

Até à data de conclusão deste relatório não ocorreram factos significativos que não se encontrem reflectidos nas Demonstrações Financeiras.

7. PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS

No exercício de 2013, Jerónimo Martins, SGPS, S.A. apresentou um lucro consolidado de 382.256.238 euros e um lucro nas contas individuais de 242.861.469,91 euros.

Atendendo à política de distribuição de dividendos descrita no capítulo do Governo da Sociedade, o Conselho de Administração propõe aos Senhores Accionistas que os resultados líquidos do exercício sejam aplicados da seguinte forma:

Reserva Legal	12.143.073,50 euros
Reservas Livres	39.045.959,31 euros
Dividendos	191.672.437,10 euros

Esta proposta representa o pagamento de um **dividendo bruto de 0,305** euros por acção, excluindo-se as acções próprias em carteira.

Lisboa, 25 de Fevereiro de 2014

O Conselho de Administração

8. ANEXO AO RELATÓRIO CONSOLIDADO DE GESTÃO

INFORMAÇÃO SOBRE A PARTICIPAÇÃO DOS MEMBROS DOS ÓRGÃOS DE ADMINISTRAÇÃO E DE FISCALIZAÇÃO NO CAPITAL DA EMPRESA

(De acordo com o disposto no n.º 5 do artigo 447.º do Código das Sociedades Comerciais)

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Membros do Conselho de Administração	Posição em 31.12.12		Acréscimos no exercício		Diminuições no exercício		Posição em 31.12.13	
	Acções	Obrigações	Acções	Obrigações	Acções	Obrigações	Acções	Obrigações
Elísio Alexandre Soares dos Santos [1]	156.531	-	34.445	-	-	-	190.976[4]	-
Pedro Manuel de Castro Soares dos Santos [2]	216.305	-	19.500	-	-	-	235.805	-
Alan Johnson [3]	14.450	-	6.950	-	-	-	21.400	-
António Mendo Castel-Branco Borges	-	-	-	-	-	-	-	-
António Pedro de Carvalho Viana-Baptista	-	-	-	-	-	-	-	-
Hans Eggerstedt	19.700	-	-	-	-	-	19.700	-
José Manuel da Silveira e Castro Soares dos Santos	-	-	-	-	-	-	-	-
Nicolaas Pronk	-	-	-	-	-	-	-	-
Andrzej Szlezak	n.a.	-	-	-	-	-	-	-
Sérgio Tavares Rebelo	n.a.	-	-	-	-	-	-	-
Francisco Seixas da Costa	n.a.	-	-	-	-	-	-	-

[1] As 34.445 acções foram adquiridas em: 15.000 acções em 14/05/2013, pelo preço unitário de 16,945 euros, 12.500 acções em 31/07/2013, pelo preço unitário de 14,849 euros e 6.945 acções em 08/08/2013, pelo preço médio unitário de 14,354 euros.

[2] As 19.500 acções foram adquiridas em 01/03/2013, pelo preço unitário de 15,440 euros.

[3] As 6.950 acções foram adquiridas em 07/08/2013, pelo preço unitário de 14,30 euros.

[4] Esta posição refere-se à data da cessação de funções, a 18 de Dezembro de 2013.

8. ANEXO AO RELATÓRIO CONSOLIDADO DE GESTÃO

REVISOR OFICIAL DE CONTAS

O Revisor Oficial de Contas, PricewaterhouseCoopers & Associados, SROC, Lda., não detinha quaisquer acções e obrigações, em 31 de Dezembro de 2013, não tendo realizado, durante este ano, transacções com quaisquer títulos de Jerónimo Martins, SGPS, S.A..

LISTA DE TRANSACÇÕES DE DIRIGENTES E DE PESSOAS COM ESTES ESTREITAMENTE RELACIONADAS

Jerónimo Martins, SGPS, S.A., vem, no cumprimento do número 7 do artigo 14.º do Regulamento da CMVM 5/2008 informar sobre todas as transacções efectuadas pelos Dirigentes da Sociedade durante o ano de 2013.

ASTECK S.A.

Data	Natureza	Código ISIN	Volume	Preço
13-05-2013	Venda*	PTJMT0AE0001	31.464.750	16,600
Total			**31.464.750**	

* Transacção realizada fora de mercado regulamentado, mediante uma oferta privada através de um procedimento de "*accelerated book building*".

E. ALEXANDRE SOARES DOS SANTOS

Data	Natureza	Código ISIN	Volume	Preço	Local
14-05-2013	Compra	PTJMT0AE0001	15.000	16,945	Euronext Portugal
31-07-2013	Compra	PTJMT0AE0001	12.500	14,849	Euronext Portugal
08-08-2013	Compra	PTJMT0AE0001	403	14,320	Euronext Portugal
08-08-2013	Compra	PTJMT0AE0001	500	14,335	Euronext Portugal
08-08-2013	Compra	PTJMT0AE0001	438	14,340	Euronext Portugal
08-08-2013	Compra	PTJMT0AE0001	645	14,340	Euronext Portugal
08-08-2013	Compra	PTJMT0AE0001	321	14,345	Euronext Portugal
08-08-2013	Compra	PTJMT0AE0001	510	14,345	Euronext Portugal
08-08-2013	Compra	PTJMT0AE0001	458	14,345	Euronext Portugal
08-08-2013	Compra	PTJMT0AE0001	500	14,355	Euronext Portugal
08-08-2013	Compra	PTJMT0AE0001	500	14,365	Euronext Portugal
08-08-2013	Compra	PTJMT0AE0001	2.500	14,370	Euronext Portugal
08-08-2013	Compra	PTJMT0AE0001	170	14,380	Euronext Portugal
Total			**34.445**		

PEDRO MANUEL DE CASTRO SOARES DOS SANTOS

Data	Natureza	Código ISIN	Volume	Preço	Local
01-03-2013	Compra	PTJMT0AE0001	19.500	15,440	Euronext Portugal
Total			**19.500**		

ALAN JOHNSON

Data	Natureza	Código ISIN	Volume	Preço	Local
07-08-2013	Compra	PTJMT0AE0001	6.950	14,300	Euronext Portugal
Total			**6.950**		

LISTA DOS TITULARES DE PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS A 31 DE DEZEMBRO DE 2013

(De acordo com o disposto no número 4 do artigo 448.º do Código das Sociedades Comerciais e na alínea b) do número 1 do artigo 8 do Regulamento da CMVM n.º 5/2008)

Accionista	N.º de Acções detidas	% Capital	N.º Direitosde Voto	% dos Direitosde Voto*
Sociedade Francisco Manuel dos Santos, SGPS, S.A. Através da Sociedade Francisco Manuel dos Santos, B.V.	353.260.814	56,136%	353.260.814	56,136%
Heerema Holding Company Inc. Através da Sociedade Asteck, S.A.	31.464.750	5,000%	31.464.750	5,000%
Carmignac Gestion Directamente	16.859.313	2,679%	16.859.313	2,679%
BNP Paribas Através de Fundos de Investimento por si geridos	13.536.757	2,151%	12.604.860	2,006%
BlackRock Inc. Através de Fundos de Investimento por si geridos	12.694.453	2,017%	12.694.453	2,017%

Fonte: Últimas comunicações efectuadas pelos titulares de participações qualificadas à Jerónimo Martins, SGPS, S.A..
* Calculado com base na totalidade das acções de acordo com a alínea b do n.º3 do artigo 16º do Código dos Valores Mobiliários.

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

3

3

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

Demonstrações Financeiras Consolidadas 74
Declaração do Conselho de Administração 144
Certificação Legal de Contas e Relatório de Auditoria 145
Relatório e Parecer da Comissão de Auditoria 146

Inovámos no apoio aos produtores locais

Fomos pioneiros no lançamento de vinhos de Marca Própria. Em 15 anos, multiplicámos por sete as quantidades compradas.

Polónia

Na Polónia, todo o peixe comercializado foi adquirido a fornecedores locais, com especial destaque para o salmão, truta, carpa e robalo.

2013

Comprar com Responsabilidade

Angus Beef

Produção de carne Angus Beef em território nacional.

Redução da pegada carbónica do produto

10 Dias

Reduzimos os prazos de pagamentos aos agricultores portugueses para 10 dias.

Em 2013, sete vinhos Pingo Doce foram galardoados no *Concours Mondial de Bruxelles* e no *International Wine Challenge*.

Práticas mais Sustentáveis

Na Colômbia, a grande aceitação da entrada de Jerónimo Martins levou os fornecedores a investirem em paletes e caixas expositoras de cartão em vez das tradicionais de plástico, contribuindo para a eficiência de processos.

Produção nacional

85%

Produtos adquiridos a fornecedores locais

Em igualdade de condições e sempre que possível, preferimos comprar produtos nacionais.

Em Portugal, cerca de 85% dos produtos comercializados nas nossas lojas são adquiridos a fornecedores locais e, na Polónia, e na Colômbia, esse número ascende a mais de 90% na área alimentar.

Política de Compras Sustentáveis

Estamos conscientes da importância do papel do sector da Distribuição na abordagem ao desafio da sustentabilidade e procuramos incorporar preocupações éticas e ambientais nas nossas cadeias de abastecimento com vista a minorar, de forma gradual e sustentada, os impactes das nossas actividades.

1. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS RESULTADOS POR FUNÇÕES PARA OS ANOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013 E 2012

(milhares de euros)	Notas	Dezembro 2013	Dezembro 2012(*)	4.º Trimestre 2013	4.º Trimestre 2012(*)
Vendas e prestações de serviços	3	11.829.308	10.683.123	3.130.021	2.883.322
Custo das vendas	4	(9.288.682)	(8.337.453)	(2.451.263)	(2.248.047)
Margem		**2.540.626**	**2.345.670**	**678.758**	**635.275**
Custos de distribuição	5	(1.812.161)	(1.643.481)	(491.382)	(433.347)
Custos administrativos	5	(200.611)	(183.727)	(48.014)	(49.492)
Resultados operacionais não usuais	10.1	(2.811)	(16.405)	(2.738)	(3.476)
Resultados operacionais		**525.043**	**502.057**	**136.624**	**148.960**
Custos financeiros líquidos	7	(38.849)	(29.855)	(8.857)	(8.901)
Ganhos em *joint-ventures* e associadas	15	18.838	13.302	5.137	6
Ganhos/perdas em outros investimentos	10.2	(1.651)	(2.840)	(1.676)	(2.840)
Resultados antes de impostos		**503.381**	**482.664**	**131.228**	**137.225**
Imposto sobre o rendimento do exercício	9	(110.839)	(116.338)	(32.673)	(46.195)
Resultados líquidos antes de interesses que não controlam		**392.542**	**366.326**	**98.555**	**91.030**
Atribuível a:					
Interesses que não controlam		10.286	5.864	(3.182)	2.108
Aos accionistas de Jerónimo Martins		**382.256**	**360.462**	**101.737**	**88.922**
Resultado básico e diluído por acção – euros	23	0,6083	0,5736	0,1619	0,1415

Para ser lido em conjunto com as notas às demonstrações financeiras consolidadas em anexo
(*) Reexpresso – ver nota 2

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS RENDIMENTOS INTEGRAIS PARA OS ANOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013 E 2012

(milhares de euros)	Dezembro 2013	Dezembro 2012(*)	4.º Trimestre 2013	4.º Trimestre 2012(*)
Resultados líquidos	**392.542**	**366.326**	**98.555**	**91.030**
Outros rendimentos integrais:				
Itens que não serão reclassificados para resultados				
Reavaliações de activos fixos	(16.859)	(4.970)	(17.495)	(4.970)
Remensuração de responsabilidade com benefícios de empregado	(1.256)	(130)	(1.256)	(130)
	(18.115)	**(5.100)**	**(18.751)**	**(5.100)**

(milhares de euros)	Dezembro 2013	Dezembro 2012(*)	4.º Trimestre 2013	4.º Trimestre 2012(*)
Itens que poderão ser reclassificados para resultados				
Diferenças de conversão cambial	(11.363)	66.180	14.228	6.015
Variação do justo valor dos instrumentos de cobertura de fluxos de caixa	2.168	2.271	(209)	1.454
Variação do justo valor dos instrumentos de cobertura de operações estrangeiras	(5.427)	(10.514)	(3.771)	(3.651)
Justo valor de activos financeiros disponíveis para venda	186	(124)	143	22
Ganhos/perdas em *joint-ventures* e associadas	(1.083)	176	(1.083)	176
	(15.519)	**57.989**	**9.308**	**4.016**
Outros rendimentos integrais, líquidos de imposto	**(33.634)**	**52.889**	**(9.443)**	**(1.084)**
Total de rendimentos integrais	**358.908**	**419.215**	**89.112**	**89.946**
Atribuível a:				
Interesses que não controlam	2.393	5.530	(11.359)	1.184
Accionistas de Jerónimo Martins	356.515	413.685	100.471	88.762
Total de rendimentos integrais	**358.908**	**419.215**	**89.112**	**89.946**

Para ser lido em conjunto com as notas às demonstrações financeiras consolidadas em anexo
(*) Reexpresso – ver nota 2

BALANÇO CONSOLIDADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013, 31 DE DEZEMBRO DE 2012 E 1 DE JANEIRO DE 2012

(milhares de euros)	Notas	31 de Dezembro de 2013	31 de Dezembro de 2012(*)	1 de Janeiro de 2012(*)
Activo				
Activos fixos tangíveis	11	2.782.821	2.571.705	2.276.309
Propriedades de investimento	13	47.471	49.336	52.128
Activos intangíveis	12	805.849	794.350	736.751
Partes de capital em *joint-ventures* e associadas	15	81.431	77.357	81.634
Activos financeiros disponíveis para venda	16	1.208	1.022	6.134
Devedores e acréscimos e diferimentos	19	87.999	96.351	85.393
Instrumentos financeiros derivados	14	-	-	10
Impostos diferidos activos	18.1	51.013	52.133	56.384
Total de activos não correntes		**3.857.792**	**3.642.254**	**3.294.743**
Existências	17	574.992	474.056	370.210
Impostos a recuperar	18.3	53.455	47.652	27.784
Devedores e acréscimos e diferimentos	19	241.249	232.677	151.589
Caixa e equivalentes de caixa	20	371.671	375.072	527.247
Total de activos correntes		**1.241.367**	**1.129.457**	**1.076.830**
Total do activo		**5.099.159**	**4.771.711**	**4.371.573**

1. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

(milhares de euros)	Notas	31 de Dezembro de 2013	31 de Dezembro de 2012(*)	1 de Janeiro de 2012(*)
Capital próprio e passivo				
Capital	22.3	629.293	629.293	629.293
Prémios de emissão	22.3	22.452	22.452	22.452
Acções próprias	22.4	(6.060)	(6.060)	(6.060)
Reservas de reavaliação e outras reservas	22.1	27.312	52.125	(1.162)
Resultados retidos	22.2	709.661	513.721	476.338
		1.382.658	**1.211.531**	**1.120.861**
Interesses que não controlam	33.1	**266.604**	**290.395**	**300.824**
Total do capital próprio		**1.649.262**	**1.501.926**	**1.421.685**
Empréstimos obtidos	24	369.073	570.781	385.452
Instrumentos financeiros derivados	14	2.953	10.977	8.785
Benefícios concedidos a empregados	25	37.464	33.961	32.932
Proveitos diferidos – subsídios do Estado		861	885	910
Provisões para riscos e encargos	26	77.949	99.859	84.438
Impostos diferidos passivos	18.1	77.750	81.376	67.619
Total de passivos não correntes		**566.050**	**797.839**	**580.136**
Credores e acréscimos e diferimentos	27	2.405.028	2.232.472	1.932.835
Instrumentos financeiros derivados	14	15.599	4.958	4.038
Empréstimos obtidos	24	324.716	107.406	328.320
Impostos a pagar	18.3	138.479	127.085	104.534
Proveitos diferidos – subsídios do Estado		25	25	25
Total de passivos correntes		**2.883.847**	**2.471.946**	**2.369.752**
Total do capital próprio e passivo		**5.099.159**	**4.771.711**	**4.371.573**

Para ser lido em conjunto com as notas às demonstrações financeiras consolidadas em anexo
(*) Reexpresso - ver nota 2

DEMONSTRAÇÃO DE ALTERAÇÕES NO CAPITAL PRÓPRIO CONSOLIDADO

(milhares de euros)		Capital próprio atribuível aos accionistas de Jerónimo Martins, SGPS, S.A.							
	Notas	Capital	Prémios de emissão de acções	Acções próprias	Reservas reavaliação e outras reservas	Resultados retidos	Total	Interesses que não controlam	Total do capital próprio
Saldo em 1 de Janeiro de 2012 (*)		**629.293**	**22.452**	**(6.060)**	**(1.162)**	**476.338**	**1.120.861**	**300.824**	**1.421.685**
Variações no Capital Próprio em 2012 (*)									
Diferença de conversão cambial do exercício de 2012	22.1				66.180		66.180		66.180
Reavaliações de activos fixos: - Do exercício de 2012	22.1				(3.431)		(3.431)	(1.539)	(4.970)
Alterações em partes de capital em *joint-ventures* e associados					104	72	176		176
Variação do justo valor de instrumentos de cobertura	22.1				1.072		1.072	1.199	2.271
Variação do justo valor de instrumentos de cobertura de operações estrangeiras	22.1				(10.514)		(10.514)		(10.514)
Variação do justo valor de activos financeiros disponíveis para venda	22.1				(124)		(124)		(124)
Remensuração de responsabilidades com benefícios de empregado						(136)	(136)	6	(130)
Outros rendimentos integrais					53.287	(64)	53.223	(334)	52.889
Resultado do exercício de 2012						360.462	360.462	5.864	366.326
Total de rendimentos integrais					**53.287**	**360.398**	**413.685**	**5.530**	**419.215**
Dividendos						(323.015)	(323.015)	(15.959)	(338.974)
Saldo em 31 de Dezembro de 2012 (*)		**629.293**	**22.452**	**(6.060)**	**52.125**	**513.721**	**1.211.531**	**290.395**	**1.501.926**
Variações no Capital Próprio em 2013									
Diferença de conversão cambial do exercício de 2013	22.1				(11.363)		(11.363)		(11.363)
Reavaliações de activos fixos: - Do exercício de 2013	22.1				(8.497)		(8.497)	(8.362)	(16.859)
Alterações em partes de capital em *joint-ventures* e associados					(1.351)	268	(1.083)		(1.083)
Variação do justo valor de instrumentos de cobertura	22.1				1.639		1.639	529	2.168
Variação do justo valor de instrumentos de cobertura de operações estrangeiras	22.1				(5.427)		(5.427)		(5.427)
Variação do justo valor de activos financeiros disponíveis para venda	22.1				186		186		186
Remensuração de responsabilidades com benefícios de empregado						(1.196)	(1.196)	(60)	(1.256)

1. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

(milhares de euros)		Capital próprio atribuível aos accionistas de Jerónimo Martins, SGPS, S.A.							
	Notas	Capital	Prémios de emissão de acções	Acções próprias	Reservas reavaliação e outras reservas	Resultados retidos	Total	Interesses que não controlam	Total do capital próprio
Outros rendimentos integrais					(24.813)	(928)	(25.741)	(7.893)	(33.634)
Resultado do exercício de 2013						382.256	382.256	10.286	392.542
Total de rendimentos integrais					**(24.813)**	**381.328**	**356.515**	**2.393**	**358.908**
Dividendos	22.5					(185.388)	(185.388)	(26.184)	(211.572)
Saldo em 31 de Dezembro de 2013		**629.293**	**22.452**	**(6.060)**	**27.312**	**709.661**	**1.382.658**	**266.604**	**1.649.262**

Para ser lido em conjunto com as notas às demonstrações financeiras consolidadas em anexo
(*) Reexpresso – ver nota 2

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS FLUXOS DE CAIXA PARA OS ANOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013 E 2012

(milhares de euros)	Notas	2013	2012(*)
Actividades operacionais			
Recebimentos de clientes		13.294.761	11.959.856
Pagamentos aos fornecedores		(11.600.260)	(10.355.201)
Pagamentos ao pessoal		(850.628)	(798.293)
Caixa gerada pelas operações	21	843.873	806.362
Juros pagos		(38.103)	(41.786)
Imposto sobre o rendimento pago		(120.656)	(96.706)
Fluxos de caixa de actividades operacionais		**685.114**	**667.870**
Actividades de investimento			
Alienação de activos fixos tangíveis		6.294	6.047
Alienação de activos intangíveis		172	518
Alienação de investimentos financeiros disponíveis para venda e propriedades de investimento		150	-
Juros recebidos		2.640	7.386
Dividendos recebidos		13.717	17.792
Aquisição de activos fixos tangíveis		(485.278)	(455.028)
Aquisição de activos financeiros disponíveis para venda e de propriedades de investimento		-	(3)
Aquisição de activos intangíveis		(33.127)	(34.101)
Fluxos de caixa de actividades de investimento		**(495.432)**	**(457.389)**

(milhares de euros)	Notas	2013	2012(*)
Actividades de financiamento			
Recebimentos relativos a outros empréstimos		233.762	290.896
Pagamentos de empréstimos		(210.375)	(330.076)
Pagamentos de dividendos	22.5	(211.572)	(338.974)
Fluxos de caixa de actividades de financiamento		**(188.185)**	**(378.154)**
Variação líquida de caixa e equivalentes de caixa		**1.497**	**(167.673)**
Movimentos de caixa e equivalentes			
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício		375.072	527.247
Variação líquida de caixa e equivalentes de caixa		1.497	(167.673)
Efeito das variações cambiais		(4.898)	15.498
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	**20**	**371.671**	**375.072**

Para ser lido em conjunto com as notas às demonstrações financeiras consolidadas em anexo
(*) Reexpresso – ver nota 2

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS FLUXOS DE CAIXA PARA O PERÍODO INTERCALAR

(milhares de euros)	Dezembro 2013	Dezembro 2012(*)	4.º Trimestre 2013	4.º Trimestre 2012(*)
Fluxos de caixa de actividades operacionais	685.114	667.870	126.603	186.753
Fluxos de caixa de actividades de investimento	(495.432)	(457.389)	(139.668)	(134.668)
Fluxos de caixa de actividades de financiamento	(188.185)	(378.154)	(78.214)	(197.982)
Variação líquida de caixa e equivalentes de caixa	1.497	(167.673)	(91.279)	(145.897)

(*) Reexpresso – ver nota 2

ÍNDICE DAS NOTAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

1. ACTIVIDADE 81
2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS 81
3. REPORTE POR SEGMENTOS DE ACTIVIDADE 102
4. CUSTOS DAS VENDAS 103
5. CUSTOS DE DISTRIBUIÇÃO E ADMINISTRATIVOS 104
6. CUSTOS COM O PESSOAL 104
7. CUSTOS FINANCEIROS LÍQUIDOS 105
8. INSTRUMENTOS FINANCEIROS 105
9. IMPOSTO RECONHECIDO NA DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS 106
10. RESULTADOS OPERACIONAIS NÃO USUAIS E PERDAS EM OUTROS INVESTIMENTOS 107
11. ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS 107
12. ACTIVOS INTANGÍVEIS 111
13. PROPRIEDADES DE INVESTIMENTO 113
14. INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVADOS 114
15. PARTES DE CAPITAL EM *JOINT-VENTURES* E ASSOCIADAS 116
16. ACTIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA 116
17. EXISTÊNCIAS 117
18. IMPOSTOS 117
19. DEVEDORES E ACRÉSCIMOS E DIFERIMENTOS 120
20. CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA 122
21. CAIXA GERADA PELAS OPERAÇÕES 122
22. CAPITAL E RESERVAS 123
23. RESULTADO POR ACÇÃO 125
24. EMPRÉSTIMOS OBTIDOS 125
25. BENEFÍCIOS DOS EMPREGADOS 129
26. PROVISÕES E AJUSTAMENTOS PARA O VALOR DE REALIZAÇÃO 132
27. CREDORES E ACRÉSCIMOS E DIFERIMENTOS 132
28. GARANTIAS 133
29. LOCAÇÃO OPERACIONAL 133
30. COMPROMISSOS DE CAPITAL 134
31. CONTINGÊNCIAS 134
32. PARTES RELACIONADAS 138
33. COMPANHIAS SUBSIDIÁRIAS 139
34. INTERESSES EM *JOINT-VENTURES* E ASSOCIADAS 141
35. INFORMAÇÕES ADICIONAIS EXIGIDAS POR DIPLOMAS LEGAIS 143
36. EVENTOS SUBSEQUENTES À DATA DO BALANÇO 143
DECLARAÇÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO 144
CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS E RELATÓRIO DE AUDITORIA SOBRE A INFORMAÇÃO FINANCEIRA CONSOLIDADA 145
RELATÓRIO E PARECER DA COMISSÃO DE AUDITORIA 146

1. ACTIVIDADE

Jerónimo Martins, SGPS, S.A. (JMH) é a empresa-mãe de Jerónimo Martins (Grupo) e está sediada em Lisboa.

Jerónimo Martins é um Grupo de Distribuição Alimentar, com posições de liderança de mercado na Polónia e em Portugal. Em Março de 2013, o Grupo Jerónimo Martins inaugurou as primeiras lojas na Colômbia, terceira geografia onde actualmente opera. Em 31 de Dezembro de 2013, o Grupo emprega 76.810 empregados (em 31 de Dezembro de 2012 eram 68.554).

Sede Social: Largo Monterroio Mascarenhas, n.º1 – 9.º andar - 1099-081 Lisboa

Capital Social: 629.293.220 euros

Número Comum de Matrícula na C.R.C. de Lisboa e de Pessoa Colectiva: 500 100 144

A JMH está cotada na NYSE Euronext Lisboa (anterior Bolsa de Valores de Lisboa e Porto) desde 1989.

O capital social é composto por 629.293.220 acções ordinárias (2012: 629.293.220 acções), tendo todas as acções um valor nominal de um euro.

Estas demonstrações financeiras consolidadas foram aprovadas pelo Conselho de Administração no dia 25 de Fevereiro de 2014.

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

As políticas contabilísticas mais significativas utilizadas na preparação destas demonstrações financeiras consolidadas encontram-se descritas abaixo. Estas políticas foram aplicadas de forma consistente nos períodos comparativos, excepto quando referido em contrário.

2.1. BASES DE APRESENTAÇÃO

Os valores apresentados, salvo indicação em contrário, são expressos em milhares de euros (m EUR).

Os montantes relativos aos trimestres, bem como as correspondentes variações, não se encontram auditados.

As demonstrações financeiras consolidadas da JMH foram preparadas em conformidade com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) tal como adoptadas na União Europeia, à data de 31 de Dezembro de 2013.

As demonstrações financeiras consolidadas da JMH foram preparadas segundo o princípio do custo histórico excepto no que respeita a terrenos incluídos em activos fixos tangíveis, propriedades de investimento, instrumentos financeiros derivados, activos financeiros ao justo valor através de resultados e activos financeiros disponíveis para venda onde se incluem as partes de capital referidas na nota 2.8, os quais se encontram registados ao respectivo justo valor (valor de mercado).

A preparação de demonstrações financeiras em conformidade com os princípios contabilísticos geralmente aceites requer o uso de estimativas e assunções que afectam as quantias reportadas de activos e passivos, assim como as quantias reportadas de proveitos e custos durante o período de reporte. Apesar destas estimativas serem baseadas no melhor conhecimento da gestão em relação aos eventos e acções correntes, em última análise, os resultados reais podem diferir dessas estimativas. No entanto, é convicção da gestão que as estimativas e assunções adoptadas não incorporam riscos significativos que possam causar, no decurso do próximo exercício, ajustamentos materiais ao valor dos activos e passivos (nota 2.25).

A gestão de riscos financeiros encontra-se detalhada no Capítulo do Governo da Sociedade.

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

ALTERAÇÃO DE POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS E BASES DE APRESENTAÇÃO:

2.1.1 NOVAS NORMAS, ALTERAÇÕES E INTERPRETAÇÕES ADOPTADAS PELO GRUPO

No ano de 2012 e 2013 foram emitidos pela União Europeia (EU) os seguintes Regulamentos, os quais foram adoptados pelo Grupo no exercício de 2013:

Regulamento da UE	Norma do IASB ou Interpretação do IFRIC adoptada pela União Europeia	Emitida em	Aplicação obrigatória nos exercícios iniciados em ou após
Regulamento n.º 475/2012	IAS 1 Apresentação de demonstrações financeiras: Apresentação de itens em outros rendimentos integrais (alterações)	Junho 2011	1 Julho 2012
Regulamento n.º 475/2012	IAS 19 Benefícios de empregados (revista)	Junho 2011	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 1254/2012	IFRS 10 demonstrações financeiras consolidadas (nova)	Maio 2011	1 Janeiro 2014[1]
Regulamento n.º 1254/2012	IFRS 11 Acordos conjuntos (nova)	Maio 2011	1 Janeiro 2014[1]
Regulamento n.º 1254/2012	IFRS 12 Divulgações de interesses em outras entidades (nova)	Maio 2011	1 Janeiro 2014[1]
Regulamento n.º 1254/2012	IAS 27 Demonstrações financeiras individuais (revista)	Maio 2011	1 Janeiro 2014[1]
Regulamento n.º 1254/2012	IAS 28 Investimentos em associadas e entidades controladas conjuntamente (revista)	Maio 2011	1 Janeiro 2014[1]
Regulamento n.º 1255/2012	IFRS 1 Adopção pela primeira vez das normas internacionais de relato financeiro: hiperinflação e remoção de datas fixas para adopção pela primeira vez (alterações)	Dezembro 2010	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 1255/2012	IAS 12 Impostos sobre o rendimento: imposto diferido – recuperação dos activos subjacentes (alterações)	Dezembro 2010	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 1255/2012	IFRS 13 Mensuração do justo valor (nova)	Maio 2011	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 1255/2012	IFRIC 20 Custos de descoberta na fase de produção de uma mina a céu aberto (nova)	Outubro 2011	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 1256/2012	IFRS 7 Instrumentos financeiros: divulgações - Compensação de activos financeiros e passivos financeiros (alterações)	Dezembro 2011	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 183/2013	IFRS 1 - Adopção pela primeira vez das normas internacionais de relato financeiro: empréstimos do governo (alterações)	Março 2012	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 301/2013	Ciclo de melhorias às normas IFRS 2009-2011: IFRS 1 Adopção pela primeira vez das normas internacionais de relato financeiro, IAS 1 Apresentação de demonstrações financeiras, IAS 16 Activos fixos tangíveis, IAS 32 Instrumentos financeiros: Apresentação e IAS 34 Relato financeiro intercalar (alterações)	Maio 2012	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 313/2013	IFRS 10 Demonstrações financeiras consolidadas, IFRS 11 Acordos conjuntos e IFRS 12 Divulgações de interesses em outras entidades: guia de transição (alterações)	Junho 2012	1 Janeiro 2014[1]

[1] Apesar das novas normas terem de ser aplicadas o mais tardar, desde o início do primeiro exercício que comece em ou após 1 de Janeiro de 2014, o Grupo decidiu antecipar a sua adopção a partir de 1 de Janeiro de 2013.

O Grupo adoptou as novas normas, interpretação e as alterações acima referidas durante o exercício de 2013, não havendo qualquer impacto significativo nas demonstrações financeiras do Grupo, excepto as abaixo referidas:

i) Alterações à IAS 1 'Apresentação de Demonstrações Financeiras' no que respeita a outros rendimentos integrais (*other comprehensive income* - OCI). A principal alteração diz respeito a um requisito para as entidades agruparem as componentes de outros rendimentos integrais com base no seu potencial de virem ou não a ser recicladas no futuro para a demonstração dos resultados (ajustamentos de reclassificação). As alterações não visam a identificação do que deve ser apresentado em outros rendimentos integrais. A sua aplicação resultou em alterações pouco significativas na forma de apresentação das componentes de outros rendimentos integrais, sem nenhum impacto no total dos capitais próprios do Grupo;

ii) A revisão da IAS 19 'Benefícios de Empregados' melhora o reconhecimento e os requisitos de divulgação para planos de benefício definido (PBD), elimina a opção pelo método do *corridor* e proporciona melhor informação sobre as características dos PBD e os riscos a que as entidades estão expostas nesses planos. O maior impacto nas contas do Grupo respeita às remensurações das responsabilidades líquidas com os planos de benefício definido de benefícios

pós-emprego – ganhos e perdas actuariais e ganhos esperados nos activos do plano – que devem agora ser apresentadas em outros rendimentos integrais;

iii) Na nova norma IFRS 11 'Acordos Conjuntos', as empresas controladas conjuntamente (*joint-ventures*) são contabilizadas usando o método de equivalência patrimonial, de acordo com a IAS 28. A anterior política que permitia a escolha do método de consolidação proporcional para *joint-ventures* foi eliminada. Como consequência, o Grupo decidiu aplicar este normativo e consolidar os seus interesses na Unilever Jerónimo Martins e Gallo Worldwide utilizando o método de equivalência patrimonial a partir de 1 de Janeiro de 2013;

iv) A IFRS 12 'Divulgações de Interesses em Outras Entidades' inclui os requisitos de divulgação de informação sobre todas as formas de interesse noutras entidades, incluindo acordos conjuntos e associadas.

REEXPRESSÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS EM RESULTADO DA ADOPÇÃO DE NORMATIVOS CONTABILÍSTICOS

Considerando as alterações na IFRS 11 'Acordos Conjuntos' e na IAS 19 'Benefícios de Empregados' e com o objectivo de apresentar informação financeira consolidada comparável, procedeu-se à reexpressão das demonstrações financeiras relativas ao exercício anterior. Atendendo à pouca materialidade dos ajustamentos relacionados com a revisão da IAS 19, o Grupo optou pela apresentação conjunta de ambos os normativos contabilísticos.

Os quadros abaixo apresentam a informação reexpressa relativa ao exercício de 2012:

BALANÇO CONSOLIDADO

	1 de Janeiro de 2012		
	Publicado	Adopção de Normativos Contabilísticos	Reexpresso
Activo			
Activos fixos tangíveis	**2.300.501**	**(24.192)**	**2.276.309**
Propriedades de investimento	52.128	-	52.128
Activos fixos intangíveis	830.620	(93.869)	736.751
Partes de capital em *joint-ventures* e associadas	1.052	80.582	81.634
Outros activos não correntes	149.531	(1.610)	147.921
Total de activos não correntes	**3.333.832**	**(39.089)**	**3.294.743**
Existências	388.262	(18.052)	370.210
Outros activos correntes	229.034	(49.661)	179.373
Caixa e equivalentes de caixa	530.155	(2.908)	527.247
Total de activos correntes	**1.147.451**	**(70.621)**	**1.076.830**
Total do activo	**4.481.283**	**(109.710)**	**4.371.573**
Capital próprio e passivo			
Atribuível aos accionistas de Jerónimo Martins	1.120.861	-	1.120.861
Interesses que não controlam	300.824	-	300.824
Total do capital próprio	**1.421.685**	**-**	**1.421.685**
Empréstimos obtidos	385.553	(101)	385.452
Outros passivos não correntes	198.401	(3.717)	194.684
Total de passivos não correntes	**583.954**	**(3.818)**	**580.136**
Empréstimos obtidos	354.672	(26.352)	328.320
Outros passivos correntes	2.120.972	(79.540)	2.041.432
Total de passivos correntes	**2.475.644**	**(105.892)**	**2.369.752**
Total do capital próprio e passivo	**4.481.283**	**(109.710)**	**4.371.573**

	31 de Dezembro de 2012		
	Publicado	Adopção de Normativos Contabilísticos	Reexpresso
Activo			
Activos fixos tangíveis	2.600.230	(28.525)	2.571.705
Propriedades de investimento	49.336	-	49.336
Activos fixos intangíveis	888.217	(93.867)	794.350
Partes de capital em *joint-ventures* e associadas	1.049	76.308	77.357
Outros activos não correntes	150.950	(1.444)	149.506
Total de activos não correntes	**3.689.782**	**(47.528)**	**3.642.254**
Existências	495.661	(21.605)	474.056
Outros activos correntes	331.378	(51.049)	280.329
Caixa e equivalentes de caixa	376.152	(1.080)	375.072
Total de activos correntes	**1.203.191**	**(73.734)**	**1.129.457**
Total do activo	**4.892.973**	**(121.262)**	**4.771.711**
Capital próprio e passivo			
Atribuível aos accionistas de Jerónimo Martins	1.211.531	-	1.211.531
Interesses minoritários	290.395	-	290.395
Total do capital próprio	**1.501.926**	**-**	**1.501.926**
Empréstimos obtidos	570.825	(44)	570.781
Outros passivos não correntes	230.387	(3.329)	227.058
Total de passivos não correntes	**801.212**	**(3.373)**	**797.839**
Empréstimos obtidos	146.246	(38.840)	107.406
Outros passivos correntes	2.443.589	(79.049)	2.364.540
Total de passivos correntes	**2.589.835**	**(117.889)**	**2.471.946**
Total do capital próprio e passivo	**4.892.973**	**(121.262)**	**4.771.711**

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS RESULTADOS POR FUNÇÕES

	31 de Dezembro de 2012		
	Publicado	Adopção de normativos contabilísticos	Reexpresso
Vendas e prestações de serviços	10.875.897	(192.774)	10.683.123
Custo das vendas	(8.450.152)	112.699	(8.337.453)
Margem	**2.425.745**	**(80.075)**	**2.345.670**
Custos de distribuição	(1.673.339)	29.858	(1.643.481)
Custos administrativos	(212.377)	28.650	(183.727)
Resultados operacionais não usuais	(19.565)	3.160	(16.405)
Resultados operacionais	**520.464**	**(18.407)**	**502.057**
Custos financeiros líquidos	(31.237)	1.382	(29.855)
Ganhos em *joint-ventures* e associadas	458	12.844	13.302
Ganhos/Perdas em outros investimentos	(2.840)	-	(2.840)
Resultados antes de impostos	**486.845**	**(4.181)**	**482.664**
Imposto sobre o rendimento do exercício	(120.577)	4.239	(116.338)
Resultados líquidos (antes de interesses que não controlam)	**366.268**	**58**	**366.326**
Atribuível a: Interesses que não controlam	5.870	(6)	5.864
Accionistas de Jerónimo Martins	**360.398**	**64**	**360.462**

	4.º Trimestre de 2012		
	Publicado	Adopção de normativos contabilísticos	Reexpresso
Vendas e prestações de serviços	2.922.098	(38.776)	2.883.322
Custo das vendas	(2.272.673)	24.626	(2.248.047)
Margem	**649.425**	**(14.150)**	**635.275**
Custos de distribuição	(439.229)	5.882	(433.347)
Custos administrativos	(56.308)	6.816	(49.492)
Resultados operacionais não usuais	(5.470)	1.994	(3.476)
Resultados operacionais	**148.418**	**542**	**148.960**
Custos financeiros líquidos	(9.221)	320	(8.901)
Ganhos em *joint-ventures* e associadas	312	(306)	6
Ganhos/Perdas em outros investimentos	(2.840)	-	(2.840)
Resultados antes de impostos	**136.669**	**556**	**137.225**
Imposto sobre o rendimento do exercício	(45.697)	(498)	(46.195)
Resultados líquidos (antes de interesses que não controlam)	**90.972**	**58**	**91.030**
Atribuível a: Interesses que não controlam	2.114	(6)	2.108
Accionistas de Jerónimo Martins	**88.858**	**64**	**88.922**

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS RENDIMENTOS INTEGRAIS

	31 de Dezembro de 2012		
	Publicado	Adopção de normativos contabilísticos	Reexpresso
Resultados líquidos	**366.268**	**58**	**366.326**
Outros rendimentos integrais:			
Itens que não serão reclassificados para resultados			
Reavaliações de activos fixos	(4.866)	(104)	(4.970)
Remensuração de responsabilidade com benefícios de empregado	-	(130)	(130)
	(4.866)	**(234)**	**(5.100)**
Itens que poderão ser reclassificados para resultados			
Diferenças de conversão cambial	66.180	-	66.180
Variação do justo valor dos instrumentos de cobertura de fluxos de caixa	2.271	-	2.271
Variação do justo valor dos instrumentos de cobertura de operações estrangeiras	(10.514)	-	(10.514)
Variação do justo valor de activos financeiros disponíveis para venda	(124)	-	(124)
Ajustamentos de parte de capital em *joint-ventures* e associadas	-	176	176
	57.813	**176**	**57.989**
Outros rendimentos integrais, líquidos de imposto	**52.947**	**(58)**	**52.889**
Total de rendimentos integrais	**419.215**	**-**	**419.215**
Atribuível a: Interesses que não controlam	**5.530**	**-**	**5.530**
Accionistas de Jerónimo Martins	**413.685**	**-**	**413.685**
Total de rendimentos integrais	**419.215**	**-**	**419.215**

	4.º Trimestre de 2012		
	Publicado	Adopção de Normativos Contabilísticos	Reexpresso
Resultados líquidos	**90.972**	**58**	**91.030**
Outros rendimentos integrais: Itens que não serão reclassificados para resultados			
Reavaliações de activos fixos	(4.866)	(104)	(4.970)
Remensuração de responsabilidade com benefícios de empregado	-	(130)	(130)
	(4.866)	**(234)**	**(5.100)**
Itens que poderão ser reclassificados para resultados			
Diferenças de conversão cambial	6.015	-	6.015
Variação do justo valor dos instrumentos de cobertura de fluxos de caixa	1.454	-	1.454
Variação do justo valor dos instrumentos de cobertura de operações estrangeiras	(3.651)	-	(3.651)

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

	4.º Trimestre de 2012		
Variação do justo valor de activos financeiros disponíveis para venda	22	-	22
Ajustamentos de parte de capital em *joint-ventures* e associadas	-	176	176
	3.840	**176**	**4.016**
Outros rendimentos integrais, líquidos de imposto	**(1.026)**	**(58)**	**(1.084)**
Total de rendimentos integrais	**89.946**	**-**	**89.946**
Atribuível a: Interesses que não controlam	1.184	-	1.184
Accionistas de Jerónimo Martins	88.762	-	88.762
Total de rendimentos integrais	**89.946**	**-**	**89.946**

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS FLUXOS DE CAIXA

	31 de Dezembro de 2012		
	Publicado	Adopção de Normativos Contabilísticos	Reexpresso
Fluxos de caixa de actividades operacionais	675.767	(7.897)	667.870
Fluxos de caixa de actividades de investimento	(479.546)	22.157	(457.389)
Fluxos de caixa de actividades de financiamento	(365.722)	(12.432)	(378.154)
Variação líquida de caixa e equivalentes de caixa	(169.501)	1.828	(167.673)

2.1.2 NOVAS NORMAS, ALTERAÇÕES E INTERPRETAÇÕES ADOPTADAS PELA UNIÃO EUROPEIA MAS SEM APLICAÇÃO EFECTIVA AOS EXERCÍCIOS INICIADOS A 1 DE JANEIRO DE 2013 E NÃO APLICADAS ANTECIPADAMENTE

A União Europeia adoptou ainda um conjunto de normas e alterações às Normas Internacionais de Contabilidade emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB) e interpretações emitidas pelo *International Financial Reporting Interpretations Committee* (IFRIC):

Regulamento da UE	Norma do IASB ou Interpretação do IFRIC adoptada pela União Europeia	Emitida em	Aplicação obrigatória nos exercícios iniciados em ou após
Regulamento n.º 1256/2012	IAS 32 Instrumentos financeiros - Apresentação: Compensação de activos financeiros e passivos financeiros (alterações)	Dezembro 2011	1 Janeiro 2014
Regulamento n.º 1174/2013	IFRS 10 Demonstrações financeiras consolidadas, IFRS 12 Divulgações de interesses em outras entidades e IAS 27 Demonstrações financeiras individuais: entidades investidoras (alterações)	Outubro 2012	1 Janeiro 2014
Regulamento n.º 1374/2013	IAS 36 Imparidade de activos: Divulgações sobre quantias recuperáveis de activos não financeiros (alterações)	Maio 2013	1 Janeiro 2014
Regulamento n.º 1375/2013	IAS 39 Investimentos financeiros: reconhecimento e mensuração: transferência de derivados e continuação da contabilidade de cobertura (alterações)	Junho 2013	1 Janeiro 2014

Estas alterações às normas são efectivas para períodos anuais que se iniciem em ou após 1 de Janeiro de 2014, e não foram aplicadas na preparação destas demonstrações financeiras consolidadas. De nenhuma delas se espera que venha a ter um impacto significativo nas demonstrações financeiras consolidadas do Grupo.

2.1.3
NOVAS NORMAS, ALTERAÇÕES E INTERPRETAÇÕES EMITIDAS PELO IASB MAS AINDA NÃO APROVADAS PELA UNIÃO EUROPEIA

O IASB e o IFRIC emitiram em 2009 e 2013 a seguinte norma, interpretação e alterações que se encontram ainda em processo de aprovação pela União Europeia:

Norma do IASB ou Interpretação do IFRIC	Emitida em	Aplicação prevista nos exercícios iniciados em ou após
IFRS 9 Instrumentos financeiros (nova)	Novembro 2009	Data a determinar
IFRIC 21 Taxas impostas por entidades governamentais (nova)	Maio 2013	1 Janeiro 2014
IAS 19 Benefícios de empregados: contribuições dos empregados (alterações)	Novembro 2013	1 Julho 2014
Ciclo de melhorias às normas IFRS 2010-2012: IFRS 2 Pagamentos baseados em acções, IFRS 3 Combinações de negócios, IFRS 8 Segmentos operacionais, IFRS 13 Mensuração do justo valor, IAS 16 Activos fixos tangíveis, IAS 24 Divulgações de partes relacionadas e IAS 38 Activos intangíveis (alterações)	Dezembro 2013	1 Julho 2014
Ciclo de melhorias às normas IFRS 2011-2013: IFRS 1 Adopção pela primeira vez das Normas internacionais de relato financeiro, IFRS 3 Combinações de negócios, IFRS 13 Mensuração do justo valor e IAS 40 Propriedades de investimento (alterações)	Dezembro 2013	1 Julho 2014

A aplicação desta nova norma, interpretação e alterações não deverá ter um impacto significativo nas demonstrações financeiras consolidadas do Grupo.

2.2
BASES DE CONSOLIDAÇÃO

DATAS DE REFERÊNCIA

As demonstrações financeiras consolidadas, com referência a 31 de Dezembro de 2013, incluem os activos, os passivos e os resultados das Companhias do Grupo, entendido como o conjunto da JMH e das suas subsidiárias, empresas controladas conjuntamente (*joint-ventures*) e associadas, as quais são apresentadas nas notas 33 e 34, respectivamente.

PARTICIPAÇÕES FINANCEIRAS EM SUBSIDIÁRIAS

Subsidiárias são todas as entidades sobre as quais o Grupo tem controlo. O Grupo controla uma entidade quando está exposto a, ou tem direitos sobre, retornos variáveis do seu envolvimento com a entidade e tem a capacidade de afectar esses retornos através do seu poder sobre a entidade. As subsidiárias são consolidadas integralmente a partir da data em que o controle é transferido para o Grupo. A consolidação é interrompida a partir da data em que o controle cessa.

As subsidiárias são incluídas na consolidação pelo método da consolidação integral desde a data em que o controlo é adquirido até à data em que o mesmo efectivamente termina. O Grupo aplica o método da compra na contabilização das suas aquisições de negócios. A quantia transferida na aquisição da subsidiária é o justo valor dos activos entregues, passivos assumidos para com os anteriores donos da subsidiária e dos capitais próprios emitidos pelo Grupo. A quantia transferida inclui o justo valor de qualquer activo e passivo que resulte de quaisquer acordos contingentes. Os activos e passivos identificáveis adquiridos e os passivos contingentes assumidos numa aquisição de negócios são mensurados inicialmente pelo seu justo valor à data da aquisição. Os custos directamente imputáveis à aquisição são reconhecidos em resultados quando incorridos.

Nos casos em que não é detido 100% do capital das subsidiárias, é reconhecido um interesse que não controla relativo à parcela dos resultados e do valor líquido de activos atribuível a terceiros.

Quando o Grupo perde o controlo sobre uma subsidiária, são desreconhecidos os activos e os passivos da subsidiária, e quaisquer interesses que não controlam e outras componentes do capital próprio. Qualquer ganho ou perda resultante é reconhecido na demonstração do resultado. Qualquer interesse retido na entidade é mensurado pelo valor justo quando o controle é perdido.

As políticas contabilísticas seguidas pelas subsidiárias no cumprimento das suas obrigações legais e estatutárias, sempre que necessário, foram corrigidas no processo de consolidação por forma a assegurar a consistência com as políticas adoptadas pelo Grupo.

PARTICIPAÇÕES FINANCEIRAS EM ASSOCIADAS

Associadas são todas as entidades sobre as quais o Grupo tem uma influência significativa mas não o controle, geralmente associadas a uma participação entre 20% e 50% dos direitos de voto.

Os investimentos em associadas são contabilizados pelo método de equivalência patrimonial. De acordo com o método da equivalência patrimonial, o investimento é inicialmente reconhecido pelo custo e a quantia escriturada é aumentada ou diminuída para reconhecer a parte do Grupo nos lucros ou prejuízos da associada depois da data da aquisição. O investimento do Grupo em associadas inclui o *goodwill* identificado na aquisição.

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

A parte do Grupo nos lucros ou perdas pós-aquisição é reconhecida na demonstração de resultados e a parte nos movimentos pós-aquisição ocorridos em outros rendimentos integrais da associada é reconhecida também em outros rendimentos integrais com o correspondente ajustamento de contrapartida reconhecido na quantia registada do investimento.

Quando a parte do Grupo nas perdas da associada iguala ou ultrapassa o investimento na associada, o Grupo não reconhece perdas adicionais, a menos que tenha incorrido em obrigações legais ou construtivas ou tenha efectuado pagamentos em nome da associada.

As políticas contabilísticas das associadas são alteradas quando necessário para assegurar a consistência com as políticas adoptadas pelo Grupo.

PARTICIPAÇÕES FINANCEIRAS EM ACORDOS CONJUNTOS

Acordos conjuntos são classificados como operações conjuntas ou empresas controladas conjuntamente (*joint-ventures*), dependendo dos direitos e obrigações contratuais que cada investidor possui. O Grupo avaliou a natureza dos seus acordos conjuntos (ver nota 2.25) e para aqueles que determinou como sendo *joint-ventures*, os mesmos foram contabilizados utilizando o método de equivalência patrimonial.

De acordo com o método de equivalência patrimonial, os interesses em *joint-ventures* são reconhecidos inicialmente pelo custo e ajustados depois para reconhecer a parte do Grupo nos lucros ou perdas pós-aquisição e outras variações em outros rendimentos integrais. Numa *joint-venture*, quando a parte do Grupo nas perdas é igual ou excede os seus interesses no empreendimento conjunto (que inclui todos os interesses de longo prazo que, em substância, façam parte do investimento líquido do Grupo na *joint-venture*), o Grupo não reconhece perdas adicionais, a menos que tenha incorrido em obrigações legais ou construtivas ou efectuado pagamentos em nome da *joint-venture*.

As políticas contabilísticas das *joint-ventures* são alteradas quando necessário para assegurar a consistência com as políticas adoptadas pelo Grupo.

GOODWILL

Goodwill representa o excesso do custo de aquisição sobre o justo valor dos activos e passivos identificáveis atribuíveis ao Grupo à data da aquisição ou da primeira consolidação. Se o custo de aquisição for inferior ao justo valor dos activos líquidos da subsidiária adquirida, a diferença é reconhecida directamente em resultados do exercício.

O Grupo realiza anualmente testes de imparidade ao *Goodwill* ou mais frequentemente, se eventos ou mudanças nas circunstâncias indicam uma potencial imparidade. O valor reconhecido de *Goodwill* é comparado com o valor recuperável, que é o valor mais elevado entre o valor de uso e o justo valor menos os custos de vender. Sempre que o valor contabilístico do *Goodwill* exceder o seu valor recuperável, a imparidade é reconhecida imediatamente como um gasto e não é posteriormente revertida (nota 2.13).

O ganho ou perda na alienação de uma entidade inclui o valor contabilístico do *Goodwill* relativo a essa entidade, excepto quando o negócio a que esse *Goodwill* está associado continue a gerar benefícios para o Grupo.

INTERESSES QUE NÃO CONTROLAM

Interesses que não controlam correspondem à proporção do justo valor dos activos, passivos e passivos contingentes das subsidiárias adquiridas que não são directa, ou indirectamente, atribuíveis a JMH.

Transacções com interesses que não controlam que não resultem na perda do controle são contabilizadas como transacções de capital - isto é, como transacções com os proprietários na sua qualidade de proprietários. A diferença entre o justo valor de qualquer montante pago e a parcela relevante adquirida do valor contabilístico dos activos líquidos da subsidiária é registada nos capitais próprios. Os ganhos ou perdas nas alienações para interesses que não controlam também são registados nos capitais próprios.

Quando o Grupo deixa de ter controlo ou influência significativa, qualquer participação residual nos capitais próprios é remensurada para o seu valor de mercado, com as alterações a serem reconhecidas na demonstração dos resultados. O justo valor é o valor contabilístico inicial para efeitos de subsequente tratamento contabilístico dessa participação como activo financeiro.

CONVERSÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS EM MOEDA ESTRANGEIRA

As demonstrações financeiras das entidades estrangeiras são convertidas para Euros utilizando o câmbio de fecho para os activos e passivos e os câmbios históricos para o capital próprio. Os custos e proveitos são convertidos ao câmbio médio mensal que é aproximadamente o câmbio da data das respectivas transacções.

A diferença cambial decorrente da conversão é registada directamente nos capitais próprios, líquida do efeito gerado pelo instrumento de cobertura (ver política contabilística descrita na nota 2.5).

Sempre que uma entidade estrangeira é alienada, a diferença cambial acumulada é reconhecida na demonstração dos resultados como parte do ganho ou perda na venda.

O *Goodwill* e os ajustamentos ao justo valor, originados na aquisição de uma entidade estrangeira, são tratados como activos e passivos da entidade estrangeira e convertidos ao câmbio de fecho. As correspondentes diferenças cambiais são reconhecidas em outros rendimentos integrais.

SALDOS E TRANSACÇÕES ENTRE EMPRESAS DO GRUPO

As transacções inter-companhias, os saldos e os ganhos não realizados entre subsidiárias e entre estas e a empresa-mãe são anulados no processo de consolidação. As perdas não realizadas são também eliminadas, salvo se o custo não puder ser recuperado.

Ganhos não realizados decorrentes de transacções com empresas associadas ou *joint-ventures* são eliminados de acordo com a parcela de interesse do Grupo nas associadas ou *joint-ventures*. As perdas não realizadas são da mesma forma eliminadas, salvo se proporcionarem prova de imparidade do activo transferido.

2.3 TRANSACÇÕES EM MOEDA ESTRANGEIRA

As transacções em moeda estrangeira são convertidas para Euros à taxa de câmbio em vigor à data da transacção.

À data do balanço, os activos e passivos monetários expressos em moeda estrangeira são convertidos à taxa de câmbio em vigor a essa data e as diferenças de câmbio resultantes dessa conversão são reconhecidas como resultados do exercício, excepto quando se tratam de activos e passivos que sejam classificados como cobertura de fluxos de caixa ou cobertura de investimentos em entidades estrangeiras, para os quais as diferenças de câmbio resultantes são diferidas nos capitais próprios ou quando estas se relacionam com activos financeiros disponíveis para venda.

As principais taxas de câmbio consideradas a esta data foram as indicadas abaixo:

Taxas de câmbio de referência do Euro (x de moeda estrangeira por 1 Euro)	**Taxa em 31 de Dezembro de 2013**	**Taxa média do ano**
Zloty da Polónia (PLN)	4,1543	4,1973
Dólar dos Estados Unidos da América (USD)	1,3753	-
Franco Suíço (CHF)	1,2276	-
Peso Colombiano (COP)	2.657,2900	2.533,2600

2.4 INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVADOS

O Grupo utiliza derivados com o único objectivo de gerir os riscos financeiros a que se encontra exposto. De acordo com as suas políticas financeiras, o Grupo não utiliza derivados para especulação.

Apesar de os derivados contratados pelo Grupo corresponderem a instrumentos eficazes na cobertura económica de riscos, nem todos qualificam como instrumentos de cobertura contabilística de acordo com as regras e requisitos do IAS 39. Os instrumentos que não qualifiquem como instrumentos de cobertura contabilística são registados no balanço pelo seu justo valor e as variações no mesmo são reconhecidas em resultados.

Sempre que disponível, o justo valor dos derivados é estimado com base em instrumentos cotados. Na ausência de preços de mercado, o justo valor dos derivados é estimado através do método de fluxos de caixa descontados e modelos de valorização de opções, de acordo com pressupostos geralmente utilizados no mercado.

Os instrumentos financeiros derivados são reconhecidos na data da sua negociação (*trade date*), pelo seu justo valor. Subsequentemente, o justo valor dos instrumentos financeiros derivados é avaliado numa base regular, sendo os ganhos ou perdas resultantes dessa avaliação registados directamente na demonstração dos resultados, excepto no que se refere aos derivados de cobertura de fluxo de caixa, cuja variação do justo valor é registada em capitais próprios, em reserva de cobertura de fluxo de caixa. O reconhecimento das variações de justo valor dos derivados de cobertura depende da natureza do risco coberto e do modelo de cobertura utilizado.

2.5 CONTABILIDADE DE COBERTURA

Os instrumentos financeiros derivados utilizados para fins de cobertura podem ser classificados contabilisticamente como de cobertura desde que cumpram, cumulativamente, com as seguintes condições:

i) À data de início da transacção a relação de cobertura encontra-se identificada e formalmente documentada, incluindo a identificação do item coberto, do instrumento de cobertura e a avaliação da efectividade da cobertura;

ii) Existe a expectativa de que a relação de cobertura seja altamente efectiva, à data de início da transacção e ao longo da vida da operação;

iii) A eficácia da cobertura possa ser mensurada com fiabilidade à data de início da transacção e ao longo da vida da operação;

iv) Para operações de cobertura de fluxos de caixa os mesmos devem ser altamente prováveis de virem a ocorrer.

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

RISCO DE TAXA DE JURO (COBERTURA DE FLUXOS DE CAIXA)

Sempre que as expectativas de evolução de taxas de juro o justifiquem, o Grupo procura contratar operações de protecção contra movimentos adversos, através de instrumentos derivados, tais como *interest rate swaps* (IRS), *caps* e *floors*, FRA's, entre outros. Na selecção de instrumentos são essencialmente valorizados os aspectos económicos dos mesmos. São igualmente tidas em conta as implicações da inclusão de cada instrumento adicional na carteira existente de derivados, nomeadamente os efeitos em termos de volatilidade nos resultados.

As operações que qualifiquem como instrumentos de cobertura em relação de cobertura de fluxo de caixa são registadas no balanço pelo seu justo valor e, na medida em que sejam consideradas coberturas eficazes, as variações no justo valor dos instrumentos são registadas em outros rendimentos integrais. As quantias acumuladas em capitais próprios são reclassificadas para resultados nos períodos em que os itens cobertos também afectam os resultados (por exemplo, quando uma transacção ou evento previsto que foi coberto se realiza). No entanto, tratando-se de uma cobertura de uma transacção futura que resulta no reconhecimento de um activo não financeiro (por exemplo: Existências), os ganhos ou perdas previamente diferidos em capital próprio são transferidos e incluídos na valorização inicial do activo.

Os ganhos ou perdas relacionados com a parte ineficaz são reconhecidos de imediato em resultados. Desta forma e em termos líquidos, os custos associados aos financiamentos cobertos são periodificados à taxa inerente à operação de cobertura contratada.

Quando um instrumento de cobertura expira ou é vendido, ou quando a cobertura deixa de cumprir os critérios exigidos para a contabilidade de cobertura, as variações de justo valor do derivado acumuladas em outros rendimentos integrais são reconhecidas em resultados quando a operação coberta também afectar resultados.

RISCO DE TAXA DE JURO (COBERTURA DE JUSTO VALOR)

Para operações de financiamento contratadas em moeda estrangeira ou a taxa de juro fixa, que não se tratem de coberturas naturais de investimentos numa operação estrangeira, sempre que se justifique, Jerónimo Martins procura contratar operações de cobertura de justo valor como instrumento de redução da volatilidade que esses financiamentos podem trazer às demonstrações financeiras do Grupo.

Os instrumentos de cobertura que sejam designados e qualifiquem como de cobertura de justo valor, são registados no balanço pelo seu justo valor por contrapartida de resultados. Paralelamente, as alterações ao justo valor dos instrumentos cobertos, na componente que está a ser coberta, é também ajustada por contrapartida de resultados. Qualquer ineficácia das coberturas é reconhecida em resultados.

Se a cobertura deixar de cumprir com os critérios exigidos para a contabilidade de cobertura, o instrumento financeiro derivado é transferido para a carteira de negociação e a contabilidade de cobertura é descontinuada prospectivamente. Caso o activo ou passivo coberto corresponda a um instrumento de rendimento fixo, o ajustamento de revalorização é amortizado até à sua maturidade pelo método da taxa efectiva.

RISCO DE TAXA DE CÂMBIO

No que respeita ao risco cambial, o Grupo prossegue uma política de cobertura natural recorrendo a financiamento em moeda local sempre que as condições de mercado (nomeadamente o nível das taxas de juro) o aconselhem.

INVESTIMENTOS LÍQUIDOS EM ENTIDADES ESTRANGEIRAS

A flutuação cambial associada a empréstimos em moeda estrangeira contraídos com o objectivo de cobertura de um investimento numa operação estrangeira é reconhecida directamente em reservas na rubrica de diferenças cambiais em outros rendimentos integrais (nota 2.2).

Os *swaps* cambiais contratados com vista à cobertura de investimentos em operações estrangeiras que qualifiquem como instrumentos de cobertura são registados no balanço pelo seu justo valor. Na medida em que sejam consideradas coberturas eficazes, as variações no justo valor dos *swaps* cambiais são reconhecidas directamente em reservas na rubrica de diferenças cambiais (nota 2.2). Os ganhos e perdas acumulados em outros rendimentos integrais são transferidos para resultados do exercício quando as entidades estrangeiras são alienadas.

2.6 ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS

Os activos fixos tangíveis que não sejam terrenos são registados ao custo histórico líquido das respectivas depreciações acumuladas e de perdas por imparidade (nota 2.13).

O custo histórico inclui o custo de aquisição e qualquer outra despesa incorrida que seja directamente atribuível à aquisição do activo.

A classe de activos Terrenos encontra-se registada ao justo valor, determinado com base em avaliações efectuadas por peritos independentes (de acordo com os mesmos procedimentos de avaliação referidos na nota 2.9 Propriedades de Investimento), com a periodicidade adequada para que o valor contabilístico seja próximo do valor de mercado.

Os aumentos ao valor contabilístico em resultado de reavaliações de terrenos são creditados em outros rendimentos integrais e apresentados em reservas de reavaliação nos capitais próprios do Grupo. As reduções que possam ser compensadas por anteriores reavaliações do mesmo activo são movimentadas contra a respectiva reserva de reavaliação, sendo as restantes reduções reconhecidas na demonstração dos resultados.

Os ganhos ou perdas na alienação são determinados pela comparação da receita obtida com o valor contabilístico e reconhecida a diferença nos resultados operacionais. Quando activos reavaliados são vendidos, o montante que se encontra reconhecido em reservas de reavaliação é transferido para resultados transitados.

Os custos com a manutenção e reparação que não aumentam a vida útil destes activos fixos são registados como custos do exercício em que ocorrem. O custo com grandes reparações e remodelações de lojas é incluído no valor contabilístico do activo sempre que se perspective que este origine benefícios económicos adicionais. Aquando da sua capitalização, a vida útil estimada do activo tem em consideração as características da remodelação. Se a loja estiver arrendada, a vida útil não irá exceder o período do contrato de arrendamento.

CONTRATOS DE LOCAÇÃO FINANCEIRA

Os bens cuja utilização decorre de contratos de locação financeira relativamente aos quais o Grupo assume substancialmente todos os riscos e vantagens inerentes à posse do activo locado são classificados como activos fixos tangíveis.

Os contratos de locação financeira são registados na data do seu início como activo e passivo pelo menor do justo valor do bem locado ou do valor presente dos pagamentos mínimos da locação.

Os activos adquiridos em locação financeira são depreciados pelo menor período entre a sua vida útil e a data limite do contrato de *leasing*.

As rendas são constituídas pelo encargo financeiro e pela amortização financeira do capital. Os encargos são imputados aos respectivos períodos durante o prazo de locação a fim de produzirem uma taxa de juro periódica constante sobre o financiamento obtido pelo locador.

DEPRECIAÇÕES

As depreciações são calculadas sobre os valores de aquisição, pelo método das quotas constantes, com imputação duodecimal em função da vida útil estimada para cada tipo de bem. As taxas de depreciação anuais mais importantes, em percentagem, são as seguintes:

	%
Terrenos	Não depreciados
Edifícios e outras construções	2-4
Equipamento básico	10-20
Equipamento de transporte	12,5-25
Equipamento administrativo	10-25

As vidas úteis estimadas são revistas e ajustadas se necessário, à data do balanço. Não são considerados valores residuais, uma vez que é intenção do Grupo utilizar os activos até ao final da sua vida económica.

2.7 ACTIVOS INTANGÍVEIS

Os activos intangíveis encontram-se registados pelo custo de aquisição deduzido das amortizações acumuladas e de perdas por imparidade (nota 2.13).

Os custos associados a *Goodwill* e Marcas Próprias gerados internamente são registados na conta de resultados à medida que são incorridos.

DESPESAS DE INVESTIGAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

As despesas de investigação, efectuadas na procura de novos conhecimentos técnicos ou científicos ou na busca de soluções alternativas, são reconhecidas em resultados quando incorridas.

As despesas de desenvolvimento são capitalizadas quando é demonstrável a exequibilidade técnica do produto ou processo em desenvolvimento e o Grupo tem a intenção e a capacidade de completar o seu desenvolvimento e iniciar a sua comercialização ou o seu uso.

As despesas de desenvolvimento capitalizadas incluem custos de materiais utilizados e de mão-de-obra directa.

As licenças de *software* de computador são capitalizadas com base nos custos incorridos para adquirir e conduzir à utilização do *software* específico, sendo amortizadas durante a sua vida útil estimada.

Os custos associados ao desenvolvimento ou manutenção de *software* são reconhecidos como despesas quando incorridos, excepto quando esses custos sejam directamente associados a projectos de desenvolvimento em que seja quantificável a geração de benefícios económicos futuros, sendo reconhecidos como activos intangíveis incluídos no montante capitalizado das despesas de desenvolvimento.

OUTROS ACTIVOS INTANGÍVEIS

Despesas na aquisição de trespasses, marcas, patentes e licenças são capitalizadas sempre que se estime a obtenção de benefícios económicos futuros e seja expectável a sua utilização pelo Grupo.

ACTIVOS INTANGÍVEIS DE VIDA ÚTIL INDEFINIDA

A marca Pingo Doce, para além do *Goodwill*, é o único activo intangível de vida útil indefinida, para o qual não existe um limite temporal a partir do qual se espere que deixe de gerar benefícios económicos para o Grupo.

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

O *Goodwill* e os activos intangíveis com vida útil indefinida são testados para efeitos de imparidade à data do balanço e sempre que um determinado evento ou circunstância indique que o seu valor contabilístico possa não ser recuperável.

AMORTIZAÇÕES

As amortizações são reconhecidas na demonstração dos resultados numa base linear durante o período estimado de vida útil dos activos intangíveis, excepto se a sua vida for considerada indefinida.

As amortizações dos activos intangíveis são calculadas, sobre os valores de aquisição, pelo método das quotas constantes, com imputação duodecimal. As taxas de amortização anual mais importantes, em percentagem, são as seguintes:

	%
Despesas de desenvolvimento	20-33,33
Software de computador	33,33
Trespasses	5-6,66

As vidas úteis estimadas são revistas e ajustadas se necessário, à data do balanço.

2.8 ACTIVOS FINANCEIROS

Os activos financeiros são reconhecidos no balanço do Grupo na data de negociação ou contratação, que é a data em que o Grupo se compromete a adquirir o activo. No momento inicial, os activos financeiros são reconhecidos pelo justo valor acrescido de custos de transacção directamente atribuíveis, excepto para os activos financeiros ao justo valor através de resultados em que os custos de transacção são imediatamente reconhecidos em resultados. Estes activos são desreconhecidos quando: **i.** expiram os direitos contratuais do Grupo ao recebimento dos seus fluxos de caixa; **ii.** o Grupo tenha transferido substancialmente todos os riscos e benefícios associados à sua detenção ou **iii.** não obstante retenha parte, mas não substancialmente todos os riscos e benefícios associados à sua detenção, o Grupo tenha transferido o controlo sobre os activos.

Os activos e passivos financeiros são compensados e apresentados pelo valor líquido, quando e só quando, o Grupo tem o direito a compensar os montantes reconhecidos e tem a intenção de os liquidar pelo valor líquido.

O Grupo classifica os seus activos financeiros nas seguintes categorias: activos financeiros ao justo valor através de resultados, empréstimos e contas a receber e activos financeiros disponíveis para venda. A sua classificação depende do propósito que conduziu à sua aquisição.

ACTIVOS FINANCEIROS AO JUSTO VALOR ATRAVÉS DE RESULTADOS

Um activo financeiro é reconhecido nesta categoria se foi classificado como detido para negociação ou se foi designado como tal no reconhecimento inicial. Os custos de transacção directamente associados são reconhecidos em resultados quando incorridos. Os activos financeiros são detidos para negociação se forem adquiridos com a principal intenção de serem vendidos no curto prazo. Nesta categoria integram-se também os derivados que não qualifiquem para efeitos de contabilidade de cobertura. Os ganhos e perdas resultantes da alteração de justo valor de activos financeiros mensurados ao justo valor através de resultados são reconhecidos em resultados do período em que ocorrem na rubrica de custos financeiros líquidos, onde se incluem os montantes de rendimentos de juros e dividendos.

EMPRÉSTIMOS E CONTAS A RECEBER

Correspondem a activos financeiros não derivados, com pagamentos fixos ou determinados, para os quais não existe um mercado de cotações activo. São originados pelo decurso normal das actividades operacionais do Grupo, no fornecimento de mercadorias ou serviços, e sobre os quais o Grupo não tem intenção de negociar. Os empréstimos e contas a receber são subsequentemente mensurados ao custo amortizado de acordo com o método do juro efectivo.

São incluídos no activo corrente, excepto para saldos com maturidades de mais de 12 meses da data de relato, os quais são classificados como activos não correntes.

ACTIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA

Os activos financeiros disponíveis para venda são activos financeiros não derivados que: **i.** o Grupo tem intenção de manter por tempo indeterminado; **ii.** são designados como disponíveis para venda no momento do seu reconhecimento inicial ou **iii.** não se enquadram nas categorias acima referidas. São reconhecidos como activos não correntes excepto se houver intenção de os alienar nos 12 meses seguintes à data de balanço.

As partes de capital detidas que não sejam subsidiárias, *joint-ventures* ou associadas, são classificadas como activos financeiros disponíveis para venda e reconhecidas no balanço como activos não correntes.

Estes activos financeiros são contabilizados inicialmente ao justo valor acrescido dos custos de transacção. As variações de justo valor subsequentes são registadas directamente em Outras reservas até que o activo financeiro seja vendido, recebido ou de qualquer forma alienado, momento em que o ganho ou perda acumulado, anteriormente reconhecido no capital próprio é incluído no resultado líquido do período. Os dividendos de instrumentos de capital classificados como disponíveis para venda são reconhecidos em resultados do exercício na rubrica de ganhos em outros investimentos, quando o direito de receber o pagamento é estabelecido.

Os activos financeiros disponíveis para venda relativos a investimentos em instrumentos de capital são registados ao custo quando o seu justo valor não possa ser determinado com fiabilidade.

2.9 PROPRIEDADES DE INVESTIMENTO

As propriedades de investimento, referem-se a terrenos e edifícios e são valorizadas ao justo valor determinado por entidades especializadas e independentes, com qualificação profissional reconhecida e com experiência na avaliação de activos desta natureza.

O justo valor é baseado em valores de mercado, sendo este o montante pelo qual duas entidades independentes e interessadas estariam dispostas a transaccionar o activo.

A metodologia adoptada na avaliação e determinação dos justos valores consiste na aplicação do método comparativo de mercado, no qual o activo a avaliar é comparado com outros imóveis semelhantes e que exerçam a mesma função, transaccionados há pouco tempo no local ou zonas equiparáveis. Os valores de transacções conhecidas são ajustados para tornar pertinente a comparação sendo consideradas as variáveis de dimensão, localização, infra-estruturas existentes, estado de conservação e outras que possam ser, de alguma forma, relevantes.

Complementarmente, e em particular em casos em que seja difícil a comparação com transacções ocorridas, é utilizado o método de rentabilidade, em que se assume que o valor do património imobiliário corresponde ao valor actual de todos os direitos e benefícios futuros decorrentes da sua posse.

Para este efeito parte-se de uma estimativa de renda de mercado atendendo a todas as variáveis endógenas e exógenas do imóvel em avaliação, e considera-se uma *yield* que reflecte o risco de mercado em que o activo se insere, assim como as características do próprio activo objecto de avaliação. Assim, os pressupostos utilizados na avaliação de cada activo variam de acordo com a sua localização e características técnicas tendo sido utilizada em média uma *yield* entre 8% e 9%.

Alterações ao justo valor das propriedades de investimento são reconhecidas na demonstração dos resultados e incluídas em Ganhos/Perdas em outros investimentos, na medida em que se trata de activos detidos para valorização.

Sempre que, por alteração do uso esperado dos activos fixos tangíveis, estes sejam transferidos para a rubrica Propriedades de Investimento, os activos são mensurados ao justo valor e qualquer excesso apurado face ao valor contabilístico é registado em outros rendimentos integrais, em reservas de reavaliação.

Se uma propriedade de investimento passar a ser utilizada nas actividades operacionais do Grupo, a mesma é transferida para activos fixos tangíveis e o justo valor à data da transferência passa a ser o seu custo de aquisição para efeitos contabilísticos.

2.10 CLIENTES E DEVEDORES

Os saldos de clientes e devedores são valores a receber pela venda de mercadorias ou de serviços prestados pelo Grupo no curso normal das suas actividades. São inicialmente registados ao justo valor e subsequentemente são mensurados ao custo amortizado de acordo com o método do juro efectivo, deduzidos de perdas por imparidade.

2.11 EXISTÊNCIAS

As existências são valorizadas ao menor, entre o custo e o valor realizável líquido. O valor realizável líquido corresponde ao preço de venda no curso normal das actividades, deduzido dos custos directamente associados à venda.

A sua valorização segue em geral o último preço de aquisição, o qual, atendendo à elevada rotação das existências, corresponde aproximadamente ao custo real que seria determinado com base no método FIFO.

Os produtos acabados e em vias de fabrico incluem na sua valorização as matérias-primas, mão-de-obra e gastos gerais de fabrico.

2.12 CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA

A rubrica caixa e equivalentes de caixa inclui caixa, depósitos à ordem e aplicações de tesouraria com grande liquidez e com uma maturidade inicial de 3 meses ou inferior e descobertos bancários. No balanço do Grupo, os descobertos bancários são apresentados como empréstimos correntes no passivo.

2.13 IMPARIDADE

2.13.1 IMPARIDADE DE ACTIVOS NÃO FINANCEIROS

Exceptuando propriedades de investimento (nota 2.9), existências (nota 2.11) e impostos diferidos activos (nota 2.22), os activos do Grupo são analisados à data de cada balanço por forma a detectar indicadores de eventuais perdas por imparidade. Se existirem indicadores, o valor recuperável do activo é avaliado.

Independentemente de existirem indicadores de imparidade ou não, para o *Goodwill*, activos intangíveis em curso e outros activos intangíveis com vida útil indefinida, o valor recuperável é avaliado anualmente à data do balanço.

Anualmente é determinado o valor recuperável dos activos do Grupo para os quais existem indicadores de potenciais perdas por imparidade. Sempre que o valor contabilístico de um

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

activo, ou da unidade geradora de caixa onde o mesmo se encontra inserido, excede a quantia recuperável, este é reduzido até ao montante recuperável sendo esta perda por imparidade reconhecida nos resultados do exercício.

Para as unidades geradoras de caixa com actividade iniciada há menos de dois ou três anos (dependendo do segmento de negócio) o Grupo efectua uma análise da imparidade. No entanto na medida em que os respectivos negócios não terão atingido ainda maturidade suficiente, são reconhecidas perdas por imparidade quando existam indicadores inequívocos de que a sua recuperabilidade é considerada remota.

Encontram-se na situação acima descrita um conjunto de activos, cujo montante actual de investimento corresponde a m EUR 621.512 (2012: m EUR 562.989), os quais incluem imóveis, equipamentos afectos à actividade operacional das lojas e benfeitorias em propriedade alheia.

DETERMINAÇÃO DA QUANTIA RECUPERÁVEL DOS ACTIVOS

A quantia recuperável de activos não financeiros corresponde ao valor mais alto entre o seu justo valor menos custos de vender e o seu valor de uso.

Na determinação do valor de uso de um activo, os fluxos de caixa futuros estimados são descontados utilizando uma taxa de desconto antes de impostos que reflecte as avaliações correntes de mercado do valor temporal do dinheiro e os riscos específicos do activo em questão.

A quantia recuperável dos activos que por si só não geram fluxos de caixa independentes é determinada em conjunto com a unidade geradora de caixa onde os mesmos se encontram inseridos.

REVERSÃO DE PERDAS POR IMPARIDADE

Uma perda por imparidade reconhecida relativa a *Goodwill* não é revertida.

As perdas por imparidade relativas a outros activos são revertidas sempre que existam alterações nas estimativas usadas para a determinação da respectiva quantia recuperável. As perdas por imparidade são revertidas até ao valor, líquido de depreciações ou amortizações, que o activo teria caso a perda por imparidade não tivesse sido reconhecida.

2.13.2 IMPARIDADE DE ACTIVOS FINANCEIROS

O Grupo analisa a cada data de balanço se existe evidência objectiva que um activo financeiro ou um grupo de activos financeiros se encontra em imparidade.

A quantia recuperável de contas a receber corresponde ao valor actual dos futuros recebimentos esperados, utilizando como factor de desconto a taxa de juro efectiva implícita na operação original.

Uma perda por imparidade reconhecida num valor a receber de médio e longo prazo só é revertida caso a justificação para o aumento da respectiva quantia recuperável assente num acontecimento com ocorrência após a data do reconhecimento da perda por imparidade.

ACTIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA

No caso de partes de capital classificadas como activos financeiros disponíveis para venda, um declínio prolongado ou significativo no justo valor do instrumento abaixo do seu custo é considerado como um indicador que os activos se encontram em imparidade. Se alguma evidência semelhante existir para activos financeiros disponíveis para venda, a perda acumulada - mensurada como a diferença entre o custo de aquisição e o justo valor actual, menos qualquer perda por imparidade do activo financeiro anteriormente reconhecida em resultados - é removida de capitais próprios e reconhecida na demonstração de resultados. Perdas por imparidade de instrumentos de capital reconhecidas em resultados não são revertidas através da demonstração dos resultados.

CLIENTES, DEVEDORES E OUTROS ACTIVOS FINANCEIROS

São registados ajustamentos para perdas por imparidade quando existem indicadores objectivos que o Grupo não irá receber todos os montantes a que tem direito de acordo com os termos originais dos contratos estabelecidos. Na identificação de situações de imparidade são utilizados diversos indicadores, tais como:

i) Análise de incumprimento;
ii) Incumprimento há mais de três meses;
iii) Dificuldades financeiras do devedor;
iv) Probabilidade de falência do devedor.

Os ajustamentos para perdas por imparidade são determinados pela diferença entre o valor recuperável e o valor de balanço do activo financeiro e são registados por contrapartida de resultados do exercício. O valor de balanço destes activos é reduzido para o valor recuperável através da utilização de uma conta de ajustamentos. Quando um montante a receber de clientes e devedores é considerado irrecuperável é abatido por utilização da conta de ajustamentos para perdas por imparidade. As recuperações subsequentes de montantes que tenham sido abatidos são registados em resultados.

Quando os valores a receber de clientes ou de outros devedores que se encontram vencidos são objecto de renegociação dos seus termos, deixam de ser considerados como vencidos e passam a ser tratados como novos créditos.

2.14 CAPITAL

A rubrica de capital refere-se ao valor nominal das acções ordinárias emitidas.

Os prémios de emissão são reconhecidos quando o valor de emissão de acções excede o seu valor nominal. Os custos com emissão de novas acções são reconhecidos directamente nesta rubrica, líquidos do respectivo imposto.

As acções próprias adquiridas são valorizadas pelo seu preço de aquisição e registadas como uma redução ao capital próprio. Quando essas acções são alienadas, o montante recebido, deduzido de eventuais custos directos de transacção e respectivo imposto, é reconhecido directamente em capital próprio.

2.15 DIVIDENDOS

Os dividendos são reconhecidos como um passivo nas demonstrações financeiras do Grupo no período em que são aprovados pelos accionistas para distribuição.

2.16 EMPRÉSTIMOS

Os empréstimos são reconhecidos inicialmente ao justo valor deduzidos de custos de transacção incorridos e subsequentemente são mensurados ao custo amortizado. Qualquer diferença entre o valor de emissão (líquido de custos de transacção incorridos) e o valor nominal é reconhecido em resultados durante o prazo dos empréstimos de acordo com o método do juro efectivo.

Os empréstimos são classificados como passivo corrente, a menos que o Grupo tenha o direito incondicional de diferir a liquidação do passivo por mais de 12 meses após a data do balanço.

Os custos financeiros de empréstimos genéricos ou específicos directamente atribuíveis à aquisição, construção ou produção de activos qualificáveis, que levam necessariamente um período substancial de tempo para ficar disponíveis para o uso pretendido, são adicionados ao custo de tais activos, até o momento em que os activos ficam substancialmente prontos para o uso pretendido.

Os rendimentos obtidos com o investimento temporário de empréstimos específicos ainda não utilizados nos activos qualificáveis são deduzidos aos custos de empréstimos elegíveis para capitalização.

Todos os outros custos com empréstimos são reconhecidos nos resultados do período em que são incorridos.

2.17 BENEFÍCIOS DE EMPREGADOS

BENEFÍCIOS PÓS-EMPREGO (REFORMA)

Planos de contribuição definida

Os planos de contribuição definida são planos de pensões para os quais o Grupo efectua contribuições definidas a entidades independentes (fundos) e relativamente aos quais não tem obrigação legal ou construtiva de pagar qualquer contribuição adicional no momento em que os empregados usufruam dos referidos benefícios.

As contribuições consistem numa percentagem da remuneração fixa e variável auferida pelos empregados incluídos no plano, a qual se encontra definida no Regulamento do mesmo e que varia apenas em função da antiguidade dos seus beneficiários.

O Grupo incentiva os seus empregados a participar na sua própria reforma. Assim sendo, os fundos encontram-se abertos a contribuições particulares dos empregados, não havendo quaisquer garantias dadas pelo Grupo sobre as mesmas.

As contribuições do Grupo para planos de contribuição definida são contabilizadas como custo no período em que são devidas.

Planos de benefícios definidos

Os planos de benefício definido são planos de pensões nos quais o Grupo garante a atribuição de um determinado benefício aos empregados integrados no plano, no momento em que estes se reformarem.

O passivo reconhecido no balanço em relação aos planos de pensões de benefício definido é o valor presente das responsabilidades com benefícios definidos no final do período de referência. A responsabilidade com benefícios definidos é calculada anualmente por actuários independentes, usando o método de rendas imediatas, tendo em conta que os planos incluem apenas ex-empregados reformados. O valor presente da responsabilidade com benefícios definidos é determinado descontando as estimativas de saídas de caixa futuras usando taxas de juro de obrigações corporativas de elevada qualidade que são denominadas na moeda em que os benefícios serão pagos e que tenham prazos de vencimento próximos dos prazos do passivo relacionado.

Não existe reconhecimento de custos de serviço corrente uma vez que os planos actuais de benefício definido apenas incluem ex-empregados reformados. O juro líquido é reconhecido na demonstração de resultados numa base anual.

Remensurações (ganhos e perdas actuariais) decorrentes dos ajustamentos de experiência e nas alterações de pressupostos actuariais são debitados ou creditados nos capitais próprios em outros rendimentos integrais no período em que ocorrem.

Quando haja lugar a alterações aos planos de benefícios definidos atribuídos, os custos com serviços passados consideram-se imediatamente vencidos e são reconhecidos imediatamente na demonstração de resultados.

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

OUTROS BENEFÍCIOS
Prémios de antiguidade

O programa de prémios de antiguidade existente em algumas empresas do Grupo engloba uma componente de contribuição definida e outra de benefício definido.

A componente de contribuição definida consiste na atribuição de um seguro de vida aos colaboradores englobados neste programa, a partir de determinado número de anos de serviço. Este benefício é atribuído apenas quando os colaboradores atingem a antiguidade definida no programa, pelo que os custos relacionados com esta componente são reconhecidos no exercício a que dizem respeito.

A componente de benefício definido consiste na atribuição de um prémio no ano em que os colaboradores completam determinado número de anos de serviço. Nestes termos, as responsabilidades com esta componente são determinadas anualmente com base em cálculo actuarial, efectuado por uma entidade especializada e independente.

São reconhecidos como custos do exercício a componente de custos com serviços correntes, o juro líquido assim como as remensurações (ganhos ou perdas actuariais).

2.18 PROVISÕES

São constituídas provisões no balanço sempre que o Grupo tem uma obrigação presente (legal ou implícita) resultante de um acontecimento passado e sempre que é provável que uma diminuição de recursos incorporando benefícios económicos, passível de estimativa razoável, seja exigida para liquidar a obrigação.

PROVISÃO PARA CUSTOS DE REESTRUTURAÇÃO

São constituídas provisões para custos de reestruturação sempre que um plano formal tenha sido aprovado pelo Grupo e este tenha sido iniciado ou anunciado publicamente.

Provisões para reestruturação incluem todas as responsabilidades a pagar com a implementação do referido plano, nomeadamente pagamentos de indemnizações a colaboradores. Estas provisões não incluem quaisquer perdas operacionais futuras estimadas ou ganhos estimados a obter na alienação de activos.

PROVISÃO PARA PROCESSOS EM CONTENCIOSO

Provisões relacionadas com processos em contencioso, opondo empresas do Grupo são constituídas de acordo com as avaliações de risco efectuadas pelo Grupo, com o apoio e aconselhamento dos seus consultores legais.

2.19 FORNECEDORES E OUTROS CREDORES

Os saldos de fornecedores e outros credores são responsabilidades com pagamento de mercadorias ou serviços adquiridos pelo Grupo no curso normal das suas actividades. São registados inicialmente ao justo valor e subsequentemente ao custo amortizado de acordo com o método do juro efectivo.

Fornecedores e outros credores são classificados como passivos correntes se o pagamento for devido dentro de um ano ou menos (ou no ciclo operacional normal dos negócios, ainda que mais longo). Não sendo, eles são apresentados como passivo não corrente.

2.20 RECONHECIMENTO DE PROVEITOS

VENDAS E PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS

Os proveitos decorrentes das vendas são reconhecidos na demonstração dos resultados quando os riscos e vantagens significativos, inerentes à posse dos activos vendidos, são transferidos para o comprador.

No segmento de retalho as vendas são reconhecidas com a venda directa ao cliente em loja, a pronto pagamento. Relativamente aos custos a suportar com devoluções devido à falta de qualidade do produto estes são estimados à data da venda com base na informação histórica.

Os proveitos associados com as prestações de serviços são reconhecidos em resultados com referência à fase de acabamento da transacção à data de balanço. Os proveitos relativos a descontos comerciais obtidos nas compras de mercadorias são reconhecidos à medida que as mesmas são vendidas, como dedução ao custo das mercadorias vendidas.

SUBSÍDIOS

Os subsídios do Estado só são reconhecidos após existir segurança de que o Grupo cumprirá as condições a eles associadas e que os subsídios serão recebidos.

Os subsídios à exploração, recebidos com o objectivo de compensar o Grupo por custos incorridos, são registados na demonstração dos resultados de forma sistemática durante os períodos em que são reconhecidos os custos que aqueles subsídios visam compensar.

Os subsídios ao investimento recebidos com o objectivo de compensar o Grupo por investimentos efectuados em activos fixos são reconhecidos em resultados durante a vida útil estimada do respectivo activo subsidiado.

RENDAS

As rendas recebidas do arrendamento de propriedades de investimento são reconhecidas em resultados como Ganhos/Perdas em outros investimentos no período a que dizem respeito.

DIVIDENDOS

Os dividendos são reconhecidos como proveitos quando é estabelecido o direito ao seu recebimento.

2.21 CUSTOS

LOCAÇÕES OPERACIONAIS

As locações em que uma parte significante dos riscos e benefícios de posse são retidos pelo locador são classificados como locações operacionais. Os pagamentos efectuados ao abrigo destes contratos são reconhecidos na demonstração dos resultados numa base linear ao longo do período de duração dos mesmos.

CUSTOS FINANCEIROS LÍQUIDOS

Os custos financeiros líquidos representam juros de empréstimos obtidos, juros de investimentos efectuados, dividendos, ganhos e perdas cambiais em operações financeiras, ganhos e perdas resultantes da alteração de valor de activos mensurados pelo seu justo valor através de resultados e, custos e proveitos com operações de financiamento. Os custos financeiros líquidos são reconhecidos em resultados numa base de acréscimo durante o período a que dizem respeito.

RESULTADOS OPERACIONAIS NÃO USUAIS

Os resultados operacionais não usuais (não recorrentes) que pela sua materialidade ou natureza possam distorcer a performance financeira do Grupo, bem como a sua comparabilidade, são apresentados em linha separada da Demonstração Consolidada dos Resultados por Funções. Estes resultados são excluídos dos indicadores de desempenho operacional adoptados pela Gestão.

2.22 IMPOSTOS SOBRE O RENDIMENTO

O imposto sobre o rendimento inclui imposto corrente e diferido. O imposto sobre o rendimento é reconhecido na demonstração dos resultados, excepto quando se relaciona com ganhos ou perdas relevados em outros rendimentos integrais ou directamente nos capitais próprios. Se for este o caso, o imposto é também reconhecido em outros rendimentos integrais ou directamente em capitais próprios, respectivamente.

O imposto sobre o rendimento corrente é calculado de acordo com os critérios fiscais vigentes à data do balanço.

O imposto diferido é calculado, com base no método da responsabilidade de balanço, sobre as diferenças temporárias entre os valores contabilísticos dos activos e passivos e a respectiva base de tributação. Não é calculado imposto diferido sobre o *Goodwill* e as diferenças de reconhecimento inicial de um activo e passivo quando não são afectados, nem o resultado contabilístico, nem o fiscal.

A base tributável dos activos e passivos é determinada por forma a reflectir as consequências de tributação derivadas da forma pela qual a Companhia espera, à data do balanço, recuperar ou liquidar a quantia escriturada dos seus activos e passivos.

Para a determinação do imposto diferido é utilizada a taxa que deverá estar em vigor no exercício em que as diferenças temporárias serão revertidas.

São reconhecidos impostos diferidos activos sempre que existe razoável segurança de que serão gerados lucros futuros contra os quais os activos poderão ser utilizados. Os impostos diferidos activos são revistos anualmente e desreconhecidos sempre que deixe de ser provável a sua recuperação.

2.23 INFORMAÇÃO POR SEGMENTOS

Os segmentos operacionais são reportados consistentemente com o *reporting* interno que é produzido e disponibilizado aos Órgãos de Gestão, nomeadamente a Direcção Executiva e o Conselho de Administração. Com base nesse reporte, os Órgãos de Gestão avaliam o desempenho de cada segmento e procedem à alocação dos recursos disponíveis.

2.24 CONCENTRAÇÃO DE ACTIVIDADES EMPRESARIAIS

No registo de transacções de concentração que envolvam entidades que se encontram sob controlo do Grupo, os activos e passivos são valorizados ao seu valor contabilístico, não havendo lugar ao apuramento de impactos em resultados.

2.25 PRINCIPAIS ESTIMATIVAS E JULGAMENTOS UTILIZADOS NA ELABORAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

ACTIVOS TANGÍVEIS, INTANGÍVEIS E PROPRIEDADES DE INVESTIMENTO

A determinação do justo valor dos activos e de propriedades de investimento, assim como as vidas úteis dos activos, é baseada em estimativas da gestão. A determinação da existência de perdas por imparidade destes activos envolve também a utilização de estimativas. O valor recuperável e o justo valor destes activos é normalmente determinado com recurso à utilização de modelos de fluxos de caixa descontados, que incorporam pressupostos de mercado. A identificação de indicadores de imparidade, bem como a estimativa de fluxos de caixa futuros e a determinação do justo valor de activos requerem julgamento significativo por

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

parte da gestão no que diz respeito à validação de indicadores de imparidade, fluxos de caixa esperados, taxas de desconto aplicáveis, vidas úteis estimadas e valores residuais.

No entanto, caso os pressupostos de fluxos de caixa se reduzissem em 10%, face ao estimado, ou se fosse considerada uma taxa de desconto superior em 100 p.b., de acordo com as projecções actuais das diferentes áreas de negócio, ainda assim todo o *Goodwill* seria recuperável, não existindo qualquer risco de imparidade.

JUSTO VALOR DE INSTRUMENTOS FINANCEIROS

O justo valor de instrumentos financeiros não cotados num mercado activo é determinado com base em métodos de avaliação. A utilização de metodologias de valorização requer a utilização de pressupostos, sendo que alguns deles requerem a utilização de estimativas. Desta forma, alterações nos referidos pressupostos poderiam resultar numa alteração do justo valor reportado.

IMPARIDADE DE INVESTIMENTOS EM *JOINT-VENTURES* E ASSOCIADAS

Em regra, o registo de imparidade num investimento de acordo com as IFRS é efectuado quando o valor de balanço do investimento excede o valor actual dos fluxos de caixa futuros. O cálculo do valor actual dos fluxos de caixa estimados e a decisão de considerar a imparidade permanente envolve julgamento e reside substancialmente na análise da gestão em relação ao desenvolvimento futuro das suas *joint-ventures* e associadas. Na mensuração da imparidade são utilizados preços de mercado, se disponíveis, ou outros parâmetros de avaliação, baseados na informação disponível das *joint-ventures* e associadas. O Grupo considera a capacidade e a intenção de deter o investimento por um período razoável de tempo que seja suficiente para uma previsão da recuperação do justo valor até (ou acima) do valor de balanço, incluindo uma análise de factores como os resultados esperados das *joint-ventures* e associadas, o enquadramento económico e o estado do sector.

IMPOSTOS DIFERIDOS

O reconhecimento de impostos diferidos pressupõe a existência de resultados e matéria colectável futura. Os impostos diferidos activos e passivos foram determinados com base na legislação fiscal actualmente em vigor para as empresas do Grupo, ou em legislação já publicada para aplicação futura. Alterações na legislação fiscal podem influenciar o valor dos impostos diferidos.

Se as taxas utilizadas para o reconhecimento de impostos diferidos aumentarem em 1%, o impacto nas contas do Grupo seria o seguinte:

	Impacto nas contas do Grupo	
	Demonstração dos resultados	Outros rendimentos integrais
Portugal	739	(498)
Polónia	(1.754)	(285)

Um montante positivo significa um ganho nas contas do Grupo.

IMPARIDADE DE CLIENTES E DEVEDORES

A Gestão mantém um ajustamento para perdas por imparidade de clientes e devedores, de forma a reflectir as perdas estimadas resultantes da incapacidade dos clientes de efectuarem os pagamentos requeridos. Ao avaliar a razoabilidade do ajustamento para as referidas perdas por imparidade, a Gestão baseia as suas estimativas numa análise do tempo de incumprimento decorrido dos seus saldos de clientes, a sua experiência histórica de abates, o histórico de crédito do cliente e mudanças nos termos de pagamento do cliente. Se as condições financeiras do cliente se deteriorarem, os ajustamentos para perdas por imparidade e os abates reais poderão ser superiores aos esperados.

PENSÕES E OUTROS BENEFÍCIOS DE LONGO PRAZO CONCEDIDOS A EMPREGADOS

A determinação das responsabilidades por pagamento de pensões e outros benefícios de longo prazo requer a utilização de pressupostos e estimativas, incluindo a utilização de projecções actuariais e outros factores que podem ter impacto nos custos e nas responsabilidades dos planos de benefício.

Na determinação da taxa de desconto apropriada, a Gestão considera as taxas de juro de obrigações corporativas com uma notação de crédito de 'AA' ou superior, dadas por reconhecidas agências internacionais de notação de crédito. Estas taxas são extrapoladas sempre que necessário ao longo da curva *yield* para corresponder com o termo expectável das responsabilidades com estes planos de benefício.

A definição dos critérios de escolha das obrigações corporativas a incluir na população de onde vai ser derivada a curva *yield* requer assumir pressupostos, sendo os mais significativos a escolha da dimensão da amostra, a dimensão da emissão do empréstimo obrigacionista, qualidade das obrigações e identificação dos dados atípicos a ser excluídos.

Considerando a informação disponível na Bloomberg e algumas estimativas necessárias à construção de uma curva de taxa de juro, o Grupo definiu os seguintes intervalos:

Intervalo restrito	[3,45% - 3,95%]
Intervalo alargado	[3,20% - 4,20%]

Face a estes resultados o Grupo decidiu reduzir a taxa de desconto de 4,5% para 3,5%.

A tabela abaixo apresenta os impactos nas responsabilidades com os planos de benefício definido do Grupo, resultantes de alterações nos seguintes pressupostos:

		Impacto nas responsabilidades com benefício definido		
	Pressuposto utilizado	Alteração do pressuposto	Aumento do pressuposto	Redução do pressuposto
Taxa de desconto	3,5%	0,5%	(1.470)	1.573
Taxa de crescimento dos salários	2,5%	0,5%	676	(641)
Taxa de crescimento das pensões	2,5%	0,5%	900	(838)
Esperança média de vida	TV 88/90	1 ano	1.067	(1.049)

Um montante positivo significa um aumento de responsabilidades. Um montante negativo significa uma redução das responsabilidades.

PROVISÕES

O Grupo exerce julgamento considerável na mensuração e reconhecimento de provisões e a sua exposição a passivos contingentes relacionados com processos em contencioso. Esta avaliação é necessária por forma a aferir a probabilidade de um contencioso ter um desfecho favorável, ou obrigar ao registo de um passivo. As provisões são reconhecidas quando o Grupo espera que processos em curso originem a saída de fluxos, a perda seja considerada provável e possa ser razoavelmente estimada. Devido às incertezas inerentes ao processo de avaliação, as perdas reais poderão ser diferentes das originalmente estimadas na provisão. Estas estimativas estão sujeitas a alterações à medida que nova informação fica disponível, principalmente com o apoio de especialistas internos, se disponíveis, ou através do apoio de consultores externos, como actuários ou consultores legais. Revisões às estimativas destas perdas de processos em curso podem afectar significativamente os resultados futuros.

INVESTIMENTO EM COMPANHIAS ASSOCIADAS

A Gestão avaliou o nível de influência que o Grupo tem na Perfumes e Cosméticos Puig Portugal Distribuidora, SA e determinou que existe uma influência significativa, apesar da participação de 27,55% devido à representação no Conselho de Administração e dos termos contratuais. Consequentemente, este investimento foi classificado como sendo uma associada.

INVESTIMENTOS EM ACORDOS CONJUNTOS

O Grupo detém 51% dos direitos de voto no acordo conjunto da JMR - Gestão de Empresas de Retalho, SGPS, S.A. (JMR). Com base nos acordos contratuais entre o Grupo e o outro investidor, o Grupo tem o poder de nomear e destituir a maioria dos membros do Conselho de Administração. Adicionalmente todos os quadros superiores que têm o poder de dirigir as actividades relevantes da JMR são partes relacionadas da Jerónimo Martins. Assim sendo, a Gestão concluiu que o Grupo tem capacidade prática para dirigir as actividades relevantes da JMR e, portanto, o Grupo tem o controlo sobre a Companhia, neste termos, JMR é classificada como uma subsidiária, assim como as entidades que a JMR controla directamente.

O Grupo detém 45% dos direitos de voto no acordo conjunto da Unilever Jerónimo Martins, Lda. e Gallo Worldwide, Lda.. O Grupo tem o controlo conjunto sobre estes acordos no âmbito dos termos contratuais, sendo exigido um acordo unânime de todas as partes dos acordos para todas as actividades relevantes. Os empreendimentos conjuntos estão estruturados como sociedades de responsabilidade limitada e garantem ao Grupo e às partes dos acordos direitos sobre os activos líquidos das sociedades de responsabilidade limitada, nos termos dos acordos. Desta forma, estes acordos são classificados como *joint-ventures*.

2.26 JUSTO VALOR DE INSTRUMENTOS FINANCEIROS

Na determinação do justo valor de um activo ou passivo financeiro, se existir um mercado activo, o preço de mercado é aplicado. Um mercado é considerado activo se existirem preços cotados fácil e regularmente disponíveis através de trocas, corretagem ou agências reguladoras, e se esses preços representarem transacções actuais e regulares ocorridas em mercado em livre concorrência. No caso de não existir um mercado activo, o que é o caso para alguns dos activos e passivos financeiros, são utilizadas técnicas de valorização geralmente aceites no mercado, baseadas em pressupostos de mercado.

O Grupo aplica técnicas de valorização para instrumentos financeiros não cotados, tais como derivados e instrumentos financeiros ao justo valor através de resultados. Os modelos de valorização que são utilizados mais frequentemente são modelos de fluxos de caixa descontados e modelos de opções, que incorporam por exemplo curvas de taxa de juro e volatilidade de mercado. No caso dos instrumentos financeiros derivados, o Grupo utiliza também as avaliações fornecidas pelas contrapartes.

CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA E DEVEDORES E ACRÉSCIMOS

Estes instrumentos financeiros são compostos maioritariamente por activos financeiros de curto prazo e por essa razão o seu valor de balanço à data de reporte é considerado ser aproximado ao justo valor.

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

ACTIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA

Os activos financeiros cotados encontram-se reflectidos no balanço ao seu justo valor. Os restantes activos financeiros disponíveis para venda estão mensurados ao custo deduzidos de imparidade uma vez que não é possível determinar o justo valor com fiabilidade (nota 16).

EMPRÉSTIMOS OBTIDOS

O justo valor dos empréstimos é obtido através do valor descontado de todos os fluxos de caixa esperados a serem pagos. Os fluxos de caixa esperados são descontados a taxas de juro actuais de mercado. À data de reporte, o seu valor de balanço é aproximadamente o seu justo valor.

CREDORES E ACRÉSCIMOS

Estes instrumentos financeiros são compostos maioritariamente por passivos financeiros de curto prazo e por essa razão o seu valor de balanço à data de reporte é considerado ser aproximado ao justo valor.

2.27 HIERARQUIA DE JUSTO VALOR

A tabela seguinte apresenta os activos e passivos do Grupo mensurados ao justo valor a 31 de Dezembro, de acordo com os seguintes níveis de hierarquia de justo valor:

- Nível 1: o justo valor é baseado em cotações de preços obtidas em mercados activos e líquidos à data de referência do balanço. Neste nível incluem-se os instrumentos de capital cotados na NYSE Euronext;
- Nível 2: o justo valor não é determinado com base em cotações de preço obtidas em mercados activos incluídos no nível 1, mas sim com recurso a modelos de avaliação, que podem envolver outras cotações comparáveis existentes no mercado activo ou cotações ajustadas. Dessa forma, os principais *inputs* dos modelos utilizados são observáveis no mercado. Neste nível incluem-se os derivados *over-the-counter* contratados pelo Grupo, cujas avaliações são fornecidas pelas respectivas contrapartes;
- Nível 3: o justo valor não é determinado com base em cotações de mercado activo, mas sim com recurso a modelos de avaliação, cujos principais *inputs* não são observáveis no mercado. Neste nível incluem-se os terrenos classificados como activos fixos tangíveis e propriedades de investimento, os quais são avaliados por peritos externos independentes e que usam nas suas avaliações *inputs* que não são directamente observáveis no mercado.

	Total	Nível 1	Nível 2	Nível 3
2013				
Activos mensurados ao justo valor				
Activos fixos tangíveis (terrenos)	498.723	-	-	498.723
Propriedades de investimento	47.471	-	-	47.471
Activos financeiros disponíveis para venda				
Instrumentos de capital	339	339	-	-
Total de activos	**546.533**	**339**	-	**546.194**
Passivos mensurados ao justo valor				
Instrumentos financeiros derivados				
Derivados de negociação	66	-	66	-
Derivados de cobertura	18.486	-	18.486	-
Total de passivos	**18.552**	-	**18.552**	-
2012				
Activos mensurados ao justo valor				
Activos fixos tangíveis (terrenos)	485.864	-	-	485.864
Propriedades de investimento	49.336	-	-	49.336
Activos financeiros disponíveis para venda				
Instrumentos de capital	153	153	-	-
Total de activos	**535.353**	**153**	**-**	**535.200**
Passivos mensurados ao justo valor				
Instrumentos financeiros derivados				
Derivados de negociação	197	-	197	-
Derivados de cobertura	15.738	-	15.738	-
Total de passivos	**15.935**	**-**	**15.935**	**-**

2.28
INSTRUMENTOS FINANCEIROS POR CATEGORIA

	Activos ou passivos financeiros ao justo valor através de resultados	Derivados designados como instrumentos de cobertura	Empréstimos e contas a receber	Activos financeiros disponíveis para venda	Outros passivos financeiros	Total activos e passivos financeiros	Activos e passivos não financeiros	Total activos e passivos
2013								
Activos								
Caixa e equivalentes de caixa	-	-	371.671	-	-	**371.671**	-	**371.671**
Activos financeiros disponíveis para venda	-	-	-	1.208	-	**1.208**	-	**1.208**
Devedores e acréscimos e diferimentos	-	-	230.103	-	-	**230.103**	99.145	**329.248**
Outros activos não financeiros	-	-	-	-	-	**-**	4.397.032	**4.397.032**
Total de activos financeiros	**-**	**-**	**601.774**	**1.208**	**-**	**602.982**	**4.496.177**	**5.099.159**
Passivos								
Empréstimos obtidos	-	-	-	-	693.789	**693.789**	-	**693.789**
Instrumentos financeiros derivados	66	18.486	-	-	-	**18.552**	-	**18.552**
Credores e acréscimos e diferimentos	-	-	-	-	2.326.938	**2.326.938**	78.090	**2.405.028**
Outros passivos não financeiros	-	-	-	-	-	-	332.528	**332.528**
Total de passivos financeiros	**66**	**18.486**	**-**	**-**	**3.020.727**	**3.039.279**	**410.618**	**3.449.897**
2012								
Activos								
Caixa e equivalentes de caixa	-	-	375.072	-	-	**375.072**	-	**375.072**
Activos financeiros disponíveis para venda	-	-	-	1.022	-	**1.022**	-	**1.022**
Devedores e acréscimos e diferimentos	-	-	220.011	-	-	**220.011**	109.017	**329.028**
Outros activos não financeiros	-	-	-	-	-	-	4.066.589	**4.066.589**
Total de activos financeiros	**-**	**-**	**595.083**	**1.022**	**-**	**596.105**	**4.175.606**	**4.771.711**
Passivos								
Empréstimos obtidos	-	-	-	-	678.187	**678.187**	-	**678.187**
Instrumentos financeiros derivados	197	15.738	-	-	-	**15.935**	-	**15.935**
Credores e acréscimos e diferimentos	-	-	-	-	2.158.936	**2.158.936**	73.536	**2.232.472**
Outros passivos não financeiros	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**343.191**	**343.191**
Total de passivos financeiros	**197**	**15.738**	**-**	**-**	**2.837.123**	**2.853.058**	**416.727**	**3.269.785**

3. REPORTE POR SEGMENTOS DE ACTIVIDADE

A informação por segmentos é apresentada de acordo com o reporte interno para a Gestão. Com base nesse reporte, a Gestão avalia o desempenho de cada segmento e procede à alocação de recursos disponíveis.

A Gestão efectua o acompanhamento do desempenho dos negócios de acordo com uma perspectiva geográfica e de natureza do negócio. De acordo com esta última perspectiva, foram identificados os segmentos de Retalho Portugal, Retalho Polónia e *Cash & Carry* Portugal. Para além destes, existem ainda outros negócios, que no entanto, pela sua reduzida materialidade, não são reportados isoladamente.

Segmentos de negócio:

- Retalho Portugal: inclui a unidade de negócio JMR (supermercados Pingo Doce);
- *Cash & Carry* Portugal: inclui a unidade de negócio por grosso do Recheio;
- Retalho Polónia: contém a unidade de negócio da insígnia Biedronka;
- Outros, eliminações e ajustamentos: inclui **i.** as unidades de negócio de menor materialidade (Serviços de Marketing e Representações, Restauração em Portugal, Retalho de Saúde e Beleza na Polónia e o negócio do Retalho na Colômbia); **ii.** as empresas que compõem a Holding do Grupo; e **iii.** os ajustamentos de consolidação do Grupo.

A Gestão avalia o desempenho dos segmentos baseada na informação sobre resultados antes de juros e impostos (EBIT). Esta mensuração exclui os efeitos de resultados operacionais não usuais.

INFORMAÇÃO DETALHADA REFERENTE AOS SEGMENTOS DE NEGÓCIO EM DEZEMBRO DE 2013 E 2012

	Retalho Portugal		*Cash & Carry* Portugal		Retalho Polónia		Outros, eliminações e ajustamentos		Total JM Consolidado	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012 (*)	2013	2012 (*)
Vendas e prestações de serviços	**3.485.217**	**3.346.117**	**805.307**	**792.280**	**7.702.907**	**6.730.750**	**(164.123)**	**(186.024)**	**11.829.308**	**10.683.123**
Inter-segmentos	297.433	276.493	1.989	1.451	1.441	1.194	(300.863)	(279.138)	-	-
Clientes externos	3.187.784	3.069.624	803.318	790.829	7.701.466	6.729.556	136.740	93.114	11.829.308	10.683.123
***Cash flow* operacional (EBITDA)**	**182.919**	**171.176**	**46.809**	**49.997**	**600.280**	**552.273**	**(52.874)**	**(33.860)**	**777.134**	**739.586**
Depreciações e amortizações	(98.091)	(101.144)	(11.300)	(11.419)	(132.954)	(105.612)	(6.935)	(2.949)	(249.280)	(221.124)
EBIT	**84.828**	**70.032**	**35.509**	**38.578**	**467.326**	**446.661**	**(59.809)**	**(36.809)**	**527.854**	**518.462**
Resultados financeiros									**(21.662)**	**(19.393)**
Resultado líquido atribuível a JM									**382.256**	**360.462**
Total de activos	**1.812.872**	**1.895.228**	**359.072**	**352.929**	**2.631.255**	**2.363.014**	**295.960**	**160.540**	**5.099.159**	**4.771.711**
Total de passivos	**1.263.752**	**1.296.572**	**283.833**	**281.344**	**1.837.811**	**1.589.349**	**64.501**	**102.520**	**3.449.897**	**3.269.785**
Investimento em activos fixos	76.249	42.250	14.002	4.085	402.050	397.668	47.928	14.304	540.229	458.307

(*) Reexpresso. O segmento Indústria Portugal foi retirado devido à adopção da IRFS 11 e eliminação da aplicação do método de consolidação proporcional – ver nota 2.

RECONCILIAÇÃO ENTRE EBIT E RESULTADOS OPERACIONAIS

	Dezembro 2013	Dezembro 2012
EBIT	527.854	518.462
Resultados operacionais não usuais	(2.811)	(16.405)
Resultados operacionais	**525.043**	**502.057**

ACTIVOS FINANCEIROS COM RISCO DE CRÉDITO POR SEGMENTO

O quadro abaixo apresenta a exposição do Grupo de acordo com os valores de balanço dos activos financeiros, caracterizados por segmentos de negócio.

	Retalho Portugal		*Cash & Carry* Portugal		Retalho Polónia		Outros, eliminações e ajustamentos		Total JM Consolidado	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Caixa e equivalentes de caixa	105.838	138.409	11.329	13.059	90.916	164.358	163.588	59.246	371.671	375.072
Activos financeiros disponíveis para venda	168	168	696	696	-	-	344	158	1.208	1.022
Devedores e acréscimos e diferimentos	80.405	83.507	42.302	40.437	146.693	123.412	(39.297)	(27.345)	230.103	220.011
Instrumentos financeiros derivados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	**186.411**	**222.084**	**54.327**	**54.192**	**237.609**	**287.770**	**124.635**	**32.059**	**602.982**	**596.105**

4. CUSTOS DE VENDAS

	2013	2012
Custo líquido dos produtos vendidos	9.268.604	8.320.833
Descontos pronto pagamento líquidos e juros pagos a fornecedores	(842)	(5.389)
Comissões sobre meios de pagamento electrónicos	13.440	15.681
Outros custos suplementares	7.480	6.328
	9.288.682	**8.337.453**

5. CUSTOS DE DISTRIBUIÇÃO E ADMINISTRATIVOS

	2013	2012
Fornecimentos e serviços externos	430.715	390.151
Publicidade	58.562	55.052
Rendas e alugueres	269.168	234.486
Custos com pessoal	856.599	789.625
Depreciações e amortizações	246.916	218.666
Ganhos/Perdas com activos tangíveis e intangíveis	3.233	2.856
Custos de transporte	141.214	135.160
Outros ganhos e perdas operacionais	6.365	1.212
	2.012.772	**1.827.208**

6. CUSTOS COM O PESSOAL

	2013	2012
Ordenados e salários	677.471	627.682
Segurança social	133.218	122.577
Benefícios de empregados (nota 25)	4.315	3.639
Outros custos com pessoal	47.921	41.753
	862.925	**795.651**

Os outros custos com pessoal englobam seguros de acidentes de trabalho, acção social, formação e indemnizações.

A diferença para o total de custos com pessoal apresentado na nota 5, no montante de m EUR 6.326 (2012: m EUR 6.026), respeita aos custos afectos à actividade de produção, dos quais foram imputados ao custo dos produtos vendidos m EUR 3.939 (2012: m EUR 4.652) e a custos operacionais não usuais no montante de m EUR 2.387 (2012: m EUR 1.374).

O número médio de empregados do Grupo ao longo do ano foi de 71.717 (2012: 65.770).

O número de empregados no final do ano foi de 76.810 (2012: 68.554).

7. CUSTOS FINANCEIROS LÍQUIDOS

	2013	2012
Juros suportados	(33.605)	(32.346)
Juros obtidos	2.322	7.302
Dividendos	36	37
Diferenças de câmbio	(1.020)	1.808
Outros custos e proveitos financeiros	(6.581)	(6.650)
Variação do justo valor de activos financeiros detidos para negociação:		
Instrumentos derivados	(1)	(6)
	(38.849)	**(29.855)**

Na rubrica de juros suportados estão incluídos os juros relativos aos empréstimos mensurados ao custo amortizado, bem como os juros de derivados de cobertura de justo valor e de cobertura de fluxos de caixa (nota 14).

Os outros custos e proveitos financeiros incluem, entre outros, custos com a emissão de dívida do Grupo.

8. INSTRUMENTOS FINANCEIROS

8.1 JUSTO VALOR DOS INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVADOS RECONHECIDOS EM RESULTADOS

O impacto em resultados (líquidos de impostos e interesses que não controlam):

	2013	2012
Derivados de Negociação		
Swaps de taxa de câmbio	-	-
Swaps de taxa de juro	(1)	(6)
	(1)	**(6)**
Imposto reconhecido na demonstração dos resultados	-	2
Interesses que não controlam	-	2
Valor registado em resultados	**(1)**	**(2)**

8.2 JUSTO VALOR DOS INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVADOS RECONHECIDOS EM RESERVAS

O valor registado em reservas referente à cobertura do investimento na Polónia foi de m EUR 5.427 negativos, líquido de impostos (2012: m EUR 10.514 negativos).

A alteração do justo valor dos instrumentos derivados designados como cobertura de justo valor (nota 14) no montante de m EUR 6.173 negativos (2012: m EUR 2.251 negativos) foi compensada pela variação do empréstimo coberto. Ver nota 24.2.

9. IMPOSTO RECONHECIDO NA DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS

9.1 IMPOSTO SOBRE RENDIMENTO DO EXERCÍCIO

	2013	2012
Imposto corrente		
Imposto corrente do exercício	(101.247)	(83.013)
Excesso/(insuficiência) de exercícios anteriores	3.209	(1.475)
	(98.038)	**(84.488)**
Imposto diferido (nota 18.1)		
Diferenças temporárias originadas ou revertidas no exercício	(4.390)	(16.378)
Redução da taxa de imposto	(1.114)	-
Alteração da base recuperável de prejuízos e diferenças temporárias de exercícios anteriores	1.001	(1.370)
	(4.503)	**(17.748)**
Outros ganhos/ perdas relativos a impostos		
Impacto da revisão de estimativas relativas a contencioso fiscal	(8.298)	(14.102)
	(8.298)	**(14.102)**
Total de imposto sobre o rendimento do exercício	**(110.839)**	**(116.338)**

9.2 RECONCILIAÇÃO DA TAXA EFECTIVA DE IMPOSTO

		2013		2012
Resultados antes de imposto		**503.381**		**482.664**
Imposto calculado à taxa de imposto aplicável em Portugal	**26,5%**	**(133.396)**	**26,5%**	**(127.906)**
Efeito fiscal gerado por:				
Diferença de taxa de imposto aplicável noutros países	(8,2%)	41.213	(7,5%)	36.067
Resultados não tributados ou não recuperáveis	4,5%	(22.706)	4,0%	(19.373)
Custos não dedutíveis e benefícios fiscais	(0,3%)	1.381	0,2%	(727)
Redução de taxas sobre impostos diferidos	0,2%	(1.114)	-	-
Insuficiências/(excesso) na estimativa de anos anteriores	(0,6%)	3.209	0,3%	(1.475)
Equivalência patrimonial	(0,7%)	3.463	(0,6%)	2.690
Alteração da base recuperável de prejuízos e diferenças temporárias de exercícios anteriores	(0,2%)	1.001	0,3%	(1.370)
Resultados sujeitos a tributação autónoma e outras formas de tributação	0,8%	(3.890)	0,9%	(4.244)
Imposto do exercício	**22,0%**	**(110.839)**	**24,1%**	**(116.338)**

Em 2012 e 2013, a taxa de imposto sobre o rendimento (IRC) aplicada às sociedades a operar em Portugal foi de 25%. Para as sociedades que apresentam resultados fiscais positivos é aplicada adicionalmente uma taxa de 1,5% a título de derrama municipal e uma taxa de derrama estadual de 3% e 5% para lucros fiscais superiores a m EUR 1.500, e m EUR 7.500, respectivamente. Para 2014, a taxa de imposto sobre o rendimento (IRC) em Portugal vai ser reduzida para 23%, passando a existir um novo patamar da derrama estadual de 7% para lucros fiscais acima de m EUR 35.000.

Na Polónia, para 2012 e 2013, a taxa de imposto sobre o rendimento aplicada aos lucros fiscais foi de 19%.

Na Colômbia, a taxa de imposto sobre o rendimento foi de 34% em 2013 e 33% em 2012. Não havendo resultados fiscais positivos, é aplicada uma taxa de imposto de 3% sobre o valor do património líquido.

10. RESULTADOS OPERACIONAIS NÃO USUAIS E GANHOS/PERDAS EM OUTROS INVESTIMENTOS

10.1 RESULTADOS OPERACIONAIS NÃO USUAIS

	2013	2012
Custos *one-off* Pingo Doce	-	(10.350)
Ganhos/Perdas em processos de contencioso legal	1.051	(312)
Custos com programas de reestruturação organizacional	(4.085)	(2.905)
Write-offs de activos	(983)	(1.599)
Impacto das alterações de pressupostos actuariais	(833)	(132)
Write-off Electric Co	-	(1.552)
Outros	2.039	445
	(2.811)	**(16.405)**

10.2 GANHOS/PERDAS EM OUTROS INVESTIMENTOS

	2013	2012
Alterações de justo valor de propriedades de investimento	(1.676)	(2.840)
Ganhos na alienação de propriedades de investimento	25	-
	(1.651)	**(2.840)**

11. ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS

11.1 MOVIMENTOS OCORRIDOS NO EXERCÍCIO

2013	Terrenos e recursos naturais	Edifícios e outras construções	Equipamento básico e ferramentas	Equipamento transporte e outros	Activos fixos tangíveis em curso e adiantamentos	Total
Custo						
Saldo inicial	**485.864**	**2.015.741**	**1.205.050**	**188.404**	**223.396**	**4.118.455**
Diferenças cambiais	(2.745)	(17.670)	(7.803)	(1.915)	(4.128)	(34.261)
Aumentos	27.344	182.108	136.816	10.838	150.323	507.429
Reavaliações	(24.213)	-	-	-	-	(24.213)
Alienações	(1.408)	(1.571)	(11.136)	(1.945)	(2.939)	(18.999)
Transferências e abates	13.881	79.658	(10.851)	3.724	(112.500)	(26.088)
Saldo final	**498.723**	**2.258.266**	**1.312.076**	**199.106**	**254.152**	**4.522.323**
Depreciações e perdas por imparidade						
Saldo inicial	**-**	**647.898**	**743.834**	**155.018**	**-**	**1.546.750**

11. ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS

2013	Terrenos e recursos naturais	Edifícios e outras construções	Equipamento básico e ferramentas	Equipamento transporte e outros	Activos fixos tangíveis em curso e adiantamentos	Total
Diferenças cambiais	-	(4.844)	(2.900)	(1.305)	-	(9.049)
Aumentos	-	113.998	108.957	12.902	-	235.857
Alienações	-	(202)	(10.776)	(1.929)	-	(12.907)
Transferências e abates	-	(2.829)	(15.714)	(2.606)	-	(21.149)
Saldo final	**-**	**754.021**	**823.401**	**162.080**	**-**	**1.739.502**
Valor líquido						
Em 1 de Janeiro de 2013	**485.864**	**1.367.843**	**461.216**	**33.386**	**223.396**	**2.571.705**
Em 31 de Dezembro de 2013	**498.723**	**1.504.245**	**488.675**	**37.026**	**254.152**	**2.782.821**

2012	Terrenos e recursos naturais	Edifícios e outras construções	Equipamento básico e ferramentas	Equipamento transporte e outros	Activos fixos tangíveis em curso e adiantamentos	Total
Custo						
Saldo inicial	**447.202**	**1.759.964**	**1.024.512**	**171.465**	**204.412**	**3.607.555**
Diferenças cambiais	12.373	73.182	28.300	7.042	16.737	**137.634**
Aumentos	20.349	133.207	172.968	8.992	88.690	**424.206**
Reavaliações	(7.184)	-	-	-	-	**(7.184)**
Alienações	(722)	(1.535)	(21.772)	(3.243)	(3.295)	**(30.567)**
Transferências e abates	13.954	50.915	1.042	4.148	(83.140)	**(13.081)**
Transferências de/para prop. de investimento	(108)	8	-	-	(8)	**(108)**
Saldo final	**485.864**	**2.015.741**	**1.205.050**	**188.404**	**223.396**	**4.118.455**
Depreciações e perdas por imparidade						
Saldo inicial	**-**	**528.910**	**662.928**	**139.408**	**-**	**1.331.246**
Diferenças cambiais	-	20.898	12.936	5.519	-	**39.353**
Aumentos	-	101.001	94.874	13.787	-	**209.662**
Alienações	-	(247)	(21.221)	(3.198)	-	**(24.666)**
Transferências e abates	-	(2.664)	(5.683)	(498)	-	**(8.845)**
Saldo final	**-**	**647.898**	**743.834**	**155.018**	**-**	**1.546.750**
Valor líquido						
Em 1 de Janeiro de 2012	**447.202**	**1.231.054**	**361.584**	**32.057**	**204.412**	**2.276.309**
Em 31 de Dezembro de 2012	**485.864**	**1.367.843**	**461.216**	**33.386**	**223.396**	**2.571.705**

Não existem encargos financeiros capitalizados no valor dos activos fixos tangíveis.

11.2
EQUIPAMENTO EM REGIME DE LOCAÇÃO FINANCEIRA

O Grupo detém diverso equipamento sob o regime de locação financeira ou outras condições contratuais equivalentes. Os pagamentos de locação financeira não incluem qualquer valor referente a rendas contingentes. As responsabilidades ainda não liquidadas relativas a contratos de locação financeira são referidas na nota 24.4.

O valor dos bens em locação financeira é o seguinte:

	2013	2012
Edifícios e outras construções		
Activos fixos tangíveis	4.029	6.937
Depreciação acumulada	(1.445)	(2.062)
	2.584	**4.875**
Equipamento básico		
Activos fixos tangíveis	21.719	33.314
Depreciação acumulada	(10.227)	(12.717)
	11.492	**20.597**
Equipamento informático e administrativo e ferramentas e utensílios		
Activos fixos tangíveis	1.299	2.889
Depreciação acumulada	(1.017)	(2.221)
	282	**668**
Equipamento de transporte		
Activos fixos tangíveis	16.229	30.038
Depreciação acumulada	(15.894)	(27.706)
	335	**2.332**
Total de activos em regime de locação financeira	**14.693**	**28.472**

11.3
GARANTIAS

Não foram dados quaisquer activos tangíveis em garantia de cumprimento de obrigações bancárias ou outras.

11.4
ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS EM CURSO

Estão considerados em activos tangíveis em curso essencialmente valores referentes à construção e remodelação de lojas e de centros de distribuição.

11. ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS

11.5 REAVALIAÇÕES

O Grupo regista os terrenos afectos à actividade operacional ao valor de mercado, apurado por entidades especialistas e independentes.

Dado o elevado número de localizações integrantes desta classe de activos, o Grupo efectua avaliações rotativas sobre todos estes activos pelo menos num intervalo de tempo não superior a cinco anos. No quarto trimestre de 2013 foram efectuadas novas avaliações, sobre: **i.** activos adquiridos há mais de três anos que ainda não tinham sido objecto de avaliação; **ii.** activos com indicação de alterações significativas no seu valor de mercado; e **iii.** activos que haviam sido avaliados há mais de três anos. Estas avaliações originaram uma redução do valor de terrenos em 2013 de m EUR 24.213. Em 2012, as avaliações originaram uma redução do valor de terrenos de m EUR 7.184 (nota 22.1).

O quadro abaixo apresenta o valor global das avaliações realizadas no exercício, assim como o valor pelo qual os activos se encontravam registados nas contas do Grupo e ainda o seu valor ao custo de aquisição.

2013	Valor das avaliações	Valor contabilístico reavaliado	Valor de aquisição	Ajustamento de reavaliação do exercício
Portugal	101.882	130.242	77.977	(24.213)
Polónia	36.351	45.870	45.870	-
Total	**138.233**	**176.112**	**123.847**	**(24.213)**

2012	Valor das avaliações	Valor contabilístico reavaliado	Valor de aquisição	Ajustamento de reavaliação do exercício
Portugal	80.216	89.132	65.777	(3.251)
Polónia	90.729	85.422	77.728	(3.933)
Total	**170.945**	**174.554**	**143.505**	**(7.184)**

Os valores de reavaliação constantes dos activos fixos tangíveis totalizam m EUR 130.044 (m EUR 154.837 em 2012), reflectidos no capital próprio da seguinte forma:

	2013	2012
Reavaliação de terrenos	130.044	154.837
Impostos diferidos	(23.044)	(30.508)
Interesses que não controlam	(30.770)	(39.132)
Reavaliação líquida (nota 22.1)	**76.230**	**85.197**

Se aos activos terrenos, valorizados por m EUR 498.723 (m EUR 485.864 em 2012) conforme nota 11.1, tivesse sido aplicado o modelo do custo, o seu valor líquido contabilístico seria de m EUR 368.680 (m EUR 331.027 em 2012).

12. ACTIVOS INTANGÍVEIS

12.1. MOVIMENTOS OCORRIDOS NO EXERCÍCIO

2013	*Goodwill*	Despesas de Desenvolv.	*Software* e prop. ind. out. direitos	Trespasses	Activos intangíveis em curso	Total
Custo						
Saldo inicial	**654.629**	**29.926**	**77.264**	**111.511**	**7.830**	**881.160**
Diferenças cambiais	(6.268)	(421)	(969)	(1.327)	(167)	**(9.152)**
Aumentos	-	1.031	15.846	13.041	2.882	**32.800**
Alienações	-	-	-	-	(2)	**(2)**
Transferências e abates	-	(1.196)	1.560	2.298	(3.956)	**(1.294)**
Saldo final	**648.361**	**29.340**	**93.701**	**125.523**	**6.587**	**903.512**
Amortizações e perdas por imparidade						
Saldo inicial	**-**	**25.688**	**8.565**	**52.557**	**-**	**86.810**
Diferenças cambiais	-	(396)	(43)	(407)	-	**(846)**
Aumentos	-	1.932	2.318	9.231	-	**13.481**
Alienações	-	-	-	-	-	**-**
Transferências e abates	-	(1.349)	(432)	(1)	-	**(1.782)**
Saldo final		**25.875**	**10.408**	**61.380**	**-**	**97.663**
Valor líquido						
Em 1 de Janeiro de 2013	**654.629**	**4.238**	**68.699**	**58.954**	**7.830**	**794.350**
Em 31 de Dezembro de 2013	**648.361**	**3.465**	**83.293**	**64.143**	**6.587**	**805.849**

2012	*Goodwill*	Despesas de Desenvolv.	*Software* e prop. ind. out. direitos	Trespasses	Activos intangíveis em curso	Total
Custo	**em curso**	**Total**				
Saldo inicial	**626.697**	**26.162**	**58.814**	**88.282**	**8.010**	**807.965**
Diferenças cambiais	27.932	1.890	4.078	5.399	676	**39.975**
Aumentos	-	1.495	8.752	16.996	6.858	**34.101**
Alienações	-	-	(518)	-	-	**(518)**
Transferências e abates	-	379	6.138	834	(7.714)	**(363)**
Saldo final	**654.629**	**29.926**	**77.264**	**111.511**	**7.830**	**881.160**
Amortizações e perdas por imparidade						
Saldo inicial	**-**	**22.424**	**6.048**	**42.742**	**-**	**71.214**
Diferenças cambiais	-	1.761	172	1.771	-	**3.704**
Aumentos	-	1.503	1.866	8.096	-	**11.465**

12. ACTIVOS INTANGÍVEIS

2012	*Goodwill*	Despesas de Desenvolv.	*Software* e prop. ind. out. direitos	Trespasses	Activos intangíveis em curso	Total
Alienações	-	-	(1)	-	-	(1)
Transferências e abates	-	-	480	(52)	-	428
Saldo final	**-**	**25.688**	**8.565**	**52.557**	**-**	**86.810**
Valor líquido						
Em 1 de Janeiro de 2012	**626.697**	**3.738**	**52.766**	**45.540**	**8.010**	**736.751**
Em 31 de Dezembro de 2012	**654.629**	**4.238**	**68.699**	**58.954**	**7.830**	**794.350**

O Grupo identificou como activos intangíveis de vida útil indefinida, para além do *Goodwill*, a marca Pingo Doce, cujo valor líquido é de m EUR 9.228, para a qual não existe um limite temporal a partir do qual se espere que deixe de gerar benefícios económicos para o Grupo.

As despesas de desenvolvimento são relativas à implementação de sistemas de informação.

12.2 GARANTIAS

Não foram dados quaisquer activos intangíveis em garantia de cumprimento de obrigações bancárias ou outras.

12.3 ACTIVOS INTANGÍVEIS EM CURSO

Estão considerados em activos intangíveis em curso valores referentes à implementação de projectos de simplificação de processos, direitos de usufruto e trespasses.

12.4 TESTES DE IMPARIDADE DO *GOODWILL* E OUTROS INTANGÍVEIS

O Grupo tem o *Goodwill* alocado por cada área de negócio, sendo este composto da seguinte forma:

Áreas de Negócio	2013	2012
Retalho Portugal	246.519	246.519
Cash & Carry Portugal	83.836	83.836
Retalho Saúde e Beleza Polónia	9.339	9.523
Retalho Polónia	308.667	314.751
	648.361	**654.629**

Como consequência da conversão cambial dos activos dos negócios da Polónia:

- o *Goodwill* afecto ao negócio da Polónia (Biedronka), no montante de m PLN 1.282.278, sofreu uma actualização no valor de m EUR 6.084 negativos; e

- o *Goodwill* afecto ao negócio do Retalho de Saúde e Beleza na Polónia (Hebe), no montante de m PLN 38.796, sofreu uma actualização no valor de m EUR 184 negativos.

Em 2013 foram efectuadas avaliações com base no valor de uso calculado de acordo com o método de *Discounted Cash Flow* (DCF), que sustentam a recuperabilidade do valor de *Goodwill*.

Os valores das avaliações são suportados pelos desempenhos passados e pelas expectativas de desenvolvimento do mercado, tendo sido elaboradas projecções, a cinco anos, de *cash flows* futuros para cada um dos negócios, baseados em planos de médio/longo prazo aprovados pelo Conselho de Administração.

Estas estimativas foram elaboradas considerando uma taxa de desconto entre 8% e 9,3% para Portugal (2012: 8% e 9,3%), e entre 10,1% e 10,5% na Polónia (2012: 10,1%), e uma taxa de crescimento na perpetuidade entre 0% e 1,5% para os vários negócios (2012: 0% e 1,5%).

O *Goodwill* associado aos negócios da Indústria e dos Serviços, integrados nas demonstrações financeiras pelo método da equivalência patrimonial, passou a ser apresentado na rubrica de Investimentos em *joint-ventures* e associadas (nota 15).

A marca Pingo Doce não está a ser amortizada sendo sujeita anualmente a testes de imparidade, com os mesmos pressupostos que são utilizados para o *Goodwill*. O mesmo se aplica para os activos intangíveis em curso.

13. PROPRIEDADES DE INVESTIMENTO

	2013	2012
Saldo inicial	**49.336**	**52.128**
Aumentos por aquisições	-	3
Transferências	-	108
Variações de justo valor	(1.739)	(2.903)
Alienações	(126)	-
Saldo final	**47.471**	**49.336**

As propriedades de investimento referem-se a terrenos e edifícios inicialmente adquiridos para uso nas operações do Grupo e outros que foram efectivamente utilizados nessas operações durante um certo período de tempo, mas que se tornaram redundantes por não ser possível neles construir unidades geradoras de caixa, ou por se tornarem desnecessários para as operações devido a reestruturações das mesmas.

Encontram-se ainda nesta categoria terrenos adquiridos recentemente cujo destino ainda não foi definido, sendo que nestes termos se encontram para valorização.

Estão considerados como activos não correntes todos os activos para os quais não é expectável a sua alienação no período inferior a 12 meses.

Em 2013 o montante de rendimentos obtidos com propriedades de investimento ascendeu a m EUR 122 (m EUR 129 em 2012), tendo sido reconhecidos custos no montante de m EUR 137 (m EUR 255 em 2012).

14. INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVADOS

	Notional	2013				Notional	2012			
		ACTIVO		PASSIVO			ACTIVO		PASSIVO	
		Corrente	Não corrente	Corrente	Não corrente		Corrente	Não corrente	Corrente	Não corrente
Derivados de Negociação										
Swap taxa de juro	10 milhões EUR	-	-	66	-	10 milhões EUR	-	-	-	197
Derivados designados como cobertura de justo valor										
Cobertura do empréstimo em USD	96 milhões USD	-	-	9.104	-	96 milhões USD	-	-	-	2.931
Derivados designados como cobertura de fluxos de caixa										
Swap taxa de juro (EUR)	438 milhões EUR	-	-	2.385	1.933	315 milhões EUR	-	-	526	7.849
Swap taxa de juro (PLN)	500 milhões PLN	-	-	-	1.020	135 milhões PLN	-	-	332	-
Derivados designados como cobertura de investimentos em operações estrangeiras										
Forwards cambiais (PLN)	960 milhões PLN	-	-	4.044	-	918 milhões PLN	-	-	4.100	-
Total de derivados de negociação		**-**	**-**	**66**	**-**		**-**	**-**	**-**	**197**
Total de derivados designados como cobertura		**-**	**-**	**15.533**	**2.953**		**-**	**-**	**4.958**	**10.780**
Total de derivados activos/passivos		**-**	**-**	**15.599**	**2.953**		**-**	**-**	**4.958**	**10.977**

Em Dezembro de 2013 estão incluídos nos valores apresentados os juros a receber ou a pagar vencidos até à data relativos a estes instrumentos financeiros no montante líquido a pagar de m EUR 745 (2012: m EUR 983).

INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVADOS DE NEGOCIAÇÃO

Swaps de taxa de juro

O Grupo tinha contratado a 31 de Dezembro de 2013 instrumentos financeiros derivados classificados como de negociação com um *notional* de m EUR 10.000 (2012: m EUR 10.000). O justo valor destes instrumentos em 31 de Dezembro de 2013 era de m EUR 66 negativos (2012: m EUR 197 negativos). Este derivado vence-se em Junho de 2014.

COBERTURA DE JUSTO VALOR

Swaps de taxa de câmbio

Com vista à cobertura total da exposição ao risco do justo valor do empréstimo em USD no valor total de m USD 96.000, o Grupo tinha em carteira um *cross currency swap* com as mesmas características da dívida emitida. O objectivo desta cobertura é transformar a emissão de taxa fixa em taxa variável e cobrir a sua exposição ao USD, passando a reflectir desta forma as alterações de justo valor da dívida emitida. O risco de crédito não se encontra coberto. O justo valor do *cross currency swap* a 31 de Dezembro de 2013 era de m EUR 9.104 negativos (2012: m EUR 2.931 negativos). Este derivado vence-se em Junho de 2014.

COBERTURA DE FLUXOS DE CAIXA

Swaps de taxa de juro

O Grupo procede à contratação de *swaps* de taxa de juro para cobrir o risco de taxa de juro inerente aos pagamentos futuros de empréstimos. A 31 de Dezembro de 2013, o montante total de empréstimos com coberturas associadas era de m EUR 458.037 (2012: m EUR 335.537) e de m PLN 500.000 (2012: m PLN 150.000).

O Grupo procede à fixação de uma parte dos pagamentos futuros de juros de empréstimos, através da contratação de *swaps* de taxa de juro. O risco coberto é o indexante da taxa variável associada aos empréstimos. O objectivo desta cobertura é transformar os empréstimos de taxa de juro variável em taxa de juro fixa. O risco de crédito do empréstimo não se encontra coberto. No entanto, a avaliação efectuada ao risco de crédito da JMH e a sua incorporação no justo valor dos instrumentos financeiros derivados registados em balanço resultaria num impacto imaterial à data de 31 de Dezembro de 2013 e 2012. Estão contratados *swaps* de taxa de juro em Euros e Zlotys.

Em Resumo:

	Moeda	Montante financiamento	Montante coberto	Indexante coberto	Revisão de taxa	Maturidade financiamento e cobertura
JMR/2014	EUR	52.500	52.500	Euribor 6 meses	Abril	Abril 2014
JMR/2014	EUR	80.537	60.375	Euribor 6 meses	Junho	Junho 2014
JMH/2014	EUR	100.000	100.000	Euribor 6 meses	Março	Setembro 2014
JMR/2015	EUR	225.000	225.000	Euribor 6 meses	Junho	Dezembro 2015
JMP/2016	PLN	500.000	500.000	Wibor 3 meses	Janeiro	Abril 2016

Os *swaps* de taxa de juro em Euros apresentam um *notional* de m EUR 437.875 (2012: m EUR 315.375), sendo que o justo valor destes instrumentos em 31 de Dezembro de 2013 era de m EUR 4.318 negativos (2012: m EUR 8.375 negativos).

Os *swaps* de taxa de juro em Zlotys apresentam um *notional* de m PLN 500.000 (2012: m PLN 135.000), sendo que o justo valor destes instrumentos em 31 de Dezembro de 2013 era de m EUR 1.020 negativos (2012: m EUR 332 negativos).

COBERTURA DE INVESTIMENTOS EM OPERAÇÕES ESTRANGEIRAS

Forwards cambiais

O Grupo procede à cobertura económica do risco cambial da sua exposição ao Zloty. Para esse efeito, o Grupo contratou *forwards* cambiais, com vencimento em Abril de 2013, envolvendo um *notional* de m PLN 1.173.000.

Adicionalmente, o Grupo contratou *forwards* cambiais, com vencimento em Abril de 2014, envolvendo um *notional* de m PLN 960.000. O justo valor destes instrumentos em 31 de Dezembro de 2013 era de m EUR 4.044 negativos.

A variação do justo valor dos derivados é reconhecida na reserva de conversão cambial em capitais próprios.

REFLEXOS NAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

	2013	2012
Justo valor dos instrumentos financeiros a 1 de Janeiro	**(15.935)**	**(12.813)**
(Recebimentos) /pagamentos efectuados no exercício	13.280	14.825
Variação do justo valor de derivados de negociação (resultados)	(1)	(6)
Variação do justo valor de derivados de cobertura de fluxos de caixa (outras reservas)	3.121	3.043
Variação do justo valor de derivados de cobertura de fluxos de caixa (diferenças cambiais)	12	(67)
Variação do justo valor de derivados de cobertura de justo valor (empréstimos)	(6.173)	(2.251)
Variação do justo valor de derivados de cobertura de investimentos em operações estrangeiras (reservas cambiais)	(5.427)	(10.514)
Custo com juros de derivados de cobertura (resultados)	(7.429)	(8.152)
Justo valor dos instrumentos financeiros a 31 de Dezembro	**(18.552)**	**(15.935)**

15. PARTES DE CAPITAL EM *JOINT-VENTURES* E ASSOCIADAS

As *joint-ventures* e associadas encontram-se listadas na nota 34 e as alterações a estes investimentos foram as seguintes:

	Joint-ventures		Associadas		Total	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Saldo inicial	**76.351**	**80.625**	**1.006**	**1.009**	**77.357**	**81.634**
Aplicação do método de equivalência patrimonial:						
Resultado do exercício	18.477	12.843	361	459	18.838	13.302
Dividendos e outros rendimentos recebidos	(13.209)	(14.269)	(472)	(462)	(13.681)	(14.731)
Outros rendimentos integrais	(1.083)	176	-	-	(1.083)	176
Outros aumentos/(diminuições)	-	(3.024)	-	-	-	(3.024)
Saldo final	**80.536**	**76.351**	**895**	**1.006**	**81.431**	**77.357**

16. ACTIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA

Não Correntes	2013	2012
Acções BCP	3.705	3.705
Outros	869	869
	4.574	**4.574**
Ajustamento para o justo valor - Acções BCP (nota 26)	(3.366)	(3.552)
	1.208	**1.022**

Em 31 de Dezembro de 2013, os títulos do BCP em carteira (2,036 milhões de acções) foram valorizados ao valor de mercado (nível 1 da hierarquia do justo valor) – conforme a cotação na Euronext de Lisboa a 31 de Dezembro de 2013 de 0,1664 euros por acção (2012: 0,075 euros por acção).

Os activos financeiros disponíveis para venda incluem instrumentos de capital não cotados cujo justo valor não pode ser mensurado com fiabilidade e, como tal, estão reconhecidos ao custo no montante de m EUR 869 em 31 de Dezembro de 2013 (2012: m EUR 869). À data de preparação das demonstrações financeiras o Grupo não pretende alienar qualquer um dos investimentos.

Os activos financeiros mensurados ao custo estão expostos na tabela abaixo:

	2013	2012
Participação na Uniarme	150	150
Participação no Mercado Abastecedor do Porto	646	646
Participação na AMS	63	63
Outras participações	10	10
	869	**869**

Não existindo preços de mercado disponíveis para os investimentos mencionados e não sendo possível determinar o justo valor no período recorrendo a transacções comparáveis, o Grupo não mensurou os instrumentos através de fluxos de caixa esperados descontados uma vez que estes não podem ser determinados com fiabilidade.

17. EXISTÊNCIA

	2013	2012
Matérias-primas, subsidiárias e de consumo	2.747	1.650
Mercadorias	590.959	483.993
	593.706	**485.643**
Ajustamento para o valor de realização (nota 26)	(18.714)	(11.587)
Existências líquidas	**574.992**	**474.056**

Não foram consignadas existências como garantia no cumprimento de obrigações contratuais.

18. IMPOSTOS

18.1 IMPOSTOS DIFERIDOS ACTIVOS E PASSIVOS

	2013	2012
Saldo inicial	**(29.243)**	**(11.235)**
Diferenças de conversão cambial (nota 22.1)	206	(1.750)
Reavaliações e reservas (nota 22.1)	6.803	1.490
Resultado do exercício (nota 9.1)	(4.503)	(17.748)
Saldo final	**(26.737)**	**(29.243)**

18. IMPOSTOS

Os impostos diferidos são apresentados no balanço da seguinte forma:

	2013	2012
Impostos diferidos activos	51.013	52.133
Impostos diferidos passivos	(77.750)	(81.376)
	(26.737)	**(29.243)**

2013	Saldo inicial	Efeito em resultados	Efeito no capital próprio	Diferenças cambiais	Saldo final
Impostos diferidos passivos					
Reavaliações de activos	31.800	(161)	(7.354)	(110)	24.175
Proveitos diferidos para efeitos fiscais	30.156	7.990	-	(419)	37.727
Diferenças de políticas contabilísticas em outros países	12.857	89	-	(247)	12.699
Outras diferenças temporárias	6.563	(3.414)	-	-	3.149
	81.376	**4.504**	**(7.354)**	**(776)**	**77.750**
Impostos diferidos activos					
Provisões além dos limites legais	18.961	3.547	-	(181)	22.327
Reavaliações de activos	4.062	(7)	-	-	4.055
Benefícios concedidos a empregados	5.011	(412)	402	-	5.001
Instrumentos de cobertura	2.095	(36)	(953)	(1)	1.105
Prejuízos a recuperar	-	576	-	-	576
Outros custos diferidos para efeitos fiscais	16.757	(1.932)	-	(344)	14.481
Diferenças de políticas contabilísticas em outros países	905	(2.546)	-	(44)	(1.685)
Outras diferenças temporárias	4.342	811	-	-	5.153
	52.133	**1**	**(551)**	**(570)**	**51.013**
Variação líquida de imposto diferido	**(29.243)**	**(4.503)**	**6.803**	**206**	**(26.737)**

2012	Saldo inicial	Efeito em resultados	Efeito no capital próprio	Diferenças cambiais	Saldo final
Impostos diferidos passivos					
Reavaliações de activos	33.475	(16)	(2.215)	556	31.800
Proveitos diferidos para efeitos fiscais	18.293	10.327	-	1.536	30.156
Diferenças de políticas contabilísticas em outros países	11.650	105	-	1.102	12.857
Outras diferenças temporárias	4.201	2.362	-	-	6.563
	67.619	**12.778**	**(2.215)**	**3.194**	**81.376**

2012	Saldo inicial	Efeito em resultados	Efeito no capital próprio	Diferenças cambiais	Saldo final
Impostos diferidos activos					
Provisões além dos limites legais	18.867	(1.009)	-	1.103	18.961
Reavaliações de activos	3.050	1.012	-	-	4.062
Benefícios concedidos a empregados	4.984	(20)	47	-	5.011
Instrumentos de cobertura	2.888	(34)	(772)	13	2.095
Prejuízos a recuperar	884	(944)	-	60	-
Outros custos diferidos para efeitos fiscais	18.770	(2.080)	-	67	16.757
Diferenças de políticas contabilísticas em outros países	2.660	(1.956)	-	201	905
Outras diferenças temporárias	4.281	61	-	-	4.342
	56.384	**(4.970)**	**(725)**	**1.444**	**52.133**
Variação líquida de imposto diferido	**(11.235)**	**(17.748)**	**1.490**	**(1.750)**	**(29.243)**

Os impostos diferidos activos decorrentes de prejuízos a recuperar a 31 de Dezembro de 2013, no montante de m EUR 576, respeitam a algumas sociedades inseridas nos negócios do retalho e *cash & carry* em Portugal.

18.2
IMPOSTOS DIFERIDOS NÃO RECONHECIDOS SOBRE PREJUÍZOS FISCAIS

O Grupo não reconheceu impostos diferidos activos sobre prejuízos fiscais de sociedades nas quais não se estima, com razoável segurança, a ocorrência de lucros fiscais suficientes para assegurar a recuperabilidade do referido imposto. O montante de imposto diferido activo que não foi reconhecido é de m EUR 21.181 (em 2012: m EUR 11.410), conforme apresentado no quadro seguinte:

Limite de reporte de prejuizos fiscais	Imposto
2014	2.520
2015	2.018
2016	1.066
2017	3.171
2018 ou posterior	12.406
Total	**21.181**

18. IMPOSTOS

18.3 IMPOSTOS A RECUPERAR E A PAGAR

	2013	2012
Impostos a recuperar		
Imposto sobre o rendimento a receber	41.126	32.203
IVA a recuperar	9.318	14.682
Outros	3.011	767
	53.455	**47.652**
Impostos a pagar		
Imposto sobre o rendimento a pagar	65.794	56.274
IVA a pagar	34.593	36.335
IRS retido	8.729	7.938
Segurança social	26.256	23.615
Outros impostos	3.107	2.923
	138.479	**127.085**

19. DEVEDORES E ACRÉSCIMOS E DIFERIMENTOS

	2013	2012
Não Correntes		
Outros devedores	82.397	87.574
Custos diferidos	5.602	8.777
	87.999	**96.351**
Correntes		
Clientes comerciais	52.065	52.433
Fornecedores	14.429	32.861
Pessoal	2.229	1.987
Outros devedores	47.093	40.304
Acréscimos de proveitos	114.288	92.424
Custos diferidos	11.145	12.668
	241.249	**232.677**

Do total da rubrica de outros devedores não correntes, m EUR 77.353 respeitam a liquidações adicionais de imposto bem como adiantamentos por conta de imposto, cujo reembolso foi já solicitado (nota 31).

Os acréscimos de proveitos correspondem essencialmente ao reconhecimento de proveitos suplementares contratados com fornecedores, no montante de m EUR 113.675 (M EUR 91.384 em 2012).

A rubrica de custos diferidos é composta por m EUR 9.606 de rendas pagas antecipadamente, m EUR 2.255 de custos com emissão de obrigações e juros antecipados, m EUR 1.866 de custos com seguros e m EUR 3.020 de outros custos imputáveis a exercícios futuros cujo pagamento foi efectuado ainda no exercício de 2013, ou que, não tendo sido pagos, já foram debitados pelas entidades competentes.

O montante de devedores encontra-se registado pelo seu valor recuperável, ou seja, o Grupo constitui provisões para perdas por imparidade sempre que existam indicações de incobrabilidade (nota 26).

A rubrica de outros devedores inclui um montante de m EUR 17.826 (2012: m EUR 17.111), que respeita a cauções essencialmente de arrendamentos de espaços comerciais.

Devedores correntes com valores vencidos há menos de três meses não são considerados em imparidade. A análise de antiguidade de saldos devedores que já se encontram vencidos é a seguinte:

	2013	2012
Saldos devedores não considerados em imparidade		
Vencidos há menos de 3 meses	27.549	25.830
Vencidos há mais de 3 meses	13.694	15.147
	41.243	**40.977**
Saldos devedores considerados em imparidade		
Vencidos há menos de 3 meses	285	516
Vencidos há mais de 3 meses	15.936	17.211
	16.221	**17.727**

Dos valores vencidos a receber sem imparidade acima mencionados, m EUR 7.760 (2012: m EUR 6.625) encontram-se cobertos por garantias e seguros de crédito.

20. CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA

	2013	2012
Depósitos à ordem	188.489	250.523
Aplicações de tesouraria	179.376	121.107
Caixa e equivalentes de caixa	3.806	3.442
	371.671	**375.072**

As aplicações de tesouraria correspondem a depósitos de curto prazo e a outros títulos negociáveis para os quais existem provisões para o montante realizável (nota 26).

21. CAIXA GERADA PELAS OPERAÇÕES

	2013	2012
Resultado líquido	**382.256**	**360.462**
Ajustamentos para:		
Interesses que não controlam	10.286	5.864
Impostos	110.839	116.338
Depreciações e amortizações	249.280	221.124
Provisões e outros custos e proveitos operacionais	14.024	(3.387)
Custos financeiros líquidos	38.849	29.855
Ganhos em *joint-ventures* e associadas	(18.838)	(13.302)
Ganhos/Perdas em outros investimentos	1.651	2.840
Ganhos/Perdas em activos fixos tangíveis e intangíveis	5.416	8.181
	793.763	**727.975**
Variações de *working capital*:		
Existências	(112.944)	(82.606)
Devedores e acréscimos e diferimentos	(65)	(6.386)
Credores e acréscimos e diferimentos	163.119	167.379
	843.873	**806.362**

22. CAPITAL E RESERVAS

22.1 RESERVAS DE REAVALIAÇÃO E OUTRAS RESERVAS

	Reservas de reavaliação de terrenos	Cobertura de fluxo de caixa	Activos financeiros disponíveis para venda	Ajust. partes capital em *joint-ventures* e associadas	Reservas cambiais	Total
Balanço em 1 de Janeiro de 2012	**86.255**	**(5.114)**	**(1.313)**	**4.144**	**(85.134)**	**(1.162)**
Reavaliações:						
- Valor bruto	(7.185)					(7.185)
- Imposto diferido	2.215					2.215
- Interesses que não controlam	1.539					1.539
Actualização dos instrumentos financeiros derivados ao justo valor:						
- Valor bruto		3.043			(10.514)	(7.471)
- Imposto diferido		(772)				(772)
- Interesses que não controlam		(1.199)				(1.199)
Actualização do justo valor dos instrumentos financeiros disponíveis para venda:						
- Valor bruto			(124)			(124)
Alterações em partes de capital em *joint-ventures* e associadas				104		104
Diferença de conversão cambial:						
- Do exercício	2.929	(68)			65.069	67.930
- Imposto diferido	(556)	13			(1.207)	(1.750)
Balanço em 1 de Janeiro de 2013	**85.197**	**(4.097)**	**(1.437)**	**4.248**	**(31.786)**	**52.125**
Reavaliações:						
- Valor bruto	(24.213)					(24.213)
- Imposto diferido	7.354					7.354
- Interesses que não controlam	8.362					8.362
Actualização dos instrumentos financeiros ao justo valor:						
- Valor bruto		3.121			(5.427)	(2.306)
- Imposto diferido/corrente		(953)				(953)
- Interesses que não controlam		(529)				(529)
Actualização do justo valor dos instrumentos financeiros disponíveis para venda:						
- Valor bruto			186			186
Alterações em partes de capital em *joint-ventures* e associadas				(1.351)		(1.351)
Diferença de conversão cambial:						
- Do exercício	(580)	6			(10.995)	(11.569)
- Imposto diferido	110	(1)			97	206
Balanço em 31 de Dezembro de 2013	**76.230**	**(2.453)**	**(1.251)**	**2.897**	**(48.111)**	**27.312**

22. CAPITAL E RESERVAS

Saliente-se que os valores mencionados em reservas de reavaliação são referentes à aplicação do justo valor dos activos fixos e não são passíveis de distribuição na esfera das contas individuais que as originaram.

No relatório e contas individual da sociedade JMH é dada devida nota de todos os condicionalismos na utilização das reservas a distribuir e que compõem a situação patrimonial da Companhia, pelo que se recomenda a leitura expressa dessa informação no relatório e contas individual.

22.2 RESULTADOS RETIDOS

	2013	2012
Saldo a 1 de Janeiro	**513.721**	**476.338**
Resultados do exercício	382.256	360.462
Dividendos distribuídos	(185.388)	(323.015)
Alterações em partes capital em *joint-ventures* e associadas	268	72
Remensuração de responsabilidades com benefícios de empregado		
Valor bruto	(1.658)	(177)
Impostos diferidos	402	47
Interesses que não controlam	(60)	(6)
Saldo a 31 de Dezembro	**709.661**	**513.721**

22.3 CAPITAL SOCIAL E PRÉMIO DE EMISSÃO

O capital social autorizado é composto por 629.293.220 acções ordinárias (2012: 629.293.220).

Os detentores de acções ordinárias têm direito a receber dividendos conforme deliberação da Assembleia Geral e têm direito a um voto por cada acção detida, não existindo acções preferenciais. Os direitos relativos às acções detidas em carteira pelo Grupo encontram-se suspensos até essas acções serem de novo colocadas no mercado.

No exercício de 2013 não se verificaram movimentos em prémios de emissão de acções, mantendo-se o valor do exercício de 2012, no montante de m EUR 22.452.

22.4 ACÇÕES PRÓPRIAS

A rubrica de acções próprias reflecte o custo de aquisição das acções detidas em carteira pelo Grupo. À data de 31 de Dezembro de 2013 o Grupo detinha 859.000 acções próprias (2012: 859.000). De acordo com a lei as acções próprias em carteira não têm direito a qualquer dividendo.

22.5 DIVIDENDOS

Os montantes distribuídos em 2013, de m EUR 211.572, correspondem a dividendos pagos aos accionistas da JMH no valor de m EUR 185.388 e aos interesses que não controlam que participam em Companhias do Grupo, no montante de m EUR 26.184.

23. RESULTADO POR ACÇÃO

23.1 RESULTADO BÁSICO E DILUÍDO POR ACÇÃO

O cálculo do resultado líquido por acção - básico e diluído corresponde à divisão do lucro líquido atribuível aos accionistas de m EUR 382.256 (2012: lucro de m EUR 360.462) pelo número médio ponderado de acções ordinárias de 628.434.220 (2012: 628.434.220).

	2013	2012
Acções ordinárias emitidas no início do ano	629.293.220	629.293.220
Acções próprias no início do ano	(859.000)	(859.000)
Acções emitidas durante o ano	-	-
N.º médio ponderado de acções ordinárias	**628.434.220**	**628.434.220**

	2013	2012
Resultado líquido do exercício atribuível aos accionistas detentores de acções ordinárias (diluído)	382.256	360.462
Número médio ponderado de acções ordinárias (diluído)	628.434.220	628.434.220
Resultado básico e diluído por acção – euros	0,6083	0,5736

24. EMPRÉSTIMOS OBTIDOS

Em Março de 2013 foi exercida a cláusula de reembolso antecipado do Papel Comercial de m EUR 50.000, tomado pela JMH e que tinha vencimento em Março de 2014.

Em Abril de 2013, Jeronimo Martins Polska (JMP) emitiu três empréstimos no montante total de m PLN 500.000, com maturidade em 2016. Taxa de juro utilizada é variável e indexada à Wibor a 3 meses.

Em Abril de 2013, Jeronimo Martins Colombia (JMC) emitiu um empréstimo no montante total de m COP 59.928.000, com maturidade em 2017. Taxa de juro utilizada é variável e indexada à DTF.

24. EMPRÉSTIMOS OBTIDOS

Em Abril de 2013 foi reembolsada a emissão do Empréstimo Obrigacionista de 2009 da JMR-Gestão de Empresas de Retalho, SGPS, S.A. (JMR), com maturidade de 4 anos, no montante de m EUR 52.500.

Em Agosto de 2013, foi exercida a cláusula de reembolso antecipado do contrato de mútuo contratado com o Banco do Brasil, no montante de m EUR 35.000, tomado pela JMR, e que tinha vencimento em Agosto de 2015.

JMC renovou com o BBVA Colombia, a linha de curto prazo aumentando o seu limite para m COP 51.107.000 e a extensão do prazo de vencimento para Setembro de 2014. Taxa de juro utilizada é variável e indexada à DTF.

Procedeu-se ao pagamento de m PLN 150.000, relativo ao empréstimo a 5 anos contratado em 2008 pela JMP, cujo montante inicial era de m PLN 300.000.

No último trimestre de 2013, foram negociadas as condições do Empréstimo Obrigacionista JMR 2012/2015, com redução do valor nominal para m EUR 225.000 e redução do *spread* em 125bps, com início em Dezembro de 2013. A taxa de juro utilizada é variável e indexada à Euribor a 6 meses.

Em Dezembro, a Jeronimo Martins Colombia contratou uma linha de financiamento de curto prazo com o Citibank Colombia no montante total de m COP 30.000.000. A taxa de juro utilizada é variável e indexada à IBR.

24.1 EMPRÉSTIMOS CORRENTES E NÃO CORRENTES

	2013	2012
Empréstimos não correntes		
Empréstimos bancários	142.910	85.000
Empréstimos por obrigações	225.000	480.029
Responsabilidades com locação financeira	1.163	5.752
	369.073	**570.781**
Empréstimos correntes		
Descobertos bancários	74.021	2.774
Empréstimos bancários	22.243	39.987
Empréstimos por obrigações	223.852	52.500
Responsabilidades com locação financeira	4.600	12.145
	324.716	**107.406**

24.2
TERMOS E PRAZO DE REEMBOLSO DOS EMPRÉSTIMOS

2013	Taxa média	Total	Menos de 1 ano	Entre 1 e 5 anos	Mais de 5 anos
Empréstimos bancários					
Empréstimos em PLN	3,98%	120.357	-	120.357	-
Empréstimos em COP	6,61%	44.796	22.243	22.553	-
Empréstimos por obrigações					
Empréstimos	4,34%	458.037	233.037	225.000	-
Actualização do justo valor		(9.185)	(9.185)	-	-
Descobertos bancários	3,26%	74.021	74.021	-	-
Responsabilidades com locações financeiras	2,93%	5.763	4.600	1.163	-
		693.789	**324.716**	**369.073**	**-**

2012	Taxa média	Total	Menos de 1 ano	Entre 1 e 5 anos	Mais de 5 anos
Empréstimos bancários					
Papel Comercial em EUR	3,08%	50.000	-	50.000	-
Empréstimos em EUR	2,74%	35.000	-	35.000	-
Empréstimos em PLN	5,94%	36.818	36.818	-	-
Empréstimos em COP	8,04%	3.169	3.169	-	-
Empréstimos por obrigações					
Empréstimos	4,19%	535.537	52.500	483.037	-
Actualização do justo valor		(3.008)	-	(3.008)	-
Descobertos bancários	5,81%	2.774	2.774	-	-
Responsabilidades com locações financeiras	2,99%	17.897	12.145	5.752	-
		678.187	**107.406**	**570.781**	**-**

O Grupo tem um empréstimo obrigacionista de m USD 96.000 a taxa fixa reconhecido pelo seu justo valor, sendo a 31 de Dezembro de 2013 de m EUR 71.352, incorporando uma actualização negativa de m EUR 9.185. Em 31 de Dezembro de 2012 o justo valor era de m EUR 77.529, incorporando uma actualização negativa de m EUR 3.008. Para este financiamento o Grupo contratou um instrumento de cobertura, apresentado na nota 14.

24. EMPRÉSTIMOS OBTIDOS

24.3 EMPRÉSTIMOS OBRIGACIONISTAS

	2013	2012
Obrigações não convertíveis	458.037	535.537

Os empréstimos obrigacionistas repartiam-se da seguinte forma:

- Em Junho de 2004, foi colocado pela JMR um *Private Placement* no mercado dos Estados Unidos no valor total de m USD 180.000 a taxa fixa. Estas *Notes* emitidas pela JMR são equiparadas a empréstimos obrigacionistas ao abrigo da lei portuguesa. O montante total foi repartido entre uma emissão a 7 anos no montante de m USD 84.000 e uma outra a 10 anos no valor de m USD 96.000. Imediatamente após a contratação destes montantes foi efectuado um *Cross Currency Swap* EUR/USD. À data de Dezembro de 2013 estava activa a emissão a 10 anos no montante de m USD 96.000;

- Em Abril de 2009 foi emitido pela JMR um empréstimo obrigacionista no montante de m EUR 105.000 e com maturidade de 50% a 4 anos e 50% a 5 anos. A taxa de juro utilizada é variável e indexada à Euribor a 6 meses, sendo revista no momento de pagamento dos juros com vencimento semestral, em Abril e Outubro de cada ano. Em Abril de 2013 foi reembolsada a emissão com maturidade de 4 anos no montante de m EUR 52.500;

- Em Setembro de 2011 foi emitido pela JMH um empréstimo obrigacionista no montante de m EUR 100.000 e com maturidade a 3 anos. A taxa de juro utilizada é variável e indexada à Euribor a 6 meses, sendo revista no momento de pagamento dos juros com vencimento semestral, em Setembro e Março de cada ano;

- Em Dezembro de 2012, foi emitido pela JMR, um novo empréstimo obrigacionista no montante de m EUR 250.000 e com maturidade a 3 anos. A taxa de juro utilizada é variável e indexada à Euribor a 6 meses, sendo revista no momento de pagamento dos juros com vencimento semestral, em Dezembro e Junho de cada ano. Em Novembro de 2013 JMR reembolsou m EUR 25.000.

As datas de reembolso dos empréstimos obrigacionistas são as seguintes:

2014	233.037
2015	225.000
Total	**458.037**

24.4 RESPONSABILIDADES COM LOCAÇÃO FINANCEIRA

	2013	2012
Pagamentos até 1 ano	4.689	12.544
Pagamentos entre 1 e 5 anos	1.186	5.899
Pagamentos a mais de 5 anos	-	-
	5.875	**18.443**
Pagamento de juros futuros	(112)	(545)
Valor presente das responsabilidades	**5.763**	**17.898**

24.5 DÍVIDA FINANCEIRA

Tendo o Grupo contratado diversas operações de cobertura cambial e de taxa de juro, bem como efectuado algumas aplicações financeiras de curto prazo, o montante líquido da dívida financeira consolidada à data do balanço é o seguinte:

	2013	2012
Empréstimos não correntes (nota 24.1)	369.073	570.781
Empréstimos correntes (nota 24.1)	324.716	107.406
Instrumentos financeiros derivados (nota 14)	18.552	15.935
Acréscimos e diferimentos de juros	1.367	(1.177)
Depósitos à ordem (nota 20)	(188.489)	(250.523)
Aplicações de tesouraria (nota 20)	(179.376)	(121.107)
	345.843	**321.315**

25. BENEFÍCIOS DOS EMPREGADOS

Valores reflectidos em balanço na rubrica de benefícios concedidos a empregados:

	2013	2012
Benefícios de reforma - Plano de benefício definido a cargo do Grupo	20.729	19.366
Prémios de antiguidade	16.735	14.595
Total	**37.464**	**33.961**

Valores reflectidos na demonstração dos resultados na rubrica de custos com pessoal (nota 6):

	2013	2012
Benefícios de reforma - Plano de contribuição definida	551	587
Benefícios de reforma - Plano de benefício definido a cargo do Grupo	832	850
Prémios de antiguidade	2.932	2.202
Total	**4.315**	**3.639**

Remensurações reflectidas nos capitais próprios em outros rendimentos integrais:

	2013	2012
Benefícios de reforma - Plano de benefício definido a cargo do Grupo (nota 22.2)	1.658	177
Total	**1.658**	**177**

Apresenta-se, seguidamente, uma breve descrição dos planos em vigor e os impactos associados a cada um deles.

25. BENEFÍCIOS DOS EMPREGADOS

25.1 PLANOS DE CONTRIBUIÇÃO DEFINIDA PARA COLABORADORES, COM FUNDO GERIDO POR UMA TERCEIRA ENTIDADE

Algumas sociedades do Grupo têm em vigor planos de pensões de contribuição definida. Estes planos abrangem a totalidade dos seus colaboradores com vínculo permanente a estas Companhias e permitem controlar os custos relativos à atribuição de benefícios e simultaneamente incentivar a participação dos colaboradores na sua própria reforma.

	2013	2012
Valor das responsabilidades não cobertas em 1 de Janeiro	-	-
Custos do exercício	551	587
Contribuições do exercício	(551)	(587)
Valor das responsabilidades não cobertas em 31 de Dezembro	**-**	**-**

25.2 PLANOS DE BENEFÍCIO DEFINIDO PARA EX-COLABORADORES

PLANOS DE BENEFÍCIO DEFINIDOS A CARGO DO GRUPO

As responsabilidades decorrentes destes planos são asseguradas directamente pelo Grupo. Estes planos são avaliados semestralmente por actuários independentes. De acordo com o cálculo actuarial reportado a 31 de Dezembro de 2013, as responsabilidades ascendem a m EUR 20.729 e encontram-se totalmente registadas na rubrica de benefícios concedidos a empregados.

	2013	2012
Saldo em 1 de Janeiro	**19.366**	**19.439**
Custos com juros	832	850
(Ganhos)/Perdas actuariais		
Alterações em pressupostos demográficos	-	-
Alterações em pressupostos financeiros	1.621	-
Alterações de experiência	37	177
Reformas pagas	(1.127)	(1.100)
Saldo em 31 de Dezembro	**20.729**	**19.366**

Pressupostos actuariais utilizados no cálculo das responsabilidades:

Tábua de mortalidade	TV 88/90	TV 88/90
Taxa de desconto	3,5%	4,5%
Taxa de crescimento das pensões	2,5%	2,5%

Os pressupostos de mortalidade utilizados, correspondem aos usualmente adoptados em Portugal, tendo sido baseados em aconselhamento dos actuários e de acordo com estatísticas publicadas e a experiência de cada geografia.

25.3
OUTROS BENEFÍCIOS A LONGO PRAZO CONCEDIDOS A COLABORADORES

O Grupo tem em vigor um programa de incentivos baseado na atribuição de prémios de antiguidade, destinado aos colaboradores em algumas empresas do Grupo.

Este programa consiste na atribuição de prémios monetários quando os colaboradores atingem 15 e 25 anos de antiguidade.

Este plano está a cargo das Companhias e as responsabilidades decorrentes são avaliadas anualmente por um actuário independente.

De acordo com estudos actuariais reportados à data de 31 de Dezembro, as responsabilidades ascendem a m EUR 16.735 e encontram-se totalmente provisionadas no passivo, na rubrica de benefícios concedidos a empregados.

Movimento ocorrido no exercício:

	2013	2012
Saldo em 1 de Janeiro	**14.595**	**13.493**
Custos com juros	701	701
Custos dos serviços correntes	1.398	1.369
(Ganhos)/Perdas actuariais		
Alterações em pressupostos demográficos	-	-
Alterações em pressupostos financeiros	1.214	432
Alterações de experiência	(381)	(300)
Contribuições pagas	(792)	(1.100)
Saldo em 31 de Dezembro	**16.735**	**14.595**

Pressupostos actuariais utilizados no cálculo das responsabilidades:

Tábua de mortalidade	TV 88/90	TV 88/90
Taxa de desconto	3,5%	4,5%
Taxa de crescimento salarial	2,5%	2,5%

25.4
PAGAMENTOS FUTUROS ESPERADOS

A maturidade expectável para os próximos 5 anos associada às responsabilidades para com os planos de benefício definido é a que se apresenta:

	2014	2015	2016	2017	2018
Benefícios de reforma - Plano de benefício definido a cargo do Grupo	1.635	1.581	1.526	1.468	1.409
Prémios de antiguidade	956	1.316	1.013	1.008	2.486
Total	**2.591**	**2.897**	**2.539**	**2.476**	**3.895**

26. PROVISÕES E AJUSTAMENTOS PARA O VALOR DE REALIZAÇÃO

2013	Saldo inicial	Constituição reforço	Redução e reversões	Diferença cambial	Utilização	Saldo final
Devedores duvidosos (nota 19)	18.689	4.448	(506)	(32)	(1.617)	20.982
Existências (nota 17)	11.587	8.099	(905)	(67)	-	18.714
Activos financeiros disponíveis para venda (nota 16)	3.552	(186)	-	-	-	3.366
Aplicações de tesouraria (nota 20)	57	-	-	-	-	57
Total de ajustamentos para o valor de realização	**33.885**	**12.361**	**(1.411)**	**(99)**	**(1.617)**	**43.119**
Provisões para riscos e encargos	99.859	24.549	(20.618)	(64)	(25.777)	77.949
Total de Provisões	**99.859**	**24.549**	**(20.618)**	**(64)**	**(25.777)**	**77.949**

2012	Saldo inicial	Constituição reforço	Redução e reversões	Diferença cambial	Utilização	Saldo final
Devedores duvidosos (nota 19)	18.603	3.002	(1.198)	287	(2.005)	18.689
Existências (nota 17)	12.918	1.342	(3.336)	663	-	11.587
Activos financeiros disponíveis para venda (nota 16)	3.428	124	-	-	-	3.552
Aplicações de tesouraria (nota 20)	57	-	-	-	-	57
Total de ajustamentos para o valor de realização	**35.006**	**4.468**	**(4.534)**	**950**	**(2.005)**	**33.885**
Provisões para riscos e encargos	84.438	19.824	(3.557)	446	(1.292)	99.859
Total de Provisões	**84.438**	**19.824**	**(3.557)**	**446**	**(1.292)**	**99.859**

A rubrica de outros riscos e encargos é composta por provisões para eventuais compensações a pagar pelo Grupo no âmbito de garantias prestadas em acordos de venda de negócios celebrados nos últimos anos, por provisões para planos de reestruturação e por provisões para processos em contencioso para os quais não existem perspectivas de resolução no prazo inferior a um ano.

27. CREDORES E ACRÉSCIMOS E DIFERIMENTOS

	2013	2012
Outros credores comerciais	2.054.839	1.910.556
Outros credores não comerciais	190.583	163.248
Acréscimos de custos	157.036	151.017
Proveitos diferidos	2.570	7.651
	2.405.028	**2.232.472**

A rubrica de acréscimos de custos é composta essencialmente pelo montante de remunerações a liquidar ao pessoal de m EUR 69.646, juros a pagar no valor de m EUR 20.392 e custos suplementares com a distribuição e promoção de produtos de consumo no valor de m EUR 12.423. Os restantes m EUR 54.574 correspondem a diversos custos (*utilities*, seguros, consultores, rendas, entre outros), relativos ao exercício de 2013, e que não foram facturados pelas entidades competentes até ao final do exercício.

28. GARANTIAS

As garantias bancárias existentes são as seguintes:

	2013	2012
Garantias prestadas a fornecedores	2.805	3.074
Garantias a favor da Autoridade Tributária (AT)	142.347	112.157
Garantias bancárias sobre financiamentos	-	10.521
Outras garantias a favor do Estado	6.798	3.867
Outras garantias prestadas	11.386	7.649
Total garantias	**163.336**	**137.268**

29. LOCAÇÃO OPERACIONAL

O Grupo mantém como responsabilidades de médio e longo prazo alguns contratos, com cláusula de penalização em caso de cancelamento.

O total dos pagamentos futuros associados aos contratos são os seguintes:

	2013	2012
Pagamentos até 1 ano	257.535	252.059
Pagamentos entre 1 e 5 anos	918.639	888.745
Pagamentos a mais de 5 anos	1.356.448	1.015.986
	2.532.622	**2.156.790**

Estes valores, na sua grande maioria, respeitam a contratos de arrendamento de lojas e armazéns, sendo a durabilidade inicial desses contratos entre os 5 e os 20 anos, com opção de os renegociar após esse período. Os pagamentos são actualizados anualmente, reflectindo valores da inflação e/ou de mercado.

Conforme referido, todos estes contratos são canceláveis, mediante o pagamento de uma penalização. As responsabilidades inerentes a estas penalizações ascendiam no final de 2013 a m EUR 1.866.747 (2012: m EUR 1.649.770).

29. LOCAÇÃO OPERACIONAL

Durante o ano foi reconhecido em custos com rendas e alugueres o valor de m EUR 269.408 (2012: m EUR 234.646), o qual se encontra discriminado da seguinte forma:

	2013	2012
Imóveis	243.206	210.818
Equipamento básico	8.267	7.730
Equipamento de transporte	13.410	11.951
Equipamento informático	878	1.061
Outros	3.647	3.086
	269.408	**234.646**

A diferença para os custos com rendas e alugueres apresentados na nota 5 respeitam a custos ocasionais com alugueres no montante de m EUR 166 (2012: m EUR 44) e deduzidas da imputação de rendas e alugueres aos custos dos produtos vendidos no valor de m EUR 406 (2012: m EUR 204).

30. COMPROMISSOS DE CAPITAL

Os compromissos relativos a investimentos a realizar, à data do Balanço, são de m EUR 40.917 e respeitam a obras não concluídas, contratos de empreitada e a contratos-promessa de aquisição de terrenos, edifícios e equipamentos celebrados e cujas escrituras irão ocorrer oportunamente.

Não existem quaisquer compromissos de capital assumidos pelo Grupo em relação às *joint-ventures* e associadas.

31. CONTINGÊNCIAS

- Do montante em devedores não correntes (nota 19), encontram-se m EUR 75.965 relativos a liquidações adicionais de imposto apresentadas pela Administração Tributária.

  A Administração do Grupo, com o apoio dos seus consultores fiscais e conselheiros jurídicos, entende que lhe assiste inteira razão e mantém as reclamações e impugnações judiciais que apresentou contra essas liquidações, não prescindindo do seu legítimo direito de contestação e mantendo a expectativa quanto à recuperação integral desse montante.

- Neste contexto, o Grupo solicitou de imediato o reembolso da totalidade das importâncias pagas, bem como dos juros indemnizatórios à taxa legal, pelo período decorrido entre a data do seu pagamento e da sua efectiva restituição.

  Em 2012, foi proferido Acórdão do Tribunal Central Administrativo Sul (TCAS), relativo a uma das impugnações judiciais apresentadas no âmbito deste processo, o qual julgou totalmente procedente, ordenando a anulação das referidas liquidações e o pagamento de juros indemnizatórios e indemnização pelas garantias prestadas. O Grupo procedeu ao reconhecimento do valor dos juros indemnizatórios sobre este crédito.

- Para além de diversas situações litigiosas, próprias dos negócios em que o Grupo opera, estão pendentes de resolução as seguintes questões materialmente relevantes, para as quais a Administração, suportada pela opinião dos seus consultores fiscais e conselheiros jurídicos, procede a uma avaliação da probabilidade de desenlace de cada um dos processos, constituindo provisões para os montantes que estima poderem representar desembolsos futuros:

a) A empresa Proherre Internacional, Lda. reclama o pagamento de uma indemnização ao Pingo Doce - Distribuição de Produtos Alimentares, S.A., no montante de m EUR 2.500, alegando a denúncia do contrato de arrendamento por parte do Pingo Doce, sem que tenha decorrido o período mínimo acordado entre as partes. O Pingo Doce contestou este pedido pelo facto do contrato ter sido cessado por mútuo acordo. Foi proferida sentença condenando o Pingo Doce a indemnizar a autora, em montante inferior ao peticionado (m EUR 2.300), deduzido dos montantes que a autora entretanto recebeu dos novos inquilinos. O montante devido terá de ser liquidado em novo processo judicial. Tanto o Pingo Doce como a Proherre apresentaram recurso para o Tribunal da Relação de Lisboa. Entretanto, o Pingo Doce ofereceu uma hipoteca voluntária sobre um imóvel pertencente à Imoretalho, com o fim de garantir o pagamento do valor que for devido a final. A Proherre opôs-se à referida hipoteca, tendo o Tribunal aceitado essa oposição e rejeitado a hipoteca. O Pingo Doce apresentou recurso da decisão de não-aceitação da hipoteca e prestou uma garantia bancária no mesmo montante;

b) A empresa Rui Ribeiro Construções, S.A. colocou uma acção de indemnização no Tribunal Arbitral da Associação Comercial de Lisboa, visando a condenação do Pingo Doce a pagar o montante aproximado de m EUR 800, por quebra de contrato-quadro de empreitada. O julgamento foi entretanto realizado, tendo o Tribunal Arbitral condenado parcialmente o Pingo Doce no pedido (m EUR 220). O Grupo apresentou recurso para o Tribunal da Relação, o mesmo tendo sido efectuado pelo queixoso, na parte da sentença que lhe foi desfavorável. O Tribunal da Relação de Lisboa revogou a decisão arbitral sob o fundamento de que a decisão foi fundamentada em factos que não foram levados para o processo e que não deviam ser tratados pelo Tribunal.

c) A Autoridade Tributária reclamava do Recheio, SGPS, S.A. (Recheio SGPS) o montante de m EUR 2.503 relativo a liquidações oficiosas de Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA), que têm como fundamento a utilização do método de dedução do IVA de afectação real. A Administração, com o apoio dos seus consultores fiscais, considera que lhe assiste inteira razão nesta matéria, facto reforçado pela jurisprudência emanada pelo Tribunal Administrativo e Fiscal de Lisboa sobre a matéria em causa. Entretanto, transitou em julgado a sentença do Tribunal Tributário de Lisboa favorável à Recheio SGPS, no montante de m EUR. 1.753, relativa aos anos de 1998/2001, pelo que permanece em disputa o montante de m EUR 750, respeitante ao remanescente do ano 2001 e 2002, para os quais a Administração entende existirem razões reforçadas sobre a razão que lhe assiste;

d) A Autoridade Tributária reclama do Recheio Cash & Carry, S.A. (Recheio C&C) o montante de m EUR 657 relativo a liquidações oficiosas de IVA, por considerar não estarem cumpridos determinados requisitos comprovativos de isenção de IVA em transacções intracomunitárias. A Administração, com o apoio dos seus consultores fiscais, já contestou aquelas liquidações e considera que lhe assiste inteira razão nesta matéria;

e) A Autoridade Tributária informou o Recheio SGPS que deveria proceder à requalificação fiscal de dividendos recebidos, no montante total de m EUR 81.952, de uma sua participada na Zona Franca da Madeira, durante os exercícios de 2000 a 2003. Na opinião daquela entidade, esses dividendos deveriam ser tratados como juros recebidos, os quais estão sujeitos a tributação em sede de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas (IRC), ao contrário dos dividendos, que estão isentos. Na sequência daquela informação, veio a Autoridade Tributária liquidar o correspondente valor de imposto - m EUR 20.888. Tendo, entretanto sido julgada improcedente uma das impugnações judiciais, a Administração, com o apoio dos seus consultores fiscais e jurídicos, continua a considerar não existir qualquer validade e fundamento no relatório da Autoridade Tributária, pelo que, recorreu da mesma;

f) A Autoridade Tributária reclama do Feira Nova - Hipermercados, S.A. (Feira Nova) (sociedade fundida em Pingo Doce - Distribuição Alimentar, S.A. no ano de 2009) o montante de m EUR 743 relativo a liquidações oficiosas de Contribuição Especial, que têm como fundamento a valorização registada nos lotes de terreno que constituem o complexo da Bela Vista. A Administração, com o apoio dos seus advogados e consultores fiscais, já contestou aquelas liquidações considerando que não assiste razão à Autoridade Tributária nesta matéria;

g) A Autoridade Tributária liquidou, relativamente aos anos de 2002, 2003 e 2004, ao Feira Nova e ao Pingo Doce - Distribuição Alimentar, S.A. (Pingo Doce), os montantes de m EUR 2.966 e m EUR 2.324, respectivamente. Estas liquidações são respeitantes a valores registados por estas Companhias como quebras (perdas em existências resultantes de deterioração ou roubo), que não foram aceites como custos fiscais em IRC, assim como ao IVA em falta, decorrente da inexistência de evidência que os bens não foram vendidos. Entretanto, foi a Feira Nova notificada de sentença do Tribunal Tributário de Lisboa, que, dando-lhe razão, julgou procedente a impugnação judicial deduzida contra a nota de liquidação emitida pela Autoridade Tributária respeitante à liquidação de IVA, de 2002, que ascendia, a aproximadamente, m EUR 1.200. A sentença em apreço transitou em julgado, sendo, pois, definitiva. Os restantes processos correm os seus trâmites em sede judicial, mantendo assim a Administração a convicção que terão igual desfecho;

h) A Autoridade Tributária procedeu a algumas correcções em sede de IRC, em Companhias pertencentes ao perímetro do Grupo tributado pelo Regime Especial de Tributação de Grupos de Sociedades (RETGS) liderado pela sociedade JMR - Gestão de Empresas de Retalho, SGPS, S.A. (JMR SGPS), as quais originaram liquidações adicionais de imposto, relativamente aos anos de 2002 a 2010, no montante total de m EUR 51.662. A Administração, com o apoio dos seus advogados e consultores fiscais, contestou aquelas liquidações considerando que não assiste razão à Autoridade Tributária nesta matéria. Entretanto, o Tribunal Tributário, no que concerne a 2002 e 2005, veio emitir sentenças parcialmente favoráveis ao Grupo. Este mantém a convicção nos seus argumentos e todos os processos seguem os seus trâmites judiciais;

i) A Autoridade Tributária informou a Jerónimo Martins, SGPS, S.A. (Jerónimo Martins), que deveria proceder à requalificação fiscal de dividendos recebidos, no montante total

31. CONTINGÊNCIAS

de m EUR 10.568, de uma sua participada na Zona Franca da Madeira, durante os exercícios de 2004 e de 2005. Na opinião daquela entidade, esses dividendos deveriam ser tratados como juros recebidos, os quais estão sujeitos a tributação em sede de IRC, ao contrário dos dividendos, que estão isentos. A Administração, com o apoio dos seus advogados e consultores fiscais, considera não existir qualquer validade, nem fundamento no relatório da Autoridade Tributária, pelo que já accionou os meios de defesa de que dispõe para contrariar as decorrências deste;

j) A Autoridade Tributária reclamou de Jerónimo Martins o montante de m EUR 989, referente a IRC, relativo a uma indemnização paga pela Sociedade em virtude de um acordo alcançado em tribunal arbitral e que aquela entidade considerou tratar-se de um pagamento a uma entidade sujeita a regime fiscal mais favorável, e como tal não aceite para efeitos fiscais. A Administração, com o apoio dos seus advogados e consultores fiscais, considera não existir qualquer validade e fundamento no relatório da Autoridade Tributária, pelo que já accionou os meios de defesa de que dispõe para contrariar as decorrências deste;

k) A Autoridade Tributária liquidou, relativamente aos anos de 2005 a 2010 à Feira Nova, à Pingo Doce e à Recheio, os montantes de m EUR 1.305, m EUR 1.700 e m EUR 518, respectivamente. Estas liquidações respeitam à correcção da taxa de IVA aplicada a determinados bens e, no caso do Feira Nova, a descontos em talão de venda, por parte da Autoridade Tributária. A Administração, com o apoio dos seus consultores fiscais, já contestaram aquelas liquidações, considerando que não assiste razão à Autoridade Tributária nesta matéria;

l) A Autoridade Tributária liquidou à Recheio SGPS, o montante de m EUR 582, relativo ao ano de 2007, tendo desconsiderado, para efeitos de IRC, encargos financeiros que a Autoridade Tributária considerou como dedução indevida. Contudo, a Administração com o apoio dos seus consultores fiscais e advogados, considera não existir validade, nem fundamento, no relatório emitido pela Direcção de Serviços de Prevenção e Inspecção Tributária, pelo que irá contestar a mesma;

m) A Autoridade Tributária liquidou à JMR SGPS e à Jerónimo Martins, respectivamente os montantes de m EUR 507 e de m EUR 480, ambos relativos ao ano de 2008. As liquidações em causa respeitam, no entender das autoridades fiscais, à falta de retenção na fonte em pagamentos associados a contratos de *swap*, os quais foram no ano de 2008 assimilados a juros. A Administração, com o apoio dos seus consultores fiscais considera não existir validade, nem fundamento, nas correcções preconizadas pelas autoridades fiscais, pelo que contestaram as mesmas;

n) A Autoridade Tributária procedeu a algumas correcções em sede de IRC, em Companhias pertencentes ao perímetro do Grupo tributado pelo RETGS liderado pela sociedade Recheio SGPS, as quais originaram liquidação adicional de imposto, relativamente aos anos de 2008 a 2010, no montante total de m EUR 8.460. A Administração, com o apoio dos seus advogados e consultores fiscais, já contestou aquelas liquidações considerando que não assiste razão à Autoridade Tributária nesta matéria. Nesse sentido, pronunciou-se já o Tribunal Tributário de Lisboa, que relativamente ao exercício de 2008 deu total vencimento às pretensões da Recheio, tendo, no entanto, tal decisão sido recorrida pela Autoridade Tributária;

o) A Autoridade Tributária informou a Jerónimo Martins, da não aceitação da dedutibilidade de menos-valias fiscais, no montante total de m EUR 24.660, apuradas no exercício de 2007, com a liquidação de uma sociedade e a venda de uma outra, a qual gerou uma correcção aos prejuízos fiscais da sociedade. A Administração, com o apoio dos seus consultores fiscais, considera não existir qualquer validade, nem fundamento no relatório da Autoridade Tributária, pelo que já accionou os meios de defesa de que dispõe para contrariar as decorrências deste;

p) No final de 2012, a sociedade DST, SGPS, S.A. intentou acção contra a sociedade Pingo Doce, alegando incumprimento de um contrato de promessa de compra e venda de acções de sociedade proprietária de um imóvel sito em Barcelos, datado de 2000. A autora, promitente vendedora, invoca a perda do sinal pago pela ré, promitente compradora, no valor de m EUR 5.000. A Pingo Doce apresentou reconvenção, alegando que o contrato já não estava em vigor e pedindo a devolução do sinal, acrescido de juros de mora, no total de m EUR 6.062. O julgamento realizou-se no final de 2013 aguardando-se a sentença.

Em 2013, os seguintes processos, reportados em anos anteriores, tiveram o seu desfecho:

q) Na sequência da aquisição de duas sociedades que detinham estabelecimentos anteriormente propriedade de ex-franquiados da ITMI Norte-Sul Portugal - Sociedade de Desenvolvimento e Investimento, S.A., esta sociedade, conjuntamente com a Regional de Mercadorias - Sociedade Central de Aprovisionamento, S.A., accionou várias sociedades do Grupo, responsabilizando-as pelo alegado incumprimento, por parte daqueles ex-franquiados, do contrato que haviam celebrado com a ITMI, reclamando como tal uma indemnização de m EUR 14.600. Foi proferida sentença, absolvendo as rés do pedido. A autora recorreu para o Tribunal da Relação, que confirmou a sentença da primeira instância. Subsequentemente, a autora apresentou recurso para o Supremo Tribunal de Justiça, que decidiu no sentido do Tribunal da Relação reapreciar o caso. O Tribunal da Relação procedeu à reapreciação e voltou a decidir a favor das rés. A autora interpôs novo recurso para o Supremo Tribunal de Justiça, que decidiu inteiramente a favor das empresas do Grupo JM. A decisão transitou em julgado;

r) A Autoridade Tributária liquidou à JMR SGPS o montante de m EUR 16.078, relativamente à requalificação fiscal de dividendos recebidos de uma sua participada na Zona Franca da Madeira, durante os exercícios de 2003 e 2004. Na opinião daquela entidade, esses dividendos deveriam ser tratados como juros recebidos os quais estão sujeitos a tributação em sede de IRC, ao contrário dos dividendos, que estão isentos. Os processos seguiram os seus trâmites na via judicial, tendo, entretanto, o Tribunal Constitucional se pronunciado favoravelmente à Autoridade Tributária, tendo-se esgotado as possibilidades de recurso, o Grupo constituiu as provisões necessárias para fazer face a esta responsabilidade;

s) No início de Setembro de 2011, a sociedade Nestlé intentou acção contra a sociedade Unilever Jerónimo Martins, Lda., reclamando o pagamento de uma indemnização de cerca de m EUR 2.100 pela alegada confundibilidade de embalagens relativas a produtos directamente concorrentes. A acção foi contestada no prazo legal. Entretanto as partes resolveram o diferendo por acordo, que foi confirmado por sentença homologatória do tribunal;

   Esta acção surgiu no seguimento de uma providência cautelar interposta pela Nestlé, decidida em primeira instância a seu favor e confirmada por acórdão da Relação de Lisboa. Na sequência deste acórdão, a autora deu início ao processo executivo da providência cautelar decretada contra a Unilever Jerónimo Martins, Lda., o qual foi também objecto de transacção, confirmada por sentença homologatória proferida já em Abril;

t) A sociedade Tengelmann KG interpôs uma acção arbitral contra a sociedade Jerónimo Martins que correu os seus termos no Instituto Alemão de Arbitragem, em Colónia. A autora invoca que Jerónimo Martins, é responsável pelo pagamento de rendas e penalidades contratuais, acrescidas de juros vencidos e vincendos, não pagas pela sociedade Dystrybucja Integrator Sp. Z o.o. (anterior Plus Discount Sp. z o.o. – Plus Poland) ao abrigo de garantia prestada por Jerónimo Martins no contrato de transmissão de acções respeitante à Plus Discount Sp. z o.o., alegações que Jerónimo Martins entende não terem fundamento, tendo a acção arbitral sido contestada por Jerónimo Martins. No dia 8 de Abril de 2013 as partes chegaram a acordo quanto à resolução dos respectivos diferendos. O acordo prevê, para além do mais, o pagamento de m EUR 7.000, por parte da Jerónimo Martins Polska SA, bem como a prorrogação antecipada e a renegociação de algum do clausulado de contratos de arrendamento na Polónia. O acordo estabelecido foi já homologado por sentença do Tribunal Arbitral, que pôs fim ao litígio.

32. PARTES RELACIONADAS

32.1 SALDOS E TRANSACÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

O Grupo é participado em 56,14% pela Sociedade Francisco Manuel dos Santos, não tendo existido transacções directas entre esta e qualquer outra Companhia do Grupo no exercício de 2013, nem se encontrando à data de 31 de Dezembro de 2013 qualquer valor a pagar ou a receber entre elas.

Os saldos e transacções de Companhias do Grupo com partes relacionadas são as seguintes:

	Vendas e Prestação Serviços		Compras de mercadorias e Fornecimentos de Serviços	
	Dezembro 2013	Dezembro 2012	Dezembro 2013	Dezembro 2012
Joint-ventures	291	423	84.193	78.305
Empresas associadas	-	-	(20)	331
Outras entidades relacionadas (*)	61	-	260	-

	Devedores e Acréscimos e Diferimentos		Credores e Acréscimos e Diferimentos	
	Dezembro 2013	Dezembro 2012	Dezembro 2013	Dezembro 2012
Joint-ventures	477	433	7.251	6.045
Empresas associadas	-	-	10	54
Outras entidades relacionadas (*)	6	-	-	-

(*) - As outras entidades relacionadas dizem respeito a sociedades controladas pelo accionista maioritário de Jerónimo Martins, e sociedades detidas ou controladas por membros do Conselho de Administração do Grupo.

Todas as transacções com as empresas controladas conjuntamente (*joint-ventures*) e empresas associadas foram realizadas em condições normais de mercado, ou seja, os valores das transacções correspondem aos que seriam praticados com empresas não relacionadas.

Os saldos que se encontram por liquidar entre as Companhias do Grupo e as partes relacionadas, por resultarem de acordos comerciais, são liquidados em dinheiro e estão sujeitos aos mesmos prazos de pagamento que são aplicados aos demais acordos celebrados pelas Companhias do Grupo com os seus fornecedores.

Os valores a receber não estão cobertos por seguro e não existem garantias dadas ou recebidas, uma vez que o Grupo detém uma influência relevante sobre estas empresas.

Não existem provisões para créditos duvidosos e não foram reconhecidos custos, durante o exercício, relacionados com dívidas incobráveis ou de cobrança duvidosa, com essas partes relacionadas.

32.2 REMUNERAÇÕES DOS ADMINISTRADORES E QUADROS SUPERIORES

Os custos incorridos com remunerações fixas, variáveis e contribuições para planos de pensões atribuídas aos Administradores e Quadros Superiores foram:

	2013	2012
Salários e prémios	16.586	15.910
Indemnizações	1.037	571
Plano de Pensões	458	497
Outros benefícios	1.007	1.134
Total	**19.088**	**18.112**

O Conselho de Administração é composto por 9 elementos no final do ano de 2013, sendo o número médio de Quadros Superiores do Grupo de 68 (2012: 66).

Consideramos como Quadros Superiores os Membros das Direcções Executivas das unidades de negócio do Grupo e os Directores do Centro Corporativo.

A política de remuneração dos Órgãos de Administração e Fiscalização encontra-se detalhada no Capítulo do Governo da Sociedade.

Os montantes apresentados reflectem 100% dos custos incorridos com remunerações dos Administradores e Quadros Superiores.

Os custos com planos de pensões correspondem a benefícios pós-emprego atribuídos aos Administradores e Quadros Superiores, fazendo parte do plano de contribuições definidas descrito na nota 25.1.

Os custos incorridos com outros benefícios correspondem a benefícios de longo prazo, os quais se encontram descritos na nota 25.3.

33. COMPANHIAS SUBSIDIÁRIAS

O controlo do Grupo é assegurado pela empresa-mãe, Jerónimo Martins, SGPS, S.A..

No quadro apresentado de seguida, incluem-se as subsidiárias do Grupo, consolidadas pelo método integral.

Companhia	Actividade	Sede	% Capital detido
Jerónimo Martins, SGPS, S.A.	Gestão de participações sociais	Lisboa	
Jerónimo Martins - Serviços, S.A.	Gestão de recursos humanos de topo do Grupo	Lisboa	100,00
Friedman - Sociedade Investimentos Mobiliários e Imobiliários, Lda.	Prestação de serviços de natureza contabilística e económica	Funchal	100,00
Desimo - Desenvolvimento e Gestão Imobiliária, Lda.	Gestão e administração de bens imóveis e marcas comerciais	Lisboa	100,00
Servicompra, SGPS, Lda.	Gestão de participações sociais	Lisboa	100,00
Jerónimo Martins - Distribuição de Produtos de Consumo, Lda.	Comércio por grosso de produtos alimentares	Lisboa	100,00

33. COMPANHIAS SUBSIDIÁRIAS

Companhia	Actividade	Sede	% Capital detido
Caterplus - Comercialização e Distribuição de Produtos de Consumo, Lda.	Comércio por grosso de outros produtos alimentares	Lisboa	100,00
Jerónimo Martins - Restauração e Serviços, S.A.	Restauração	Lisboa	100,00
Hussel Ibéria - Chocolates e Confeitaria, S.A.	Venda a retalho de chocolates, confeitaria e afins	Lisboa	51,00
Monterroio – Industry & Services Investments B.V.	Gestão de participações sociais e serviços financeiros	Amesterdão (Holanda)	100,00
Tagus - Retail & Services Investments B.V.	Gestão de participações sociais e serviços financeiros	Amesterdão (Holanda)	100,00
Warta - Retail & Services Investments B.V.	Gestão de participações sociais e serviços financeiros	Amesterdão (Holanda)	100,00
New World Investments B.V.	Gestão de participações sociais e serviços financeiros	Amesterdão (Holanda)	100,00
Jerónimo Martins Colombia S.A.S.	Comercialização e distribuição de bens de consumo	Bogotá (Colômbia)	100,00
JMR - Gestão de Empresas de Retalho, SGPS, S.A.	Gestão de participações sociais na área da distribuição retalhista	Lisboa	51,00
Jerónimo Martins Retail Services, S.A.	Exploração de marcas comerciais	Klosters (Suíça)	51,00
EVA - Sociedade de Investimentos Mobiliários e Imobiliários, Lda.	Prestação de serviços nas áreas económica e financeira e gestão de investimentos	Funchal	51,00
Pingo Doce - Distribuição Alimentar, S.A.	Comércio a retalho em supermercados	Lisboa	51,00
Imoretalho - Gestão de Imóveis, S.A.	Gestão e administração de bens imóveis	Lisboa	51,00
Supertur - Imobiliária, Comércio e Turismo, S.A.	Compra e venda de bens imóveis	Lisboa	51,00
Casal de São Pedro - Administração de Bens, S.A.	Gestão e administração de bens imóveis	Lisboa	51,00
Comespa - Gestão de Espaços Comerciais, S.A.	Gestão e administração de bens imóveis na área retalhista	Lisboa	51,00
JMR - Prestação de Serviços para a Distribuição, S.A.	Gestão, consultoria e logística de actividades retalhistas	Lisboa	51,00
Jerónimo Martins Finance Company (2), Limited	Sociedade de serviços financeiros	Dublin (Irlanda)	51,00
Cunha & Branco - Distribuição Alimentar, S.A.	Comércio a retalho em supermercados	Lisboa	51,00
Escola de Formação Jerónimo Martins, S.A.	Formação profissional	Lisboa	51,00
Recheio, SGPS, S.A.	Gestão de participações financeiras na área da distribuição por grosso e retalho	Lisboa	100,00
Recheio - Cash & Carry, S.A.	Comércio por grosso de produtos alimentares e de consumo	Lisboa	100,00
Masterchef, S.A.	Comércio a retalho e/ou por grosso de produtos alimentares ou não alimentares	Lisboa	100,00
Imocash - Imobiliário de Distribuição, S.A.	Gestão e administração de bens imóveis	Lisboa	100,00
Larantigo - Sociedade de Construções, S.A.	Compra e venda de bens imóveis	Lisboa	100,00
Funchalgest - Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A.	Gestão de participações sociais	Funchal	75,50
João Gomes Camacho, S.A.	Comércio por grosso de produtos alimentares e de consumo	Funchal	75,50
Lidosol II - Distribuição de Produtos Alimentares, S.A.	Comércio a retalho em supermercados	Funchal	75,50
Lidinvest - Gestão de Imóveis, S.A.	Gestão e administração de imóveis	Funchal	75,50
Belegginsmaatschappij Tand B.V.	Gestão de participações sociais e serviços financeiros	Roterdão (Holanda)	100,00
Jeronimo Martins Polska S.A.	Comércio a retalho de produtos alimentares e de consumo	Kostrzyn (Polónia)	100,00
Optimum Mark Sp. Z o.o.	Exploração de marcas comerciais	Varsóvia (Polónia)	100,00
JM Nieruchomosci - Sp. Z o.o.	Prestação de serviços na área da distribuição por grosso e a retalho	Kostrzyn (Polónia)	100,00
JM Nieruchomosci - Sp. Komandytowo-akcyjna	Gestão e administração de imóveis	Kostrzyn (Polónia)	100,00

Companhia	Actividade	Sede	% Capital detido
JM TELE - Sp. Z o.o.	Operador de rede de comunicações móvel virtual	Kostrzyn (Polónia)	100,00
Jeronimo Martins Drogerie i Farmacja Sp. z o.o.	Prestação de serviços na área da distribuição por grosso e a retalho	Kostrzyn (Polónia)	100,00
Bliska Sp. Z o.o.	Venda a retalho de produtos farmacêuticos, ortopédicos e de saúde	Varsóvia (Polónia)	100,00

33.1 INFORMAÇÃO FINANCEIRA SOBRE SUBSIDIÁRIAS COM INTERESSES QUE NÃO CONTROLAM

Os interesses minoritários a 31 de Dezembro de 2013 eram de m EUR 266.604, dos quais m EUR 265.914 relativos ao Grupo JMR, onde o Grupo Royal Ahold detém uma participação de cerca de 49%.

As demonstrações financeiras relativas a esta área de negócio, integradas no consolidado pelo método integral, incluem os seguintes montantes relativos aos activos, passivos e resultados:

	2013	2012
Activos não correntes	1.467.067	1.521.767
Activos correntes	345.804	373.461
Passivos não correntes	(321.010)	(512.739)
Passivos correntes	(942.742)	(783.833)
Activos líquidos	**549.119**	**598.656**
Vendas e prestações de serviços	3.485.217	3.346.117
Resultados líquidos	20.966	12.006
Outros rendimentos integrais	(16.108)	(693)
Total de rendimentos integrais	**4.858**	**11.313**

34. INTERESSES EM *JOINT-VENTURES* E ASSOCIADAS

No quadro apresentado de seguida, incluem-se as empresas controladas conjuntamente (*joint-ventures*) e empresas associadas, consolidadas pelo método da equivalência patrimonial:

Companhia	Actividade	Sede	% Capital detido
Unilever Jerónimo Martins, Lda.	Comércio por grosso de bens de consumo	Lisboa	45,00
Olá - Produção de Gelados e Outros Produtos Alimentares, S.A.	Fabricação de gelados e sorvetes	Lisboa	45,00
Fima - Produtos Alimentares, S.A.	Produção de margarinas e afins	Lisboa	45,00
Victor Guedes - Indústria e Comércio, S.A.	Produção de azeite	Lisboa	45,00
Gallo Worldwide, Lda.	Comércio por grosso de azeite, óleos e gorduras alimentares	Lisboa	45,00
Perfumes e Cosméticos Puig Portugal Distribuidora, S.A.	Comércio por grosso de perfumes e cosméticos	Lisboa	27,55

34. INTERESSES EM *JOINT-VENTURES* E ASSOCIADAS

Em Dezembro de 2013, a empresa Indústrias Lever Portuguesa, S.A. foi liquidada.

O Grupo detém (directa e indirectamente) interesses nas seguintes empresas controladas conjuntamente (*joint-ventures*):

- Na Unilever Jerónimo Martins o Grupo detém uma participação de 45%, a qual controla um conjunto de Companhias que se dedicam à fabricação e comercialização de produtos na área das gorduras alimentares e gelados, e à distribuição e comercialização de bebidas e de produtos de higiene pessoal e doméstica, utilizando as suas Marcas Próprias e marcas propriedade do Grupo Unilever;
- Na Gallo WorldWide o Grupo detém uma participação de 45%, na qual se dedica à distribuição de azeites e óleos alimentares, utilizando as suas Marcas Próprias e marcas do Grupo Unilever.

O Grupo detém directamente interesse na seguinte empresa associada:

- Uma participação de 27,545% na Sociedade Perfumes e Cosméticos Puig Portugal - Distribuidora, S.A., a qual se dedica à comercialização de perfumes e de produtos de cosmética.

Apesar da imaterialidade das demonstrações financeiras das *joint-ventures* e associadas nas Contas do Grupo, entendemos apresentar informação financeira resumida relativamente às mesmas:

	Joint-ventures		Associadas	
	2013	2012	2013	2012
Activos não correntes	291.090	275.287	387	407
Activos correntes	184.145	171.724	7.015	8.250
Passivos não correntes	(6.725)	(7.494)	(38)	(365)
Passivos correntes	(289.542)	(269.848)	(4.114)	(4.641)
Activos líquidos	**178.968**	**169.669**	**3.250**	**3.651**
Vendas e prestações de serviços	520.974	508.557	13.044	15.163
Resultados líquidos	28.243	21.539	1.308	1.667
Outros rendimentos integrais	(2.406)	390	-	-
Total de rendimentos integrais	**25.837**	**21.929**	**1.308**	**1.667**

As informações acima reflectem os valores apresentados nas demonstrações financeiras das *joint-ventures* e associadas, ajustadas para as políticas contabilísticas adoptadas pelo Grupo, bem como de ajustamentos de consolidação.

O quadro abaixo apresenta a reconciliação da posição financeira das *joint-ventures* e associadas com o valor apresentado nas demonstrações financeiras do Grupo:

	Joint-ventures		Associadas	
	2013	2012	2013	2012
Activos líquidos a 1 de Janeiro	**169.669**	**178.869**	**3.651**	**3.660**
Resultados líquidos do exercício	28.243	21.539	1.308	1.667
Dividendos distribuídos no exercício	(16.538)	(24.409)	(1.709)	(1.676)
Outros aumentos/diminuições	-	(6.720)	-	-
Outros rendimentos integrais	(2.406)	390	-	-
Activos líquidos a 31 de Dezembro	**178.968**	**169.669**	**3.248**	**3.651**
Participação em *joint-ventures* e associadas (%)	45%	45%	27,5%	27,5%
Valor da participação (nota 15)	**80.536**	**76.351**	**895**	**1.006**

35. INFORMAÇÕES ADICIONAIS EXIGIDAS POR DIPLOMAS LEGAIS

De acordo com o previsto nos termos do artigo 508.º-F do Código das Sociedades Comerciais, informa-se o seguinte:

a) Para além das operações descritas nas notas acima, assim como no Relatório de Gestão, não existem outras operações consideradas relevantes, que não se encontrem reflectidas no balanço ou descritas no seu anexo;

b) O total de remunerações pagas ao Auditor Externo e ao Revisor Oficial de Contas no ano de 2013 foi de 879.471 euros, dos quais 792.314 euros correspondem aos serviços de revisão legal de contas, sendo que dos restantes, no montante de 87.158 euros, salientam-se os relativos ao acesso a uma base de dados fiscais, assessoria na melhoria do *reporting* em matéria de Responsabilidade Corporativa com a implementação de indicadores do Global Reporting Initiative;

c) A nota 32 deste Anexo às Contas inclui todas as divulgações relativas a relações entre as partes relacionadas de acordo com as Normas Internacionais de Contabilidade.

36. EVENTOS SUBSEQUENTES À DATA DO BALANÇO

Até à data de conclusão deste Relatório não ocorreram factos significativos que não se encontrem reflectidos nas Demonstrações Financeiras.

Lisboa, 25 de Fevereiro de 2014

O Técnico de Contas **O Conselho de Administração**

DECLARAÇÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Nos termos previstos na alínea c), número 1 do artigo 245.º do Código dos Valores Mobiliários, os membros do Conselho de Administração da Jerónimo Martins, SGPS, S.A., abaixo identificados declaram que, tanto quanto é do seu conhecimento:

i) a informação constante do relatório de gestão, das contas anuais, da certificação legal de contas e demais documentos de prestação de contas exigidos por lei ou regulamento, foi elaborada em conformidade com as normas contabilísticas aplicáveis, dando uma imagem verdadeira e apropriada do activo e do passivo, da situação financeira e dos resultados da Jerónimo Martins, SGPS, S.A. e das empresas incluídas no perímetro da consolidação; e

ii) o relatório de gestão expõe fielmente a evolução dos negócios, do desempenho e da posição da Jerónimo Martins, SGPS, S.A. e das empresas incluídas no perímetro da consolidação, contém uma descrição dos principais riscos e incertezas com que se defrontam.

Lisboa, 28 de Fevereiro de 2014

PEDRO MANUELDE CASTRO SOARES DOS SANTOS

(Presidente e Administrador-Delegado do Grupo e Membro do Conselho de Administração)

ALAN JOHNSON

(Responsável Financeiro (CFO) do Grupo e Membro do Conselho de Administração)

ANDRZEJ SZLEZAK

(Membro do Conselho de Administração e da Comissão de Governo da Sociedade e de Responsabilidade Corporativa)

ANTÓNIO PEDRO DE CARVALHO VIANA-BAPTISTA

(Membro do Conselho de Administração e da Comissão de Auditoria)

FRANCISCO SEIXAS DA COSTA

(Membro do Conselho de administração e da Comissão de Governo da Sociedade e de Responsabilidade Corporativa)

HANS EGGERSTEDT

(Membro do Conselho de Administração e Presidente da Comissão de Auditoria)

JOSÉ MANUEL DA SILVEIRA E CASTRO SOARES DOS SANTOS

(Membro do Conselho de Administração e da Comissão de Governo da Sociedade e de Responsabilidade Corporativa)

NICOLAAS PRONK

(Membro do Conselho de Administração)

SÉRGIO TAVARES REBELO

(Membro do Conselho de Administração e da Comissão de Auditoria)

CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS E RELATÓRIO DE AUDITORIA SOBRE A INFORMAÇÃO FINANCEIRA CONSOLIDADA

INTRODUÇÃO

1. Nos termos da legislação aplicável, apresentamos a Certificação Legal das Contas e Relatório de Auditoria sobre a informação financeira contida no Relatório consolidado de gestão e nas demonstrações financeiras consolidadas anexas da Jerónimo Martins, SGPS, S.A., as quais compreendem o Balanço consolidado em 31 de dezembro de 2013, (que evidencia um total de 5.099.159 milhares de euros e um total de capital próprio de 1.649.262 milhares de euros, o qual inclui um total de interesses que não controlam de 266.604 milhares de euros e um resultado líquido de 382.256 milhares de euros), a Demonstração consolidada dos resultados por funções, a Demonstração consolidada dos rendimentos integrais, a Demonstração de alterações no capital próprio consolidado e a Demonstração consolidada dos fluxos de caixa do exercício findo naquela data, e o correspondente Anexo.

RESPONSABILIDADES

2. É da responsabilidade do Conselho de Administração da Empresa (i) a preparação do Relatório consolidado de gestão e de demonstrações financeiras consolidadas que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira do conjunto das empresas incluídas na consolidação, o resultado consolidado e o rendimento integral consolidado das suas operações, as alterações no capital próprio consolidado e os fluxos consolidados de caixa; (ii) que a informação financeira histórica seja preparada em conformidade com as normas internacionais de relato financeiro (IFRS) tal como adotadas na União Europeia e que seja completa, verdadeira, atual, clara, objetiva e lícita, conforme exigido pelo Código dos Valores Mobiliários; (iii) a adoção de políticas e critérios contabilísticos adequados; (iv) a manutenção de sistemas de controlo interno apropriados; e (v) a divulgação de qualquer facto relevante que tenha influenciado a actividade do conjunto das empresas incluídas na consolidação, a sua posição financeira ou resultados.

3. A nossa responsabilidade consiste em verificar a informação financeira contida nos documentos de prestação de contas acima referidos, designadamente sobre se é completa, verdadeira, atual, clara, objetiva e lícita, conforme exigido pelo Código dos Valores Mobiliários, competindo-nos emitir um relatório profissional e independente baseado no nosso exame.

ÂMBITO

4. O exame a que procedemos foi efectuado de acordo com as Normas Técnicas e as Directrizes de Revisão/Auditoria da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas, as quais exigem que o mesmo seja planeado e executado com o objetivo de obter um grau de segurança aceitável sobre se as demonstrações financeiras consolidadas não contêm distorções materialmente relevantes. Para tanto o referido exame incluiu: (i) a verificação de as demonstrações financeiras das empresas incluídas na consolidação terem sido apropriadamente examinadas e, para os casos significativos em que o não tenham sido, a verificação, numa base de amostragem, do suporte das quantias e divulgações nelas constantes e a avaliação das estimativas, baseadas em juízos e critérios definidos pelo Conselho de Administração, utilizadas na sua preparação; (ii) verificação das operações de consolidação e da aplicação do método da equivalência patrimonial; (iii) a apreciação sobre se são adequadas as políticas contabilísticas adotadas e a sua divulgação, tendo em conta as circunstâncias; (iv) a verificação da aplicabilidade do princípio da continuidade; (v) a apreciação sobre se é adequada, em termos globais, a apresentação das demonstrações financeiras consolidadas; e (vi) a apreciação se a informação financeira consolidada é completa, verdadeira, atual, clara, objetiva e lícita.

5. O nosso exame abrangeu ainda a verificação da concordância da informação constante do Relatório consolidado de gestão com os restantes documentos de prestação de contas, bem como as verificações previstas nos números 4 e 5 do artigo 451º do Código das Sociedades Comerciais.

6. Entendemos que o exame efectuado proporciona uma base aceitável para a expressão da nossa opinião.

OPINIÃO

7. Em nossa opinião, as referidas demonstrações financeiras consolidadas apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspetos materialmente relevantes, a posição financeira consolidada da Jerónimo Martins, SGPS, S.A. em 31 de dezembro de 2013, o resultado consolidado e o rendimento integral consolidado das suas operações, as alterações no capital próprio consolidado e os fluxos consolidados de caixa no exercício findo naquela data, em conformidade com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) tal como adotadas na União Europeia e a informação nelas constante é completa, verdadeira, atual, clara, objetiva e lícita.

Inscrita na lista das Sociedades de Revisores Oficiais de Contas sob o nº 183 e na CMVM sob o nº 9077

PricewaterhouseCoopers & Associados - Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda. pertence à rede de entidades que são membros da PricewaterhouseCoopers International Limited, cada uma das quais é uma entidade legal autónoma e independente.

CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS E RELATÓRIO DE AUDITORIA SOBRE A INFORMAÇÃO FINANCEIRA CONSOLIDADA

RELATO SOBRE OUTROS REQUISITOS LEGAIS

8. É também nossa opinião que a informação constante do Relatório consolidado de gestão é concordante com as demonstrações financeiras consolidadas do exercício e o Relatório do governo das sociedades inclui os elementos exigíveis nos termos do artigo 245º-A do Código dos Valores Mobiliários.

28 de fevereiro de 2014

PricewaterhouseCoopers & Associados - Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.

Representada por:
José Pereira Alves, R.O.C.

RELATÓRIO E PARECER DA COMISSÃO DE AUDITORIA

Senhores accionistas,

Nos termos previstos na alínea g) do número 1 do artigo 423.º-F do Código das Sociedades Comerciais, apresentamos o nosso relatório sobre as actividades de fiscalização, o nosso parecer sobre o relatório e contas consolidado de Jerónimo Martins, SGPS, S.A. relativo ao exercício findo em 31 de Dezembro de 2013 e ainda sobre as propostas apresentadas pelo Conselho de Administração.

ACTIVIDADE DE FISCALIZAÇÃO

Ao longo do exercício, esta Comissão efectuou o acompanhamento da gestão e da evolução dos negócios da Sociedade, tendo para tal efectuado reuniões regulares com os Administradores e Directores das áreas funcionais do centro corporativo, com a Direcção Executiva, com o Secretário da Sociedade e com o Revisor Oficial de Contas, dos quais contou com a total colaboração.

A Comissão acompanhou o desenvolvimento dos processos de contencioso fiscal e legal que envolvem as Companhias do grupo, tendo obtido dos serviços da Sociedade todos os esclarecimentos necessários para a cabal aferição das provisões existentes e das contingências a que o Grupo se encontra exposto.

Esta Comissão também acompanhou o cumprimento da Política de Gestão de Risco Financeiros e a revisão da Política Global de Gestão de Risco do Grupo, contando para tal com a colaboração da Direcção Executiva, da Direcção de Operações Financeiras, da Direcção de Gestão de Risco e do Auditor Externo, tendo verificado a adequação das acções tomadas pela Sociedade, em cumprimento das políticas emanadas pelo Conselho de Administração.

Acompanhou de perto os trabalhos desenvolvidos pelo Departamento de Auditoria Interna, seguindo o seu plano anual de actividades, as conclusões dos relatórios dos trabalhos realizados assim como as acções implementadas pela Sociedade em resultado das recomendações emitidas quer por este departamento, quer das constantes dos relatórios emitidos pelo Auditor Externo. Esta Comissão aprovou o plano de actividades para o ano de 2014, bem como a alocação dos recursos necessários à sua prossecução.

Verificou a adequação e a eficácia dos sistemas de controlo interno, contando para tal com a colaboração e trabalho produzido pela Comissão de Controlo Interno, pelo Departamento de Auditoria Interna e pelo Auditor Externo.

Esta Comissão obteve acesso a toda a documentação societária que considerou relevante, nomeadamente as actas da Direcção Executiva, da Comissão de Ética e da Comissão de Controlo Interno, assim como de toda a documentação conexa que julgou relevante, no sentido de avaliar o cumprimento dos seus regulamentos e dos normativos legais aplicáveis.

Reuniu regularmente com o Auditor Externo e com os responsáveis pela preparação do Relatório & Contas Consolidadas e das principais sociedades do Grupo, de quem obteve a

informação necessária e suficiente que permitiu aferir a exactidão dos documentos de prestação de contas, das políticas contabilísticas e critérios valorimétricos adoptados pela Sociedade, assegurando dessa forma que os mesmos correspondem a uma correcta avaliação dos resultados e da situação patrimonial da Sociedade.

Ao longo do ano, acompanhou a metodologia de trabalho adoptada pelo Auditor Externo, a evolução das questões por este suscitadas, assim como das conclusões do trabalho efectuado pelo Revisor Oficial de Contas e que originaram a emissão da certificação legal de contas sem qualquer reserva.

No âmbito das suas competências a Comissão de Auditoria verificou a independência e competência com que foram desempenhadas as funções dos Auditores Externos e Revisor Oficial de Contas da Sociedade, tendo a respeito da firma de Auditoria Externa discutido e ponderado as vantagens da sua eventual rotação e decidido pronunciar-se no sentido da sua manutenção.

De igual forma a Comissão de Auditoria verificou que todos os demais serviços prestados pela firma de Auditoria Externa, às subsidiárias do Grupo, para além de terem sido prestados por funcionários que não participaram nos trabalhos de auditoria, corresponderam a serviços que, quer pela sua tipologia, quer pelos montantes envolvidos, em nada prejudicam a independência do trabalho desenvolvido pelo Auditor Externo nem condicionam a opinião do Revisor Oficial de Contas.

Ainda em 2013, tendo em conta a eleição de Andrzej Szlezak (sócio da sociedade de advogados Sołtysiński Kawecki & Szlęzak (SK&S), um dos *External Legal Counsel* do Grupo Jerónimo Martins) para o cargo de Administrador de Jerónimo Martins, esta Comissão emitiu parecer favorável, nos termos do número 2 do Artigo 397º do Código das Sociedades Comerciais, quanto à manutenção de contratos de prestação de serviços jurídicos entre a Sociedade e as suas subsidiárias e a referida da firma.

Por fim, verificou ainda, nos termos do disposto no n.º 5 do artigo 420.º do Código das Sociedades Comerciais, que o Relatório de Governo da Sociedade inclui todos os elementos referidos no artigo 245.º -A do Código dos Valores Mobiliários.

PARECER

Nestes termos, tendo em consideração as informações recebidas do Conselho de Administração, dos serviços da Sociedade e as conclusões constantes da Certificação Legal das Contas e Relatório de Auditoria sobre a Informação Financeira Consolidada, somos do parecer que:

i) Seja aprovado o Relatório Consolidado de Gestão;

ii) Sejam aprovadas as Demonstrações Financeiras Consolidadas; e

iii) Seja aprovada a proposta de aplicação de resultados apresentada pelo Conselho de Administração.

DECLARAÇÃO DE RESPONSABILIDADE

De acordo com o disposto na alínea c) do número 1 do artigo 245.º do Código dos Valores Mobiliários, os membros da Comissão de Auditoria, abaixo identificados declaram que, tanto quanto é do seu conhecimento:

i) a informação constante do Relatório de Gestão, das Contas Anuais, da Certificação Legal de Contas e demais documentos de prestação de contas exigidos por lei ou regulamento, foi elaborada em conformidade com as normas contabilísticas aplicáveis, dando uma imagem verdadeira e apropriada do activo e do passivo, da situação financeira e dos resultados de Jerónimo Martins, SGPS, S.A. e das empresas incluídas no perímetro da consolidação.

ii) o Relatório de Gestão expõe fielmente a evolução dos negócios, do desempenho e da posição de Jerónimo Martins, SGPS, S.A. e das empresas incluídas no perímetro da consolidação, contém uma descrição dos principais riscos e incertezas com que se defrontam.

Lisboa, 28 de Fevereiro de 2014

Hans Eggerstedt
(Presidente da Comissão de Auditoria)

António Pedro Viana-Baptista
(Vogal)

Sérgio Tavares Rebelo
(Vogal)

GOVERNO DA SOCIEDADE

4

GOVERNO DA SOCIEDADE

Parte I - Informação Obrigatória Sobre Estrutura Accionista, Organização E Sociedade e Governo da Sociedade 152
Secção A - Estrutura de Accionista 152
Secção B - Órgãos Sociais e Comissões 157
Secção C - Organização Interna 178
Secção D - Remunerações 192
Secção E - Transacções com Partes Relacionadas 195
Parte II - Avaliação do Governo Societário 197

Inovámos no apoio às comunidades

Apoiamos o programa colombiano "Madres Comunitarias" através da oferta semanal de cabazes alimentares para combater a malnutrição infantil.

"Madres Comunitarias"

Doações

Mais de 90% das lojas Pingo Doce e Centros de Distribuição doaram produtos a cerca de 600 instituições de solidariedade social, em 2013.

600

Instituições de Solidariedade Social

Apoiar as Comunidades Envolventes

18.500

Crianças

Foram apoiadas pelo Grupo Jerónimo Martins em 2012 e 2013.

Apoios Indirectos em 2013

1870

Toneladas

De alimentos recolhidos pela Biedronka e Pingo Doce em parceria com os Bancos Alimentares da Polónia e Portugal.

150 mil sorrisos

Levámos sorrisos a mais de 150.000 pessoas na Polónia com a realização de *picnics* temáticos no Dia da Criança e na Época Natalícia.

Apoios Directos em 2013

13,4

Milhões de euros

No final do ano, o total de apoios directos concedidos, em Portugal e na Polónia, foi cerca de 13,4 milhões de euros.

PARTE I
INFORMAÇÃO OBRIGATÓRIA SOBRE ESTRUTURA ACCIONISTA, ORGANIZAÇÃO E GOVERNO DA SOCIEDADE

SECÇÃO A
ESTRUTURA DE ACCIONISTA

SUBSECÇÃO I
ESTRUTURA DE CAPITAL

1. ESTRUTURA DE CAPITAL, RESTRIÇÕES À TRANSMISSIBILIDADE DE ACÇÕES E ACÇÕES PRÓPRIAS

O capital social da Sociedade é de 629.293.220 euros, está integralmente subscrito e realizado e é dividido em seiscentos e vinte e nove milhões duzentos e noventa e três mil duzentas e vinte acções no valor nominal de um euro cada uma.

Todas as acções são ordinárias, não existindo diferentes categorias de acções.

Igualmente todas as acções estão admitidas à negociação e não existem restrições à sua transmissibilidade.

A Sociedade mantém em carteira 859 mil acções próprias, adquiridas em 1999 ao preço médio de 7,06 euros por acção (preço ajustado pela renominalização do capital social) e representativas de 0,14% deste e dos direitos de voto.

Durante o ano de 2013, não ocorreram quaisquer transacções relativas a acções próprias.

2. EVOLUÇÃO DA COTAÇÃO DAS ACÇÕES

O ano de 2013 foi muito favorável para a generalidade dos índices de acções, suportado na recuperação da actividade económica, descida dos juros na Zona Euro e planos de estímulo dos bancos centrais. O índice de referência no mercado português – PSI-20 – não foi excepção e registou o melhor desempenho desde 2009.

Nos primeiros seis meses de 2013, o PSI-20 apresentou uma tendência negativa, tendo registado já no início do segundo semestre, no dia 3 de Julho, a cotação mínima de 2013, o que representa uma desvalorização de 7,4% face ao final do ano anterior. O índice bolsista português foi pressionado pela instabilidade política que se fez sentir em Portugal durante os meses de Maio e Junho.

Durante o segundo semestre, inverteu-se a tendência negativa que marcou o início do ano e a recuperação registada permitiu ao PSI-20 terminar o ano com uma valorização de 16,0%. Este desempenho reflectiu, por um lado, a evolução positiva do PIB a partir do 2.º trimestre, após seis trimestres consecutivos de contracção, e por outro os indicadores positivos da actividade na indústria e serviços na região Euro.

Apesar da referida valorização, o índice bolsista português ficou abaixo dos principais índices europeus: o índice alemão DAX30 valorizou 25,5%, tendo sido o melhor desempenho a nível europeu, o espanhol IBEX35 valorizou 21,4%, o CAC40 (Paris) cresceu 18,0%, enquanto o AEX (Amesterdão) teve uma valorização de 17,2%. Com uma subida anual de 16,0%, o PSI-20 ficou à frente do índice FTSE 100, que valorizou 13,9%, e do índice polaco WIG 20, que registou uma desvalorização de 7,6% em 2013. Nos EUA, apesar da taxa de crescimento dos resultados ter sido sucessivamente revista em baixa ao longo de 2013, o programa de compra mensal de activos da FED, foi mais que suficiente para compensar este efeito e levou o S&P 500 e o Dow Jones a atingirem novos máximos históricos.

Entre as 20 cotadas do PSI-20, para além de Jerónimo Martins, foram cinco as que registaram desvalorizações em 2013: o Banif desvalorizou 92,8%, a Portugal Telecom -15,7%, a Cofina -14,9%, o Espirito Santo Financial Group -8,0% e a EDP Renováveis perdeu 3,3%. Entre as empresas com maiores valorizações, destacam-se a Mota-Engil, que quase triplicou o seu valor (+175,9%), o Millennium BCP que valorizou 121,3% e a Zon Multimédia que cresceu 81,8%.

3. COMPORTAMENTO DA ACÇÃO JERÓNIMO MARTINS

Caracterização do Título	
Bolsa em que está Cotada	Euronext Lisbon
Data de Entrada em Bolsa	Novembro de 1989
Capital Social (€)	629.293.220
Valor Nominal	1,00 €
Nº Acções Emitidas	629.293.220

Euronext			
Designação	Tipo	Código ISIN	Símbolo
Jerónimo Martins SGPS	Acções	PTJMT0AE0001	JMT

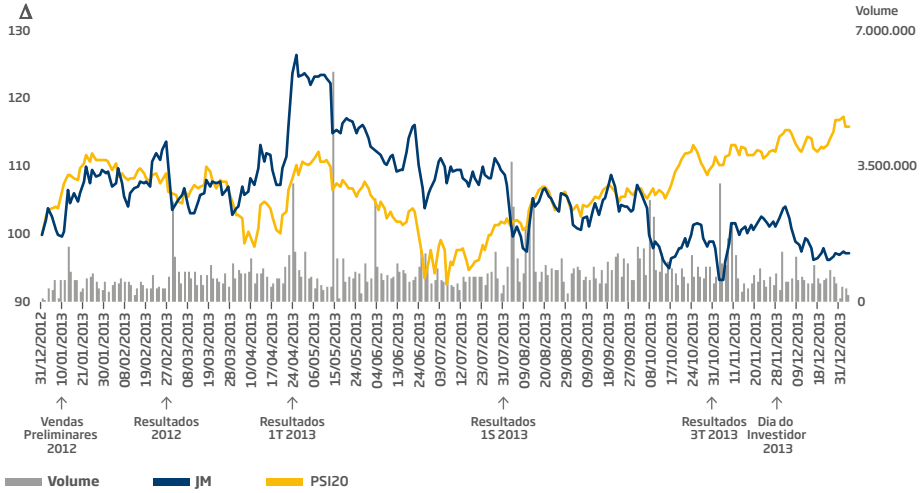
Outros Códigos	
Reuters RIC	JMT.LS
Bloomberg	JMT PL
Sedol	B1Y1SQ7
WKN	878605

As acções de Jerónimo Martins fazem parte de 44 índices, nomeadamente o PSI-20, a Euronext 100, o EuroStoxx Index, entre outros, e são negociadas em 33 plataformas distintas maioritariamente nas principais praças europeias. Jerónimo Martins, depois de em 2011 ter apresentado a melhor valorização bolsista do PSI-20 (+12,2%) e de em 2012 ter registado o oitavo melhor desempenho no índice (+14,2%), apresentou em 2013 uma desvalorização de 2,6% face ao ano anterior.

Segundo a NYSE Euronext Lisbon, em 2013 Jerónimo Martins foi a empresa portuguesa com a segunda maior capitalização bolsista e encerrou o ano com um peso relativo no PSI-20 – índice de referência do NYSE Euronext Lisbon – de 12,3%. O Grupo terminou o ano de 2013 com 8,9 mil milhões de euros de capitalização bolsista, contrastando com os 9,2 mil milhões de euros no final de 2012. Jerónimo Martins é uma das quatro empresas portuguesas que integram o índice Euronext 100, com um peso de 0,5% no mesmo (0,6% em 2012).

Jerónimo Martins foi uma das acções mais transaccionadas no NYSE Euronext Lisbon, com cerca de 202,7 milhões de acções, o que corresponde a uma média diária de 794,9 mil acções (29% superior ao registado em 2012), a um preço médio de 15,51 euros. Em termos de volume de negócios, estas acções representaram o equivalente a 11,3% (3,2 mil milhões de euros) do volume global de acções transaccionadas no índice PSI-20 em 2013 (27,9 mil milhões de euros).

Nos primeiros quatro meses do ano, apesar de alguma volatilidade, a acção Jerónimo Martins teve um desempenho positivo, registando um máximo histórico de 18,47 euros no dia 25 de Abril (após publicação dos Resultados do 1.º trimestre de 2013), o que representa uma valorização de 26,5% face ao fecho do ano anterior. Após esta evolução positiva, a desvalorização da acção Jerónimo Martins foi acentuada, anulando, no dia 31 de Outubro, os ganhos acumulados e registando a cotação mínima de 2013 (13,61 euros), inferior à registada no final de 2012 (14,60 euros). Apesar de se ter registado uma ligeira recuperação nos últimos dois meses do ano, a acção Jerónimo Martins terminou 2013 com uma cotação de 14,22 euros, o que representa uma desvalorização de 2,6% face ao final do ano anterior.



No final do ano, 38,7% das acções de Jerónimo Martins eram transaccionadas livremente no mercado (excluindo as participações qualificadas detidas pela Sociedade Francisco Manuel dos Santos, B.V. e Asteck, S.A.), sendo a maior fatia desta percentagem pertencente a investidores institucionais. A base de accionistas incluía investidores de vários países e a visibilidade de Jerónimo Martins no mercado internacional foi comprovada pela dispersão de quase a totalidade da base institucional fora do país de origem. Investidores institucionais britânicos, franceses e americanos, ocupam uma posição de liderança, representando uma percentagem significativa.

	2013	2012	2011	2010	2009
Capital Social (€)	629.293.220	629.293.220	629.293.220	629.293.220	629.293.220
Número de Acções Emitidas	629.293.220	629.293.220	629.293.220	629.293.220	629.293.220
Acções Próprias	859.000	859.000	859.000	859.000	859.000
Capital Disperso	32,0%	27,2%	29,0%	31,2%	33,9%
Resultado Líquido por acção (€)	0,61	0,57	0,54	0,45	0,32
Dividendo por Acção (€)	0,30	0,51 *	0,21 **	0,14	0,11
Desempenho em Bolsa					
Máxima (€)	18,47	15,62	14,34	12,58	7,05
Mínima (€)	13,61	11,87	10,64	6,33	3,07
Média (€)	15,51	13,71	12,33	8,63	4,97
Final Ano (Fecho) (€)	14,22	14,60	12,79	11,40	6,99
Capitalização Bolsista (31/12) (milhões de euros)	8.945	9.188	8.049	7.174	4.396
Transacções Em volume (1.000 acções)	202.709	157.916	254.571	300.343	347.603
Variação anual					
PSI20	16,0%	2,9%	-27,6%	-10,3%	33,5%
Jerónimo Martins	-2,6%	14,2%	12,2%	63,2%	75,9%

* O valor refere-se ao pagamento do dividendo bruto de 0,275 euros por acção, realizado no dia 30 de Abril de 2012, relativo à distribuição de resultados de 2011 e à distribuição de reservas no valor bruto de 0,239 euros por acção, cujo pagamento foi realizado no dia 31 de Dezembro de 2012.
** Este dividendo, relativo ao exercício de 2010, foi pago ainda no final de 2010.

SECÇÃO A ESTRUTURA DE ACCIONISTA

SUBSECÇÃO I ESTRUTURA DE CAPITAL

4. POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS

O Conselho de Administração da Sociedade tem mantido uma política de distribuição de dividendos baseada nas seguintes regras:

- Valor do dividendo entre 40 a 50% dos resultados consolidados ordinários;
- Se da aplicação do critério acima resultar uma diminuição do dividendo de determinado ano, face ao atribuído no ano precedente, o Conselho de Administração, se considerar que tal diminuição decorre de situações anormais e meramente conjunturais, poderá propor que o anterior valor seja mantido e até mesmo utilizar para o efeito reservas livres existentes, quando tal utilização não ponha em causa os princípios adoptados em matéria de gestão de balanço.

De acordo com as directrizes acima referidas, relativamente ao exercício de 2010, o dividendo bruto entregue aos accionistas foi de 0,21 euros por acção, tendo este sido distribuído ainda no final desse mesmo ano. No que respeita ao exercício de 2011, o dividendo bruto entregue aos accionistas foi de 0,275 euros por acção, pago em Abril de 2012. Ainda em 2012, a Assembleia Geral Extraordinária de Accionistas da Sociedade, realizada a 19 de Dezembro, aprovou a distribuição de reservas livres no montante de 150.195.778,58 euros, equivalente ao valor bruto de 0,239 euros por acção. No que respeita ao exercício de 2012, o dividendo bruto entregue aos accionistas foi de 0,295 euros por acção, pago em Maio de 2013.

Atendendo ao acima exposto, aos resultados líquidos apresentados no exercício de 2013 e à política de distribuição de dividendos definida, o Conselho de Administração irá propor, em Assembleia Geral de Accionistas, a distribuição de um dividendo bruto de 0,305 euros por acção, que não abrange as 859.000 acções próprias que se encontram em carteira.

Esta proposta traduz-se num aumento de 3,4% face ao dividendo atribuído por referência ao exercício anterior, com o correspondente *dividend yield* a atingir 1,97% face à cotação média de 2013, que foi de 15,51 euros.

5. ACORDOS SIGNIFICATIVOS DE QUE A SOCIEDADE SEJA PARTE E QUE ENTREM EM VIGOR, SEJAM ALTERADOS OU CESSEM EM CASO DE MUDANÇA DE CONTROLO DA SOCIEDADE

Não existem acordos significativos de que a Sociedade seja parte e que entrem em vigor, sejam alterados ou cessem em caso de mudança de controlo da sociedade na sequência de uma oferta pública de aquisição.

6. MEDIDAS DEFENSIVAS

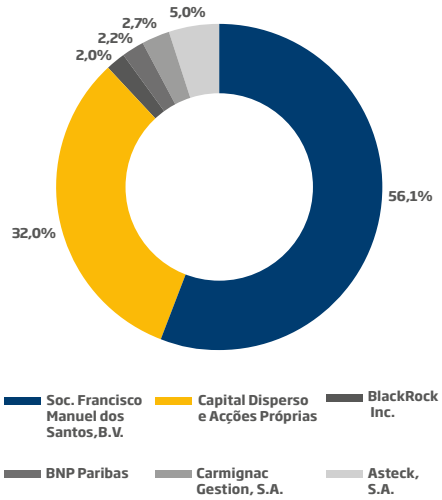
Não foram adoptadas quaisquer medidas que tenham por efeito exigir pagamentos ou a assunção de encargos pela Sociedade em caso de transição de controlo ou de mudança de composição do Órgão de Administração e que sejam susceptíveis de prejudicar a livre transmissibilidade das acções e a livre apreciação pelos accionistas do desempenho dos titulares do Órgão de Administração.

7. ACORDOS PARASSOCIAIS DO CONHECIMENTO DA SOCIEDADE

No seguimento da comunicação relativa a participação qualificada efectuada à Sociedade, em 2 de Janeiro de 2012, o Conselho de Administração foi informado da existência de um acordo parassocial entre a accionista Sociedade Francisco Manuel dos Santos, B.V. e a Sociedade Francisco Manuel dos Santos, SGPS, S.A., relativo ao exercício do direito de voto, desconhecendo, contudo, a existência de eventuais restrições em matéria de transmissão de valores mobiliários ou de direitos de voto.

SUBSECÇÃO II
PARTICIPAÇÕES SOCIAIS E OBRIGAÇÕES DETIDAS

1.
ESTRUTURA ACCIONISTA E TITULARES DE PARTICIPAÇÃO QUALIFICADA



Fonte: Últimas comunicações efectuadas pelos titulares de participações qualificadas à Jerónimo Martins, SGPS, S.A..

Os titulares de Participações Qualificadas, calculadas nos termos do n.º 1 do Artigo 20.º do Código de Valores Mobiliários, a 31 de Dezembro de 2013 são identificados na tabela abaixo.

LISTA DOS TITULARES DE PARTICIPAÇÕESQUALIFICADAS A 31 DE DEZEMBRO DE 2013

(De acordo com o disposto no número 4 do artigo 448.º do Código das Sociedades Comerciais e na alínea b) do número 1 do artigo 8 do Regulamento da CMVM n.º 5/2008)

Accionista	N.º de Acções detidas	% Capital	N.º Direitos de Voto	% dos Direitos de Voto*
Sociedade Francisco Manuel dos Santos, SGPS, S.A. Através da Sociedade Francisco Manuel dos Santos, B.V.	353.260.814	56,136%	353.260.814	56,136%
Heerema Holding Company Inc. Através da Sociedade Asteck, S.A.	31.464.750	5,000%	31.464.750	5,000%
Carmignac Gestion Directamente	16.859.313	2,679%	16.859.313	2,679%
BNP Paribas Através de Fundos de Investimento por si geridos	13.536.757	2,151%	12.604.860	2,006%
BlackRock Inc. Através de Fundos de Investimento por si geridos	12.694.453	2,017%	12.694.453	2,017%

Fonte: Últimas comunicações efectuadas pelos titulares de participações qualificadas à Jerónimo Martins, SGPS, S.A..
*Calculado com base na totalidade das acções de acordo com a alínea b) do n.º3 do artigo 16º do Código dos Valores Mobiliários.

SECÇÃO A
ESTRUTURA
DE ACCIONISTA

SUBSECÇÃO II
PARTICIPAÇÕES SOCIAIS
E OBRIGAÇÕES DETIDAS

2.
NÚMERO DE ACÇÕES E OBRIGAÇÕES DA SOCIEDADE DETIDAS POR MEMBROS DOS ÓRGÃOS DE ADMINISTRAÇÃO E FISCALIZAÇÃO

INFORMAÇÃO SOBRE A PARTICIPAÇÃO DOS MEMBROS DOS ÓRGÃOS DE ADMINISTRAÇÃO E DE FISCALIZAÇÃO NO CAPITAL DA EMPRESA

(De acordo com o disposto no n.º 5 do artigo 447.º do Código das Sociedades Comerciais)

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Membros do Conselho de Administração	Posição em 31.12.12		Acréscimos no exercício		Diminuições no exercício		Posição em 31.12.13	
	Acções	Obrigações	Acções	Obrigações	Acções	Obrigações	Acções	Obrigações
Elísio Alexandre Soares dos Santos [1]	156.531	-	34.445	-	-	-	190.976[4]	-
Pedro Manuel de Castro Soares dos Santos [2]	216.305	-	19.500	-	-	-	235.805	-
Alan Johnson [3]	14.450	-	6.950	-	-	-	21.400	-
António Mendo Castel-Branco Borges	-	-	-	-	-	-	-	-
António Pedro de Carvalho Viana-Baptista	-	-	-	-	-	-	-	-
Hans Eggerstedt	19.700	-	-	-	-	-	19.700	-
José Manuel da Silveira e Castro Soares dos Santos	-	-	-	-	-	-	-	-
Nicolaas Pronk	-	-	-	-	-	-	-	-
Andrzej Szlezak	n.a.	-	-	-	-	-	-	-
Sérgio Tavares Rebelo	n.a.	-	-	-	-	-	-	-
Francisco Seixas da Costa	n.a.	-	-	-	-	-	-	-

[1] As 34.445 acções foram adquiridas em: 15.000 acções em 14/05/2013, pelo preço unitário de 16,945 euros, 12.500 acções em 31/07/2013, pelo preço unitário de 14,849 euros e 6.945 acções em 08/08/2013, pelo preço médio unitário de 14,354 euros.
[2] As 19.500 acções foram adquiridas em 01/03/2013, pelo preço unitário de 15,440 euros.
[3] As 6.950 acções foram adquiridas em 07/08/2013, pelo preço unitário de 14,30 euros.
[4] Esta posição refere-se à data da cessação de funções, a 18 de Dezembro de 2013.

REVISOR OFICIAL DE CONTAS

O Revisor Oficial de Contas, PricewaterhouseCoopers & Associados, SROC, Lda., não detinha quaisquer acções e obrigações, em 31 de Dezembro de 2013, não tendo realizado transacções com quaisquer títulos de Jerónimo Martins, SGPS, S.A.

3.
PODERES DO ÓRGÃO DE ADMINISTRAÇÃO, NOMEADAMENTE NO QUE RESPEITA A DELIBERAÇÕES DE AUMENTO DE CAPITAL

Qualquer aumento de capital carece de deliberação prévia da Assembleia Geral.

4.
RELAÇÕES COMERCIAIS SIGNIFICATIVAS ENTRE A SOCIEDADE E TITULARES DE PARTICIPAÇÃO QUALIFICADA

Face à política que tem vindo a ser seguida pela Sociedade sobre este tema, não se realizaram quaisquer negócios entre a Sociedade e os Titulares de Participação Qualificada ou entidades que com estes estejam em qualquer relação, fora das condições normais de mercado.

Não existem relações significativas de natureza comercial entre a Sociedade e Titulares de Participação Qualificada.

SECÇÃO B
ÓRGÃOS SOCIAIS E COMISSÕES

SUBSECÇÃO I
ASSEMBLEIA GERAL

1.
COMPOSIÇÃO DA MESA DA ASSEMBLEIA GERAL

No dia 10 de Abril de 2013 foram eleitos para o mandato que termina a 31 de Dezembro de 2015 João Vieira de Castro e Tiago Ferreira de Lemos, como Presidente da Mesa da Assembleia Geral e Secretário, respectivamente.

Em 17 de Dezembro de 2013 a Sociedade foi informada da renúncia do Presidente da Mesa da Assembleia Geral.

2.
EXERCÍCIO DO DIREITO DE VOTO

2.1.
EVENTUAIS RESTRIÇÕES EM MATÉRIA DE DIREITO DE VOTO E MAIORIAS QUALIFICADAS

A Sociedade e o seu Conselho de Administração valorizam particularmente os princípios da livre transmissibilidade das acções e da livre apreciação pelos accionistas do desempenho dos titulares do Órgão de Administração.

Assim, o Artigo Vigésimo Quarto dos Estatutos da Sociedade estabelece a regra de que a cada acção corresponde um voto.

Assim, nesta linha, a Sociedade não estabeleceu mecanismos que tenham por efeito provocar o desfasamento entre o direito ao recebimento de dividendos ou à subscrição de novos valores mobiliários e o direito de voto de cada acção ordinária, designadamente não estão estatutariamente atribuídos direitos especiais a accionistas ou previstos limites ao exercício do direito de voto, nem existe nenhuma regra estatutária especial sobre sistemas de destaque de direitos de conteúdo patrimonial.

De igual forma, a presença na Assembleia Geral não se encontra condicionada à detenção de um número mínimo de acções, nem existem regras que estabeleçam que não sejam contados direitos de voto acima de certo número, quando emitidos por um só accionista ou por accionistas com ele relacionados.

De acordo com o Artigo Vigésimo Sexto dos Estatutos da Sociedade, a Assembleia Geral poderá funcionar em primeira convocatória, desde que se ache presente ou representado mais de 50% do Capital Social. Não existe nenhuma regra estatutária especial sobre quóruns deliberativos.

2.2.
PARTICIPAÇÃO EM ASSEMBLEIA GERAL

Nos termos do disposto no Código dos Valores Mobiliários e no Artigo Vigésimo Terceiro dos Estatutos da Sociedade, puderam participar e votar nas reuniões da Assembleia Geral os accionistas que reuniram as seguintes condições:

i) Na Data de Registo, correspondente às 00:00 horas (GMT) do quinto dia de negociação anterior ao da realização da Assembleia, eram titulares de acções da Sociedade que lhes conferiam pelo menos um voto;

ii) Até ao final do dia anterior ao da Data de Registo, declararam, por escrito, ao Presidente da Mesa da Assembleia Geral e ao respectivo intermediário financeiro a sua intenção de participar na reunião;

iii) Até ao final do dia da Data de Registo, o respectivo intermediário financeiro enviou ao Presidente da Mesa, informação sobre o número de acções registadas em nome do referido accionista na Data de Registo.

SECÇÃO B
ÓRGÃOS SOCIAIS E COMISSÕES

SUBSECÇÃO I
ASSEMBLEIA GERAL

2.3.
VOTO POR CORRESPONDÊNCIA

De acordo com o número três do Artigo Vigésimo Quinto dos Estatutos, é admitido o voto por correspondência. Estatutariamente, os votos por correspondência contam para a formação do quórum constitutivo da Assembleia Geral e cabe ao Presidente da Mesa, ou ao seu substituto, verificar a sua autenticidade e regularidade, bem como assegurar a sua confidencialidade até ao momento da votação. Em caso de presença do accionista ou do seu representante na Assembleia Geral, considera-se revogado o voto por correspondência emitido.

Os votos exercidos por correspondência valem como votos negativos relativamente a propostas de deliberação apresentadas depois da data em que esses mesmos votos tenham sido emitidos.

A Sociedade disponibiliza no seu sítio institucional um modelo para o exercício do direito de voto por correspondência.

Como os seus estatutos são omissos nesta matéria, a Sociedade fixou em 48 horas antes da realização da Assembleia Geral o prazo para a recepção do voto por correspondência, acolhendo e, de certa forma, indo mais longe do que o disposto na recomendação da CMVM sobre esta matéria.

2.4.
VOTO POR MEIOS ELECTRÓNICOS

A Sociedade reconhece que a utilização das novas tecnologias potencia o exercício dos direitos dos accionistas e, nesse sentido, adopta, desde 2006, os mecanismos adequados para que estes possam votar por meios electrónicos nas Assembleias Gerais. Assim, os accionistas deverão manifestar a intenção de exercer o seu direito por esta via ao Presidente da Mesa da Assembleia Geral, junto da sede social ou através do sítio institucional de Jerónimo Martins, em www.jeronimomartins.pt. Na referida manifestação de interesse, os accionistas deverão indicar a morada do intermediário financeiro de registo dos valores mobiliários para a qual, subsequentemente, será enviada uma carta registada, que contém o endereço electrónico a usar para exercício do direito de voto e um código identificador a referir na mensagem de correio electrónico com que o accionista poderá exercer o mesmo.

SUBSECÇÃO II
ADMINISTRAÇÃO E SUPERVISÃO

1.
COMPOSIÇÃO

1.1.
MODELO DE GOVERNO ADOPTADO

A Sociedade adoptou o modelo de governo anglo-saxónico correspondente à modalidade prevista na alínea b) do artigo 278.º do Código das Sociedades Comerciais em que a administração e fiscalização da sociedade se encontram estruturadas através de um Conselho de Administração, que compreende a Comissão de Auditoria, e um Revisor Oficial de Contas.

1.2.
REGRAS APLICÁVEIS À DESIGNAÇÃO E À SUBSTITUIÇÃO DOS MEMBROS DOS ÓRGÃOS DE ADMINISTRAÇÃO E DE FISCALIZAÇÃO

O artigo primeiro do Regulamento do Conselho de Administração da Sociedade prevê que este órgão tenha a composição que venha a ser deliberada em Assembleia Geral nos termos previstos no número um do Artigo Décimo Segundo do Pacto Social, sendo presidido pelo respectivo Presidente, escolhido em Assembleia Geral.

O número três do artigo oitavo do referido Regulamento do Conselho de Administração prevê que em caso de morte, renúncia ou impedimento, temporário ou definitivo, de qualquer dos seus membros, o Conselho de Administração procederá à cooptação, cabendo à Comissão de Auditoria, se tal não ocorrer no prazo de 60 dias a contar da falta, designar o substituto.

De acordo com o artigo primeiro do respectivo Regulamento e Décimo Nono do Pacto Social, a Comissão de Auditoria é composta por três membros do Conselho de Administração, um dos quais será o seu Presidente. Os membros da Comissão de Auditoria são designados em simultâneo com os membros do Conselho de Administração, devendo as listas propostas para este último órgão discriminar os membros que se destinam a integrar a Comissão de Auditoria, os quais não podem exercer funções executivas na Sociedade.

No que diz respeito à designação e à substituição dos membros da Comissão de Auditoria, não existe previsão regulamentar específica, aplicando-se o disposto na lei.

1.3. COMPOSIÇÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Nos termos dos Estatutos, o Conselho de Administração é composto por um mínimo de sete e um máximo de 11 membros, eleitos pela Assembleia Geral para mandatos de três anos. Actualmente, o Conselho é composto por nove membros efectivos e não tem membros suplentes.

Na Assembleia Geral Anual, realizada em 10 de Abril de 2013, foram nomeados membros do Conselho de Administração:

E. ALEXANDRE SOARES DOS SANTOS

- Presidente do Conselho de Administração até 18 de Dezembro de 2013
- Administrador Não-Executivo
- Primeira designação em 1968
- Cessação de funções por renúncia com efeitos a 18 de Dezembro de 2013

PEDRO MANUEL DE CASTRO SOARES DOS SANTOS

- Presidente do Conselho de Administração desde 18 de Dezembro de 2013
- Administrador-Delegado
- Primeira designação em 31 de Março de 1995
- Termo do mandato em 31 de Dezembro de 2015

ALAN JOHNSON

- Administrador com encargo especial e *Chief Financial Officer*
- Primeira designação em 30 de Março de 2012
- Termo do mandato em 31 de Dezembro de 2015

ANDRZEJ SZLEZAK

- Administrador Não-Executivo
- Primeira designação em 10 de Abril de 2013
- Termo do mandato em 31 de Dezembro de 2015

ANTÓNIO MENDO DE CASTEL-BRANCO BORGES

- Administrador Não-Executivo
- Primeira designação em 29 de Junho de 2001
- Cessação de funções por óbito em 25 Agosto de 2013

ANTÓNIO PEDRO DE CARVALHO VIANA-BAPTISTA

- Administrador Não-Executivo Independente
- Primeira designação em 9 de Abril de 2010
- Termo do mandato em 31 de Dezembro de 2015

FRANCISCO MANUEL SEIXAS DA COSTA

- Administrador Não-Executivo Independente
- Primeira designação em 10 de Abril de 2013
- Termo do mandato em 31 de Dezembro de 2015

HANS EGGERSTEDT

- Administrador Não-Executivo
- Primeira designação em 29 de Junho de 2001
- Termo do mandato em 31 de Dezembro de 2015

JOSÉ MANUEL DA SILVEIRA E CASTRO SOARES DOS SANTOS

- Administrador com encargo especial
- Primeira designação em 31 de Março de 1995
- Termo do mandato em 31 de Dezembro de 2015

NICOLAAS PRONK

- Administrador Não-Executivo
- Primeira designação em 30 de Março de 2007
- Termo do mandato em 31 de Dezembro de 2015

SÉRGIO TAVARES REBELO

- Administrador Não-Executivo Independente
- Primeira designação em 10 de Abril de 2013
- Termo do mandato em 31 de Dezembro de 2015

SECÇÃO B
ÓRGÃOS SOCIAIS E COMISSÕES

SUBSECÇÃO II
ADMINISTRAÇÃO E SUPERVISÃO

No que respeita a alterações da composição do Conselho de Administração ao longo de 2013, há que assinalar a renúncia ao cargo de Presidente do Conselho de Administração apresentada por Alexandre Soares dos Santos com efeitos a 1 de Novembro e que se tornou efectiva a 18 de Dezembro de 2013, com a eleição do actual Presidente do Conselho de Administração, Pedro Soares dos Santos, na Assembleia Geral Extraordinária da Sociedade realizada na referida data. De salientar ainda o falecimento do Administrador António Borges em 25 de Agosto de 2013.

Acresce ainda que 2013 foi ano de eleição dos Órgãos Sociais para o triénio 2013-2015 pelo que, até 10 de Abril de 2013 se mantiveram em funções os então 11 Administradores: Alexandre Soares dos Santos (Presidente do Conselho de Administração), Pedro Soares dos Santos (Administrador-Delegado), Alan Johnson, António Borges, António Viana Baptista, Artur Santos Silva, Hans Eggerstedt, José Soares dos Santos, Luís Palha da Silva, Marcel Corstjens e Nicolaas Pronk.

A Sociedade procura um equilíbrio na composição do Conselho de Administração através da integração de Administradores Não-Executivos e de Administradores Independentes a par dos Administradores Executivos.

O Conselho de Administração integra Administradores Não-Executivos, em particular Administradores Independentes dotados de um conjunto de competências técnicas diversificadas, redes de contactos e ligações com entidades nacionais e internacionais que permitem enriquecer e optimizar a gestão da Sociedade numa óptica de criação de valor e de adequada defesa dos interesses de todos os seus accionistas, o que assegura uma efectiva capacidade de acompanhamento, supervisão e avaliação da actividade dos restantes membros do Conselho de Administração.

De acordo com os princípios pelos quais a Sociedade se rege, embora os Administradores respondam perante todos os accionistas por igual, a independência da actuação do Conselho de Administração face a estes é ainda reforçada pela existência de Administradores Independentes.

De acordo com a nova recomendação II.1.7 aplicável ao exercício de 2013, que estabelece os critérios da avaliação da independência feita pelo Órgão de Administração, são considerados Administradores Independentes, os Administradores Francisco Seixas da Costa, António Viana Baptista, Sérgio Rebelo e Hans Eggerstedt. Os três últimos sendo também membros da Comissão de Auditoria, ficam contudo sujeitos aos critérios de independência previstos no n.º 5 do artigo 414.º do Código das Sociedades Comerciais, sendo que por referência a estes últimos o Administrador Hans Eggerstedt não poderá ser considerado independente. Qualquer dos membros da Comissão de Auditoria cumpre também as regras de incompatibilidade previstas no artigo 414.º-A, n.º 1 do Código das Sociedades Comerciais com excepção da prevista na alínea b).

Sendo o número de independentes de acordo com os critérios supra explanados de três, de entre um total de nove administradores, afigura-se cumprida a recomendação II.1.7, também na parte em que estabelece que entre os Administradores Não-Executivos se deve contar uma proporção adequada de independentes (in casu, um terço).

1.3.1. PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

O Presidente do Conselho de Administração, de acordo com o Regulamento do Conselho de Administração, para além da representação institucional da Sociedade, desempenha funções de especial responsabilidade na direcção das respectivas reuniões, no acompanhamento da execução das deliberações tomadas por este Órgão, na participação nas reuniões das restantes comissões emanadas do Conselho de Administração e na definição da estratégia global da Sociedade.

1.4. QUALIFICAÇÕES PROFISSIONAIS DOS MEMBROS DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

E. Alexandre Soares dos Santos, Presidente do Conselho de Administração da Sociedade até 18 de Dezembro de 2013, começou a sua carreira profissional em 1957, ingressando na Unilever. De 1964 a 1967, assumiu funções de Director de *Marketing* da Unilever Brasil. Em 1968, entra para o Conselho de Administração de Jerónimo Martins como Administrador-Delegado, cargo que acumulou com o de representante de Jerónimo Martins na *joint-venture* com a Unilever. Foi Presidente do Conselho de Administração da Sociedade entre Fevereiro de 1996 e 18 de Dezembro de 2013.

Pedro Soares dos Santos ingressou, em 1983, na Direcção de Operações do Pingo Doce. Em 1985, integrou o Departamento de Vendas e *Marketing* da Iglo/Unilever e, cinco anos mais tarde, assume funções como Director Adjunto das Operações Recheio. Em 1995, é nomeado Director-Geral desta Companhia. Entre 1999 e 2000, assume

a responsabilidade pelas operações na Polónia e no Brasil. Em 2001, passa também a ser responsável pelas operações da área de Distribuição em Portugal. É Administrador de Jerónimo Martins, SGPS, S.A. desde 31 de Março de 1995, sendo Administrador-Delegado desde 9 de Abril de 2010 e Presidente do Conselho de Administração desde 18 de Dezembro de 2013.

José Soares dos Santos é licenciado em Biologia pela Universidade Clássica de Lisboa, ingressou em 1985 no Svea Lab AB, na Suécia, passando, em Março de 1987, a trabalhar para o Laboratório URL Colworth. Em 1988, integra o Departamento de Recursos Humanos da FimaVG – Distribuição de Produtos Alimentares, Lda. e, em 1990, é nomeado Chefe de Produto. Entre 1992 e 1995, trabalha para a Brooke Bond Foods. Foi Administrador de Jerónimo Martins, SGPS, S.A. entre 31 de Março de 1995 e 29 de Junho de 2001 e, novamente, desde 15 de Abril de 2004.

Alan Johnson tem nacionalidade britânica, licenciou-se em Finanças e Contabilidade, no Reino Unido e ingressou na Unilever em 1976, onde desenvolveu o seu percurso profissional em várias funções da área financeira e em diversos países, como o Reino Unido, Brasil, Nigéria, França, Bélgica, Holanda e Itália. Entre outros cargos, foi *Senior Vice President Strategy & Finance* para a Europa, *Senior Vice President Finance & IT* e CFO da Divisão Alimentar da Unilever a nível global. Até Março de 2011, foi *Chief Audit Executive*, sediado em Roterdão. Foi membro do *Market Oversight Committee* da *Chartered Association of Certififed Accountants* entre 2007 e 2013 e, desde 2011, é membro da *Professional Accountants* no *Business Committee* da *International Federation of Accountants* (sedeado em Nova Iorque). Em Janeiro de 2012 integrou o Grupo Jerónimo Martins como *Chief Financial Officer*, sendo Administrador de Jerónimo Martins, SGPS, S.A. desde 30 de Março de 2012.

Hans Eggerstedt tem nacionalidade alemã, é licenciado em Economia pela Universidade de Hamburgo e ingressou, em 1964, na Unilever, onde desenvolveu toda a sua carreira. Entre outros cargos, foi Director de Operações de Retalho e de Gelados e Congelados na Alemanha, Presidente e CEO da Unilever Turquia, Director Regional para a Europa Central e de Leste e Director Financeiro e de Informação e Tecnologia da Unilever. É nomeado para o Conselho de Administração da Unilever N.V. e Unilever PLC em 1985, cargo que manteve até 1999. Entre 2003 e 2012 foi Administrador Não-Executivo da COLT Telekom Group S.A., Luxemburgo. É Administrador Não-Executivo de Jerónimo Martins, SGPS, S.A. desde 29 de Junho de 2001.

Andrzej Szlezak tem nacionalidade polaca e é licenciado em Filologia Inglesa e em Direito pela *Adam Mickiewicz University* em Poznan, Polónia, tendo sido aprovado no exame judicial em 1981 e admitido na *Chamber of Legal Advisors* (Poznan Chapter) em 1994. Em 1979 iniciou o seu percurso académico na referida universidade, no qual obteve os graus de doutoramento e pós-doutoramento ("*Habilitated Doctor*") em Direito, em 1985 e 1992, respectivamente. Em 1994 foi-lhe atribuído o cargo de Professor da *Adam Mickiewicz University (Law School)* que exerceu até 1996. Actualmente é Professor na *Warsaw School of Social Sciences and Humanitie*s. Em 1991 juntou-se à sociedade de advogados *Soltysinski, Kawecki & Szlezak ("SK&S")*, da qual se tornou sócio em 1993 e sócio sénior em 1996. Durante a sua prática na SK&S prestou aconselhamento jurídico em numerosas transacções de privatização e reestruturação em diversos sectores da economia polaca (principalmente em projectos de M&A, societário e *greenfield*). Desde 1999, tem sido árbitro no Tribunal Arbitral na Câmara do Comércio Polaca (KIG) em Varsóvia, exercendo actualmente funções de *Deputy Chairman* do *Board* de Arbitragem deste Tribunal. Tem igualmente sido nomeado como árbitro em diversos processos (nacionais e internacionais) perante a ICC *International Court of Arbitration* em Paris e em processos *ad hoc* conduzidos de acordo com as regras de arbitragem UNCITRAL. É ainda autor de várias publicações, incluindo em língua estrangeira, nas áreas de direito civil, comercial e arbitragem. É Administrador Não-Executivo da Sociedade desde 10 de Abril de 2013.

António Viana-Baptista é licenciado em Economia pela Universidade Católica Portuguesa (1980), possui Pós-Graduação em Economia Europeia pela Universidade Católica Portuguesa (1981) e MBA pelo INSEAD (Fontainebleau, 1983). Entre 1985 e 1991, foi Sócio *(Principal Partner)* da Mckinsey & Co. no escritório de Madrid e Lisboa. Entre 1991 e 1998, exerceu o cargo de Administrador no Banco Português de Investimento. Entre 1998 e 2002, foi *Chairman* e CEO da Telefónica International. Entre 2002 e 2006, foi Presidente Executivo (*Chairman* & CEO) da Telefónica Móviles S.A.. Entre 2006 e 2008, foi Presidente Executivo (*Chairman* & CEO) da Telefónica España. Entre 2000 e 2008, foi membro Não-Executivo do Conselho de Administração da Portugal Telecom. Desde 2011 é CEO do Crédit Suisse para Espanha e Portugal. É Administrador Não-Executivo da Sociedade desde 9 de Abril de 2010.

António Borges, licenciado em Economia pela Universidade Técnica de Lisboa e doutorado em Economia pela Stanford University, ingressou no INSEAD em 1980. Foi Vice-Governador do Banco de Portugal e *Dean* do INSEAD. Leccionou na Universidade Nova de Lisboa e na Stanford University, sendo Professor catedrático convidado da Faculdade de Ciências Económicas e Empresariais da Universidade Católica Portuguesa. Assumiu diversos cargos de administração, entre os quais no Citibank Portugal, Petrogal, Vista Alegre, Paribas e Sonae. Foi Vice-Presidente da Goldman Sachs entre 2000 e 2008. Em Junho de 2008 foi nomeado Presidente do Conselho de Administração do Hedge Funds Standards Board e, entre 2010 e 2011, foi Director do Departamento Europeu do Fundo Monetário Internacional. Foi Administrador Não-Executivo de Jerónimo Martins, SGPS, S.A. entre 29 de Junho de 2001 e 31 de Dezembro de 2010 e, novamente, entre 30 de Março de 2012 e 25 de Agosto de 2013, data do respectivo óbito.

Francisco Seixas da Costa é licenciado em Ciências Sociais e Políticas pela Universidade Técnica de Lisboa. Inicia a sua carreira diplomática em 1975 como diplomata do Ministério dos Negócios Estrangeiros. Entre 1995 e 2001, foi Secretário de Estado dos Assuntos Europeus, tendo tido várias funções oficiais, entre outras, negociador português do Tratado de Amesterdão, de 1995 a 1997, Coordenador português da negociação do quadro financeiro plurianual da UE, de 1997 a 1999, e Presidente do Conselho de Ministros do Mercado Interno da União Europeia, em 2000. De 2001 a 2002 foi Embaixador, Representante Permanente junto das Nações Unidas, em Nova Iorque e de 2002 a 2004 foi Embaixador, Representante Permanente de Portugal junto da Organização para a Segurança e Cooperação na Europa, em Viena. Entre 2004 e 2008 foi Embaixador no Brasil, em Brasília e entre 2009 e 2013 foi Embaixador em França e Representante

Permanente junto da UNESCO (desde 2012), em Paris. Desde 2013 é membro do Conselho Consultivo da Fundação Calouste Gulbenkian e membro do Conselho Estratégico da Mota-Engil, SGPS, S.A. É Administrador Não-Executivo da Sociedade desde 10 de Abril de 2013.

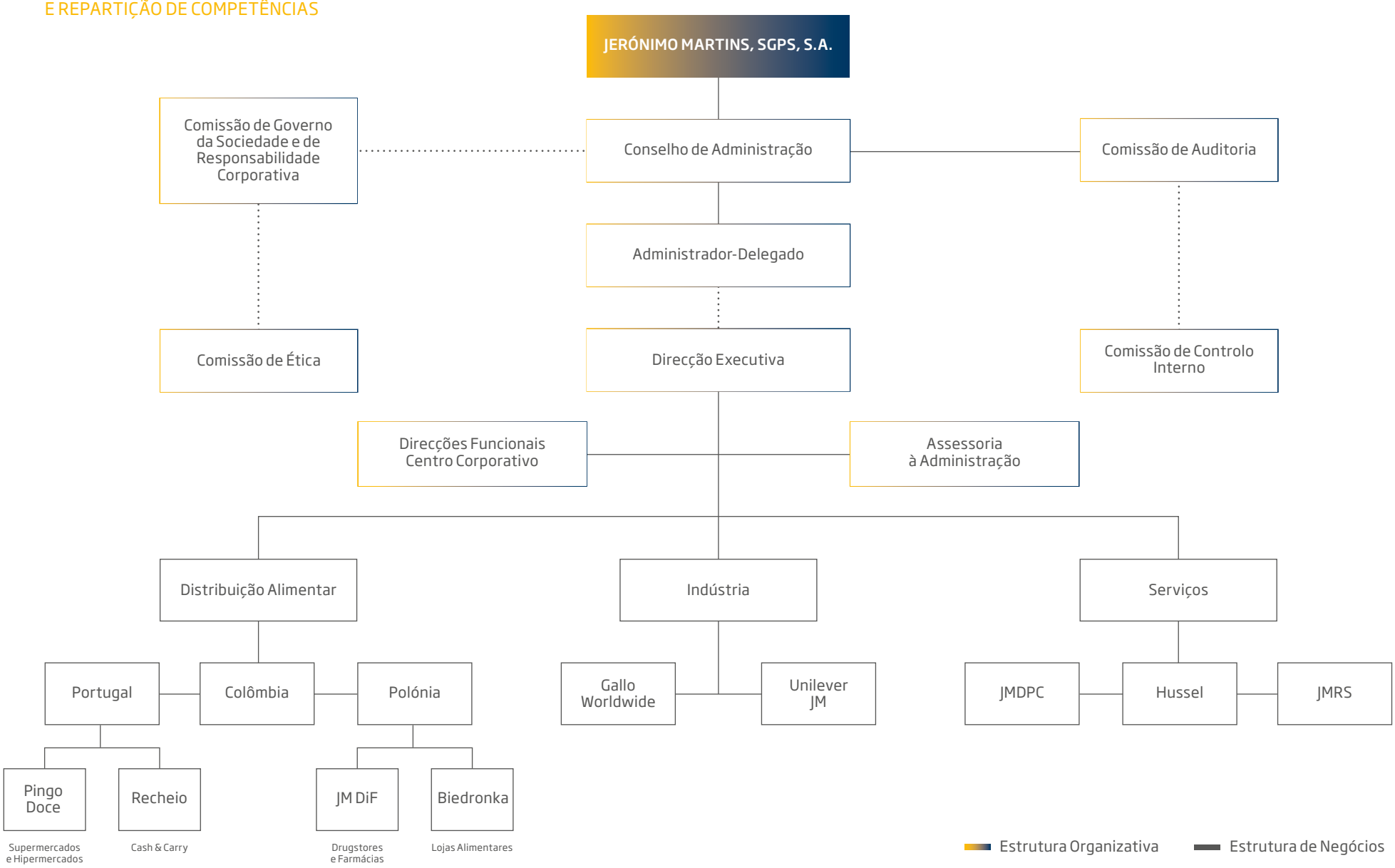
Nicolaas Pronk é de nacionalidade holandesa e tem formação superior em Finanças, Auditoria e Tecnologias de Informação. Entre 1981 e 1989, trabalhou para a KPMG na área de Auditoria Financeira em sociedades holandesas e estrangeiras. Em 1989, integra o grupo Heerema, fundando o Departamento de Auditoria Interna e, desde então, tem desempenhado diversas funções no Grupo, tendo sido responsável por várias aquisições e desinvestimentos e definido o Governo da Sociedade. Desde 1999 é o Administrador Financeiro do grupo Heerema, com os pelouros Financeiro, Tesouraria, Governo da Sociedade, Seguros e Fiscal, reportando ao respectivo Presidente. Desde 30 de Março de 2007 é Administrador Não-Executivo da Sociedade.

Sérgio Tavares Rebelo é licenciado em Economia pela Universidade Católica Portuguesa. Tem um *M.Sc.* em Investigação Operacional pelo Instituto Superior Técnico, bem com um *M.A.* e um *Ph.D.* em Economia pela University of Rochester. Iniciou a sua carreira académica como assistente na Universidade Católica Portuguesa em 1981. Em 1988 ingressa como *Assistant Professor of Finance na Northwestern University*, passando a *Associate Professor of Finance* em 1991. Entre 1992 e 1997 é *Associate Professor do Department of Economics da University of Rochester* e desde Julho de 1997 é *Tokai Bank Distinguished Professor of International Finance, Kellogg School of Management*, da *Northwestern University*. Publica, desde 1982, inúmeros artigos e livros na área da economia e finanças. Desde Abril de 2012, é Membro do *Advisory Council to the Global Markets Institute* na *Goldman Sachs*. É Administrador Não-Executivo da Sociedade desde 10 de Abril de 2013.

1.5.
RELAÇÕES HABITUAIS E SIGNIFICATIVAS DOS MEMBROS DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO COM ACCIONISTAS TITULARES DE PARTICIPAÇÃO QUALIFICADA

Membro do Órgão de Administração	Tipo de Relação	Titular de Participação Qualificada
Alexandre Soares dos Santos	Administrador	Sociedade Francisco Manuel dos Santos, B.V.
José Soares dos Santos	Administrador	Sociedade Francisco Manuel dos Santos, B.V.
Nicolaas Pronk	Administrador	Astek, S.A.

1.6.
ORGANOGRAMAS, DELEGAÇÃO DE PODERES E REPARTIÇÃO DE COMPETÊNCIAS



1.6.1.
DELEGAÇÃO DE PODERES

O Conselho de Administração, mediante deliberação, delegou em Pedro Soares dos Santos diversas competências no âmbito da gestão corrente da Sociedade, que se encontram melhor identificadas no ponto 3.2. Administrador-Delegado da presente subsecção II.

Contudo, o Conselho de Administração retém, nos termos do Regulamento Interno, poderes sobre as matérias estratégicas de gestão do Grupo, em particular as que se prendem com a definição de políticas gerais da Sociedade e da estrutura empresarial do Grupo e as que, devido à sua importância e natureza especiais, podem impactar substancialmente a actividade deste último.

Ao Administrador-Delegado estão também vedadas as matérias a que se refere o n.º 4 do artigo 407.º do Código das Sociedades Comerciais.

Para além dos poderes sobre matérias estratégicas para a gestão do Grupo, o Conselho de Administração exerce um controlo efectivo na orientação da vida societária ao procurar sempre informar-se devidamente e ao assegurar a supervisão da gestão da Sociedade.

Neste contexto, encontram-se à disposição do Conselho de Administração as actas da Direcção Executiva, Órgão Consultivo coadjuvante do Administrador-Delegado, que contêm as matérias discutidas nas respectivas reuniões, as quais são distribuídas ao Presidente do Conselho de Administração e ao Secretário da Sociedade.

Adicionalmente, em cada reunião do Conselho de Administração, o Administrador-Delegado apresenta informação relativa à actividade desenvolvida pela Sociedade desde a última reunião, disponibilizando-se para prestar os esclarecimentos complementares que os Administradores Não-Executivos entendam necessários. Em 2013 toda a informação solicitada pelos Administradores Não-Executivos foi completa e tempestivamente fornecida pelo Administrador-Delegado.

Com respeito ao exercício de 2013, a Sociedade considera não aplicável a recomendação II.1.10 equivalente à anterior recomendação II.2.3, tendo em conta que a acumulação dos cargos de Presidente do Conselho de Administração e Administrador-Delegado só ocorreu em 18 de Dezembro de 2013, não tendo a alteração produzido efeitos práticos no funcionamento do Conselho até ao final do ano.

De salientar, no entanto, que a Sociedade já assegura aos Administradores Não-Executivos, designadamente através do Secretário da Sociedade o acesso tempestivo à informação necessária para que estes possam exercer as suas funções de forma independente, informada e coordenada.

Nos termos do artigo 407.º, n.º 1 do Código das Sociedades Comerciais, o Conselho de Administração atribuiu ainda ao Administrador Alan Johnson o encargo especial de responsável pela gestão financeira do Grupo Jerónimo Martins, incluindo as relações com investidores, e ao Administrador José Soares dos Santos o encargo especial de acompanhar a actividade da *joint-venture* Unilever Jerónimo Martins, a actividade de Jerónimo Martins – Distribuição de Produtos de Consumo, Lda. e de Jerónimo Martins – Restauração e Serviços, S.A.

1.6.2.
ESTRUTURA ORGANIZATIVA E REPARTIÇÃO DE COMPETÊNCIAS

Jerónimo Martins, SGPS, S.A. é a *Holding* do Grupo e, como tal, é responsável pelas grandes linhas orientadoras das várias áreas de negócio, bem como por assegurar a coerência entre os objectivos definidos e os recursos disponíveis. Os serviços da *Holding* integram um conjunto de Direcções Funcionais que constituem, simultaneamente, áreas de apoio ao Centro Corporativo e de prestação de serviços às Áreas Operacionais das sociedades do Grupo, nas diferentes geografias em que estas operam.

Em termos operacionais, Jerónimo Martins encontra-se organizada em três segmentos de negócio: **i.** Distribuição Alimentar; **ii.** Indústria; e **iii.** Serviços de *Marketing*, Representações e Restauração, com a primeira, por sua vez, organizada por Áreas Geográficas e Áreas Operacionais.

1.6.2.1.
DIRECÇÕES FUNCIONAIS DA *HOLDING*

À *Holding* cabe: **i.** a definição e a implementação da estratégia de desenvolvimento do portefólio do Grupo; **ii.** o planeamento e controlo estratégico dos vários negócios e a manutenção da sua consistência com os objectivos globais; **iii.** a definição de políticas financeiras e o respectivo controlo; e **iv.** a definição de políticas de recursos humanos, assumindo directamente a implementação da Política de Desenvolvimento de Quadros (*management development*).

As Direcções Funcionais da *Holding* estão organizadas da seguinte forma:

GRUPO JERÓNIMO MARTINS
Direcções Funcionais do Centro Corporativo

Ambiente e Segurança Alimentar
Fernando Frade

Gestão de Risco
Pedro Correia

Assuntos Jurídicos
Carlos Martins Ferreira

Operações Financeiras
Conceição Carrapeta

Auditoria Interna
Madalena Mena

Qualidade e Desenvolvimento Marca Própria
Carlos Santos

Comunicação e Responsabilidade Corporativas
Sara Miranda

Recursos Humanos
Marta Maia

Controlo Financeiro
António Pereira

Relações com Investidores
Cláudia Falcão

Estratégia e Expansão Internacional
João Nuno Magalhães

Segurança
Eduardo Dias Costa

Fiscalidade
Rita Marques

Segurança de Informação
Henrique Soares dos Santos

Sistemas de Informação
Luís Ribas

SECÇÃO B
ÓRGÃOS SOCIAIS E COMISSÕES

SUBSECÇÃO II
ADMINISTRAÇÃO E SUPERVISÃO

Ambiente e Segurança Alimentar – Responsável pela definição da estratégia, das políticas e dos procedimentos transversais a implementar em todas as geografias onde o Grupo Jerónimo Martins está presente nas áreas de sua responsabilidade.

Na vertente ambiental, Jerónimo Martins definiu como princípio estabelecer processos, projectos e metas, integrados na cadeia de valor de forma a minimizar os impactes decorrentes das suas operações com especial incidência nas que se interligam com os consumos de energia e água, na adequada utilização de materiais e correcta gestão de resíduos e na protecção da biodiversidade. As principais acções implementadas em 2013 e os resultados obtidos podem ser encontrados no Capítulo V do Relatório e Contas.

Em termos de Segurança Alimentar, actividade crucial em Jerónimo Martins, a Direcção definiu planos e objectivos com o intuito de levar o conceito de Segurança Alimentar a casa do cliente, contribuindo assim para que a qualidade e frescura dos produtos se mantenha até ao momento do consumo.

Assuntos Jurídicos – Assegura assistência jurídica permanente à Sociedade, elaborando contratos, pareceres e estudos, assessorando o Conselho de Administração na tomada de decisão, implementando políticas de planeamento de risco e dando apoio às restantes direcções funcionais. Assegura ainda a necessária coordenação entre os departamentos jurídicos das sociedades subsidiárias nas diversas jurisdições em que operam.

Em 2013, a Direcção em causa centrou a sua actividade no acompanhamento da evolução das regras e recomendações societárias, nas diversas operações de reorganização do Grupo e no apoio ao Conselho de Administração e às diversas direcções funcionais, entre outras matérias, no projecto de internacionalização do Grupo.

Desempenhou ainda um papel activo em matéria de prevenção de litígios, através do aconselhamento jurídico e da formação interna.

Auditoria Interna – Avalia a qualidade e eficácia dos sistemas (operacionais e não operacionais) de controlo interno e de gestão de risco estabelecidos pelo Conselho de Administração, assegurando a sua conformidade com o Manual de Procedimentos do Grupo. Garante, ainda, o cumprimento integral dos procedimentos consignados no Manual de Operações de cada unidade de negócio e zela pelo cumprimento da legislação e da regulamentação aplicáveis às respectivas operações.

Esta Direcção reporta hierarquicamente ao Presidente do Conselho de Administração e funcionalmente à Comissão de Auditoria. As actividades desenvolvidas encontram-se detalhadas mais adiante neste Relatório.

Comunicação e Responsabilidade Corporativas – É responsável pela gestão estratégica da marca Jerónimo Martins, pela dinamização de relações com os vários *stakeholders* não financeiros e pela promoção e reforço da integração de preocupações ambientais, sociais e éticas na cadeia de valor, preservando e desenvolvendo o capital reputacional do Grupo.

Funciona como um agente dinamizador da integração inter-departamental, com o objectivo de garantir o alinhamento das mensagens e acções com os valores e objectivos do Grupo nas várias geografias onde marca presença. Gere os canais de comunicação digital de Jerónimo Martins e coordena a organização e a realização de eventos corporativos. É o interlocutor por excelência de jornalistas, prestando apoio e assessoria mediática e de comunicação às várias Companhias e Direcções Funcionais. Produz publicações e conteúdos, com vocação interna e externa, em vários formatos e suportes.

A área de Responsabilidade Corporativa coordena o alinhamento dos programas de acção das Companhias com a observância dos eixos prioritários de actuação definidos, estimulando o diálogo e as sinergias inter-departamentais e a cooperação com os parceiros de negócio com vista ao desenvolvimento sustentável.

Entre os principais projectos que, em 2013, ocuparam a área de Comunicação Corporativa, destaque para a comunicação, tanto interna como externa, do arranque das operações do Grupo na Colômbia, com a inauguração das primeiras lojas da insígnia Ara. Neste âmbito, foi desenvolvido e lançado o site www.aratiendas.com.

Na área de Responsabilidade Corporativa, 2013 foi um ano de consolidação e aprofundamento do alinhamento entre várias direcções funcionais com vista à melhoria da qualidade da informação a reportar e, assim, aproximá-la às melhores práticas mundiais, e ao apuramento de novos indicadores de desempenho.

Controlo Financeiro – É responsável pela prestação de informação financeira de suporte à tomada de decisão pelos Órgãos de Governo da Sociedade. Agrega as áreas da consolidação, contabilidade, planeamento e controlo financeiros do Grupo.

A área da Consolidação e Contabilidade prepara a informação financeira consolidada de base ao cumprimento das obrigações legais e apoia o Conselho de Administração, através da implementação e monitorização das políticas e dos princípios contabilísticos adoptados por este Órgão e comuns a todas as Companhias do Grupo. Verifica, ainda, a observância das respectivas obrigações estatutárias.

Procede ainda à supervisão da conformidade do reporte financeiro das diversas sociedades do Grupo com os normativos contabilísticos seguidos por Jerónimo Martins, apoiando as Companhias na avaliação contabilística de todas as transacções não usuais, assim como nas operações de reestruturação e expansão do Grupo.

A área de Planeamento e Controlo coordena e suporta o processo de criação dos Planos Estratégicos de Jerónimo Martins que servem de base à tomada de decisão estratégica pelos Órgãos de Governo da Sociedade.

Complementarmente desenvolve uma função de controlo, monitorizando o desempenho das diferentes unidades de negócio do Grupo e apurando eventuais desvios face aos Planos. Deste modo, disponibiliza à Direcção Executiva de Jerónimo Martins informações e propostas para assegurar medidas correctivas que permitam alcançar os objectivos estratégicos definidos.

Elabora ainda avaliação financeira de todos os projectos de investimento relevantes para o Grupo, suportando a Direcção Executiva na sua aprovação e acompanhamento posterior.

Ao longo do ano de 2013, foram reforçados os mecanismos de controlo e monitorização da informação política, macroeconómica e concorrencial nas geografias onde Jerónimo Martins se encontra presente, contribuindo decisivamente para uma melhoria na avaliação da *performance* de cada uma das áreas de negócio do Grupo, bem como na antecipação de potenciais desvios aos objectivos delineados.

O suporte aos novos negócios, em particular o arranque das operações na Colômbia, mereceu cuidada atenção, nomeadamente no suporte aos processos de *reporting* e orçamentação implementados nesta nova geografia.

Estratégia e Expansão Internacional – Responsável pela prospecção e avaliação de oportunidades de desenvolvimento do portefólio de negócios do Grupo Jerónimo Martins e pela condução de projectos de natureza estratégica.

No âmbito de desenvolvimento do portefólio de negócios, tem como responsabilidade a pesquisa, análise e avaliação de oportunidades de expansão e valorização do Grupo, centrando a sua actividade na prospecção de novos mercados e negócios que potenciem o desenvolvimento de novas unidades de negócio com materialidade para integrarem o portefólio Jerónimo Martins.

No âmbito de projectos de natureza estratégica, tem como responsabilidade a condução ou suporte de projectos estratégicos, quer numa vertente de projectos corporativos de carácter transversal, quer numa vertente de projectos estratégicos no perímetro de Companhias do Grupo.

Durante 2013, liderou e apoiou diversos projectos estratégicos em todas as geografias do Grupo e continuou a desenvolver a sua actividade de prospecção internacional de novos mercados e negócios.

Fiscalidade – Presta assessoria em matéria tributária a todas as Sociedades do Grupo, assegurando o cumprimento da legislação em vigor e a optimização, do ponto de vista fiscal, das acções de gestão das unidades de negócio. Procede, igualmente, à gestão do contencioso fiscal e do relacionamento do Grupo com consultores externos e autoridades fiscais.

No decurso do ano de 2013, a Direcção da Fiscalidade desenvolveu as seguintes actividades: **i.** prestou assessoria nas operações de internacionalização e reestruturação do Grupo; **ii.** desenvolveu trabalhos especiais em Preços de Transferência, por forma a uniformizar as políticas das diversas Companhias do Grupo; **iii.** acompanhou a preparação de diversas candidaturas a benefícios fiscais no âmbito do Sistema de Incentivos Fiscais em I&D Empresarial (SIFIDE); **iv.** elaborou diversas peças processuais necessárias à defesa dos melhores interesses do Grupo junto da Autoridade Tributária; e **v.** desenvolveu um programa de formação interna em temas de índole fiscal.

Gestão de Risco – Responsável pela implementação das políticas e procedimentos de gestão de risco do Grupo, bem como presta o necessário suporte aos Órgãos de Governação na identificação dos riscos que possam comprometer a estratégia definida pelo Grupo, assim como os seus objectivos de negócio.

As actividades desenvolvidas na área de Gestão de Risco encontram-se detalhados na Subsecção III da Secção C deste Relatório.

Operações Financeiras – Integra duas áreas distintas: a Gestão de Risco Financeiro e a Gestão de Tesouraria. A actividade da primeira é objecto de uma descrição detalhada mais à frente na Subsecção III da Secção C deste Relatório.

A Gestão de Tesouraria tem como responsabilidade gerir a relação com as instituições financeiras que desenvolvem ou pretendem vir a desenvolver actividade com Jerónimo Martins, estabelecendo os critérios a cumprir por essas entidades. Efectua ainda o planeamento de tesouraria com o objectivo de seleccionar, para todas as Companhias do Grupo, as fontes de financiamento mais indicadas a cada tipo de necessidade. De igual modo, cabe à tesouraria conduzir a negociação com as entidades financeiras, com vista a obter as melhores condições possíveis a cada momento.

Grande parte das actividades de tesouraria do Grupo Jerónimo Martins está centralizada na *Holding*, sendo esta a estrutura que presta serviços às restantes sociedades do Grupo. É ainda responsabilidade desta área elaborar e fazer cumprir o orçamento de tesouraria resultante dos planos de actividade das sociedades do Grupo.

Dando cumprimento às actividades atrás descritas, e durante o ano de 2013, foram reestruturados Programas de Papel Comercial, e o Empréstimo Obrigacionista JMR/2012. Foi também emitida nova dívida, para financiamento dos investimentos na Polónia e na Colômbia.

Qualidade e Desenvolvimento Marca Própria – Responsável pela definição, planeamento, implementação e controlo, ao longo de toda a cadeia alimentar, das políticas, procedimentos, metodologias e regras no sentido de garantir a aplicação das melhores e mais actualizadas práticas nesta área. Esta responsabilidade estende-se às diversas geografias onde Jerónimo Martins opera e onde a harmonização e a consistência das metodologias e processos devem ser comuns, garantindo-se dessa forma uma transversalidade na actuação global do Grupo.

Em 2013 as principais actividades desenvolvidas centraram-se: **i.** na implementação das "Linhas de Orientação em Marca Própria-Alimentar" bem como das "Linhas de Orientação em Qualidade e Segurança Alimentar" - documentos de aplicação transversal nas três geografias e que compilam, respectivamente, as regras básicas a adoptar nos produtos das nossas marcas e as boas práticas a observar na nossa cadeia de abastecimento; **ii.** na continuação do processo de melhoria continua dos produtos das nossas marcas através da reformulação de produtos existentes; **iii.** na utilização da ferramenta informática QMS Projects em Portugal como suporte ao desenvolvimento de novos produtos nas três geografias; **iv.** no incremento das actividades de controlo dos produtos e fornecedores na Polónia e na Colômbia; **v.** na adequação e fortalecimento das equipas da Qualidade das três geografias; vi. na manutenção das certificações em Qualidade e Segurança Alimentar.

Recursos Humanos – Alicerçada na cultura, valores e princípios de Jerónimo Martins, esta área tem por missão definir e implementar a estratégia e as políticas globais de Recursos Humanos. Com uma abrangência corporativa, compete a esta Direcção zelar pelo cumprimento das políticas, normas, procedimentos e boas práticas ao nível dos principais pilares da Gestão de Recursos Humanos – Recrutamento, Formação, Desenvolvimento, Compensação e Benefícios –, respeitando as particularidades das diferentes Companhias e as singularidades das diferentes geografias em que Jerónimo Martins opera.

As actividades desenvolvidas por esta Direcção Funcional encontram-se detalhadas no ponto 8 – Ser um Empregador de Referência, do Capítulo V – Responsabilidade Corporativa na Criação de Valor, do Relatório e Contas do qual o presente Relatório de Governo da Sociedade faz parte.

Relações com Investidores – Esta Direcção é responsável pela comunicação com os investidores – accionistas ou não, institucionais e privados, nacionais e estrangeiros – bem como com os analistas que elaboram pareceres e formulam recomendações relativas ao título Jerónimo Martins.

É igualmente da responsabilidade desta Direcção a coordenação de todos os assuntos relativos ao relacionamento com a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários.

As actividades desenvolvidas por esta Direcção Funcional encontram-se detalhadas no na Subsecção IV da Secção C infra.

Segurança – Define e controla os procedimentos em termos de prevenção da segurança de pessoas e património do Grupo e intervém sempre que estão em causa furtos e roubos, assim como fraudes e outras actividades ilícitas e/ou violentas perpetradas nas instalações ou contra trabalhadores do Grupo.

Segurança da Informação – Responsável pela implementação e manutenção de um sistema de gestão de segurança da informação que garante a confidencialidade, integridade e disponibilidade da informação crítica para o negócio e assegure a recuperação dos sistemas em caso de interrupção das operações de Jerónimo Martins.

Esta Direcção Funcional tem como objectivo primordial proteger a informação do Grupo de um conjunto alargado de ameaças de forma a garantir a continuidade do negócio, minimizando o risco e maximizando a automatização dos processos de segurança. Através dos *Information Security Officer* (ISO) de cada país assegura a conformidade da aplicação da Política de Segurança da Informação, na qual são definidas as regras de aplicação, utilização e manutenção dos activos de informação em Jerónimo Martins.

Em 2013, foi concluído o projecto de harmonização do *software* de Segurança de Informação para Portugal e Polónia, iniciado em 2012. Enquadrado no esforço de padronização de políticas e de processos de segurança, tomando como referência as Boas Práticas de Segurança de Informação - ISO 27701 e 27002 – foram alinhados os processos e soluções de segurança entre Portugal e Polónia, convergindo para um modelo de segurança de Informação transversal a todas as geografias. Igualmente relevante, foi a avaliação de riscos de segregação de funções ao nível dos perfis de acesso aos sistemas, realizado na Polónia.

Sistemas de Informação – Tem como missão harmonizar os sistemas de informação do Grupo e definir Políticas, procedimentos e processos de gestão de IT comuns, materializados num plano estratégico de IT alinhado

com a estratégia de Jerónimo Martins. É igualmente responsável por promover a inovação com recurso à tecnologia dentro dos negócios do Grupo.

Em particular, compete-lhe proporcionar os serviços de tecnologias de informação que permitem criar condições para que o negócio cumpra as suas metas e objectivos, sendo responsável pela implementação e suporte das soluções necessárias aos processos da organização, desde a infraestrutura às aplicações.

Do trabalho desenvolvido em 2013, importa destacar: **i.** o desenvolvimento de soluções replicáveis e flexíveis que suportam os novos modelos de negócio da Hebe e Ara; **ii.** o apoio ao processo de expansão da Biedronka; **iii.** a adaptação dos sistemas do Pingo Doce de modo suportar a alteração estratégica baseada numa forte dinâmica promocional e no cartão de fidelização; **iv.** a introdução de novos sistemas no negócio do *Food Service*.

Adicionalmente, foram feitos importantes progressos ao nível da convergência, através do alinhamento de diversas aplicações e vários componentes da infra-estrutura.

1.6.2.2. ÁREAS OPERACIONAIS

O modelo de organização de Jerónimo Martins tem como principal objectivo assegurar a especialização nos vários negócios do Grupo, através da criação de Áreas Geográficas e Áreas Operacionais que garantam a proximidade necessária aos diversos mercados.

O negócio de Distribuição Alimentar está dividido por Áreas Geográficas – Portugal, Polónia e Colômbia – e, dentro destas, por Áreas Operacionais. Em Portugal, existem duas Áreas Operacionais: Pingo Doce (Supermercados e Hipermercados) e Recheio (*Cash & Carry*) que integra também a divisão de *Food Service* através da Caterplus. Na Polónia, contam-se também duas Áreas Operacionais: Biedronka (lojas alimentares) e uma outra, a Hebe (*drugstores*), que inclui a Apteka Na Zdrowie (farmácias). Na Colômbia uma Área Operacional: Ara (lojas alimentares).

No segmento da Indústria, Jerónimo Martins opera através da parceria com a Unilever, na sociedade Unilever Jerónimo Martins, Lda., que conduz os negócios de Produtos Alimentares, Higiene Pessoal e Doméstica, e Gelados; e na sociedade Gallo Worldwide, Lda., que se dedica à produção e comercialização de azeite e óleos alimentares.

No portefólio do Grupo encontra-se ainda um segmento de negócio dedicado a Serviços de *Marketing*, Representações e Restauração que inclui: **i.** a Jerónimo Martins Distribuição de Produtos de Consumo, vocacionada para a representação em Portugal de grandes marcas internacionais de produtos alimentares e de cosmética selectiva; **ii.** a Hussel, cadeia de retalho especializado em comercialização de chocolates e confeitaria; **iii.** a Jerónimo Martins Restauração e Serviços, com a cadeia de quiosques de café Jeronymo, as geladarias Olá e o restaurante Jeronymo Food with Friends.

A informação relativa ao modelo de organização encontra-se desenvolvida, no Capítulo I – Estrutura de Gestão, do Relatório e Contas do qual o presente Relatório de Governo da Sociedade faz parte.

2. FUNCIONAMENTO

2.1. REGULAMENTO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO E NÚMERO DE REUNIÕES REALIZADAS

O Conselho de Administração, cujas competências se encontram descritas no Artigo Décimo-Terceiro do Pacto Social, reúne, pelo menos, quatro vezes por ano, com qualquer um dos seus Administradores a poder fazer-se representar nas reuniões do Conselho por outro Administrador, mediante carta dirigida ao Presidente.

À excepção dos casos em que se disponha de outro modo, as deliberações serão tomadas por maioria de votos dos Administradores presentes ou representados e dos que votem por correspondência, tendo o Presidente, em caso de empate, voto de qualidade.

O Regulamento do Conselho de Administração encontra-se disponível no sitio da Sociedade na Internet, no *link* mencionado infra na Secção C, subsecção V no ponto 1 Endereços Relevantes.

Durante o ano de 2013, o Conselho de Administração reuniu seis vezes e em todas as reuniões foram elaboradas as respectivas actas.

O grau de assiduidade de cada Administrador às referidas reuniões, durante o exercício das respectivas funções, foi o seguinte:

Alexandre Soares dos Santos (cessou funções em 18.12.2013)	100%
Pedro Soares dos Santos	100%
Alan Johnson	100%
Andrzej Szlezak (iniciou funções em 10.04.2013)	100%
António Viana-Baptista	100%
António Borges (cessou funções em 25.08.2013)	75%
Artur Santos Silva (cessou funções em 10.04.2013)	100%
Francisco Seixas da Costa (iniciou funções em 10.04.2013)	100%
Hans Eggerstedt	100%
José Soares dos Santos	100%
Luís Palha da Silva (cessou funções em 10.04.2013)	100%
Marcel Corstjens (cessou funções em 10.04.2013)	100%
Nicolaas Pronk	100%
Sérgio Rebelo (iniciou funções em 10.04.2013)	100%

2.2. AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO DE ADMINISTRADORES EXECUTIVOS

À semelhança de anos anteriores, coube ao Presidente do Conselho de Administração que cessou funções no final de 2013, E. Alexandre Soares dos Santos, e aos restantes membros Não-Executivos do referido Conselho a avaliação do desempenho dos Administradores Executivos e das diversas comissões existentes. Fazem-no, em regra, pelo menos uma vez por ano, em reuniões *ad-hoc*, especificamente dedicadas a esta matéria, sem a presença de Administradores Executivos e nas quais é aprofundadamente debatido, entre outros, o desempenho destes e sua influência nos negócios de Jerónimo Martins, ao aferir-se o impacto da sua actuação e o alinhamento com os interesses de médio e longo prazo da Sociedade. O mesmo procedimento é adoptado para a análise do desempenho das diversas comissões existentes no Grupo.

Os critérios pré-determinados para a avaliação dos Administradores Executivos resultam do estabelecido na Política de Remunerações descrita infra na Secção D, Subsecção III, ponto 1 Política de Remunerações dos Órgãos de Administração e Fiscalização.

2.3. FUNÇÕES QUE OS MEMBROS DO ÓRGÃO DE ADMINISTRAÇÃO EXERCEM EM OUTRAS SOCIEDADES

Os membros do Órgão de Administração desempenham também funções em outras sociedades, a saber:

E. ALEXANDRE SOARES DOS SANTOS

- Presidente do Conselho de Curadores da Fundação Francisco Manuel dos Santos
- Membro do *Supervisory Board* da Warta – Retail & Services Investments B.V.*
- Membro do *Supervisory Board* da Beleggingsmaatschappij Tand B.V.*
- Administrador da Sindcom – Sociedade de Investimento na Indústria e Comércio, SGPS, S.A.
- Administrador da Sociedade Francisco Manuel dos Santos, SGPS, S.A.
- Administrador da Sociedade Francisco Manuel dos Santos, B.V.
- Administrador da Nesfia – Sociedade Imobiliária, S.A.
- Administrador da Sociedade Imobiliária da Matinha, S.A.
- Administrador da Quinta da Parreira – Exploração Agrícola, S.A.

PEDRO SOARES DOS SANTOS

- Administrador da Jerónimo Martins Serviços, S.A.*
- Administrador da Jeronimo Martins Polska, SA*
- Administrador da Jeronimo Martins Drogerie i Farmacja Sp. z o.o.*
- Administrador da Jeronimo Martins Colômbia, SAS*
- Administrador da Imocash – Imobiliário de Distribuição, S.A.*
- Administrador da Recheio Cash & Carry, S.A.*
- Administrador da Recheio, SGPS, S.A.*
- Administrador da Funchalgest – Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A.*
- Administrador da Lidinvest – Gestão de Imóveis, S.A.*
- Administrador da Larantigo – Sociedade de Construções, S.A.*
- Administrador da João Gomes Camacho, S.A.*
- Administrador da JMR – Gestão de Empresas de Retalho, SGPS, S.A.*
- Administrador da JMR – Prestação de Serviços para a Distribuição, S.A.*
- Administrador da Supertur – Imobiliária, Comércio e Turismo, S.A.*
- Administrador da Imoretalho – Gestão de Imóveis, S.A.*
- Administrador da Cunha & Branco – Distribuição Alimentar, S.A.*
- Administrador da Pingo Doce – Distribuição Alimentar, S.A.*
- Administrador da Casal de S. Pedro – Administração de Bens, S.A.*
- Administrador da Masterchef, S.A. *
- Administrador da Escola de Formação Jerónimo Martins, S.A.*
- Administrador da Quinta da Parreira – Exploração Agrícola, S.A.
- Gerente da Jerónimo Martins – Distribuição de Produtos de Consumo, Lda.*
- Gerente da Desimo – Desenvolvimento e Gestão Imobiliária, Lda.*
- Gerente da Friedman – Sociedade de Investimentos Mobiliários e Imobiliários, Lda.*
- Gerente da Servicompra, SGPS, Lda.*

JOSÉ SOARES DOS SANTOS

- Administrador da Jerónimo Martins Serviços, S.A.*
- Administrador da Fima – Produtos Alimentares, S.A.*
- Administrador da Victor Guedes Indústria e Comércio, S.A.*
- Administrador da Olá – Produção de Gelados e Outros Produtos Alimentares, S.A.*

- Administrador da Jerónimo Martins – Restauração e Serviços, S.A.*
- Administrador da Nesfia – Sociedade Imobiliária, S.A.
- Administrador da Sociedade Imobiliária da Matinha, S.A.
- Administrador da Sociedade Francisco Manuel dos Santos, SGPS, S.A.
- Administrador da Sociedade Francisco Manuel dos Santos, B.V.
- Administrador da SFMS – Imobiliária, S.A.
- Administrador da Fundação Francisco Manuel dos Santos
- Membro do *Supervisory Board* da Warta – Retail & Services Investments B.V.*
- Membro do *Supervisory Board* da Beleggingsmaatschappij Tand B.V.*
- Gerente da Unilever Jerónimo Martins, Lda.*
- Gerente da Gallo Worldwide, Lda.*
- Gerente da Jerónimo Martins – Distribuição de Produtos de Consumo, Lda.*
- Gerente da Transportadora Central do Infante, Lda.

ALAN JOHNSON

- Administrador da Jerónimo Martins Serviços, S.A.*
- Administrador da JMR – Gestão de Empresas de Retalho, SGPS, S.A.*

HANS EGGERSTEDT

- Membro do Conselho de Administração da Arica BV
- Membro do *Advisory Board* do Amsterdam Institute of Finance (Holanda)
- Membro do *Supervisory Board* da Warta – Retail & Services Investments B.V.*
- Membro do *Supervisory Board* da Beleggingsmaatschappij Tand B.V.*

ANDRZEJ SZLEZAK

- Presidente do *Supervisory Board* da Agora, S.A..

ANTÓNIO VIANA-BAPTISTA

- CEO do Crédit Suisse AG para Espanha e Portugal
- Presidente do Conselho de Administração da Largo Ltd
- Membro do Conselho de Administração da Semapa, SGPS, S.A.
- Membro do Conselho de Administração da Arica BV
- Membro do Conselho de Administração da Jasper Wireless Inc.

ANTÓNIO BORGES

- Gerente da ABDL, Lda.
- Gerente da Sociedade Agrícola do Monte Barrão, Lda.
- Gerente da Sobreira Borges, Lda.

FRANCISCO SEIXAS DA COSTA

- Membro do Conselho Consultivo da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra
- Membro do Conselho Consultivo da Faculdade de Ciências Socias e Humanas da Universidade Nova de Lisboa
- Membro do Conselho Consultivo da Fundação Calouste Gulbenkian
- Membro do Conselho Estratégico da Mota-Engil, S.A.
- Membro do *Supervisory Board* da Warta – Retail & Services Investments B.V.*
- Membro do *Supervisory Board* da Beleggingsmaatschappij Tand B.V.*

NICOLAAS PRONK

- Membro do Conselho de Administração da Antillian Holding Company N.V.
- Membro do Conselho de Administração da Aquamondo Insurance N.V.
- Membro do Conselho de Administração da Asteck S.A.
- Membro do Conselho de Administração da Celloteck Finance Luxembourg S.à.r.l.
- Membro do Conselho de Administração da Celloteck Holding (Luxembourg) S.A.
- Membro do Conselho de Administração da Epcote S.A.
- Membro do Conselho de Administração da Heavy Transport Group, Inc.
- Membro do Conselho de Administração da Heavy Transport Holding Denmark ApS
- Membro do Conselho de Administração da Heerema Engineering & Project Services, Inc.
- Membro do Conselho de Administração da Heerema Engineering and Project Services (Luxembourg) S.à.r.l.
- Membro do Conselho de Administração da Heerema Engineering Holding (Luxembourg) S.A.
- Membro do Conselho de Administração da Heerema Fabrication Finance (Luxembourg) S.A.
- Membro do Conselho de Administração da Heerema Fabrication Holding S.E.
- Membro do Conselho de Administração da Heerema Group Services S.A.
- Membro do Conselho de Administração da Heerema Holding Services (Antilles) N.V.
- Membro do Conselho de Administração da Heerema International Group Services Holding S.A.
- Membro do Conselho de Administração da Heerema International Group Services S.A.
- Membro do Conselho de Administração da Heerema Marine Contractors Finance (Luxembourg) S.A.
- Membro do Conselho de Administração da Heerema Marine Contractors Holding, S.E.
- Membro do Conselho de Administração da Heerema Transport Finance (Luxembourg) S.à.r.l.
- Membro do Conselho de Administração da Heerema Transport Finance II (Luxembourg) S.A.
- Membro do *Supervisory Board* da Spyker N.V.

SÉRGIO TAVARES REBELO

- Membro do *Advisory Council to the Global Markets Institute* at Goldman Sachs.

As funções exercidas noutras sociedades não afectaram a disponibilidade dos administradores para acompanhar os assuntos da Sociedade, como aliás decorre do grau de assiduidade constante do ponto 2.1 Regulamento do Conselho de Administração e Número de Reuniões Realizadas supra da presente Subsecção.

* Sociedades que integram o Grupo

SECÇÃO B
ÓRGÃOS SOCIAIS E COMISSÕES

SUBSECÇÃO II
ADMINISTRAÇÃO E SUPERVISÃO

3. COMISSÕES CRIADAS NO SEIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO E ADMINISTRADOR-DELEGADO

3.1. COMISSÕES CRIADAS NO SEIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Até 10 de Abril de 2013, data da eleição do novo Conselho de Administração para o triénio 2013-2015, existiam no seio do Conselho de Administração duas Comissões: a Comissão de Responsabilidade Corporativa e a Comissão Avaliação e Nomeações.

Cada uma destas Comissões era integrada exclusivamente por Administradores e tinha as competências referidas no ponto 3.3. Competências das Comissões infra da presente Subsecção II.

Os regulamentos das referidas Comissões puderam ser consultados no sítio da internet da Sociedade durante o período em que as Comissões estiveram em funções e a informação era actual.

3.2. ADMINISTRADOR-DELEGADO

O Conselho de Administração designou um Administrador-Delegado, responsável pela execução das decisões estratégicas tomadas pelo Conselho, de acordo com a respectiva delegação de competências, e uma Direcção Executiva, responsável por coadjuvar o Administrador-Delegado nas funções que lhe foram delegadas pelo Conselho de Administração.

O cargo de Administrador-Delegado é desempenhado por Pedro Soares dos Santos que, durante 2013, exerceu as seguintes competências delegadas:

a. Gerir os negócios sociais e efectivar as operações relativas ao objecto social, compreendidas no âmbito da sua gestão corrente, enquanto sociedade gestora de participações sociais;

b. Representar a Sociedade, em juízo e fora dele, propor e contestar quaisquer acções, transigir e desistir das mesmas e comprometer-se em arbitragens, podendo, para o efeito, designar um ou mais mandatários;

c. Contrair empréstimos no mercado financeiro nacional ou no estrangeiro e aceitar a fiscalização das entidades mutuantes até 50 milhões de euros;

d. Decidir sobre a prestação pela Sociedade às sociedades de cujas acções, quotas ou partes sociais seja, no todo ou em parte, titular, de apoio técnico e financeiro, através da concessão de empréstimos;

e. Decidir sobre a alienação de bens imóveis, bem como de acções, quinhões, quotas e obrigações das sociedades subsidiárias da Sociedade;

f. Decidir sobre a aquisição de quaisquer bens móveis ou imóveis e em geral sobre a realização de quaisquer investimentos até ao montante de 20 milhões de euros, desde que previstos no Plano;

g. Designar, após consulta do Presidente do Conselho de Administração, as pessoas a propor às Assembleias Gerais das sociedades referidas na alínea d) supra, para preenchimento de cargos nos respectivos Órgãos Sociais, indicando aquelas a quem caberá exercer funções executivas;

h. Propor, todos os anos, ao Conselho de Administração, as metas financeiras a cumprir pela própria Sociedade e pelas sociedades do Grupo no exercício seguinte consultando, para o efeito, o Presidente do Conselho de Administração;

i. Aprovar, após, consulta do Presidente do Conselho de Administração as Políticas de Recursos Humanos a praticar, no âmbito do Grupo;

j. Aprovar os planos de expansão respeitantes às actividades de cada uma das áreas de negócio, bem como das sociedades do Grupo não abrangidas em áreas de negócios;

k. Aprovar quaisquer investimentos previstos em Plano aprovado, com aquisições de activos fixos até 20 milhões de euros;

l. Aprovar quaisquer desinvestimentos previstos em Plano aprovado, com alienações de activos fixos até 10 milhões de euros;

m. Aprovar a estrutura orgânica das sociedades do Grupo.

Para efeitos do disposto na delegação de poderes, consideram-se como não previstos no Plano Anual os investimentos cujo montante exceda em mais de 10% o valor de cada rubrica constante do Plano.

Em 2013 o Conselho de Administração reconduziu a Direcção Executiva, órgão consultivo que tem como objectivo fundamental coadjuvar o

Administrador-Delegado nas funções que lhe forem delegadas pelo Conselho, no âmbito da gestão corrente dos negócios que constituem o objecto social da Sociedade.

3.3. COMPETÊNCIAS DAS COMISSÕES

3.3.1. COMISSÃO DE RESPONSABILIDADE CORPORATIVA

A Comissão de Responsabilidade Corporativa, por deliberação do Conselho de Administração, foi reformulada a 10 de Abril de 2013, deixando de constituir uma comissão especializada no seio do Conselho de Administração, já que passou a admitir como membros também não Administradores. A actual Comissão de Governo da Sociedade e Responsabilidade Corporativa (CGSRC) mantém, no essencial, as atribuições da primeira, conforme se refere infra no ponto 4.2. Comissão de Governo da Sociedade e Responsabilidade Corporativa da presente subsecção II.

Esta Comissão era constituída por três membros do Conselho de Administração: Luís Palha da Silva (Presidente), José Soares dos Santos e António Viana-Baptista, sendo este último independente.

Face à sua reformulação em Abril de 2013 esta Comissão não realizou reuniões.

3.3.2. COMISSÃO DE AVALIAÇÃO E NOMEAÇÕES

A Comissão de Avaliação e Nomeações (CAN) era constituída pelo então Presidente do Conselho de Administração, Alexandre Soares dos Santos, que também era Presidente da Comissão, e por três membros do Conselho de Administração: Luís Palha da Silva, José Soares dos Santos e Artur Santos Silva, sendo este último independente.

Enquanto Órgão de apoio do Conselho de Administração, a CAN tinha como missão colaborar com este último, ao avaliar e ao submeter-lhe as propostas de orientação estratégica no domínio das políticas de avaliação e nomeações, bem como acompanhar e supervisionar as matérias relativas: **i.** à avaliação de desempenho dos membros dos Órgãos Sociais das sociedades subsidiárias de Jerónimo Martins, SGPS, S.A. que sejam *sub-holdings* ou que tenham um volume de vendas superior a 100 milhões de euros (Sociedades Subsidiárias Relevantes); **ii.** à nomeação e sucessão de membros dos Órgãos Sociais dessas mesmas subsidiárias; e **iii.** às políticas de *management development*, incluindo os sistemas de avaliação, planeamento de carreiras e remunerações dos quadros superiores do Grupo, bem como o acompanhamento dos processos de identificação de potencial e validação de propostas de candidatos a cargos de topo.

Face à sua extinção em Abril de 2013 esta Comissão não realizou reuniões.

4. OUTRAS COMISSÕES DA SOCIEDADE

4.1. DIRECÇÃO EXECUTIVA

A Direcção Executiva da Sociedade, cujo mandato coincide com o mandato do Conselho de Administração que a designar, é constituída pelo Administrador-Delegado Pedro Soares dos Santos, que a preside, por Alan Johnson (*Chief Financial Officer* do Grupo), Pedro Pereira da Silva, Marta Lopes Maia, Nuno Abrantes, Sara Miranda e Carlos Martins Ferreira. De acordo com o respectivo regulamento, à Direcção Executiva cabe aconselhar o Administrador-Delegado, no âmbito da respectiva delegação de poderes, no exercício das seguintes funções:

- Controlo da implementação, pelas Sociedades do Grupo, da orientação estratégica e das políticas definidas pelo Conselho de Administração;
- Controlo financeiro e contabilístico do Grupo e das Sociedades que o integram;
- Coordenação superior das actividades operacionais a cargo das diversas sociedades do Grupo, integradas ou não em áreas de negócio;
- Lançamento de novos negócios e acompanhamento dos mesmos até à sua implementação e integração nas respectivas áreas de negócio;
- Implementação da Política de gestão de recursos humanos definida para os quadros superiores de todo o Grupo.

Em 2013, a Direcção Executiva reuniu 14 vezes, tendo elaborado actas das respectivas reuniões, que foram entregues ao Presidente do Conselho de Administração e ao Secretário da Sociedade.

4.2. COMISSÃO DE GOVERNO DA SOCIEDADE E RESPONSABILIDADE CORPORATIVA

A CGSRC resulta da reformulação da anterior Comissão de Responsabilidade Corporativa, mencionada no ponto 3.3.1. Comissão de Responsabilidade Corporativa supra da presente subsecção II.

A CGSRC é constituída por um mínimo de 3 e um máximo de 9 membros, não obrigatoriamente administradores, designados pelo Conselho de Administração, sendo um deles o Presidente. Até 18 de Dezembro de 2013 integravam esta Comissão E. Alexandre Soares dos Santos (Presidente), Andrzej Szlezak, Francisco Sá Carneiro, Francisco Seixas da Costa, Henrique Soares dos Santos, J.J. Gomes Canotilho e José Soares dos Santos.

Com a renúncia de E. Alexandre Soares dos Santos ao cargo de Presidente do Conselho de Administração, em 18 de Dezembro de 2013, o Conselho de Administração designou para Presidente da CGSRC o actual Presidente do Conselho de Administração Pedro Soares dos Santos, mantendo os demais membros da Comissão.

No desempenho da sua missão, a CGSRC colabora com o Conselho de Administração, avaliando e submetendo-lhe as propostas de orientação estratégica no domínio da Responsabilidade Corporativa, assim como acompanhando e supervisionando de modo permanente as matérias relativas: **i.** ao governo societário, responsabilidade social, ambiente e ética; **ii.** à sustentabilidade dos negócios do Grupo; **iii.** aos códigos internos de ética e de conduta; e **iv.** aos sistemas de avaliação e resolução de conflitos de interesses, nomeadamente no que respeita a relações entre a Sociedade e os seus accionistas ou outros *stakeholders*.

SECÇÃO B
ÓRGÃOS SOCIAIS E COMISSÕES

SUBSECÇÃO II
ADMINISTRAÇÃO E SUPERVISÃO

4.3.
COMISSÃO DE ÉTICA

A Comissão de Ética de Jerónimo Martins é composta por três a cinco membros nomeados pelo Conselho de Administração, sob proposta da Comissão de Governo da Sociedade e Responsabilidade Corporativa. A Comissão de Ética tem como missão acompanhar, com isenção e independência, a divulgação e o cumprimento do Código de Conduta do Grupo em todas as sociedades que o integram.

No desempenho das suas atribuições, compete à Comissão de Ética: **i.** estabelecer os canais de comunicação com os destinatários do Código de Conduta de Jerónimo Martins e recolher as informações que lhe sejam dirigidas a este propósito; **ii.** zelar pela existência de um sistema adequado de controlo interno do cumprimento deste Código, ao proceder, designadamente, à avaliação das recomendações resultantes destas acções de controlo; **iii.** apreciar as questões que, igualmente no âmbito do cumprimento deste Código de Conduta, lhe sejam submetidas pelo Conselho de Administração, pela Comissão de Auditoria e pela CGSRC, e, ainda, analisar, em abstracto, aquelas que sejam levantadas por qualquer colaborador, cliente ou parceiro de negócio; **iv.** submeter à CGSRC a adopção de quaisquer medidas que considere convenientes, onde se incluem a revisão de procedimentos internos e propostas de alteração do próprio Código de Conduta; e, por fim; **v.** elaborar um relatório anual, a apresentar a esta Comissão, sobre as actividades desenvolvidas.

A Comissão de Ética reporta funcionalmente à CGSRC que tem atribuições em matéria de governo societário, responsabilidade social, ambiente e ética, incluindo as relativas aos Códigos Internos de Ética e de Conduta.

4.4.
COMISSÃO DE CONTROLO INTERNO

A Comissão de Controlo Interno (CCI), nomeada pelo Conselho de Administração e reportando à Comissão de Auditoria, tem como competências específicas a avaliação da qualidade e fiabilidade do sistema de controlo interno e do processo de preparação das demonstrações financeiras, assim como a avaliação da qualidade do processo de monitorização em vigor nas sociedades do Grupo, com vista a assegurar o cumprimento das leis e regulamentos a que estas estão sujeitas. No desempenho desta última atribuição, compete à CCI obter informações regulares sobre as contingências, de natureza legal ou fiscal, que afectam as Companhias do Grupo.

A CCI reúne mensalmente e é composta por um Presidente (David Duarte) e três Vogais (José Gomes Miguel, Madalena Mena e Henrique Santos). Nenhum dos elementos é Administrador Executivo da Sociedade.

Em 2013, a CCI prosseguiu as suas actividades de supervisão e avaliação dos riscos e processos críticos, tendo apreciado os relatórios preparados pelo Departamento de Auditoria Interna. Uma vez que nestas reuniões é convidado a participar um representante da equipa de Auditoria Externa, são também dadas a conhecer a esta Comissão as conclusões dos trabalhos de auditoria externa que têm lugar ao longo do ano.

SUBSECÇÃO III
FISCALIZAÇÃO

1.
COMPOSIÇÃO

1.1.
COMISSÃO DE AUDITORIA

Nos termos dos Estatutos, a Comissão de Auditoria é composta por três membros do Conselho de Administração, eleitos pela Assembleia Geral para mandatos de três anos. Actualmente, a Comissão de Auditoria não tem membros suplentes.

Na Assembleia Geral Anual realizada em 10 de Abril de 2013 foram nomeados membros da Comissão de Auditoria:

HANS EGGERSTEDT

- Presidente da Comissão de Auditoria
- Administrador Não-Executivo
- Primeira designação em 29 de Junho de 2001
- Termo do mandato em 31 de Dezembro de 2015

SÉRGIO TAVARES REBELO

- Administrador Não-Executivo Independente
- Primeira designação em 10 de Abril de 2013
- Termo do mandato em 31 de Dezembro de 2015

ANTÓNIO PEDRO DE CARVALHO VIANA-BAPTISTA

- Administrador Não-Executivo Independente
- Primeira designação em 9 de Abril de 2010
- Termo do mandato em 31 de Dezembro de 2015

Todos os membros da Comissão de Auditoria cumprem o regime das incompatibilidades previsto no artigo 414.º-A do Código das Sociedades Comerciais, com excepção da alínea b), cumprindo ainda os dois vogais da Comissão os critérios legais de independência estabelecidos no artigo 414.º, n.º 5 do mesmo Código.

No que respeita a alterações da composição da Comissão de Auditoria ao longo do ano, refere-se que 2013 foi ano de eleição dos Órgãos Sociais para o triénio 2013-2015 pelo que, até 10 de Abril de 2013 se mantiveram em funções enquanto membros do Órgão de Fiscalização: Hans Eggerstedt (Presidente), António Viana-Baptista e Artur Santos Silva.

O Presidente da Comissão de Auditoria, Hans Eggerstedt, é reconhecido internacionalmente como um dos melhores gestores da sua geração, desempenhando, ao longo da sua vasta carreira, cargos de grande responsabilidade em diversos países. A sua sólida formação académica e experiência profissional nas áreas da gestão e controlo garantem uma especial competência para assegurar a presidência do órgão de fiscalização da Sociedade.

A larga experiência dos elementos que integram a Comissão em cargos estatutários, bem como a sua competência técnica nesta matéria, têm constituído uma especial mais-valia para a Sociedade.

1.2. QUALIFICAÇÕES PROFISSIONAIS DOS MEMBROS DA COMISSÃO DE AUDITORIA

As qualificações profissionais dos membros da Comissão de Auditoria encontram-se descritas no ponto 1.4 Qualificações Profissionais dos Membros do Conselho de Administração da Subsecção II da presente Secção.

2. FUNCIONAMENTO

2.1. REGULAMENTO DA COMISSÃO DE AUDITORIA E NÚMERO DE REUNIÕES REALIZADAS

A Comissão de Auditoria reúne, pelo menos, uma vez a cada três meses e tem como competências a fiscalização da administração da Sociedade, exercendo as competências que lhe são atribuídas por lei e pelo Artigo Vigésimo dos Estatutos.

O Regulamento da Comissão de Auditoria encontra-se disponível no sítio da Sociedade na Internet, no link mencionado infra na subsecção C.V. do presente Relatório de Governo da Sociedade.

Durante o ano de 2013, a Comissão de Auditoria reuniu cinco vezes e em todas as reuniões foram elaboradas as respectivas actas.

O grau de assiduidade de cada membro da Comissão de Auditoria às reuniões, durante o exercício das respectivas funções, foi o seguinte:

Hans Eggerstedt	100%
António Viana-Baptista	100%
Artur Santos Silva (cessou funções em 10.04.2013)	100%
Sérgio Rebelo (iniciou funções em 10.04.2013)	67%

2.2. FUNÇÕES QUE OS MEMBROS DA COMISSÃO DE AUDITORIA EXERCEM EM OUTRAS SOCIEDADES

Os membros da Comissão de Auditoria mostraram-se sempre disponíveis para o exercício das suas funções ao longo de 2013, participando na vida societária sempre que tal se revelou necessário ou em que considerou adequada a sua intervenção.

As funções que os membros da Comissão de Auditoria exercem em outras sociedades encontram-se descritas no ponto 2.3. Funções que os Membros do Conselho de Administração Exercem em Outras Sociedades da subsecção II, da presente Secção.

3. COMPETÊNCIA E FUNÇÕES

3.1. COMPETÊNCIAS E OUTRAS FUNÇÕES DA COMISSÃO DE AUDITORIA

Para além das competências que lhe são atribuídas por lei, compete à Comissão de Auditoria, no desempenho das suas atribuições:

- Fiscalizar o processo de preparação e de divulgação de informação financeira;
- Fiscalizar a eficácia dos sistemas de controlo interno, de auditoria interna e de gestão de riscos, podendo, para este efeito, recorrer à colaboração da CCI, que lhe reportará regularmente os resultados do seu trabalho, evidenciando as situações que deverão ser analisadas pela Comissão de Auditoria;
- Avaliar regularmente a Auditoria Externa;
- Aprovar os planos de actividade no âmbito da gestão de risco e acompanhar a sua execução, procedendo, designadamente, à avaliação das recomendações resultantes das acções de auditoria e das revisões de procedimentos efectuadas;
- Zelar pela existência de um sistema adequado de controlo interno de gestão de risco nas sociedades de que Jerónimo Martins seja titular de acções, quotas ou partes sociais, controlando o efectivo cumprimento dos seus objectivos;
- Aprovar os programas de actividades de auditoria interna, cujo respectivo Departamento lhe reportará funcionalmente, e externa;
- Seleccionar, sob proposta da Direcção Executiva, o prestador de serviços de auditoria externa;
- Fiscalizar a revisão legal de contas;
- Apreciar e fiscalizar a independência do revisor oficial de contas, nomeadamente quando este preste serviços adicionais à Sociedade;
- Emitir parecer prévio sobre negócios de relevância significativa entre a Sociedade e os seus accionistas titulares de participação qualificada – ou entidades que com eles estejam em qualquer uma das relações previstas no n.º 1 do art. 20.º do Código dos Valores Mobiliários –, estabelecendo os procedimentos e critérios necessários para a definição do nível relevante de significância.

Para o cabal desempenho das suas funções, a Comissão de Auditoria solicita e aprecia toda a informação de gestão que considere necessária, bem como tem acesso irrestrito à documentação produzida pelos auditores da Sociedade, podendo-lhes solicitar qualquer informação que entenda necessária e sendo a primeira destinatária dos relatórios finais elaborados pelos auditores externos.

SECÇÃO B
ÓRGÃOS SOCIAIS E COMISSÕES

SUBSECÇÃO III
FISCALIZAÇÃO

Durante o ano que passou, a Comissão de Auditoria prestou particular atenção à gestão do risco financeiro e à análise dos relatórios e controlo das medidas de correcção propostas pela Auditoria interna.

Ainda no desempenho das suas funções, deve particularizar-se que, de acordo com o seu Regulamento, a escolha do auditor externo coube à Comissão de Auditoria, que decidiu pela sua manutenção para o exercício 2013.

Acresce ainda referir, no que respeita à relação com o Auditor Externo que a Comissão de Auditoria, através do acompanhamento e avaliação, em cada exercício, da actividade do auditor externo, assegura que a Sociedade lhe proporcione as melhores condições para a prestação dos seus serviços e que a informação seja apresentada nos prazos adequados, com qualidade e transparência. Esta Comissão aprovou igualmente a proposta de remuneração do Auditor Externo.

No que concerne à contratação de serviços adicionais ao Auditor Externo, em 2011, a Comissão de Auditoria estabeleceu as regras relativas à prestação de serviços de consultoria pelo Auditor Externo, tendo determinado: **i.** a possibilidade da contratação dos mesmos, desde que a independência do auditor seja assegurada; e **ii.** a obrigatoriedade da aprovação prévia pela Comissão, logo que o montante global acumulado deste tipo de serviços ultrapasse em determinado ano 10% dos honorários globais para os serviços de auditoria.

A Comissão de Auditoria entendeu que a prestação de serviços diferentes dos de auditoria até ao referido montante de 10% não é susceptível de afectar a independência do auditor. Mais entendeu que esta solução é a mais adequada à plurilocalização geográfica do Grupo e às necessidades específicas das suas subsidiárias sediadas noutras jurisdições.

Por último, refira-se ainda que, tendo em conta as funções de avaliador e fiscalizador do Revisor Oficial de Contas e Auditor Externo, a Comissão de Auditoria na avaliação anual sobre as condições de independência destas entidades, bem como da apreciação da eventual manutenção ou necessidade de rotação do prestador de serviços de auditoria, verifica necessariamente se existem razões que determinem a destituição com justa causa de alguma destas entidades. Caso considere existir justa causa para o efeito, incumbe à Comissão de Auditoria, no caso do Revisor Oficial de Contas, propor a sua destituição à Assembleia Geral, nos termos do disposto no artigo 419.º do Código das Sociedades Comerciais e, consequentemente, uma vez que as funções de Auditor Externo são exercidas pela mesma entidade, propor a resolução do respectivo contrato de prestação de serviços de auditoria ao Conselho de Administração da Sociedade.

SUBSECÇÃO IV
REVISOR OFICIAL DE CONTAS

1.
REVISOR OFICIAL DE CONTAS (ROC)

O Revisor Oficial de Contas da Sociedade é a PricewaterhouseCoopers & Associados, Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda., representada por Abdul Nasser Abdul Sattar, até ao dia 9 de Janeiro de 2014, e, a partir dessa data, representada por José Pereira Alves, ROC n.º 711 ou por António Joaquim Brochado Correia, ROC n.º 1076.

A referida sociedade exerce o cargo de Revisor Oficial de Contas na Sociedade há 25 anos.

O actual Revisor Oficial de Contas foi designado pela primeira vez durante o exercício de 2005, no entanto para cômputo do citado número de anos teve-se em conta o período de tempo que outras sociedades de revisores oficiais de contas, correspondentes da PricewaterhouseCoopers & Associados, SROC, Lda. desempenharam essas funções em Jerónimo Martins.

O Revisor Oficial de Contas exerce também as funções de Auditor Externo da Sociedade, conforme referido na subsecção B.V. infra.

2.
OUTROS SERVIÇOS PRESTADOS PELO ROC À SOCIEDADE

Tendo em consideração que o Revisor Oficial de Contas é também o Auditor Externo da Sociedade a informação relativa a outros serviços prestados pelo ROC consta da Subsecção V Auditor Externo infra.

SUBSECÇÃO V
AUDITOR EXTERNO

1.
AUDITOR EXTERNO

O Auditor Externo da Sociedade é a PricewaterhouseCoopers & Associados, Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda., ROC n.º 183, registado na CMVM com o n.º 9077, representada por Abdul Nasser Abdul Sattar, ROC n.º 958, até ao dia 9 de Janeiro de 2014, e, a partir dessa data, representada por José Pereira Alves, ROC n.º 711 ou por António Joaquim Brochado Correia, ROC n.º 1076.

A PricewaterhouseCoopers & Associados, SROC, Lda. exerce funções de Auditor Externo junto da Sociedade há 25 anos.

O sócio que representou o Auditor Externo durante o ano de 2013 exerceu essas funções junto da Sociedade desde 2010.

No âmbito das suas funções, durante o ano de 2013, o Auditor Externo acompanhou a eficácia e o funcionamento dos mecanismos de controlo interno, participando nas reuniões da CCI, reportando quaisquer deficiências detectadas no exercício da sua actividade, bem como apresentando as recomendações necessárias relativamente aos processos e mecanismos analisados.

O Auditor Externo pôde verificar a aplicação das políticas e sistemas de remunerações, através da análise das actas das reuniões da Comissão de Vencimentos, da Política de Remuneração em vigor e da demais informação contabilístico-financeira necessária para o efeito.

2.
POLÍTICA E PERIODICIDADE DE ROTAÇÃO DO AUDITOR EXTERNO

No que respeita à rotação do Auditor Externo, a Sociedade não tem estabelecida uma política de rotação do auditor com base num número pré-determinado de anos, tendo em conta as desvantagens que têm sido identificadas para o exercício da função de auditoria ao verificar-se a aproximação do final do período pré-determinado.

Em alternativa, tendo em conta que a Comissão de Auditoria é o órgão competente para aferir as condições que permitem a manutenção do Auditor Externo ou que, ao invés, determinam a necessidade da sua rotação ou substituição, este Órgão anualmente avalia a *performance* do Auditor Externo, verificando, designadamente, se existem condições de independência que permitam a sua manutenção no cargo e procede à análise custo/benefício da rotação do Auditor Externo, aconselhando ou não a respectiva manutenção.

A este respeito refere-se ainda que a Comissão de Auditoria discutiu e ponderou os custos e as vantagens da manutenção do Auditor Externo, bem como as condições de independência evidenciadas no desempenho das suas funções, tendo decidido dar parecer favorável à sua manutenção.

3.
SERVIÇOS DISTINTOS DOS DE AUDITORIA REALIZADOS PELO AUDITOR EXTERNO

Dos serviços que não são de revisão legal de contas e auditoria externa solicitados por Sociedades do Grupo ao Auditor Externo e a outras entidades pertencentes à mesma rede, no montante total de 87.158 euros, salientam-se os relativos ao acesso a uma base de dados fiscais e a assessoria na melhoria do *reporting* em matéria de Responsabilidade Corporativa com a implementação de indicadores do *Global Reporting Initiative*.

Todos estes serviços foram necessários à regular actividade das Sociedades do Grupo, sendo que, após devida ponderação, o Auditor Externo e/ou as entidades pertencentes à mesma rede foram considerados como aqueles que melhor poderiam prestá-los. Para além de terem sido prestados por funcionários que não participam em qualquer trabalho de auditoria no Grupo, estes serviços são laterais aos trabalhos dos auditores, não afectando, quer pela sua natureza quer pelo seu valor, a independência do Auditor Externo no exercício da sua função.

A este respeito refere-se ainda que, no ano de 2011, a Comissão de Auditoria regulou a contratação dos serviços diferentes dos de revisão legal de contas e de auditoria ao Auditor Externo, tal como referido no ponto 3.1. Competências e Outras Funções da Comissão de Auditoria da subsecção III da Secção B supra do presente Relatório sobre o Governo da Sociedade, permitindo que os mesmos sejam contratados desde que não seja posta em causa a independência do Auditor Externo e sujeitando-os a aprovação prévia, logo que o seu montante global acumulado no ano ultrapasse 10% dos honorários globais para os serviços de auditoria.

SECÇÃO B
ÓRGÃOS SOCIAIS E COMISSÕES

SUBSECÇÃO V
AUDITOR EXTERNO

4.
REMUNERAÇÃO ANUAL PAGA AO AUDITOR EXTERNO

Relativamente a 2013, o total de remunerações pagas ao Auditor Externo e a outras pessoas singulares ou colectivas pertencentes à mesma rede, foi de 879.471 euros.

Em termos percentuais, o valor referido divide-se da seguinte forma:

	Valor	%
Pela Sociedade		
Valor dos serviços de revisão de contas (€)	95.390	10,8%
Valor dos serviços de garantia de fiabilidade (€)	-	-
Valor dos serviços de consultoria fiscal (€)	-	-
Valor de outros serviços que não revisão de contas (€)	35.345	4,0%
Por entidades que integrem o Grupo		
Valor dos serviços de revisão de contas (€)	696.924	79,2%
Valor dos serviços de garantia de fiabilidade (€)	-	-
Valor dos serviços de consultoria fiscal (€)	1.913	0,2%
Valor de outros serviços que não revisão de contas (€)	49.900	5,7%

SECÇÃO C
ORGANIZAÇÃO INTERNA

SUBSECÇÃO I
ESTATUTOS

1.
REGRAS APLICÁVEIS À ALTERAÇÃO DOS ESTATUTOS DA SOCIEDADE

Não estão estatutariamente definidas quaisquer regras aplicáveis à alteração dos estatutos da Sociedade, pelo que a esta matéria se aplicam os termos definidos pela lei.

SECÇÃO C
ORGANIZAÇÃO INTERNA

SUBSECÇÃO II
COMUNICAÇÃO DE IRREGULARIDADES

1.
POLÍTICA DE COMUNICAÇÃO DE IRREGULARIDADES

Desde 2004, a Comissão de Ética de Jerónimo Martins implementou um sistema de comunicação *bottom-up* que garante a possibilidade de todos os colaboradores, a todos os níveis, acederem aos canais que permitem fazer chegar, aos destinatários reconhecidos pelo Grupo, informação sobre eventuais irregularidades ocorridas no interior do mesmo, bem como quaisquer outros comentários ou sugestões que entendam fazer, em particular no que diz respeito ao cumprimento dos manuais de procedimento instituídos, especialmente do Código de Ética.

Com este instrumento ficaram clarificadas as linhas de orientação sobre temáticas tão diversas como o cumprimento da legislação vigente, o respeito pelos princípios da não-discriminação e da igualdade de oportunidades, as preocupações ambientais, a transparência nas negociações e a integridade nas relações com fornecedores, clientes e entidades oficiais, entre outras.

A Comissão de Ética fez divulgar, junto de todos os colaboradores do Grupo, os meios ao dispor destes para que, se necessário, comuniquem com este Órgão. Tal é facilitado através do envio de carta de remessa livre ou da utilização de correio electrónico interno ou externo com endereço dedicado. Os interessados poderão ainda solicitar, ao respectivo Director-Geral ou ao Director Funcional, os esclarecimentos necessários sobre as normas em vigor e a sua aplicação ou darem-lhes conhecimento de qualquer situação que as possa pôr em causa.

Independentemente do canal de comunicação escolhido, será assegurado o anonimato de todos os que o pretendam.

SUBSECÇÃO III
CONTROLO E GESTÃO DE RISCOS

1.
AUDITORIA INTERNA

Cabe ao departamento de Auditoria Interna avaliar a qualidade e eficácia dos sistemas de Controlo Interno e de Gestão de Risco estabelecidos pelo Conselho de Administração. O responsável pelo departamento de Auditoria Interna reporta hierarquicamente ao Presidente do Conselho de Administração e funcionalmente à Comissão de Auditoria, e é também vogal da Comissão de Controlo Interno que, por sua vez reporta à Comissão de Auditoria.

Os objectivos do Controlo Interno passam por assegurar a eficiência das operações, a fiabilidade dos relatórios financeiros e operacionais e o respeito pelas leis e regulamentos. Para a sua validação e com base na avaliação dos riscos operacionais e dos processos críticos aplicáveis a cada Companhia, é definido o plano de actividades do Departamento de Auditoria Interna.

Os resultados das auditorias efectuadas são mensalmente avaliados na Comissão de Controlo Interno e reportados à Direcção Executiva do Grupo. Trimestralmente os mesmos são disponibilizados à Comissão de Auditoria. Com a mesma regularidade é efectuado um ponto de situação sobre a implementação das recomendações acordadas com os responsáveis das áreas auditadas.

Durante o exercício de 2013, realizaram-se auditorias a processos relacionados com gestão de *stocks*, recolha de fundos, gestão de contas a pagar, proveitos suplementares e sistemas de informação. Nestas auditorias, está incluída a aferição do cumprimento dos princípios contabilísticos, no âmbito dos riscos da informação para a tomada de decisão.

2.
SISTEMA CORPORATIVO DE GESTÃO DE RISCO

O Grupo, e em particular o seu Conselho de Administração, presta grande atenção aos riscos que afectam o negócio e seus objectivos, e está dedicado a assegurar que a Gestão do Risco é uma componente efectiva e fundamental da estratégia, cultura e do processo de criação de valor do Grupo.

Pretendemos embutir a Gestão do Risco de forma estruturada e transversal a toda a organização, em particular nos processos estratégicos e operacionais, por forma a melhorar a probabilidade de alcançar os objectivos.

SECÇÃO C ORGANIZAÇÃO INTERNA

SUBSECÇÃO III CONTROLO E GESTÃO DE RISCOS

O enquadramento da Gestão de Risco encontra-se detalhado na Política de Gestão de Risco do Grupo, na qual se define o Sistema Corporativo de Gestão de Risco, e se estabelece as funções e responsabilidades pela sua execução.

Devido à dimensão e dispersão geográfica das actividades de Jerónimo Martins, uma Gestão de Risco bem-sucedida depende da participação de todos os colaboradores, os quais devem assumir essa preocupação como parte integrante das suas funções, nomeadamente através da identificação, reporte e gestão dos riscos associados à sua área. Todas as actividades têm assim de ser desenvolvidas com a compreensão da natureza do risco e a consciência do potencial impacto de eventos inesperados sobre a Companhia e a sua reputação.

2.1. OBJECTIVOS DA GESTÃO DE RISCO

O Sistema Corporativo de Gestão de Risco não pretende eliminar completamente o risco das nossas actividades, mas sim assegurar que são desenvolvidos todos os esforços para que o risco seja gerido de forma adequada, maximizando as oportunidades potenciais e minimizando os efeitos adversos do risco.

O Sistema Corporativo de Gestão de Risco do Grupo tem os seguintes objectivos:

- Estruturar e organizar consistentemente, a forma como o Grupo identifica, avalia e quantifica os riscos, assegurando que estes são avaliados de forma abrangente, considerando as dependências e correlações entre as várias áreas de risco;
- Estabelecer procedimentos para o *reporting*, aconselhamento e implementação de medidas de mitigação de riscos;
- Assegurar a adequada monitorização dos riscos e que as medidas implementadas são regularmente reapreciadas e a sua eficácia avaliada, e que as áreas de risco são acompanhadas e as alterações de contexto consideradas atempadamente;
- Alinhar a propensão para o risco dentro do Grupo;
- Definir e atribuir responsabilidades pela gestão dos riscos dentro da área de responsabilidade dos colaboradores;
- Assegurar o alinhamento com as melhores práticas e recomendações para a Gestão de Risco;
- Desenvolver a confiança de investidores e restantes *stakeholders*, e melhorar os mecanismos de Governo da Sociedade.

A Gestão de Riscos estabelece-se como parte integral do processo normal de decisão e dos processos regulares de gestão, de forma transversal e em todos os níveis das companhias, sendo parte integrante dos processos de planeamento estratégicos e operacionais.

O Grupo está empenhado em assegurar que todos os colaboradores recebem orientações e formação adequada sobre os princípios de Gestão de Risco, sobre os critérios e processos definidos na política de risco, e sobre as suas responsabilidades individuais na gestão efectiva dos riscos.

2.2. ORGANIZAÇÃO DA GESTÃO DE RISCO

O modelo de Governo da Gestão de Risco encontra-se definido de forma a assegurar a eficácia da Estrutura da Gestão de Risco (*Risk Management Framework*), encontrando-se alinhado com o modelo das "Três Linhas de Defesa", que distingue entre três grupos (ou linhas) que envolvem uma Gestão de Risco efectiva, e que são:

- Primeira linha de defesa (Operações de Negócio: Responsáveis pelo Risco) – responsável pelas actividades quotidianas de Gestão do Risco, alinhadas com a estratégia de negócio, os procedimentos internos existentes e a Política de Gestão de Risco;
- Segunda linha de defesa (Funções de Supervisão: Gestores de risco regionais e corporativo) – responsável pela análise e *reporting* da gestão de risco, bem como pelas futuras evoluções ou desenvolvimento de políticas com vista a aumentar ou melhorar a eficiência dos processos de Gestão de Risco. Esta segunda linha também incluí funções como o Controlo Financeiro, Segurança, Qualidade e Segurança Alimentar, entre outras áreas corporativas;
- Terceira linha de defesa (Supervisão independente: Auditoria Interna e Auditoria Externa) – responsável por garantir a eficiência dos mecanismos de Governo, Gestão de Risco e de Controlo Interno, incluindo a forma como as primeiras e segundas linhas de defesa asseguram os objectivos de controlo e Gestão de Risco.

A estrutura organizacional da Gestão de Risco considera as seguintes funções e responsabilidades:

- O Conselho de Administração é responsável pela definição da Política e Estratégia de Gestão de Riscos, fixando os objectivos em matéria de assunção de riscos, cabendo-lhe ainda providenciar para que sejam criados os sistemas de controlo necessários, com vista a garantir que os riscos incorridos estão em conformidade com os objectivos fixados;

- A Comissão de Auditoria aprova os planos de actividade da área de Gestão de Risco, acompanhando a sua execução e fiscalizando a eficácia dos sistemas de controlo interno, de auditoria interna e de gestão de riscos;
- O Administrador-Delegado, coadjuvado pela Direcção Executiva assegura a implementação da Política e estratégia da Gestão de Risco definida pelo Conselho de Administração, bem como promove uma cultura atenta ao risco na Organização, assegurando que a Gestão de Risco se encontra embutida em todos os processos e actividades, incluindo na formação dos colaboradores. Da mesma forma, revê o perfil de risco do Grupo, propõe ao Conselho de Administração as alterações necessárias à política, estratégia e fixação de objectivos de assunção de risco e decide sobre as medidas de mitigação a implementar;
- O Comité de Risco foi designado no final de 2013, para assistir e aconselhar a Direcção Executiva, enquanto Órgão coadjuvante do Administrador-Delegado, na avaliação e definição de medidas de mitigação dos diferentes tipos de risco aos quais o Grupo se encontra exposto, e para garantir a existência de uma estrutura de Gestão de Risco adequada, tendo presente os níveis de exposição actuais bem como a sua potencial evolução;
- A Direcção de Gestão de Risco corporativa (GRC) é responsável pela implementação da estrutura de Gestão de Risco, pela coordenação de todas as actividades de Gestão de Risco, oferecendo suporte à Direcção Executiva e ao Comité de Risco na identificação de exposição individual ou agregada a riscos que possam comprometer a estratégia e os objectivos do Grupo. A GRC é também responsável pela coordenação dos processos de resposta a riscos, incluindo o Plano de Continuidade de Negócio (PCN);
- O gestor de risco do país é responsável pela implementação das iniciativas de Gestão de Risco num país ou região específica, e pelo suporte das actividades dos responsáveis pelo risco;
- Os responsáveis pelo risco, compreende todos os colaboradores, que tenham responsabilidade directa pela execução e/ou controlo de um determinado processo ou actividade, dentro de uma unidade de negócio ou da estrutura corporativa;
- São responsáveis pela gestão dos riscos envolvidos nas actividades da sua responsabilidade, pela implementação de processos de mitigação e pelo desenvolvimento das etapas definidas no processo de Gestão de Risco;
- O departamento de Auditoria Interna baseia o seu trabalho no conjunto de riscos significativos, conforme identificados pela gestão, auditando os processos de Gestão de Risco em toda a Organização, de forma a garantir a eficácia e eficiência na Gestão de Risco, e a prestar suporte activo no processo de Gestão de Risco.

3. PROCESSO DE GESTÃO DE RISCO

A avaliação de riscos visa, principalmente, distinguir o que é irrelevante do que é material e requer uma gestão activa, envolvendo para tal a consideração das fontes de risco, da probabilidade de ocorrência de determinado evento e das consequências da sua manifestação no contexto do ambiente de controlo. Os controlos incidem, quer sobre a probabilidade de ocorrência de um evento quer sobre a extensão das suas consequências.

A Estrutura de Gestão de Risco considera um processo contínuo de avaliação de riscos, acompanhamento e monitorização.

O Grupo prepara e mantém um perfil de risco agregado, listando todos os riscos operacionais e estratégicos com relevo e mitigações implementadas. Este perfil é actualizado regularmente com informação resultante dos processos regulares de avaliação de risco e das revisões globais periódicas, bem como do extenso processo de planeamento do negócio e dos ciclos de revisão de *performance*, nos quais são fixados os principais indicadores de risco, medidos através de objectivos financeiros e não financeiros.

O Grupo revê e monitoriza regularmente a implementação e eficácia da estrutura de Gestão de Risco, e promove a melhoria contínua da estrutura de risco e respectivos processos, sempre que necessário.

Durante o ano de 2013, a estrutura de Gestão de Risco foi ajustada em alinhamento com as recomendações do *standard* internacional ISO 31000.

4. PRINCIPAIS RISCOS

RISCOS ESTRATÉGICOS

A gestão de riscos estratégicos envolve a monitorização de factores como as tendências sociais, políticas e macroeconómicas; a evolução das preferências dos consumidores; o ciclo de vida dos negócios; a dinâmica dos mercados (financeiros, de trabalho, de recursos naturais e energéticos); a actividade da concorrência; a inovação tecnológica; a disponibilidade de recursos; e as alterações a nível legal e regulatório.

Esta informação é utilizada pela equipa de gestão para compreender se o diagnóstico de necessidades de mercado identificadas se mantém actualizado e se é viável o desenvolvimento de uma proposta de valor única, que satisfaça convenientemente essas necessidades. De igual modo, essa informação é utilizada para saber se existe mercado com número suficiente de clientes dispostos e capazes de pagar o preço solicitado e para determinar se a Companhia dispõe de vantagens competitivas exclusivas e sustentáveis, que permitam obter uma rentabilidade adequada aos riscos assumidos.

A equipa de gestão procura assim identificar ameaças e oportunidades nas indústrias e sectores em que desenvolve actividade, nomeadamente em termos de potencial de rentabilidade e crescimento, mas também em termos de alinhamento estratégico e adequação do seu modelo de negócio às condições de mercado actuais e futuras.

Estas questões são apreciadas nas reuniões das Direcções Executivas e discutidas em vários fóruns internos ao longo do ano.

RISCOS OPERACIONAIS

Resulta da condução das normais funções do negócio constantes da nossa cadeia de valor, focando-se nos riscos que resultam dos processos operacionais das nossas unidades.

A classe de riscos operacionais considera os riscos relacionados com a gestão de categorias e *sourcing*, gestão de *stocks*, gestão de fundos, logística e *supply chain*, e na eficiência e segurança na utilização de recursos e activos.

Dada a natureza transversal de alguns dos riscos considerados em cada uma destas classes, a sua gestão é partilhada por diferentes áreas funcionais das Companhias do Grupo.

Os riscos de corrupção são igualmente considerados na avaliação das actividades operacionais mais relevantes, e a adequabilidade e alcance dos controlos e das medidas de mitigação são, à semelhança dos restantes, revistas e reconsideradas sempre que necessário.

RISCOS DE SEGURANÇA ALIMENTAR

O Grupo procura disponibilizar produtos e soluções alimentares mais saudáveis, assegurando e impondo medidas de segurança alimentar em estrita observância com os *standards* de segurança alimentar.

As Direcções de Qualidade e Segurança Alimentar das diferentes Companhias do Grupo têm sob sua responsabilidade a: **i.** prevenção, através de auditorias de selecção, avaliação e acompanhamento de fornecedores; **ii.** monitorização, através do acompanhamento do produto ao longo de todo o circuito logístico para análise do cumprimento de requisitos de boas práticas e de certificação; e **iii.** formação, através da realização periódica de simulacros e acções de sensibilização.

As Companhias são continuamente monitorizadas por técnicos de controlo de qualidade, para assegurar a implementação de procedimentos e avaliar a eficiência dos processos de formação e a adequabilidade das instalações e equipamento.

RISCOS AMBIENTAIS

Nas diferentes Companhias do Grupo, as direcções que gerem os assuntos ambientais têm sob sua responsabilidade: **i.** a minimização de impactes ambientais de actividades, produtos e serviços; **ii.** o acompanhamento dos estabelecimentos para avaliação do cumprimento de boas práticas e requisitos legais e de certificação; **iii.** a formação dos colaboradores para a adopção de boas práticas ambientais; e **iv.** a cooperação com departamentos internos e entidades externas, visando a eco-eficiência dos processos.

Considerando que as suas actividades têm impactes sobre o ambiente, Jerónimo Martins tem trabalhado de forma gradual na integração de preocupações ambientais ao longo da sua cadeia de valor, de forma a garantir a sustentabilidade dos ecossistemas e do negócio.

As conclusões resultantes dos estudos internos de 2010 sobre Biodiversidade e Alterações Climáticas, dois vectores em que assenta a estratégia ambiental do Grupo, permitiram elencar os principais riscos e oportunidades dando origem a um plano de acção em que foram definidas acções de curto e médio prazo de forma a mitigar os impactes negativos gerados.

Considerando em particular as alterações climáticas, poderemos considerar como principais riscos para o negócio, entre outros, os efeitos negativos na pesca e aquicultura, na abundância e distribuição geográfica das espécies. Também a previsível diminuição de produtividade agrícola em áreas geográficas mais expostas a períodos de seca e o aumento da temperatura global poderão ter impactos significativos no negócio. Estas alterações, a par da previsível diminuição de espécies de animais e plantas, da redução significativa do afloramento costeiro, poderão a médio prazo ter efeitos significativos na gestão do negócio e nos respectivos custos associados.

No sentido de promover a sustentabilidade, proteger a biodiversidade e mitigar os impactes ambientais, o Grupo Jerónimo Martins tem em curso um conjunto de acções que podem ser consultadas no Capítulo V, no sub-capítulo "Respeitar o Ambiente" do Relatório e Contas, que visam diminuir os impactos negativos na cadeia de valor, com possíveis implicações nas vendas, no preço de compra ou no custo associado ao manuseamento de alguns produtos.

RISCOS DE SEGURANÇA FÍSICA E DE PESSOAS

A Direcção de Segurança tem a responsabilidade de assegurar a existência de condições que garantam a integridade física das pessoas e das instalações, intervindo sempre perante furtos e roubos, bem como fraudes e outras actividades ilícitas e/ou violentas perpetradas nas instalações ou contra colaboradores do Grupo. As suas tarefas assentam, quer na definição e controlo de procedimentos para a protecção e segurança do património quer no apoio à auditoria a sistemas de segurança e de prevenção de risco.

Cabe às direcções técnicas, em cooperação com as respectivas direcções operacionais, a definição e execução dos planos de manutenção regular das instalações, incluindo a super-

visão do estado dos equipamentos eléctricos, a gestão dos meios de protecção e detecção de incêndios, e o armazenamento de materiais inflamáveis.

Em Portugal, a coordenação do processo de gestão de Segurança e Higiene no Trabalho está a cargo do Director de Higiene e Segurança no Trabalho, enquanto na Polónia, esta responsabilidade encontra-se descentralizada pelas várias regiões de implantação da operação Biedronka.

A gestão do risco de segurança física e de pessoas envolve a definição e divulgação de normas e instruções de trabalho, a realização de acções de sensibilização e formação de colaboradores, de auditorias realizadas às lojas, a elaboração da avaliação de riscos de todos os estabelecimentos, e a execução de simulacros de emergência.

RISCOS DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

Os riscos associados a Sistemas de Informação são analisados considerando as diferentes componentes: planeamento e organização de sistemas de informação, desenvolvimento de sistemas de informação, gestão de operações, segurança de informação e continuidade. A componente de Segurança de Informação está a cargo da Direcção de Segurança de Informação e consiste na implementação e manutenção de um sistema de gestão de segurança da informação que garanta a confidencialidade, integridade e disponibilidade da informação crítica para o negócio, e, ao mesmo tempo, assegure a recuperação dos sistemas em caso de interrupção das operações.

RISCOS DE REGULAMENTAÇÃO

O cumprimento da legislação é assegurado pelos Departamentos Jurídicos das Companhias do Grupo. Ao nível da *Holding*, a Direcção de Assuntos Jurídicos garante, igualmente, a coordenação e a implementação de estratégias para a protecção dos interesses de Jerónimo Martins em caso de litígio, gerindo ainda o aconselhamento externo.

No sentido de assegurar o cumprimento das obrigações de natureza fiscal e também de mitigar os riscos com origem em procedimentos e controlos inadequados, a Direcção de Fiscalidade da Holding presta assessoria às sociedades do Grupo, para além de supervisionar também o contencioso fiscal destas.

RISCOS FINANCEIROS

Factores de Risco

Jerónimo Martins encontra-se exposta a diversos riscos financeiros, nomeadamente: risco de mercado (que inclui os riscos cambiais, de taxa de juro e de preço), risco de liquidez e risco de crédito.

A gestão desta categoria de riscos concentra-se na imprevisibilidade dos mercados financeiros e procura minimizar os efeitos adversos dessa imprevisibilidade no desempenho financeiro da Sociedade.

A este nível, certas exposições são geridas com recurso a instrumentos financeiros derivados.

A actividade desta área é conduzida pela Direcção de Operações Financeiras sob supervisão do *Chief Financial Officer*. O Departamento de Gestão de Risco Financeiro é responsável pela identificação, avaliação e cobertura de riscos financeiros, seguindo para o efeito as linhas de orientação que constam da Política de Gestão de Riscos Financeiros aprovada em 2012 pelo Conselho de Administração.

Trimestralmente, são apresentados à Comissão de Auditoria relatórios de *compliance* com a Política de Gestão de Riscos Financeiros.

a) Risco de Mercado

a.1.) Risco Cambial

A principal fonte de exposição a risco cambial advém das operações que Jerónimo Martins desenvolve na Polónia. Embora actualmente pouco significante, regista-se igualmente um risco cambial no investimento inicial na Colômbia.

A 31 de Dezembro de 2013, uma depreciação do Zloty face ao Euro na ordem dos 10% teria um impacto negativo sobre o investimento líquido de 74 milhões de euros. A sensibilidade de Jerónimo Martins a este risco manteve-se durante o ano de 2013 apesar do crescimento do valor do investimento líquido na Polónia.

Uma outra fonte de exposição relevante a risco cambial advém de um financiamento em dólares norte-americanos contratado em 2004, com as seguintes características:

Financiamento	Montante	Maturidade
Private Placement #2	$96.000.000,00	23-06-2014

Para cobrir este risco a Companhia contratou no mesmo ano um swap cambial que replica de forma perfeita os termos do financiamento:

Financiamento	Montante	Contra-valor	Maturidade
Swap #2	$96.000.000,00	80.536.912,75 €	23-06-2014

Desta forma, a exposição líquida ao dólar norte-americano resultante destas transacções, é nula, não tendo sofrido quaisquer alterações em 2013.

Além dessas exposições, a Sociedade adquire, no âmbito das actividades comerciais das suas subsidiárias, mercadorias designadas em moeda estrangeira, primordialmente Zloty e dólares norte-americanos, no caso das operações portuguesas, e euros e dólares norte-americanos no caso das operações polacas. Regra geral, são transacções de montante reduzido e com exposição temporal muito curta. Sendo que quando o montante do fluxo financeiro for superior a 1.000.000€ é política do Grupo realizar a cobertura de 100% do valor.

SECÇÃO C ORGANIZAÇÃO INTERNA

SUBSECÇÃO III CONTROLO E GESTÃO DE RISCOS

A gestão de risco cambial das Companhias operacionais está centralizada na Direcção de Operações Financeiras do Grupo. Sempre que possível, as exposições são geridas através de operações de cobertura natural, nomeadamente através da contratação de dívida financeira em moeda local. Quando tal não se revela possível, são contratadas operações, mais ou menos estruturadas tais como: *swaps*, *forwards* ou opções.

A exposição do Grupo ao risco de taxa de câmbio em instrumentos financeiros reconhecidos dentro e fora de balanço, a 31 de Dezembro de 2013, era a seguinte:

(€'000)

A 31 de Dezembro de 2013	Euro	Zloty	Dólar	Peso Colombiano	Total
Activos					
Caixa e equivalentes de caixa	270.817	99.557	-	1.297	371.671
Investimentos financeiros disponíveis para venda	1.208	-	-	-	1.208
Devedores e acréscimos e diferimentos	81.668	148.182	-	253	230.103
Instrumentos financeiros derivados	-	-	-	-	-
Total de activos financeiros	**353.693**	**247.739**	**-**	**1.550**	**602.982**
Passivos					
Empréstimos obtidos	381.164	196.476	71.353	44.796	693.789
Instrumentos financeiros derivados	4.384	5.064	9.104	-	18.552
Credores e acréscimos e diferimentos	803.889	1.520.062	80	8.781	2.332.812
Total de passivos financeiros	**1.189.437**	**1.721.602**	**80.537**	**53.577**	**3.045.153**
Posição financeira líquida em balanço	**(835.744)**	**(1.473.863)**	**(80.537)**	**(52.027)**	**(2.442.171)**
A 31 de Dezembro de 2012(*)					
Total de activos financeiros	285.902	304.343	-	5.859	596.104
Total de passivos financeiros	1.302.920	1.463.155	80.537	6.447	2.853.059
Posição financeira líquida em balanço	**(1.017.018)**	**(1.158.812)**	**(80.537)**	**(588)**	**(2.256.955)**

(*) Reexpresso – ver nota 2 do Capítulo III

a.2.) Risco de Preço

A Sociedade, com o seu investimento no Banco Comercial Português (BCP), tem exposição ao risco de flutuação do preço de acções. A 31 de Dezembro de 2013, uma variação negativa de 10% na cotação das acções do BCP teria um impacto negativo de 33,9 mil euros nos seus resultados líquidos. A 31 de Dezembro de 2012 uma variação da mesma ordem teria um impacto negativo de 15,3 mil euros.

a.3.) Risco de Taxa de Juro (Fluxos de Caixa e Justo Valor)

Todos os passivos financeiros estão, de forma directa ou indirecta, indexados a uma taxa de juro de referência, o que expõe Jerónimo Martins a risco de *cash flow*. Parte desses riscos são geridos com recurso à fixação de taxa de juro, o que expõe Jerónimo Martins a risco de justo valor. Actualmente, a política do Grupo face a um novo empréstimo é manter 100% do valor do *nocional* em taxas fixas.

A exposição a risco de taxa de juro é analisada de forma contínua. Para além da avaliação dos encargos futuros, com base nas taxas *forward*, realizam-se testes de sensibilidade a variações no nível de taxas de juro. A Sociedade está exposta, fundamentalmente, à curva de taxa de juro do Euro e do Zloty, e apresenta agora alguma exposição à taxa DTF e IBR na Colômbia. A análise de sensibilidade é baseada nos seguintes pressupostos:

- Alterações nas taxas de juro do mercado afectam proveitos ou custos de juros de instrumentos financeiros negociados a taxas de juro variáveis;
- Alterações nas taxas de juro de mercado apenas afectam os proveitos ou custos de juros em relação a instrumentos financeiros com taxas de juro fixas se estes estiverem reconhecidos a justo valor;
- Alterações nas taxas de juro de mercado afectam o justo valor de instrumentos financeiros derivados e outros activos e passivos financeiros;
- Alterações no justo valor de instrumentos financeiros derivados e outros activos e passivos financeiros são estimados descontando os fluxos de caixa futuros de valores actuais líquidos, utilizando taxas de mercado no momento da avaliação.

Para cada análise, qualquer que seja a moeda, são utilizadas as mesmas alterações às curvas de taxa de juro. As análises são efectuadas para a dívida líquida, ou seja, são deduzidos os depósitos e aplicações em instituições financeiras e instrumentos financeiros derivados. As simulações são efectuadas tendo por base os valores líquidos de dívida e o justo valor dos instrumentos financeiros derivados às datas de referência e a respectiva alteração nas curvas de taxa de juro.

Baseado nas simulações realizadas a 31 de Dezembro de 2013, e ignorando o efeito dos derivados de taxa de juro, uma subida de 50 pontos base nas taxas de juro teria um impacto negativo, mantendo tudo o resto constante, de 1,6 milhões de euros (compara com 1,7 milhões de euros no final de 2012). Incorporando o efeito dos derivados de taxa de juro, o impacto líquido seria positivo em 2,8 milhões.

Estas simulações são realizadas no mínimo uma vez por trimestre, mas são revistas sempre que ocorrem alterações relevantes, tais como: emissão, resgate ou reestruturação de dívida, variações significativas nas taxas directoras e na inclinação das curvas de juros.

O risco de taxa de juro é gerido com recurso a operações envolvendo derivados financeiros contratados a custo zero no momento da contratação.

b) Risco de Crédito

O risco de crédito é gerido de forma centralizada. As principais fontes de risco de crédito são: depósitos bancários, aplicações financeiras e derivados contratados junto de instituições financeiras e clientes.

Relativamente às instituições financeiras, Jerónimo Martins selecciona as contrapartes com que faz negócio com base nas notações de *ratings* atribuídas por uma das entidades independentes de referência. Para além da existência de um nível mínimo de *rating* aceitável para as instituições com quem se relaciona existe ainda uma percentagem máxima de exposição a cada uma destas entidades financeiras.

No entanto, permite-se que o banco onde as Companhias depositam as receitas de lojas possa ter uma notação de *rating* inferior ao definido na política geral. Porém, o valor máximo de exposição não poderá ultrapassar dois dias de vendas dessa empresa operacional.

Em relação a clientes, o risco está essencialmente circunscrito aos negócios de Recheio Cash & Carry e Serviços, já que os demais negócios operam numa base de venda a dinheiro ou com recurso a cartões bancários (débito e crédito). Este risco é gerido com base na experiência e conhecimento individual do cliente, bem como através de seguros de crédito e imposição de limites de crédito, cuja monitorização é feita mensalmente e revista anualmente pela Auditoria Interna.

A seguinte tabela apresenta um resumo, a 31 de Dezembro de 2013 e 2012, da qualidade de crédito dos depósitos, aplicações e instrumentos financeiros derivados com justo valor positivo:

(€'000)

Instituições Financeiras		2013	2012(*)
Rating Company	*Rating*	**Saldo**	**Saldo**
Standard & Poor's	[A+ : AA]	68.973	113.055
Standard & Poor's	[BBB+ : A]	152.886	73.169
Standard & Poor's	[BB+ : BBB]	18.054	45.084
Standard & Poor's	[B+ : BB]	89.438	61.776
Standard & Poor's	[B]	587	-
Moody's	[A- : A+]	-	37.751
Fitch's	[A- : A+]	24.495	40.182
Fitch's	[BBB- : BBB+]	12.827	-
	Não disponível	605	614
Total		**367.865**	**371.630**

(*) Reexpresso – ver nota 2 do Capítulo III

Os *ratings* apresentados correspondem às notações atribuídas pela *Standard & Poor's*. Nos casos em que as mesmas não estão disponíveis recorre-se às notações da *Moody's* e da *Fitch's*.

A seguinte tabela apresenta uma análise da qualidade de crédito dos saldos a receber de clientes sem incumprimento, nem imparidade.

(€'000)

Qualidade de crédito dos activos financeiros	2013	2012(*)
Saldos de novos clientes (menos de seis meses)	899	1.288
Saldos de clientes sem histórico de incumprimento	48.833	48.694
Saldos de clientes com histórico de incumprimento	12.348	12.664
Saldos de outros devedores com garantias prestadas	810	1.226
Saldos de outros devedores sem garantias prestadas	70.346	74.164
	133.236	**138.036**

(*) Reexpresso – ver nota 2 do Capítulo III

A seguinte tabela apresenta uma análise da concentração de risco de crédito de valores a receber de clientes, tendo em conta a sua exposição para com o Grupo:

(€'000)

Concentração de risco de crédito dos activos financeiros	2013		2012(*)	
	N.º	Saldo	N.º	Saldo
Clientes com saldo superior a 1.000.000 euros	6	14.542	9	17.107
Clientes com saldo entre 250.000 e 1.000.000 euros	20	8.338	15	7.108
Clientes com saldo inferior a 250.000 euros	8.473	36.753	7.853	35.393
Outros Devedores com saldo superior a 250.000 euros	28	36.139	40	39.702
Outros Devedores com saldo inferior a 250.000 euros	2.159	37.464	2.102	38.726
	10.686	**133.236**	**10.019**	**138.036**

(*) Reexpresso – ver nota 2 do Capítulo III

A exposição máxima ao risco de crédito, às datas de 31 de Dezembro de 2013 e 2012, é o respectivo valor de balanço dos activos financeiros.

c) Risco de Liquidez

A gestão do risco de liquidez passa pela manutenção dum adequado nível de disponibilidades, assim como pela negociação de limites de crédito que permitam, não apenas assegurar o desenvolvimento normal das actividades de Jerónimo Martins, mas também assegurar alguma flexibilidade para absorção de choques exógenos à actividade.

A gestão das necessidades de tesouraria é feita com base no planeamento de curto prazo (realizado diariamente), tendo subjacente os planos anuais, que são revistos de forma regular durante o ano.

A tabela abaixo apresenta as responsabilidades de Jerónimo Martins por intervalos de maturidade residual contratual. Os montantes apresentados na tabela são os fluxos de caixa contratuais não descontados. Adicionalmente, é de realçar que todos os instrumentos financeiros derivados que o Grupo contrata são liquidados pelo seu valor líquido.

(€'000)

Exposição ao risco de liquidez			
2013	**Menos 1 ano**	**1 a 5 anos**	**+ 5 anos**
Empréstimos Obtidos			
Locações Financeiras	4.689	1.186	-
Empréstimos Obrigacionistas	245.909	232.684	-
Papel Comercial	317	78	-
Outros Empréstimos	102.879	152.845	-
Instrumentos Financeiros Derivados	4.203	1.136	-
Credores	2.245.422	-	-
Responsabilidades com Locações Operacionais	257.535	918.639	1.356.448
Total	**2.860.954**	**1.306.568**	**1.356.448**
2012(*)			
Empréstimos Obtidos			
Locações Financeiras	12.544	5.899	-
Empréstimos Obrigacionistas	74.051	514.019	-
Papel Comercial	2.780	50.533	-
Outros Empréstimos	46.244	38.275	-
Instrumentos Financeiros Derivados	6.013	2.857	-
Credores	2.073.804	-	-
Responsabilidades com Locações Operacionais	252.059	888.745	1.015.986
Total	**2.467.495**	**1.500.328**	**1.015.986**

(*) Reexpresso – ver nota 2 do Capítulo III

Jerónimo Martins, no âmbito da emissão de dívida de médio e longo prazo, contratou alguns *covenants* usuais neste tipo de financiamentos.

Estes *covenants* incluem:

- Limitações em vendas e no penhor de activos, acima de determinados limites;
- Limitações nas fusões e/ou cisões quando as mesmas impliquem a saída de activos do perímetro de consolidação;
- Limitação no pagamento de dividendos das subsidiárias que emitiram a divida;
- Cláusula de manutenção do controlo da sociedade emitente pelo actual accionista;
- Manutenção de rácios de Net Debt/EBITDA e de EBITDA/Resultados Financeiros.

Em alguns casos, o não cumprimento destes rácios pode implicar o vencimento antecipado da dívida associada. Em Dezembro de 2013 o Grupo Jerónimo Martins cumpria com todos os *covenants* assumidos na dívida que tinha emitida.

GESTÃO DE RISCO DE CAPITAL

Jerónimo Martins procura manter um nível de capitais próprios adequado que lhe permita não só assegurar a continuidade e desenvolvimento da sua actividade, como também proporcionar uma adequada remuneração para os seus accionistas e a optimização do custo de capital.

O equilíbrio da estrutura de capital é monitorizado com base no rácio de alavancagem financeira *(gearing)*, calculado de acordo com a seguinte fórmula: Dívida Líquida / Fundos de Accionistas. O Conselho de Administração estabeleceu como alvo, para 2013, um nível de *gearing* inferior a 70%, consistente com uma notação de *rating* de investimento *(investment grade)*.

Os rácios de *gearing*, a 31 de Dezembro de 2013 e 2012 eram os seguintes:

(€'000)

	2013	2012(*)
Capital Investido	1.995.105	1.823.241
Dívida Líquida	345.843	321.315
Fundos de Accionistas	1.649.262	1.501.926
Gearing	**21,0%**	**21,4%**

(*) Reexpresso – ver nota 2 do Capítulo III

5. CONTROLO INTERNO NA DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÃO FINANCEIRA

O Conselho de Administração está altamente empenhado em assegurar a fiabilidade do *report* financeiro do Grupo, nomeadamente garantindo que o Grupo tem implementadas políticas adequadas que garantem de forma razoável que as transacções são registadas e reportadas com respeito pelos princípios contabilísticos geralmente aceites (GAAP - *Generally Accepted Accounting Principles*), e que as despesas são só realizadas quando devidamente autorizadas.

Os riscos que envolvem o *report* financeiro encontram-se mitigados, através da segregação de responsabilidades, e pela implementação de controlos de prevenção e detecção, os quais envolvem a limitação de acesso a sistemas de IT, e um sistema abrangente de monitorização da *performance*.

Controlos adicionais resultam da supervisão desenvolvida pela Comissão de Auditoria e das avaliações de fiabilidade asseguradas pela Comissão de Controlo Interno a respeito da preparação e divulgação de informação financeira e ainda das actividades de monitorização desenvolvidas pelo Departamento de Planeamento e Controlo do Grupo, relativamente à *performance* das diferentes unidades de negócio e da análise dos desvios face aos planos aprovados.

SECÇÃO C
ORGANIZAÇÃO INTERNA

SUBSECÇÃO IV
APOIO AO INVESTIDOR

1.
GABINETE DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

O Gabinete de Relações com Investidores de Jerónimo Martins é responsável pela comunicação com todos os investidores – institucionais e privados, nacionais e estrangeiros – bem como com os analistas que elaboram pareceres e formulam recomendações relativas ao título da Sociedade.

São igualmente da responsabilidade do Gabinete todos os assuntos relativos ao relacionamento com a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários, sendo o Responsável pelo Gabinete de Relações com Investidores o Representante Legal para as Relações com o Mercado.

2.
POLÍTICA DE COMUNICAÇÃO DE JERÓNIMO MARTINS COM O MERCADO DE CAPITAIS

A Política de Comunicação de Jerónimo Martins com o mercado de capitais visa assegurar um fluxo regular de informação relevante que, com respeito pelos princípios da simetria e da simultaneidade, crie uma imagem fiel do desempenho dos negócios e da estratégia da Companhia junto dos investidores, accionistas, analistas e do público em geral.

A Política de Comunicação de Jerónimo Martins para com o mercado financeiro visa garantir a disponibilização a todos os seus *stakeholders* da informação relevante – descrição histórica, desempenho actual e perspectivas futuras – para o conhecimento claro e completo do Grupo.

A estratégia de comunicação financeira delineada para cada ano pauta-se pelos princípios de transparência, rigor e consistência que asseguram que toda a informação relevante é transmitida de forma não discriminatória, clara e completa aos seus *stakeholders*.

3.
ACTIVIDADE DO GABINETE DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

O Gabinete elabora anualmente um Plano de Comunicação com o Mercado Financeiro, que, devidamente enquadrado na estratégia global de comunicação de Jerónimo Martins, se pauta pelos princípios acima enunciados.

Neste sentido, com o objectivo de transmitir ao mercado uma visão actualizada e clara das estratégias das diferentes áreas de negócio do Grupo em termos de desempenho operacional e de perspectivas, o Gabinete organiza um conjunto de eventos com o objectivo de dar a conhecer os vários negócios de Jerónimo Martins, as suas estratégias e perspectivas de futuro e, em simultâneo, acompanhar o desenvolvimento das actividades do ano, mediante o esclarecimento de eventuais dúvidas.

Ao longo de 2013, foram desenvolvidas acções que permitiram ao mercado financeiro um diálogo não apenas com o próprio Gabinete, mas também com a equipa de Gestão do Grupo. Destacam-se as seguintes:

- Reuniões com analistas financeiros e investidores;
- Respostas às questões dirigidas ao Gabinete, colocadas via correio electrónico para endereço próprio;
- Atendimento telefónico;
- Divulgação de comunicados ao mercado através da extranet da CMVM, do sítio institucional de Jerónimo Martins, da Euronext Lisboa e de *mailing* dirigido a todos os investidores e analistas financeiros que constam da base de dados criada e actualizada pelo Gabinete;
- Apresentações realizadas à comunidade financeira: apresentação de resultados, *roadshows*, conferências e Assembleias Geral Anual e Extraordinária;
- Dia do Investidor.

No âmbito da informação veiculada para o mercado, foram publicados os seguintes comunicados durante o ano:

Informação Privilegiada	
19 de Dezembro de 2013	Calendário Financeiro para 2014
18 de Dezembro de 2013	Deliberações do Conselho de Administração
18 de Dezembro de 2013	Deliberações da Assembleia Geral Extraordinária de Accionistas
28 de Novembro de 2013	Dia do Investidor - Apresentação 2
28 de Novembro de 2013	Dia do Investidor - Apresentação 1
4 de Novembro de 2013	Deliberação do Conselho de Administração
31 de Outubro de 2013	Resultados dos Primeiros Nove Meses de 2013
31 de Julho de 2013	Resultados do 1º Semestre 2013
14 de Maio de 2013	Segundo *press release* de accionista
13 de Maio de 2013	*Press release* de accionista
24 de Abril de 2013	Resultados do 1º Trimestre 2013
10 de Abril de 2013	Deliberações do Conselho de Administração
10 de Abril de 2013	Deliberações da Assembleia Geral Anual de Accionistas
28 de Fevereiro de 2013	Alteração da Sede Social
27 de Fevereiro de 2013	Resultados do Ano de 2012
7 de Fevereiro de 2013	Actualização do Calendário Financeiro para 2013
10 de Janeiro de 2013	Vendas Preliminares 2012

Prestação de Contas	
29 de Novembro de 2013	Relatório e Contas dos Primeiros Nove Meses de 2013
23 de Agosto de 2013	Relatório e Contas do 1º Semestre de 2013
23 de Maio de 2013	Relatório e Contas do 1º Trimestre de 2013
10 de Abril de 2013	Relatório e Contas de 2012 - Aprovado em Assembleia Geral Anual de Accionistas
14 de Março de 2013	Relatório e Contas de 2012 - A aprovar em Assembleia Geral Anual de Accionistas

Informação sobre o Governo das Sociedades	
10 de Abril de 2013	Relatório Governo da Sociedade de 2012 - Aprovado em Assembleia Geral Anual de Accionistas
14 de Março de 2013	Relatório Governo da Sociedade de 2012 a aprovar em Assembleia Geral Anual de Accionistas

Dividendos	
10 de Abril de 2013	Pagamento Dividendos aprovado em Assembleia Geral Anual de Accionistas de 10 de Abril

Convocatórias	
22 de Novembro de 2013	Ponto 2 da Ordem de Trabalhos da Assembleia Geral Extraordinária
22 de Novembro de 2013	Ponto 1 da Ordem de Trabalhos da Assembleia Geral Extraordinária
18 de Novembro de 2013	Convocatória para Assembleia Geral Extraordinária
20 de Março de 2013	Pontos 4, 6 e 7 da Ordem de Trabalhos da Assembleia Geral Anual de 2013
14 de Março de 2013	Pontos 1, 2, 3, 5 e 6 da Ordem de Trabalhos da Assembleia Geral Anual de 2013
14 de Março de 2013	Convocatória para a Assembleia Geral Anual de 2013

Participações Qualificadas e Acordos Parassociais	
20 de Maio de 2013	Redução de Participação Qualificada – Asteck, S.A.
9 de Abril de 2013	Participação Qualificada - BNP Paribas Investment Partners
4 de Abril de 2013	Redução de Participação Qualificada - BNP Paribas Investment Partners
21 de Janeiro de 2013	Participação Qualificada – BlackRock, Inc.

SECÇÃO C ORGANIZAÇÃO INTERNA

SUBSECÇÃO IV APOIO AO INVESTIDOR

Transacções de Dirigentes	
13 de Agosto de 2013	Transacção de Acções de Dirigente
9 de Agosto de 2013	Transacção de Acções de Dirigente
5 de Agosto de 2013	Transacção de Acções de Dirigente
21 de Maio de 2013	Transacção de Acções de Dirigente
21 de Maio de 2013	Transacção de Acções de Dirigente
4 de Março de 2013	Transacção de Acções de Dirigente

Titulares de Órgãos Sociais e Funções	
18 de Dezembro de 2013	Renúncia do Presidente da Mesa da Assembleia Geral
24 de Setembro de 2013	Renúncia a cargo de Administrador
28 de Agosto de 2013	Falecimento de membro do Conselho de Administração
10 de Abril de 2013	Nomeação do Secretário da Sociedade
10 de Abril de 2013	Eleição de Membros dos Órgãos Sociais para o triénio 2013-2015

Síntese de Informação Divulgada	
26 de Março de 2013	Síntese de Informação Divulgada em 2012

No âmbito das questões dirigidas ao Gabinete, colocadas via correio electrónico ou através de contacto telefónico, o Gabinete de Relações com Investidores registou ao longo de 2013, 456 pedidos de informação, à maioria dos quais deu resposta imediata ou dentro de um prazo adequado à natureza do pedido. No final do ano não se encontrava pendente nenhum pedido de informação.

O contacto com o Gabinete é possível através da Representante para as Relações com o Mercado e Responsável pelo Gabinete de Relações com Investidores – Cláudia Falcão – e do endereço de e-mail: investor.relations@jeronimo-martins.pt.

Com o objectivo de tornar a informação facilmente acessível a todos os interessados, as comunicações regularmente efectuadas pelo Gabinete são integralmente disponibilizadas no sítio institucional de Jerónimo Martins em www.jeronimomartins.pt.

O sítio disponibiliza não só a informação obrigatória, como também informação genérica sobre o Grupo e as sociedades que o integram, e ainda outros dados considerados relevantes, designadamente:

- Comunicados ao mercado sobre factos relevantes;
- Contas anuais, semestrais e trimestrais do Grupo, incluindo o Relatório Anual sobre a actividade desenvolvida pela Comissão de Auditoria;
- Indicadores económico-financeiros e dados estatísticos, actualizados semestral ou anualmente, consoante a Companhia ou área de negócio;
- A mais recente apresentação do Grupo realizada à comunidade financeira e acervo histórico;
- Informações sobre o desempenho do título em bolsa;
- Calendário anual de eventos societários, divulgado no início de cada ano, incluindo, entre outros, as reuniões da Assembleia Geral de Accionistas e a divulgação de contas anuais, semestrais e trimestrais;
- Informações relativas às Assembleias Gerais de Accionistas;
- Informação sobre o Governo da Sociedade;
- Código de Conduta de Jerónimo Martins;
- Estatutos da Sociedade;
- Regulamentos Internos em vigor;
- Actas das reuniões da Assembleia Geral de Accionistas, extractos das quais são disponibilizados num prazo máximo de cinco dias a contar da data da respectiva reunião;
- Acervo histórico das listas de presença, das ordens de trabalhos e das deliberações tomadas relativas às Assembleias Gerais de Accionistas realizadas nos cinco anos antecedentes.

O sítio possui igualmente toda a informação em língua inglesa, sendo pioneiro na acessibilidade que a ele é proporcionada a invisuais, através de ferramenta especialmente concebida para o efeito.

É igualmente disponibilizado um formulário de contacto para pedido de informação, o qual permite uma rápida interacção, via correio electrónico, com a Sociedade e a integração numa *mailing list*.

As principais coordenadas de acesso ao Gabinete são as seguintes:

Morada: Rua Actor António Silva, n.º 7, 1600-404, Lisboa

Telefone: +351 21 752 61 05

Fax: +351 21 752 61 65

E-mail: investor.relations@jeronimo-martins.pt

4. PUBLICAÇÃO DE RESULTADOS NO MERCADO

O Gabinete de Relações com Investidores assegurou, durante o ano, a publicação dos resultados trimestrais de Jerónimo Martins, assim como a divulgação de toda a informação relevante sobre o desempenho das áreas de negócio do Grupo, com o objectivo de manter informados os investidores e analistas relativamente ao desenvolvimento da actividade operacional e financeira de Jerónimo Martins.

Para além dos documentos publicados, foram prestados todos os esclarecimentos a todos os investidores e analistas financeiros que entraram em contacto com o Gabinete de Relações com Investidores.

A publicação de resultados, através de comunicados divulgados ao mercado, foi efectuada nas seguintes datas:

10 de Janeiro	Vendas Preliminares de 2012
27 de Fevereiro	Resultados do Ano de 2012
24 de Abril	Resultados do 1.º Trimestre de 2013
31 de Julho	Resultados do 1.º Semestre de 2013
31 de Outubro	Resultados do 3.º Trimestre de 2013

A seguinte tabela ilustra o comportamento da acção Jerónimo Martins tendo em conta o anúncio de resultados e factos relevantes de 2013:

Eventos	Data	Variação da Cotação		
		5 dias antes	1 dia após	5 dias após
Vendas Preliminares de 2012	10 de Janeiro	3,3%	6,1%	5,5%
Resultados do Ano de 2012	27 de Fevereiro	0,4%	-6,1%	-3,2%
Resultados do 1.º Trimestre de 2013	24 de Abril	-5,6%	6,8%	6,7%
Resultados do 1.º Semestre de 2013	31 de Julho	1,0%	-5,3%	-8,8%
Resultados do 3.º Trimestre de 2013	31 de Outubro	3,7%	-4,8%	3,8%

SUBSECÇÃO V SÍTIO DE INTERNET

1. ENDEREÇOS RELEVANTES

O sítio institucional da Sociedade na internet é disponibilizado em português e em inglês e pode ser acedido através do seguinte endereço www.jeronimomartins.com.

Outra informação relevante pode ser encontrada no sítio institucional de Jerónimo Martins através dos seguintes *links*:

Elementos identificativos da Sociedade	http://www.jeronimomartins.pt/o-grupo/contactos-corporativos.aspx
Estatutos e Regulamentos	http://www.jeronimomartins.pt/investidor/governo-da-sociedade.aspx
Órgãos Sociais	http://www.jeronimomartins.pt/investidor/governo-da-sociedade.aspx
Gabinete de Relações com Investidores	http://www.jeronimomartins.pt/investidor.aspx
Relatórios e Contas/Calendário Financeiro	http://www.jeronimomartins.pt/investidor.aspx
Assembleias Gerais	http://www.jeronimomartins.pt/investidor/assembleia-geral.aspx
Actas deliberações sociais	http://www.jeronimomartins.pt/investidor/assembleia-geral.aspx

SECÇÃO D
REMUNERAÇÕES

SUBSECÇÃO I
COMPETÊNCIA PARA A DETERMINAÇÃO

1.
ÓRGÃOS COMPETENTES PARA DETERMINAR A REMUNERAÇÃO DOS ÓRGÃOS SOCIAIS E DIRIGENTES

Nos termos do Artigo Vigésimo Nono dos Estatutos, a remuneração dos Órgãos Sociais é fixada pela Assembleia Geral ou por uma Comissão por esta nomeada. Ao abrigo desta última possibilidade entenderam os accionistas de Jerónimo Martins designar uma Comissão de Vencimentos para fixar a remuneração dos titulares de Órgãos Sociais.

A remuneração dos dirigentes da Sociedade é determinada pela respectiva Administração.

SUBSECÇÃO II
COMISSÃO DE VENCIMENTOS

1.
COMISSÃO DE VENCIMENTOS

A Comissão de Vencimentos é composta por três membros, eleitos em Assembleia Geral. Integram esta comissão Arlindo Amaral (Presidente), José Queirós Lopes Raimundo e Soledade Carvalho Duarte.

Nenhum dos referidos elementos da Comissão de Vencimentos é membro do Órgão de Administração da Sociedade ou tem cônjuge, parentes ou afins nessas circunstâncias, nem tem relações com os membros do Conselho de Administração que possam afectar a sua imparcialidade no exercício das suas funções.

Acresce ainda que os membros desta Comissão têm vastos conhecimentos e experiência em matérias de gestão e de política de remuneração, o que lhes confere as competências necessárias para um exercício efectivo e adequado das respectivas funções. Foi delegada nesta Comissão, de acordo com o legalmente disposto, a determinação da retribuição dos membros do Conselho de Administração. Em 2013, a Comissão de Vencimentos reuniu 2 vezes, tendo sido elaboradas as respectivas actas.

No ano que passou foi submetida por esta Comissão à Assembleia Geral Anual uma declaração sobre a Política de Vencimentos dos Órgãos de Administração e Fiscalização da Sociedade.

No ano em análise, a Comissão de Vencimentos não considerou necessária a contratação de serviços para a apoiar no desempenho das suas funções.

SUBSECÇÃO III
ESTRUTURA DAS REMUNERAÇÕES

1.
POLÍTICA DE REMUNERAÇÃO DOS ÓRGÃOS DE ADMINISTRAÇÃO E DE FISCALIZAÇÃO

A Comissão de Vencimentos entendeu não se justificar uma alteração profunda dos princípios básicos que têm constituído o cerne da Política de Remuneração dos Órgãos Sociais, que continuou a ter em atenção o actual quadro legislativo e recomendatório, bem como a estrutura organizativa que foi adoptada pelo Conselho de Administração, na sequência da eleição dos respectivos membros para o triénio 2013-2015.

No que respeita à organização do Conselho de Administração, continuaram a ser especialmente ponderadas pela Comissão de Vencimentos as seguintes características, designadamente:

- A existência de um Administrador-Delegado, responsável pela gestão corrente da Sociedade, bem como de Administrador ou Administradores a quem tenham sido atribuídos ou possam vir a ser atribuídos encargos especiais;
- A participação de Administradores Não-Executivos em Comissões Especializadas, que assim são chamados a devotar tempo acrescido aos assuntos da Sociedade.

Relativamente à remuneração de Administradores com funções executivas, a Comissão de Vencimentos manteve a existência de duas componentes, uma variável e outra fixa, que em conjunto assegurem uma remuneração competitiva no mercado, e que constituam elemento motivador de um elevado desempenho individual e colectivo, de forma a permitir estabelecer e atingir metas ambiciosas de

acelerado crescimento e adequada remuneração do accionista.

Anualmente, sob proposta do Presidente do Conselho de Administração, a componente variável é fixada pela Comissão de Vencimentos, tendo em conta o contributo que se espera dos Administradores Executivos para os resultados, a rentabilidade dos negócios na perspectiva do accionista (EVA), a evolução da cotação das acções, o trabalho desenvolvido durante o exercício, o grau de realização dos projectos integrados no *Strategic Scorecard* do Grupo, e os critérios aplicados na atribuição de remuneração variável aos restantes quadros.

A Política de Remuneração continua a procurar recompensar os Administradores Executivos pelo desempenho sustentado da Sociedade no longo prazo, e a satisfação dos interesses societários e accionistas dentro deste enquadramento temporal. Por isso, a componente variável tem em conta a contribuição dos Administradores Executivos para a condução dos negócios através: **i.** da concretização dos objectivos de EVA incluídos no Plano de Médio e Longo Prazo aprovado pelo Conselho de Administração; **ii.** da evolução da cotação das acções; **iii.** da implementação de um conjunto de projectos transversais às Companhias do Grupo, que tendo sido identificados pelo Conselho de Administração como essenciais para assegurar a competitividade futura dos negócios, têm uma calendarização que pode ultrapassar um ano de calendário, sendo os Administradores Executivos responsabilizados por cada fase de cumprimento.

A remuneração variável encontra-se, como se refere, dependente de critérios pré-determinados a fixar no início de cada ano pelo Presidente do Conselho de Administração, os quais têm em consideração o crescimento real da empresa, a riqueza criada para os accionistas, e a sustentabilidade a longo prazo.

A Comissão de Vencimentos, dentro destas linhas de orientação, define as normas para a atribuição de prémios de desempenho a Administradores Executivos, atendendo ao grau de realização de objectivos individuais e de negócio.

No que respeita ao diferimento de parte da remuneração variável, a Comissão de Vencimentos, após estudo efectuado em 2011, não chegou a uma conclusão sobre as vantagens ou inconvenientes da sua adopção, considerando que a forma como se encontra estruturada a remuneração dos Administradores Executivos é adequada e permite o alinhamento dos interesses destes com os interesses da Sociedade no longo prazo. Pelo mesmo motivo, entende a Comissão de Vencimentos ser desnecessária a fixação de limites máximos para as componentes fixa e variável da remuneração, mais considerando que a Política de Remunerações adoptada está em linha com as práticas remuneratórias da generalidade das empresas congéneres do PSI-20, ponderadas as características da Sociedade.

A Sociedade não celebrou com os Administradores quaisquer contratos que tenham por efeito mitigar o risco inerente à variabilidade da remuneração fixada pela Sociedade, nem tem conhecimento de que os mesmos o hajam feito com terceiros.

Aliás, a ausência de um período de diferimento da remuneração variável torna desnecessária a existência de mecanismos destinados a impedir a celebração por Administradores Executivos de contratos que subvertam a razão de ser dessa componente da remuneração.

Relativamente à Comissão de Auditoria, a remuneração dos seus membros continua a ser composta, exclusivamente, por uma componente fixa. Tal como a remuneração dos Administradores que não desempenham funções executivas na Sociedade.

No que concerne aos Administradores que integrem Comissões Especializadas (compostas ou não exclusivamente por Administradores) e que não exercem funções executivas na Sociedade, a Comissão de Vencimentos entendeu adequado manter a atribuição de senhas de presença, tendo em atenção que as funções exercidas nas referidas Comissões implicam uma maior exigência em termos de disponibilidade.

De igual forma, no que diz respeito aos Administradores Não-Executivos que integrem Órgãos de Fiscalização das sociedades subsidiárias da Sociedade, uma vez que tal encargo decorrerá do exercício das suas funções enquanto administradores, a Comissão de Vencimentos entendeu adequado atribuir-lhes senhas de presença.

Tal como estabelecido pela Comissão de Vencimentos em 2010, mantiveram-se os *fringe benefits* seguro de vida e de saúde.

A Sociedade continua a não ter qualquer tipo de plano de atribuição de acções ou opções de aquisição de acções aos Administradores e dirigentes na acepção do n.º 3 do Artigo 248.º-B do CVM.

Em 2013, não houve qualquer remuneração paga sob a forma de participação nos lucros, nem qualquer indemnização paga a ex-Administradores, executivos ou não, relativamente à cessação das suas funções, não havendo qualquer política definida quanto a eventuais compensações a pagar a Administradores da Sociedade nestes casos.

O Revisor Oficial de Contas é remunerado de acordo com contrato de prestação de serviços de revisão das contas com o Grupo Jerónimo Martins, o qual abrange a quase totalidade das suas subsidiárias. A respectiva remuneração deverá estar em linha com o que se pratica no mercado.

Finalmente, na Assembleia Geral Anual de 2005, foi aprovado um Plano de Pensão de Reforma para os Administradores Executivos.

Trata-se de um Plano de Pensões de Contribuição Definida, em que é fixado previamente o valor da contribuição - sendo actualmente a percentagem de desconto mensal para o Fundo de 17,5% - variando o valor dos benefícios em função dos rendimentos obtidos. Cabe à Comissão de Vencimentos a definição da taxa de contribuição da empresa e da contribuição inicial.

São considerados participantes do Plano, tal como definidos no respectivo regulamento, os Administradores Executivos da Sociedade, sendo que aqueles que optarem pelo presente Plano de Pensões deixarão de estar em condições de elegibilidade relativamente ao Plano de Complemento de Reforma, ao renunciarem expressa e irrevogavelmente a este.

A data da reforma coincide com o próprio dia ou o dia um do mês seguinte àquele em que o Participante complete a idade normal de reforma, conforme estabelecido no Regime Geral da Segurança Social. Um participante será considerado em estado de invalidez total e permanente, se for reconhecido como tal pela Segurança Social Portuguesa.

SECÇÃO D
REMUNERAÇÕES

SUBSECÇÃO III
ESTRUTURA DAS REMUNERAÇÕES

O salário pensionável é o salário base ilíquido mensal multiplicado por 14 e dividido por 12. A este valor mensal fixo acresce, no final de cada ano civil, um valor variável constituído por todos os valores auferidos a título de remuneração variável. Este montante encontra-se englobado nos valores das remunerações referidos no ponto seguinte. Os Participantes do Plano adquirem direito a 100% do valor acumulado das contribuições da Sociedade para o Fundo, desde que cumpridos dois mandatos na qualidade de Administradores Executivos.

Quanto a regimes complementares de pensões ou de reforma, nos termos do Regulamento em vigor, têm direito a Complemento de Reforma os Administradores que, cumulativamente tenham: i. mais de 60 anos; ii. exercido funções executivas; e iii. desempenhado cargos de Administrador há mais de 10 anos. Este complemento foi estabelecido na Assembleia Geral Anual de 1996 e apenas podem beneficiar do mesmo Administradores que não tenham optado pelo Plano de Pensão de Reforma anteriormente referido.

A Política de Remunerações foi sujeita à apreciação da Assembleia Geral Anual realizada no ano transacto.

De notar que a referida Política de Remunerações, tendo em conta a data em que foi elaborada e sujeita a apreciação da Assembleia Geral, teve em atenção o quadro recomendatório então em vigor.

SUBSECÇÃO IV
DIVULGAÇÃO DAS REMUNERAÇÕES

1.
REMUNERAÇÃO DOS MEMBROS DOS ÓRGÃOS DE ADMINISTRAÇÃO E DE FISCALIZAÇÃO

A remuneração auferida pelos membros do Órgão de Administração, durante o exercício de 2013, totalizou 3.174.007,16 euros (2.962.507,16 euros relativos à parte fixa e 211.500 euros relativos à parte variável).

Entre estes valores inclui-se o total de 30.000,00 euros abaixo referido, atribuído por sociedade subsidiária aos Administradores Francisco Seixas da Costa e Hans Eggerstedt, relativos ao exercício por estes de funções no respectivo Órgão de Fiscalização.

Individualmente, durante 2013, Pedro Soares dos Santos recebeu o total de 951.750,00 euros (740.250,00 euros referentes a remuneração fixa e 211.500,00 euros referentes a remuneração variável). Neste total, incluem-se já as contribuições do exercício, no montante de 141.750,00 euros, para o Plano de Pensão Reforma referido na subsecção anterior.

Alan Johnson auferiu, durante o exercício de 2013, o total de 493.500,00 euros relativos a remuneração fixa, incluindo este total as contribuições do exercício, no montante de 73.500,00 euros, para o Plano de Pensão Reforma mencionado na subsecção anterior.

Por sua vez, José Soares dos Santos recebeu, em 2013, o total de 575.749,96 euros referentes a remuneração fixa. Encontram-se também incluídos no total as contribuições do exercício, no montante de 85.749,96 euros, para o Plano de Pensão Reforma referido na subsecção anterior.

A remuneração auferida pelos membros da Comissão de Auditoria totalizou 229.000,00 euros, toda relativa à parte fixa.

Individualmente, os actuais membros da Comissão de Auditoria auferiram a seguinte remuneração: António Viana-Baptista recebeu 82.000,00 euros, Sérgio Rebelo recebeu 38.000 euros e Hans Eggerstedt recebeu 97.000,00 euros, sendo 15.000 euros líquidos referentes a remuneração relativa às funções exercidas em Órgão de Fiscalização de subsidiária do Grupo.

O membro da Comissão de Auditoria Artur Santos Silva, que cessou as suas funções a 10 de Abril de 2013, recebeu 12.000,00 euros.

Os restantes vogais do Conselho de Administração actualmente em funções receberam, individualmente e a título de remuneração fixa, o seguinte: Andrzej Szlezak recebeu 60.000,00 euros, Nicolaas Pronk recebeu 50.000,00 euros e Francisco Seixas da Costa recebeu 75.000,00 euros, sendo 15.000 euros líquidos referentes a remuneração relativa às funções exercidas em Órgão de Fiscalização de subsidiária do Grupo.

Relativamente aos restantes vogais que cessaram funções durante o ano de 2013 receberam, individualmente e a título de remuneração fixa, o seguinte: António Borges recebeu 30.000,00, Luís Palha da Silva recebeu 10.000,00 euros e Marcel Corstjens recebeu 10.00,00 euros.

O Presidente do Conselho de Administração, E. Alexandre Soares dos Santos, recebeu 689.007,20 euros a título de remuneração fixa.

Os Administradores Executivos beneficiam de seguros de vida e de saúde, não existindo outros benefícios não pecuniários considerados como remuneração não abrangidos nas situações anteriores.

Não existe qualquer obrigação de pagamento, em termos individuais, em caso de cessação das funções durante o mandato do Órgão de Administração.

A remuneração dos Administradores Não-Executivos integra apenas uma componente fixa.

2. REMUNERAÇÃO DO PRESIDENTE DA MESA DA ASSEMBLEIA GERAL

O Presidente da Mesa da Assembleia Geral recebeu a contrapartida anual de 5.000 euros.

SUBSECÇÃO V ACORDOS COM IMPLICAÇÕES REMUNERATÓRIAS

Não existem limitações contratuais previstas para a compensação a pagar a Administradores em caso de destituição sem justa causa, sendo esta matéria regulada pela legislação aplicável.

Não existem acordos entre a Sociedade e os titulares dos Órgãos de Administração, dirigentes ou trabalhadores que prevejam indemnizações em caso de demissão, despedimento sem justa causa ou cessação da relação de trabalho em sequência de mudança de controlo da Sociedade.

SUBSECÇÃO VI PLANOS DE ATRIBUIÇÃO DE ACÇÕES OU DE OPÇÕES SOBRE ACÇÕES

A Sociedade não tem em vigor qualquer tipo de plano de atribuição de acções ou de opções de aquisição de acções. Embora não afaste a possibilidade de vir a estudar a adopção de um plano deste tipo, o Conselho de Administração acredita ter encontrado instrumentos que permitem, de forma justa e eficaz, configurar um sistema de gestão por objectivos, regido por indicadores de análise de rendibilidade, de crescimento dos negócios e de geração de valor para os accionistas.

SECÇÃO E TRANSACÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

SUBSECÇÃO I MECANISMOS E PROCEDIMENTOS DE CONTROLO

1. NEGÓCIOS COM MEMBROS DO ÓRGÃO DE ADMINISTRAÇÃO

Os negócios entre a Sociedade e os seus Administradores, quando existam, ficam sujeitos ao disposto no artigo 397.º do Código das Sociedades Comerciais, pelo que só podem ser celebrados mediante deliberação do Conselho de Administração que os autorize, na qual o Administrador interessado não pode votar, e que deverá ser precedida de parecer favorável da Comissão de Auditoria.

Em 2013, tendo em conta a eleição de Andrzej Szlezak (sócio da sociedade de advogados Sołtysiński Kawecki & Szlęzak (SK&S), um dos *External Legal Counsel* do Grupo Jerónimo Martins) para o cargo de Administrador de Jerónimo Martins, o Conselho de Administração autorizou, nos termos do número 2 do Artigo 397º do Código das Sociedades Comerciais e com o parecer favorável da Comissão de Auditoria, a manutenção de contratos de prestação de serviços jurídicos entre a Sociedade e as suas subsidiárias e a referida firma.

2. NEGÓCIOS COM SOCIEDADESEM RELAÇÃO DE DOMÍNIO OU DE GRUPO

No que diz respeito a sociedades que se encontrem em relação de domínio ou de grupo, os negócios efectuados com a Sociedade tiveram lugar no âmbito da sua actividade corrente e em condições normais de mercado.

SECÇÃO E TRANSACÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

SUBSECÇÃO I MECANISMOS E PROCEDIMENTOS DE CONTROLO

3. NEGÓCIOS COM TITULARES DE PARTICIPAÇÃO QUALIFICADA

Conforme referido supra no ponto 4. Relações Comerciais Significativas entre a Sociedade e Titulares de Participação Qualificada, da Subsecção II da Secção A, não se realizaram quaisquer negócios entre a Sociedade e os titulares de Participações Qualificadas ou entidades que com estes estejam em qualquer relação, fora das condições normais de mercado ou de natureza significativa.

Neste ponto, cumpre referir que em termos de procedimento a Comissão de Auditoria tem como competência, de acordo com o respectivo Regulamento, emitir parecer prévio sobre negócios de relevância significativa entre a Sociedade e os seus accionistas titulares de participação qualificada ¬– ou entidades que com eles estejam em qualquer uma das relações previstas no n.º 1 do art. 20.º do Código dos Valores Mobiliários –, estabelecendo os procedimentos e critérios necessários para a definição do nível relevante de significância.

Em 2011, o Conselho de Administração, mediante proposta apresentada pela CRC, após consulta à Comissão de Auditoria, tinha aprovado os critérios de relevância que determinavam a intervenção do Órgão de Fiscalização para avaliação prévia sobre negócios a realizar entre a Sociedade e os accionistas titulares de Participação Qualificada.

No entanto, tendo esta matéria transitado para a competência da Comissão de Auditoria, esta aprovou o procedimento e os critérios a aplicar nestas situações.

Assim, ficam sujeitos a avaliação e parecer prévio da Comissão de Auditoria, os negócios ou operações entre, por um lado, a Sociedade ou as sociedades integrantes do Grupo Jerónimo Martins e, por outro, os titulares de Participações Qualificadas ou entidades que com eles se encontrem em qualquer relação, que preencham um dos seguintes critérios:

a. Tenham um valor igual ou superior a 3 (três) milhões de Euros ou a 20% das vendas do accionista em causa;

b. Embora tenham um valor inferior ao resultante da aplicação dos critérios referidos na alínea anterior, quando somados com o valor dos demais negócios celebrados com o mesmo accionista titular de Participação Qualificada durante o mesmo exercício, perfaçam um valor acumulado igual ou superior a 5 milhões de Euros;

c. Independentemente do valor, possam causar um impacto material na reputação da Sociedade, no que respeita à sua independência nas relações com titulares de Participações Qualificadas.

SUBSECÇÃO II ELEMENTOS RELATIVOS AOS NEGÓCIOS

A informação sobre negócios com partes relacionadas encontra-se na nota 32 – Partes Relacionadas do capítulo III.

PARTE II
AVALIAÇÃO DO GOVERNO SOCIETÁRIO

1. IDENTIFICAÇÃO DO CÓDIGO DE GOVERNO DAS SOCIEDADES ADOPTADO

A Sociedade encontra-se sujeita ao Código de Governo das Sociedades da CMVM, que se encontra publicado no sítio desta instituição em http://www.cmvm.pt/cmvm/recomendacao/recomendacoes/Pages/default.aspx.

A Sociedade rege-se ainda pelo seu Código de Conduta, cujo conteúdo coteja com aspectos ligados ao governo da mesma, e que pode ser consultado no seu sítio institucional. Todos os seus Órgãos Sociais se regem por regulamentos, documentação que igualmente se encontra disponibilizada no sítio institucional da Sociedade em www.jeronimomartins.pt.

2. ANÁLISE DO CUMPRIMENTO DO CÓDIGO DO GOVERNO DAS SOCIEDADES

2.1. DECLARAÇÃO DE CUMPRIMENTO

A Sociedade cumpre na sua essência as Recomendações da CMVM ínsitas no Código de Governo das Sociedades de 2013. Admite-se, porém, que existem algumas recomendações que não foram adoptadas na íntegra conforme melhor se refere infra.

De seguida, apresenta-se a indicação discriminada das recomendações contidas no Código de Governo das Sociedades da CMVM, as adoptadas, as adoptadas parcialmente, as não adoptadas e as não aplicáveis, bem como remissão para o texto do Relatório onde se pode aferir o cumprimento ou a justificação para a não adopção ou adopção parcial destas recomendações.

RECOMENDAÇÃO	STATUS RELATIVO À ADOPÇÃO	REMISSÃO PARA O TEXTO DO RGS
I. VOTAÇÃO E CONTROLO DA SOCIEDADE		
I.1	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção I, pontos 2.1, 2.2, 2.3 e 2.4
I.2	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção I, ponto 2.1
I.3.	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção I, ponto 2.1
I.4.	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção I, ponto 2.1
I.5.	Adoptada	Parte I, Secção A, Subsecção I, ponto 6 Secção B, Subsecção I, ponto 2.1
II. SUPERVISÃO, ADMINISTRAÇÃO E FISCALIZAÇÃO		
II.1. Supervisão e Administração		
II.1.1.	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção II, pontos 1.6.1 e 3.2
II.1.2.	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção II, ponto 1.6.1
II.1.3.	Não aplicável	
II.1.4.	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção II, ponto 2.2, 3.1, 3.3.1, 3.3.2 e 4.2
II.1.5.	Adoptada	Parte I, Secção C, Subsecção III, ponto 1 e 2.2
II.1.6.	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção II, ponto 1.3
II.1.7.	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção II, ponto 1.3
II.1.8.	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção II, ponto 1.6.1
II.1.9.	Não aplicável	
II.1.10	Não aplicável	Parte I, Secção B, Subsecção II, ponto 1.6.1

PARTE II
AVALIAÇÃO DO GOVERNO SOCIETÁRIO

RECOMENDAÇÃO	STATUS RELATIVO À ADOPÇÃO	REMISSÃO PARA O TEXTO DO RGS
II. SUPERVISÃO, ADMINISTRAÇÃO E FISCALIZAÇÃO		
II.2. Fiscalização		
II.2.1.	Adoptada parcialmente	Parte I, Secção B, Subsecção III, ponto 1.1 e Parte II, ponto 2.1, al. a)
II.2.2.	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção III, ponto 3.1
II.2.3.	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção III, ponto 3.1
II.2.4.	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção III, ponto 3.1 e Secção C, Subsecção III, ponto 2.2
II.2.5.	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção III, ponto 3.1 e Secção C, Subsecção III, ponto 1
II.3. Fixação de Remunerações		
II.3.1.	Adoptada	Parte I, Secção D, Subsecção II. ponto 1
II.3.2.	Adoptada	Parte I, Secção D, Subsecção II, ponto 1
II.3.3.	Parcialmente adoptada	Parte I, Secção D, Subsecção III, ponto 1 e Parte II, ponto 2.1, al. b)
II.3.4.	Não aplicável	Parte I, Secção D, Subsecção VI
II.3.5.	Adoptada	Parte I, Secção D, Subsecção III, ponto 1
III. REMUNERAÇÕES		
III.1.	Adoptada	Parte I, Secção D, Subsecção III, ponto 1
III.2.	Adoptada	Parte I, Secção D, Subsecção III, ponto 1 e Subsecção IV, ponto 1
III.3.	Não adoptada	Parte I, Secção D, Subsecção III, ponto 1 e Parte II, ponto 2.1. al. c)
III.4.	Não adoptada	Parte I, Secção D, Subsecção III, ponto 1 e Parte II, ponto 2.1. al. d)
III.5.	Adoptada	Parte I, Secção D, Subsecção III, ponto 1
III.6.	Não aplicável	Parte I, Secção D, Subsecção III, ponto 1 e Subsecção VI
III.7.	Não aplicável	Parte I, Secção D, Subsecção III, ponto 1 e Subsecção VI
III.8.	Adoptada	Parte I, Secção D, Subsecção III, ponto 1, Subsecção IV, ponto 1 e Subsecção V, ponto
IV. AUDITORIA		
IV.1.	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção V, ponto 1
IV.2.	Parcialmente adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção III, ponto 3.1, Subsecção V, ponto 3 e Parte II, ponto 2.1, al. e)
IV.3.	Adoptada	Parte I, Secção B, Subsecção V, ponto 2
V. CONFLITOS DE INTERESSES E TRANSACÇÕES COM PARTES RELACIONADAS		
V.1.	Adoptada	Parte I, Secção E, Subsecção I, ponto 2
V.2.	Adoptada	Parte I, Secção E, Subsecção I, ponto 2
VI. INFORMAÇÃO		
VI.1.	Adoptada	Parte I, Secção C, Subsecção IV, ponto 3 e Subsecção V, ponto 1
VI.2.	Adoptada	Parte I, Secção C, Subsecção IV, ponto 1 e 3

À luz do texto recomendatório em causa, as seguintes recomendações, também referenciadas na tabela supra, não foram cumpridas na íntegra. Seguem-se as correspondentes explicações.

a) No que respeita à **recomendação II.2.1.** esclarece-se que a Comissão de Auditoria entendeu designar como seu Presidente o Administrador que exerceu essa função no mandato anterior, apesar do mesmo ter deixado de preencher o critério objectivo de independência previsto na alínea b) do n.º 5 do artigo 414.º do Código das Sociedades Comerciais, tendo em atenção o elevado grau de independência subjectiva evidenciado pelo Presidente desta Comissão no exercício das suas funções até à data. A Comissão de Auditoria entendeu, em benefício da própria Sociedade e dos seus accionistas manter o Presidente da Comissão de Auditoria.

b) Relativamente à alínea b) da **recomendação II.3.3.** esclarece-se que esta alínea foi introduzida pelo Código de Governo das Sociedades de 2013 publicado em momento posterior ao da elaboração da Declaração sobre Política de Remunerações dos Órgãos Sociais pela Comissão de Vencimentos, pelo que não foi possível contemplar esta matéria na referida declaração sobre Política de Remunerações apresentada à Assembleia Geral Anual de 2013 da Sociedade.

c) Quanto à **recomendação III.3.**, cabe explicar que a matéria relativa à remuneração dos Administradores, incluindo a fixação de limites máximos para todas as componentes da remuneração, se encontra na exclusiva disponibilidade da Comissão de Vencimentos, Órgão emanado da Assembleia Geral da Sociedade e independente do Conselho de Administração. Desta forma, o cabal cumprimento da recomendação em apreço é da exclusiva competência da Comissão de Vencimentos, tendo esta decidido não dar cumprimento ao recomendado, em virtude de entender que a forma como se encontra estruturada a remuneração de Administradores Executivos garante cabalmente o alinhamento dos interesses destes com os interesses da Sociedade no longo prazo.

d) Relativamente à **recomendação III.4.**, cumpre referir que a Política de Remuneração da Sociedade não prevê o deferimento do pagamento de toda ou de parte da componente variável da remuneração, acreditando a Comissão de Vencimentos ter encontrado, até ao momento, os mecanismos que permitem o alinhamento entre os interesses de Administradores Executivos e os interesses de longo prazo da Sociedade e dos accionistas, ao possibilitar o crescimento sustentado dos negócios desta e a correspondente criação de valor para aqueles.

e) No que respeita à **recomendação IV.2** cabe explicar que, em 2011, a Comissão de Auditoria estabeleceu as regras relativas à prestação de serviços de consultoria pelo Auditor Externo, tendo determinado: **i.** a possibilidade da contratação dos mesmos, desde que a independência do auditor seja assegurada; e **ii.** a obrigatoriedade da aprovação prévia pela Comissão, logo que o montante global acumulado deste tipo de serviços ultrapasse em determinado ano 10% dos honorários globais para os serviços de auditoria. A Comissão de Auditoria entende que a prestação de serviços diferentes dos de auditoria até ao referido montante de 10% não é susceptível de afectar a independência do auditor. Mais entende que esta solução é a mais adequada à plurilocalização geográfica do Grupo e às necessidades específicas das suas subsidiárias sediadas noutras jurisdições.

3. OUTRAS INFORMAÇÕES

Não existem outros elementos ou informações adicionais que sejam relevantes para a compreensão do modelo e das práticas de governo adoptadas.

RESPONSABILIDADE CORPORATIVA NA CRIAÇÃO DE VALOR

5

5

RESPONSABILIDADE CORPORATIVA NA CRIAÇÃO DE VALOR

A Nossa Abordagem 204
Envolvimento com os Stakeholders 206
Highlights 2013 210
Promover a Saúde pela Alimentação 211
Respeitar o Ambiente 216
Comprar com Responsabilidade 224
Apoiar as Comunidades Envolventes 229
Ser um Empregador de Referência 232
Compromissos para 2012-2014 238
Os Princípios Global Compact 240

Inovámos no mercado de trabalho

O "International Management Trainee Programme" atrai os melhores talentos recém-licenciados para uma experiência profissional internacional, nos países onde operamos, como são os casos de Inigo Sanchez, Julita Goluch e Anna Bartuś .

Apoio a Famílias Numerosas

Formação e Apoio

Formação a centenas de desempregados consoante as necessidades das operações.

Apoios a famílias numerosas: oferta de manuais escolares a famílias com baixos rendimentos e descontos em material escolar.

Oferta de Kits bebé

Oferta de Kits bebé a todos os colaboradores que tenham sido pais ou mães.

3 Milhões de euros investidos

No Fundo de Emergência Social

Foram investidos mais de três milhões de euros desde 2011 no Fundo de Emergência Social. Concebido com a finalidade de apoiar os colaboradores do Grupo em Portugal em situação de grande necessidade, concretizando o auxílio nas áreas alimentar, de saúde, de educação, jurídica e de aconselhamento e formação financeira.

Ser um Empregador de Referência

Biedronka

Univ. de Aveiro

O Grupo Jerónimo Martins redesenhou o programa curricular da licenciatura em Gestão Comercial da Universidade de Aveiro para melhor responder às necessidades do mercado de trabalho.

Licenciatura em Gestão Comercial

1. A NOSSA ABORDAGEM

A posição de liderança que ocupa no sector da Distribuição Alimentar, em Portugal e na Polónia, também representa uma responsabilidade acrescida.

O Grupo Jerónimo Martins desempenha um papel activo no desenvolvimento económico e social das comunidades onde se insere, procurando criar valor de forma sustentável e respeitando a qualidade de vida das gerações presentes e futuras, ao mesmo tempo que visa mitigar, tanto quanto possível, o seu impacto sobre os ecossistemas.

A história de mais de dois séculos do Grupo demonstra a visão de médio e longo prazo que incorpora na gestão das suas actividades, ao longo de toda a cadeia de valor. Jerónimo Martins procura gerir de forma equilibrada a relação entre a necessária prosperidade económica e o contributo activo para o desenvolvimento socioeconómico e a preservação ambiental nas regiões onde desenvolve os seus negócios.

A posição de liderança que ocupa no sector da Distribuição Alimentar, em Portugal e na Polónia, também representa uma responsabilidade acrescida. O Grupo encara, no entanto, esta responsabilidade como um dos pilares da competitividade empresarial.

A Responsabilidade Corporativa do Grupo Jerónimo Martins concretiza-se, entre outros factores, na capacidade de inovar e de repensar os negócios de acordo com as expectativas e necessidades dos *stakeholders*, integrando os valores da responsabilidade e assegurando, desta forma, a sustentabilidade das actividades desenvolvidas. O desenvolvimento da sua actividade assenta em cinco eixos transversais à cultura das Companhias:

I - PROMOVER A SAÚDE PELA ALIMENTAÇÃO

A promoção da saúde pela alimentação materializa-se em duas estratégias de actuação, comuns aos países onde operamos: **i.** Promover a qualidade e a diversidade dos produtos alimentares que comercializamos; e, **ii.** Promover a segurança alimentar no sentido mais lato, abrangendo a disponibilidade, acessibilidade e sustentabilidade dos produtos comercializados.

II - RESPEITAR O AMBIENTE

Pretendemos ligar eficazmente a oferta e a procura, de modo a promover práticas mais sustentáveis de produção e de consumo. Neste âmbito, o Grupo e as suas Companhias têm levado a cabo diversas iniciativas que incidiram em três áreas prioritárias: alterações climáticas, biodiversidade e gestão de resíduos.

III - COMPRAR COM RESPONSABILIDADE

O Grupo procura incorporar preocupações éticas, sociais e ambientais nas cadeias de abastecimento, desenvolvendo relacionamentos comerciais duradouros, procurando praticar preços justos e apoiando activamente a produção nacional nos países onde opera.

IV - APOIAR AS COMUNIDADES ENVOLVENTES

Por tradição e por sentido de missão, o Grupo Jerónimo Martins mantém-se profundamente envolvido com as comunidades onde está presente, apoiando, institucionalmente e através das suas Companhias, causas e instituições que prestam assistência aos grupos mais frágeis da sociedade: crianças e jovens, e idosos.

V - SER UM EMPREGADOR DE REFERÊNCIA

Através da criação de emprego, pretendemos estimular o desenvolvimento económico nos mercados onde actuamos, promovendo simultaneamente políticas salariais equilibradas e um ambiente de trabalho estimulante e positivo, num compromisso firme com os colaboradores.

As linhas transversais, orientadoras da actuação do Grupo em matéria de ética e de Responsabilidade Corporativa encontram-se reunidas no Código de Conduta Jerónimo Martins, disponível para consulta em:
http://www.jeronimomartins.pt/media/431760/codigo-de-conduta.pdf

No sentido de assegurar o cumprimento, divulgação e reforço dos princípios incluídos no Código de Conduta, o Grupo conta com a Comissão de Ética que acompanha a observância dos princípios inscritos neste documento em todas as Companhias do Grupo.

A Comissão de Governo da Sociedade e de Responsabilidade Corporativa (CGSRC), responsável pela orientação estratégica no domínio da Responsabilidade Corporativa, é um órgão independente que colabora com o Conselho de Administração. Esta Comissão acompanha e supervisiona, de modo permanente, as matérias relativas ao Governo Societário, Responsabilidade Social, Ambiente e Ética, bem como aos sistemas de avaliação e resolução de conflitos de interesses.

Modelo de Negócio e Relação com o Desenvolvimento Sustentável	
Sector primário	Exploração sustentável de recursos naturais agrícolas e marinhos; protecção da biodiversidade
Sector secundário	Qualidade e inovação no desenvolvimento de produtos Marca Própria
	Redução de material de *packaging*
Fornecedores	Apoio à produção nacional
	Relações duradouras de parceria que visem assegurar um contexto de estabilidade e confiança
	Medidas de apoio às pequenas e médias empresas
Logística	Eficiência; redução de emissões
Operações	Mão-de-obra intensiva; segurança e higiene no trabalho
	Avaliação regular de oportunidades de desenvolvimento profissional e progressão na carreira
	Formação para colaboradores
	Apoio social aos colaboradores e às suas famílias
Cliente	Saúde pública e perfil nutricional de produtos que desenvolvemos/comercializamos
	Qualidade e Segurança Alimentar
	Promoção de consumo responsável (ex. produtos frescos, produzidos localmente ou soluções de conveniência nutricionalmente equilibradas)
Pós-consumo	Redução de volume de resíduos gerados; deposição de resíduos de forma adequada

Organizações a que pertencemos

O Grupo Jerónimo Martins integra diversas organizações e iniciativas nacionais e internacionais na área da Responsabilidade Corporativa tais como:

- Global Compact – o Grupo Jerónimo Martins subscreve os 10 princípios de sustentabilidade empresarial definidos pelas Nações Unidas;
- Conselho Empresarial para o Desenvolvimento Sustentável Portugal;
- GRACE RSE – Grupo de Reflexão e Apoio à Cidadania Empresarial;
- Consumer Goods Forum;
- Global Food Safety Initiative;
- Global Social Compliance Programme;
- London Benchmarking Group.

2. ENVOLVIMENTO COM OS *STAKEHOLDERS*

O Grupo Jerónimo Martins guia-se pelos princípios de dependência, influência e responsabilidade

A criação de valor só é possível através de uma rede de relações com públicos estratégicos (*stakeholders*), assente no rigor e na confiança.

O Grupo Jerónimo Martins guia-se pelos princípios de dependência, influência e responsabilidade em termos legais, financeiros e operacionais, para definir aqueles que considera ser os seus *stakeholders*-chave:

- Clientes e Consumidores*;
- Accionistas e Potenciais Investidores *;
- Colaboradores;
- Fornecedores, Parceiros de Negócio e Prestadores de Serviços*;
- Organismos Oficiais, Entidades de Supervisão e Autarquias Locais;
- Jornalistas*;
- ONG's e Associações.

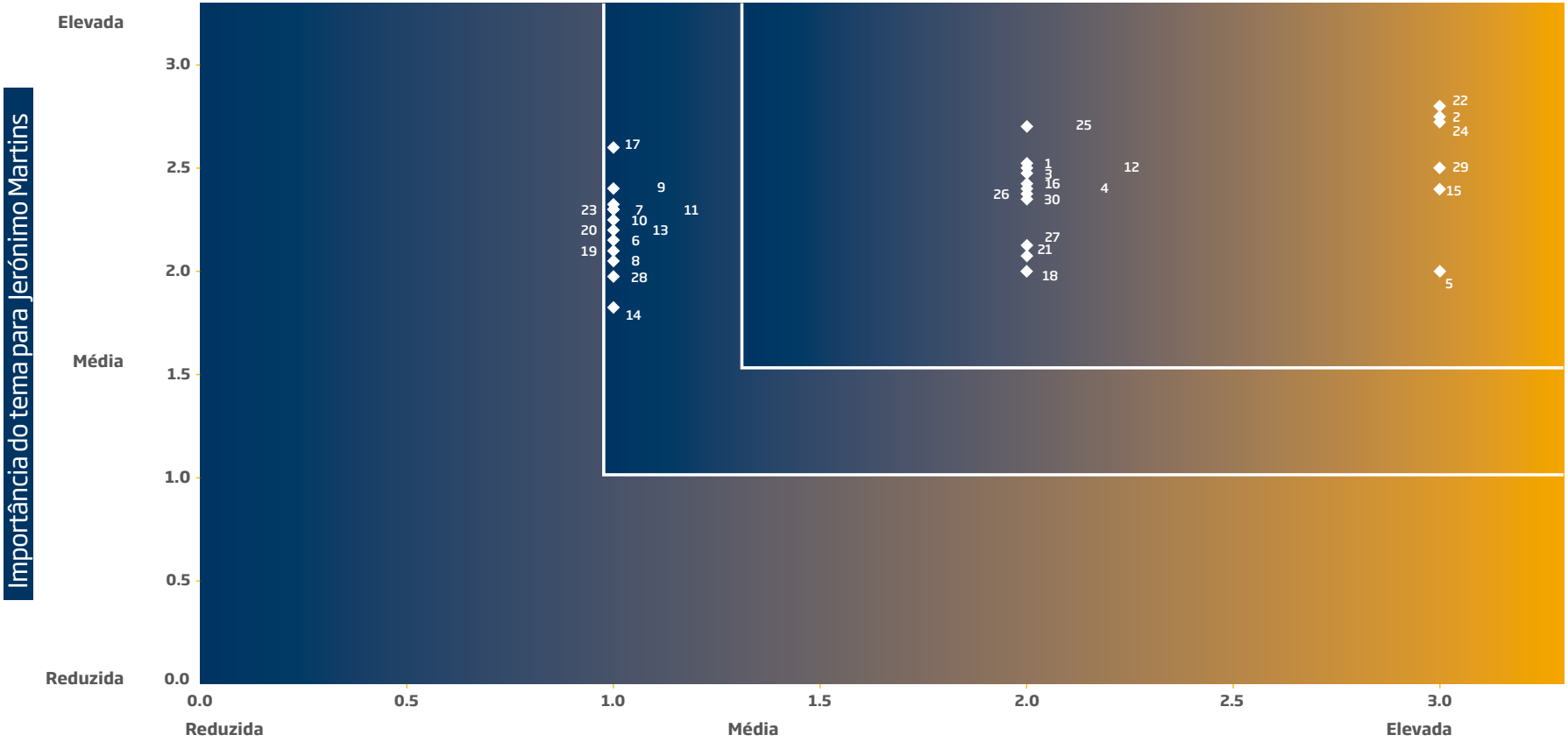
Em 2013, foi realizada uma auscultação aos *stakeholders* do Grupo Jerónimo Martins assinalados com um *, em Portugal e na Polónia, desenvolvida, entre outros, com o objectivo de serem analisadas as expectativas das partes interessadas em matéria de sustentabilidade. A auscultação foi efectuada com o apoio da consultora PricewaterhouseCoopers e das empresas especializadas em estudos de mercado GfK e Millward Brown. Realizaram-se mais de 9.200 entrevistas – telefónicas, presenciais e via plataforma electrónica – cujos resultados permitiram ao Grupo ter uma visibilidade mais aprofundada sobre as preocupações dos seus *stakeholders* no que diz respeito às diversas dimensões da actuação de Jerónimo Martins: económica, ambiental, social e de qualidade.

A auscultação foi completada com um questionário interno, dirigido aos *managers* ligados a várias áreas de sustentabilidade, desenvolvido com o objectivo de identificar a materialidade desta temática para o Grupo.

A cruzar informação resultante destes estudos, foi definida uma matriz de materialidade de temas de sustentabilidade.

JERÓNIMO MARTINS

Jerónimo Martins - Matriz de Materialidade 2013



Importância do tema para os *stakeholders* de Jerónimo Martins

1. Modelo de Governo
2. Ética e transparência nas relações internas e externas
3. Gestão de Risco
4. Envolvimento com *stakeholders*
5. Criação de emprego
6. Embalagens sustentáveis
7. Eficiência energética
8. Alterações climáticas
9. Gestão de resíduos
10. Uso eficiente da água
11. *Sourcing* responsável; protecção da biodiversidade
12. Logística sustentável
13. Sistemas de gestão ambiental
14. Bem-estar animal
15. Apoio a fornecedores locais (nacionais)
16. Crescimento profissional com base na meritocracia
17. Saúde e segurança no trabalho
18. Apoio aos colaboradores e às suas famílias
19. Equilíbrio vida profissional/vida pessoal
20. Apoio às comunidades locais
21. Promoção de estilos de vida saudáveis
22. Produtos a preços acessíveis
23. *Marketing* responsável
24. Qualidade dos produtos
25. Selecção e qualificação de fornecedores
26. Aquisição de produtos a fornecedores locais
27. Produtos sustentáveis
28. Organismos Geneticamente Modificados
29. Serviço ao cliente
30. Inovação nos produtos e serviços

2. ENVOLVIMENTO COM OS *STAKEHOLDERS*

SAC do Pingo Doce e certificação da Associação Portuguesa de Contact Centers

O Pingo Doce foi a primeira empresa de Distribuição a obter o Selo de Qualidade da Associação Portuguesa de Contact Centers (APCC), um instrumento de diferenciação e promoção da qualidade nos serviços de *Contact Centers* em Portugal. No âmbito da certificação da APCC são verificados os seis pilares considerados prioritários para a qualidade do serviço prestado: perfil corporativo, organização e processos, processos de melhoria contínua, nível de *performance*, Recursos Humanos e Tecnologia. Este selo reconhece a qualidade, rigor e empenho do trabalho realizado pelos colaboradores do SAC.

Certificação do Serviço de Apoio ao Cliente do Pingo Doce

Selo de Qualidade apcc

Neste contexto, o binómio de temas "Produtos a preços acessíveis" e "Qualidade de produtos" foi considerado o mais relevante, na perspectiva do Grupo e dos nossos *stakeholders*. O estudo evidenciou também a igual importância da "Ética e transparência nas relações internas e externas". Muito elevada materialidade assumiram igualmente o "Apoio a fornecedores nacionais" e a "Criação de emprego".

Para além da auscultação, a ser realizada periodicamente, existem canais de comunicação contínua que permitem igualmente obter *inputs* de todos os grupos de *stakeholders* que se apresentam de seguida.

CLIENTES E CONSUMIDORES

Os primeiros pontos de contacto com os clientes e consumidores são os Serviços de Apoio ao Cliente do Pingo Doce e da Biedronka, responsáveis, por excelência, pelo esclarecimento de dúvidas e resolução de assuntos operacionais.

Na perspectiva do Grupo Jerónimo Martins, o papel dos Serviços de Apoio ao Cliente (SAC) assenta num contributo positivo para a construção de conhecimento sobre o mercado e o consumidor, bem como no facto de ser um factor dinamizador – através do serviço de excelência – da imagem das nossas insígnias.

Estes serviços de atendimento estão disponíveis 24 horas por dia, 365 dias por ano, via telefone, *e-mail* ou carta para prestarem apoio imediato aos clientes. Em Portugal, o SAC é gerido directamente pela insígnia Pingo Doce, enquanto o mesmo serviço, na Polónia, é prestado em regime de *outsourcing*, embora com uma supervisão próxima e permanente por parte do Grupo.

Interior de loja Pingo Doce

Em 2013, a eficácia destes serviços medida como o rácio entre as ligações recebidas e as atendidas pelas insígnias Pingo Doce e Biedronka situou-se nos 96% e nos 94% respectivamente.

Adicionalmente, em Portugal, existe um canal institucional de comunicação com clientes e consumidores, com um estatuto de imparcialidade, isenção, independência e confidencialidade e com reporte directo à Administração do Grupo Jerónimo Martins – a Provedoria do Cliente.

A Provedoria do Cliente zela pelos direitos dos clientes e promove compromissos que conjugam os seus interesses com as prioridades estratégicas do Grupo, bem como a cultura do cliente dentro da organização.

É, por isso, o meio adequado para a resolução de situações complexas e estruturantes relativamente à gestão da relação com clientes e consumidores. A relevância e a recorrência das situações reportadas determinam a sua instância de actuação.

Caso a ocorrência seja considerada fora do âmbito deste canal, o processo é prontamente redireccionado para a área competente, que fica responsável pela sua resolução. Em 2013, cerca de 86% das ocorrências reportadas foram classificadas como estando dentro do âmbito da Provedoria. No entanto, destas, 26%, pela sua natureza operacional, foram encaminhadas para o SAC que deve, em primeira instância, proceder ao seu tratamento.

A Provedoria do Cliente também assume um papel proactivo para o negócio, identificando situações de risco e potenciais oportunidades de melhoria operacional, monitorizando os compromissos e promovendo o debate interno sobre os direitos e as expectativas dos Clientes.

No desempenho da sua missão de transformar as reclamações e sugestões em oportunidades de melhoria, a Provedoria do Cliente, em 2013, registou 3.059 novas ocorrências, a que se juntaram as 231 ocorrências que haviam transitado de 2012, perfazendo um total de

3.290 ocorrências geridas. Do total, 29% foram classificadas como tendo severidade crítica[1], 26% – elevada[2], 45% – normal que, na sua maioria, foram reencaminhadas para o Serviço de Apoio ao Cliente. No total, em 2013, a Provedoria encerrou 3.210 ocorrências.

No contexto de relacionamento com os seus Clientes, destaca-se os elevados índices de satisfação registados pelo Pingo Doce e pela Biedronka:

Insígnia	NPS *Net Promoter Score**	Posição no ranking de proximidade à loja ideal
Biedronka	+47	1.ª
Pingo Doce	+37	1.ª

(*) Net Promoter Score = % dos Clientes que recomendariam a marca - % dos Clientes que não recomendariam a marca.

COLABORADORES

A solidez e coesão da cultura organizacional do Grupo Jerónimo Martins estão, em grande parte, assentes no diálogo diário entre os colaboradores através das ferramentas desenvolvidas à luz das estratégias, políticas e procedimentos da área de Recursos Humanos.

Em Portugal e na Polónia, são disponibilizados serviços de atendimento aos colaboradores que garantem confidencialidade e credibilidade no tratamento das ocorrências reportadas. Dúvidas laborais, pedidos de esclarecimento e de apoio social podem ser remetidos através de correio electrónico, endereço postal ou telefone.

Em 2013, foram realizados 3.355 contactos em Portugal e 3.530 na Polónia, o que resultou num total de 6.885 procedimentos iniciados. A percentagem de procedimentos concluídos foi de 99,6% em Portugal e 97% na Polónia.

COMISSÃO DE ÉTICA

A Comissão de Ética é um órgão que, por excelência, assegura o cumprimento do Código de Conduta em todas as Companhias do Grupo.

No desempenho das suas atribuições, estabeleceu canais de comunicação de irregularidades com os destinatários do Código de Conduta – através de carta e de correio electrónico – recolhendo informações que lhe sejam dirigidas por colaboradores, clientes ou parceiros de negócio a este propósito. Depois de analisados os processos, pode dirigir à Administração, através da CGSRC, recomendações de adopção de medidas que considere convenientes.

[1] Ocorrências classificadas com o nível de severidade crítica incluem situações que podem colocar em causa a percepção da marca ou de valores pelos quais o Grupo Jerónimo Martins se rege e/ou graves deficiências nos padrões de comportamento dos colaboradores.
[2] Ocorrências classificadas com o nível de severidade elevada incluem não conformidades recorrentes face aos padrões da insígnia, críticas relativamente às práticas e às decisões de gestão e pedidos de esclarecimento sobre questões públicas.

Para consultar o Código de Conduta, visite:
http://www.jeronimomartins.pt/media/431760/codigo-de-conduta.pdf

Para mais informação sobre a Comissão de Ética, consulte:
http://www.jeronimomartins.pt/investidor/governo-da-sociedade/comissoes--especializadas/comissao-de-etica.aspx

Para mais informação sobre a Comissão de Governo da Sociedade e de Responsabilidade Corporativa, consulte:
http://www.jeronimomartins.pt/investidor/governo-da-sociedade/comissoes-especializadas/comissao-de-responsabilidade-corporativa.aspx

Interior de loja Biedronka

3.
***HIGHLIGHTS* 2013**

Mais de 9.200 entrevistas a consumidores, fornecedores, analistas de riscos económicos, sociais e ambientais e jornalistas

O ano de 2013 ficou marcado pela realização, em Portugal e na Polónia, de mais de 9.200 entrevistas a consumidores, fornecedores, analistas de riscos económicos, sociais e ambientais e jornalistas.

PROMOVER A SAÚDE PELA ALIMENTAÇÃO

- Aposta na inovação, concretizada através de lançamento de mais de 40 produtos das marcas exclusivas da Biedronka e 14 produtos da Marca Pingo Doce com potenciais benefícios para a saúde e/ou destinados para consumidores com necessidades alimentares específicas;
- Aposta em produtos elaborados com ingredientes naturais, sem adição de corantes, conservantes ou intensificadores de sabor (ex. refeições prontas *Domowy Obiadek* ou sopas instantâneas *Goraca Chwila*);
- Reformulações nutricionais de produtos de Marca Própria com o objectivo de reduzir os teores de açúcar, sal e gordura. No total, em Portugal e na Polónia foram removidas, em 2013, 161 toneladas de açúcar, cinco toneladas de sal e cerca de três toneladas de gordura;
- Na Polónia, realização de uma campanha de sensibilização relativamente à importância de uma leitura correcta da rotulagem de produtos alimentares, envolvendo um total de 12 mil clientes.

RESPEITAR O AMBIENTE

- Revisão da Política Ambiental do Grupo, dando relevância ao desempenho dos agentes da cadeia de abastecimento (disponível para consulta em http://www.jeronimomartins.pt/responsabilidade/respeitar-o-ambiente/politica-ambiental.aspx);
- Lançamento, no Pingo Doce, de dois novos tipos de ecopontos. Um destinado a recolher cápsulas de café; outro para tampas e rolhas plásticas e tampas metálicas. A valorização destes componentes reverteu integralmente para instituições de solidariedade social;
- Poupança de 5,4 milhões de folhas de papel, devido à desmaterialização de processos operacionais;
- Desenvolvimento de um projecto de agricultura sustentável, em parceria com especialistas da área, no sentido de combater a perda da biodiversidade em resultado das actividades agrícolas;
- Apoio ao projecto *Green Heart of Cork*, da WWF, que visa a conservação do sobreiro e protecção da biodiversidade.

COMPRAR COM RESPONSABILIDADE

- Manutenção da política de preferência, em igualdade de circunstâncias e sempre que possível, pela aquisição de produtos a fornecedores locais – até 95% dos produtos comercializados nas nossas lojas foram adquiridos a fornecedores nacionais;
- Partilha de *know-how* com os parceiros comerciais mais relevantes na área dos produtos frescos no âmbito de uma conferência organizada, na Polónia, pelo Grupo dedicada à temática da agricultura sustentável;
- Num esforço de melhoria contínua da sustentabilidade dos produtos comercializados, a Biedronka lançou, em 2013, produtos certificados com o selo do *Marine Stewardship Council*: salmão selvagem congelado (duas referências) e bacalhau.

APOIO ÀS COMUNIDADES ENVOLVENTES

- O valor de apoios foi de 13,4 milhões de euros, representando um aumento de 20% quando comparado a 2012. Destaque para o apoio dado pelo Pingo Doce, que totalizou 11,8 milhões de euros, mais 30% do que em 2012;
- Na Colômbia, a Ara co-desenhou, em conjunto com o Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, uma forma de associação ao programa "Madres Comunitarias", oferecendo, de forma regular, cabazes alimentares com produtos complementares aos disponibilizados pelo Governo Colombiano por forma a colmatar necessidades de nutrientes específicos para garantir uma melhor nutrição das crianças acolhidas. No final de 2013, os produtos oferecidos pela Ara estavam já a apoiar cerca de 1.000 crianças de estratos sociais carenciados;
- Recolha de mais de duas mil toneladas de alimentos pelo Grupo entregues a instituições de combate à fome;
- Dinamização de acções, na Polónia, de combate à marginalização social dos idosos, e promoção cultural.

SER UM EMPREGADOR DE REFERÊNCIA

- Criação de 8.256 postos de trabalho no universo do Grupo, representando um crescimento líquido de 12% face ao ano de 2012;

- Participação de mais de 10 mil colaboradores, dos três países nos quais temos operações, no questionário de diagnóstico organizacional "Organizational Health Index Survey", com o objectivo de aferir a Saúde Organizacional do Grupo e a sua Cultura, Liderança e Valores;

- Desenvolvimento de uma Política de Recompensa Total (*Total Reward Policy*), transversal ao Grupo;

- Em Portugal, investimento de 900 mil euros no Fundo de Emergência Social, 850 mil euros no programa SOS Dentista, 820 mil euros nos Campos de Férias para filhos dos colaboradores do Grupo e 150 mil euros nas Bolsas de Estudo para os colaboradores e os filhos deles;

- O Fundo de Emergência Social recebeu um Ruban d'Honneur dos European Business Awards, premiando o carácter de cidadania empresarial do Grupo.

- Na Polónia, desenvolvimento de uma campanha de comunicação interna intitulada "Szacunek" (Respeito), assente em 10 princípios que fundamentam uma conduta responsável e que conduzem a um ambiente de trabalho produtivo e saudável.

Campanha "Leia os Rótulos", na Polónia

4. PROMOVER A SAÚDE PELA ALIMENTAÇÃO

Pastel de nata sem glúten

4.1. INTRODUÇÃO

Entendemos que uma postura empresarial responsável é aquela que evidencia a capacidade de leitura e compreensão dos desafios de sustentabilidade que se colocam ao sector em que se opera, bem como de adaptação das estratégias e práticas com vista à maximização, tanto quanto possível, do valor criado para as partes envolvidas.

Enquanto empresa especialista na área da alimentação entendemos ser determinante contribuir para um bom estado da saúde pública através de produtos de qualidade, seguros e nutricionalmente equilibrados, promovendo ao mesmo tempo hábitos alimentares saudáveis. O nosso compromisso de Promover a Saúde pela Alimentação advém do nosso reconhecimento do papel que a alimentação pode desempenhar na prevenção de doenças como a diabetes, a osteoporose e as doenças cardiovasculares e, consequentemente, na promoção da qualidade de vida.

Esta orientação estratégica reflecte também a atenção do Grupo a tendências de consumo como a procura de soluções alimentares de conveniência com um perfil nutricional equilibrado ou desenvolvidas para satisfazer necessidades dietéticas específicas.

Adicionalmente, as actividades desenvolvidas nas áreas da Qualidade e Segurança Alimentar pretendem assegurar uma rápida resposta às necessidades actuais dos clientes e antecipar as suas exigências futuras.

O compromisso de Promover a Saúde Pela Alimentação concretiza-se através de duas linhas de actuação transversais aos países onde operamos: **i.** promover a qualidade e a diversidade da alimentação; e **ii.** promover a segurança alimentar.

4.2. QUALIDADE E DIVERSIDADE

A promoção de estilos de vida mais saudáveis, através do consumo de produtos alimentares com perfis nutricionais equilibrados e a preços acessíveis, a par do enfoque na qualidade e na adequação das quantidades consumidas, constituem as principais linhas orientadoras das nossas Companhias em Portugal, na Polónia e na Colômbia.

O desenvolvimento dos produtos de Marca Própria enquadra-se na Política Nutricional do Grupo Jerónimo Martins, revista em 2010 de acordo com o documento *Guidelines for Europe* da Organização Mundial de Saúde. Esta política assenta em seis pilares, comuns a todas as Companhias do Grupo:

- Perfil nutricional;
- Ingredientes;
- Rotulagem;
- Tamanho das porções;
- Melhoria contínua;
- Comunicação.

4. PROMOVER A SAÚDE PELA ALIMENTAÇÃO

Milk Start

Em 2013, a gama *Milk Start*, disponível nas nossas lojas na Polónia, foi alargada com o lançamento de uma nova referência de farinha láctea com sabor a morango.

As farinhas lácteas *Milk Start* são enriquecidas com vitaminas e minerais (que satisfazem até 25% das necessidades diárias de crianças em idade escolar), seleccionados pelos especialistas do *Instytut Matki i Dziecka* (Instituto da Mãe e Criança). Constituem uma refeição equilibrada e podem ser tomadas como reforço, de manhã ou ao lanche.

O projecto *Milk Start* foi desenvolvido como resposta ao problema de subnutrição da população infantil polaca[3], no âmbito de uma parceria estratégica entre empresas produtoras do sector agro-alimentar e o Instituto da Mãe e Criança. Os produtos desta gama são vendidos a um preço muito acessível para o consumidor polaco, sem qualquer lucro para a Biedronka. Entre os anos 2012 e 2013 registaram-se vendas de, em média, dois milhões de unidades desta gama comercializados por mês.

Adicionalmente, em 2013, no âmbito da *Parceria para Saúde*, foi realizada junto das escolas polacas a 3.ª edição da campanha de sensibilização "Pequeno-Almoço Dá Força", chamando a atenção para a importância de uma dieta equilibrada e de bons hábitos alimentares.

[3] Estima-se que cerca de 7,4% da população infantil polaca, com idades entre os 7 e 12 anos são subnutridas (fonte: Millward Brown 2013).

No contexto do perfil nutricional dos nossos produtos, damos especial atenção ao sal, à gordura (saturada e aos ácidos gordos *trans*), ao açúcar, aos aditivos e ao enriquecimento de micronutrientes.

4.2.1. LANÇAMENTOS

Em 2013, na Polónia, além de produtos básicos, essenciais para uma alimentação saudável, foram lançadas cerca de 40 referências com potenciais benefícios para a saúde e/ou destinados a necessidades alimentares específicas.

Neste âmbito, destacam-se lançamentos nas gamas de produtos funcionais, tais como:

- Infusões *Vitalsss*: "Controlo de peso" com extractos das plantas Pu-Erh, Yerba Mate e *Garcinia Cambogia*, "Energia" com extractos das nozes Kola, do Hibiscos e de Yerba Mate, e "Digestiva" com extractos de hortelã, cominho e gengibre;
- Suplementos *Vitalsss*, com extractos de plantas e com vitaminas e sais minerais;
- Bebidas *Vitanella*, com teor de açúcar reduzido devido a uma substituição parcial de sacarose por extractos vegetais de *stevia*, com adição de fruta e de seis vitaminas e selénio;
- Iogurtes *Aktiplus* com propriedades probióticas devido à presença de bactérias *Bifidobacterium lactis* na sua composição.

Merecem também referência os produtos, lançados em 2013 que, pelas suas características, são menos processados e não incorporam quaisquer aditivos sintéticos:

- Azeite não filtrado *Luximo*;
- Filetes de salmão selvagem *Zlota Rybka*;
- Filetes de frango *Nasze smaki*;
- Lombo e fiambre fatiados de frango *Kraina Wedlin*.

Em Portugal, lançaram-se 14 referências da gama Pura Vida, entre as quais se realçam:

- Pastéis de nata sem glúten – um produto inovador que, não tendo na sua composição cereais com glúten, mantem o sabor original deste doce tradicional português;
- Biscoitos integrais com sementes de *chia*, preparados com óleo de girassol, cujo perfil nutricional é semelhante ao do azeite, e que apresentam baixos níveis de açúcares e elevado teor de fibra, cálcio e ómega 3;
- Mini tortitas de milho sem glúten e sem açúcar adicionado, com baixo teor de gordura e com fibra, disponíveis em cómodas saquetas.

Adicionalmente, na categoria de Padaria da Biedronka, aumentou-se o teor de farinha integral na composição de alguns produtos. Também na Padaria, no Pingo Doce, foram lançadas três referências de bolos sem açúcar, destinados a consumidores com necessidades alimentares específicas, bem como *dawnuts* com teor de gordura reduzido.

4.2.2. REFORMULAÇÕES

No âmbito das reformulações dos produtos de Marca Própria, a prioridade recai sobre referências que podem ser percepcionadas como benéficas para a saúde, que são mais consumidas por públicos infantis, bem como sobre produtos de grande consumo.

Bebida *Aktiplus*

Em 2013, seguindo as linhas orientadoras da Política Nutricional do Grupo Jerónimo Martins, foi possível retirar do mercado:

- Cerca de três toneladas de gorduras (das quais mais de metade eram saturadas);
- Cerca de cinco toneladas de sal;
- Cerca de 161 toneladas de açúcar.

Na Polónia, as reformulações realizadas em 2013 tiveram como objectivo diminuir os teores de sal e de açúcar e também remover ingredientes considerados supérfluos pelos consumidores neste país: intensificadores de sabor e outros aditivos de origem sintética.

Neste contexto, destaca-se a reformulação de três referências de cereais infantis, que resultou na diminuição de açúcar em 25%. Na gama de refeições prontas *Domowy Obiadek*, eliminaram-se intensificadores de sabor e reduziu-se o teor de sal em até 63%. Foram eliminados igualmente intensificadores de sabor em sete referências das sopas instantâneas *Goraca Chwila* e na gama das carnes enlatadas e de fiambre branco *Swojska Chata*.

Em Portugal, merecem destaque a reformulação do *Pão de Forma Brioche Pingo Doce* que consistiu na redução em cerca de 70% do teor de gordura saturada e na eliminação do óleo de palma da sua composição, bem como dos cereais infantis *Chocolocos* que sofreram uma redução do teor de açúcar de cerca de 10%. Neste âmbito, realça-se também a remoção do intensificador de sabor dos *Cannellones Bolonhesa Pingo Doce*. Adicionalmente, na categoria de Padaria (fresca), prosseguiu-se à reformulação de pão produzido na Fábrica de Massa Fresca no sentido de reduzir o teor de sal, resultando na retirada de cerca de 92 toneladas de sal do mercado.

4.2.3. PROMOÇÃO DE ESCOLHAS MAIS SAUDÁVEIS

Considerando que um factor muito relevante de diferenciação das insígnias do Grupo Jerónimo Martins resulta da confiança que os consumidores depositam na qualidade dos produtos das suas Marcas Próprias e do papel pedagógico que estas desempenham na promoção da saúde pela alimentação, as Companhias estão comprometidas em promover decisões de compra mais informadas através de um envolvimento proactivo com os consumidores.

Em Portugal e na Polónia, o Grupo mantém o compromisso de informar os consumidores, de forma clara e concisa, sobre a composição nutricional dos produtos das Marcas Próprias, continuando a apresentar, sempre que possível, tabelas nutricionais completas com valores por 100 gramas e por dose.

Em Portugal, a sinalética na parte da frente da embalagem reforça a visibilidade da informação e permite uma interpretação mais rápida e intuitiva da composição dos produtos quanto à percentagem de calorias, de gordura, de gordura saturada, de açúcar, de sal ou de fibra tendo por base os Valores Diários de Referência (VDR) – para adultos ou para crianças, consoante o produto.

No seu esforço de promover padrões alimentares saudáveis, o Pingo Doce tem seguido, nos últimos anos, os princípios da Dieta Mediterrânica como referência. Esta dieta foi reconhecida, em 2013, como Património Imaterial da Humanidade pela UNESCO.

A revista bimestral "Sabe Bem", dirigida aos clientes do Pingo Doce, dá relevância a esta dieta, disponibilizando artigos informativos e receitas que privilegiam a utilização de ingredientes típicos deste padrão.

Numa perspectiva de envolvimento dos próprios colaboradores do Grupo, a revista interna "A Nossa Gente" também incluiu em todas as suas edições artigos alusivos à Dieta Mediterrânica.

Na Polónia, a parceria que a Biedronka mantém com o *Instytut Żywności i Żywienia* (Instituto de Alimentação e Nutrição) para o estudo regular das necessidades alimentares da sociedade do país reveste-se de particular importância para a sensibilização dos consumidores para o papel da alimentação na saúde.

Em 2013, no âmbito desta parceria e com o apoio da *Polskie Towarzystwo Dietetyki* (Associação Polaca de Nutricionistas), foi realizada uma campanha de sensibilização relativamente à importância de uma leitura correcta da rotulagem dos produtos alimentares. A acção, que abrangeu cerca de 100 lojas da Biedronka, foi acompanhada por consultas de nutrição gratuitas e distribuição de materiais informativos.

Paralelamente, foram publicados cerca de sete artigos na revista semanal *Kropka TV* (com a tiragem de cerca de 300 mil exemplares), nos folhetos temáticos semanais, no sítio de internet da Biedronka, bem como nas páginas do diário nacional *Fakt*, com sugestões de especialistas de nutrição.

4.2.4. PARCERIAS

Promovendo um espírito de partilha de conhecimento sobre alimentação, nutrição e saúde, o Grupo, através das suas Companhias, tem-se envolvido activamente com outras entidades e instituições da sociedade na procura de posições comuns no combate a hábitos alimentares que se traduzem num risco aumentado de doenças cardiovasculares, diabetes ou outros problemas de saúde relacionados com a dieta, e na divulgação de produtos para pessoas com necessidades alimentares especiais.

Em Portugal e na Polónia prosseguiram, em 2013, as parcerias anteriormente estabelecidas entre as Companhias do Grupo e diversas instituições, tais como:

- A Associação Portuguesa de Celíacos e o Pingo Doce, com o objectivo de facilitar a decisão de compra às pessoas intolerantes ao glúten;
- A Fundação Portuguesa de Cardiologia, que manteve, em Portugal, as recomendações aos produtos de Charcutaria do Pingo Doce, com a aplicação do símbolo "Escolha Saudável";
- O Instituto de Alimentação e Nutrição polaco, para partilha de conhecimentos e realização, num esforço conjunto com a Biedronka, de acções de sensibilização da sociedade deste país;

Para um Crescimento Saudável

Conscientes de que uma alimentação equilibrada, rica em vitaminas e sais minerais, é fundamental na infância – etapa de formação da estrutura óssea e das funções do organismo – o Grupo Jerónimo Martins tem-se empenhado em tornar os produtos infantis ainda mais saudáveis, minimizando os teores de açúcares e acrescentando vitaminas essenciais para o seu crescimento, como as B_6, B_{12} e D, entre outras.

Em Portugal, lançou-se, em 2013, o sumo *Fruta e Vitaminas*, de pêssego, especialmente destinado a crianças, que não possui açúcar adicionado e contém cálcio, bem como vitaminas A, B_6, C, D e E.

Na Polónia, a gama de refrigerantes *Sonik* comercializada nas lojas da Biedronka inclui extractos de fruta natural e, no caso de três referências de *iced tea*, cuja comercialização foi iniciada em 2013, vitaminas B_6, B_{12} e ácido fólico. Já os queijinhos *Miami* (duas referências), lançados em 2013, contêm cálcio e vitamina D para um desenvolvimento saudável da estrutura óssea das crianças.

Substituição de óleo de palma

As insígnias do Grupo Jerónimo Martins estão empenhadas na substituição gradual de óleo de palma por outras gorduras – mono e polinsaturadas – nos produtos das suas Marcas Próprias e nos de Padaria e Pastelaria fresca.

Neste âmbito, destaca-se que, em Portugal, mais de 90% dos produtos de Marca Própria não têm óleo de palma na sua composição. Na área de Padaria fresca, este esforço de substituição desta gordura traduziu-se, em 2013, na reformulação de seis produtos na Polónia e um em Portugal.

4. PROMOVER A SAÚDE PELA ALIMENTAÇÃO

Segurança Alimentar

- O Instituto da Mãe e Criança, no âmbito do projecto *Milk Start*, na Polónia.

O destaque vai também para a parceria com o Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, estabelecida para apoio e reforço do Programa "Madres Comunitarias", com a oferta de produtos alimentares de perfil nutricional complementar aos disponibilizados pelo Governo do país às crianças mais carenciadas.

4.3. SEGURANÇA ALIMENTAR

A segurança dos produtos alimentares que comercializam, especialmente os Perecíveis e os de Marca Própria, é uma prioridade absoluta para as insígnias do Grupo no seu esforço pela promoção da saúde dos consumidores. Assim, e consciente da responsabilidade resultante da preferência dos consumidores pelos nossos produtos, o Grupo irá continuar a zelar pela qualidade e segurança alimentar, que constituem a verdadeira base do capital de reputação das Companhias e da sustentabilidade das suas actividades. Anualmente, investimos na certificação e monitorização dos nossos processos, instalações e equipamentos, bem como dos nossos produtos, contando com auditores externos e com os nossos técnicos da Qualidade para implementar procedimentos adequados e avaliar indicadores de desempenho.

Em 2013, tendo como objectivo melhorar os níveis de eficiência e mantendo os elevados padrões de qualidade, realizou-se uma reestruturação na Direcção de Controlo de Qualidade e Segurança Alimentar. Neste âmbito, foram criadas duas grandes áreas, transversais às geografias onde o Grupo opera: a área de Qualidade, responsável também pela segurança no desenvolvimento de produto e pelo controlo das actividades desenvolvidas nos nossos Centros de Distribuição, e a área de Segurança Alimentar das Lojas.

4.3.1. CERTIFICAÇÕES

Em 2013, ocorreram as seguintes certificações:

- Certificação *Hazard Analysis and Critical Control Point* (HACCP) segundo o *Codex Alimentarius* da loja Recheio de Coimbra;
- Certificação HACCP segundo o *Codex Alimentarius* de uma loja franchisada do Recheio nos Açores.

Foram também renovadas as seguintes certificações:

- Certificação ISO 22000:2005 – processo de armazenagem, distribuição e desenvolvimento de produto – da Biedronka;
- Certificação HACCP segundo o *Codex Alimentarius* das cozinhas centrais do Pingo Doce de Gaia, Aveiro e Odivelas;
- Certificação HACCP segundo o *Codex Alimentarius* das lojas Recheio Cash & Carry (incluindo a loja na Madeira);
- Certificação HACCP segundo o *Codex Alimentarius* das plataformas *Food Service* da Caterplus[4].

Do mesmo modo, em 2013 acompanharam-se as certificações do Sistema de Gestão Integrado do Ambiente, segundo a norma ISO 14001:2004 e de HACCP, e com base no *Codex Alimentarius*, nos Centros de Distribuição da Azambuja, Modivas e Guardeiras, que haviam sido renovadas em 2010.

4.3.2. AUDITORIAS

Numa lógica de melhoria contínua dos nossos processos, instalações e equipamentos, os técnicos de Segurança Alimentar do Grupo utilizaram referenciais internos de desempenho para garantir a conformidade dos indicadores de segurança alimentar.

DISTRIBUIÇÃO POLÓNIA

As lojas e Centros de Distribuição na Polónia realizaram auditorias internas e, apenas no caso dos Centros de Distribuição, externas para verificação da adequabilidade das instalações, equipamentos e procedimentos.

[4] Com excepção da plataforma de Lisboa cujo processo foi protelado por inerência da recente mudança para nov as instalações.

Lojas e Centros de Distribuição	Lojas Biedronka		Centros de Distribuição	
	2013	2012	2013	2012
Auditorias Internas	2.648	2.797	26	20
Auditorias Externas	-	-	25	11

Neste âmbito, os níveis de conformidade que tinham por base os indicadores de HACCP foram os seguintes:

Desempenho HACCP*	2013	2012	Δ2013/2012
Lojas	78%	79%	-1p.p.
Centros de Distribuição**	92%	91%	+1p.p.

* Na Biedronka, a implementação HACCP é avaliada com base em referenciais próprios, que, por sua vez, se baseiam no *Codex Alimentarius*.
** Nos Centros de Distribuição, a taxa de conformidade diz respeito à certificação ISO 22000 – Sistema de Gestão da Segurança Alimentar, que se baseia nos princípios do HACCP do *Codex Alimentarius*.

DISTRIBUIÇÃO PORTUGAL

De forma semelhante, foram realizadas auditorias internas e externas às unidades operacionais das insígnias Pingo Doce e Recheio.

Lojas e Centros de Distribuição	Lojas Pingo Doce		Unidades Recheio		Centros de Distribuição	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Auditorias Internas	1.362	1.899	99	93	8	4
Auditorias Externas	37	2	12	2	3	1
Auditorias de Acompanhamento	512	576	170	126	47	101

No âmbito das auditorias internas realizadas, foram verificados os seguintes níveis de desempenho:

Desempenho HACCP*	2013	2012	Δ2013/2012
Pingo Doce	86%	86%	-
Recheio	77%	74%	+3p.p.
Centros de Distribuição	65%	71%	-6p.p.

* No Pingo Doce, tal como no Recheio, a implementação HACCP é avaliada com base em referenciais próprios, baseados no *Codex Alimentarius* e adequados a cada uma das realidades em que as Companhias operam.

As Companhias Pingo Doce e Recheio, incluindo os Centros de Distribuição, realizaram ainda cerca de 84 mil análises, incluindo a superfícies de trabalho, a manipuladores de produtos perecíveis e a produtos manipulados nas lojas, a água e ar no sentido de reduzir riscos microbiológicos.

Na Colômbia, durante 2013 – o ano de arranque da operação neste país – foram efectuadas 28 auditorias às lojas e duas auditorias ao Centro de Distribuição de forma a avaliar a implementação do sistema HACCP. Também se realizaram um total de 32 análises a superfícies de trabalho, a manipuladores de produtos perecíveis e a produtos manipulados nas lojas.

4.3.3. ANÁLISES

Para que haja uma integração efectiva dos nossos compromissos em matéria de segurança alimentar, o Grupo Jerónimo Martins realiza, para além das auditorias referenciadas no ponto anterior, análises laboratoriais aos Perecíveis e produtos de Marca Própria que comercializa nas suas insígnias.

DISTRIBUIÇÃO POLÓNIA

Número de Análises/Amostras recolhidas	2013	2012	Δ2013/2012
Marca Própria	4.125	3.669	+12%
Fruta e Vegetais	323	379	-15%
Carne	752	600	+25%

DISTRIBUIÇÃO PORTUGAL

Número de Análises/ Amostras recolhidas	2013	2012	Δ2013/2012
Marca Própria – Alimentar	5.839	5.444	+7%
Marca Própria – Não Alimentar	2.346	2.333	+1%
Fruta e Vegetais	1.611	733	+120%
Carne	2.069	1.062	+95%
Pescado	1.264	624	+103%
Padaria	286	126	+127%
Meal Solutions	447	-	-

Na Colômbia, realizaram-se 311 análises laboratoriais a produtos comercializados.

4.3.4 FORMAÇÃO

Em Portugal, a formação em Higiene e Segurança Alimentar dada aos colaboradores do Grupo totalizou 24.701 formandos e 29.620 horas de formação. Na Polónia, o volume desta formação atingiu 10.580 formandos e 22.171 horas de formação. Na Colômbia, ministrou-se formação em Higiene e Segurança Alimentar a 25 formandos.

5. RESPEITAR O AMBIENTE

Em 2013 foi revista a Política Ambiental do Grupo Jerónimo Martins

5.1. INTRODUÇÃO

Os grandes desafios ambientais que as empresas do sector alimentar enfrentam actualmente, num contexto de crescente escassez de matérias-primas, dizem respeito à forma como as suas estratégias de negócio e processos operacionais influenciam o ritmo de regeneração dos recursos naturais e como promovem a diminuição de impactos negativos sobre os ecossistemas e a sociedade.

Neste sentido, em 2013 foi revista a Política Ambiental do Grupo Jerónimo Martins (disponível em: http://www.jeronimomartins.pt/media/504232/politica-ambiental.pdf), reflectindo a evolução das suas preocupações e estratégias, dando enfoque à minimização de impactos ambientais nas cadeias de abastecimento.

A Gestão Ambiental das actividades do Grupo organiza-se em torno de três grandes eixos: a Biodiversidade, as Alterações Climáticas e a Gestão de Resíduos, materializados nos seguintes princípios de actuação:

- Aliar a procura legítima do crescimento económico à protecção do Ambiente;
- Integrar critérios de desempenho ambiental no desenvolvimento e realização de todas as actividades e nos processos de tomada de decisões de gestão;
- Promover e incentivar práticas de gestão ambiental e ecoeficiência ao longo da cadeia de fornecimento;
- Promover e incentivar a eco-inovação, através do desenvolvimento e apoio de projectos e serviços ambientais diferenciadores.

Tendo em vista a melhoria contínua do desempenho ambiental das actividades, produtos e serviços das suas Companhias, os Sistemas de Gestão Ambiental das Companhias do Grupo possuem um enfoque especial no acompanhamento e resposta a requisitos legais aplicáveis, à definição de programas anuais, à realização de diagnósticos e auditorias ambientais às unidades de negócio e à monitorização dos aspectos ambientais.

PRINCIPAIS IMPACTOS AMBIENTAIS

Em 2013, em Portugal e na Polónia, o Grupo trabalhou continuamente para a redução dos impactos ambientais decorrentes de: **i.** consumo de água; **ii.** consumo de energia na conservação de alimentos, iluminação, climatização e funcionamento de equipamentos; **iii.** produção de resíduos sólidos orgânicos e embalagens de papel, cartão e plástico; e **iv.** emissões para a atmosfera e consumo de combustíveis fósseis no transporte de mercadorias e frota própria.

AUDITORIAS AMBIENTAIS

Em 2013, efectuaram-se, em Portugal, 221 auditorias ambientais internas a lojas e Centros de Distribuição para garantir a sua conformidade com os requisitos legais e com os procedimentos internos de Gestão Ambiental do Grupo. Na Polónia, realizaram-se 11 auditorias ambientais internas com os mesmos objectivos.

CERTIFICAÇÃO AMBIENTAL

Na Distribuição em Portugal, três dos nove Centros de Distribuição (Azambuja, Vila do Conde e Guardeiras) mantiveram a certificação do seu sistema de Gestão Ambiental segundo a norma ISO 14001:2004. Para 2014, pretende-se alargar esta certificação ao novo Centro de Distribuição de Silves. Para a Polónia, foi definido o objectivo de certificar os Centros de Distribuição, de acordo com a mesma norma, em 2014.

Em 2013, os Centros de Distribuição da Polónia renovaram a sua certificação para manipulação de produtos biológicos, de acordo com o Regulamento CE 834/2007.

5.2. BIODIVERSIDADE

Considerando que o Grupo tem, em virtude da natureza do seu negócio principal, uma responsabilidade acrescida na protecção da diversidade biológica, a avaliação dos riscos ambientais das suas actividades é crucial, para se aferirem as ameaças e as oportunidades de melhoria, tentando, sempre que possível, envolver outros parceiros da cadeia de abastecimento, em especial os fornecedores.

Adoptando a metodologia *Ecosystem Services Review* (ESR) proposta pelo *World Research Institute* (WRI), a avaliação dos riscos associados aos diferentes serviços dos ecossistemas permitiu identificar eixos prioritários de actuação (que serão alvo de avaliação e revisão em 2014) e definir uma estratégia de implementação de acções para protecção da Biodiversidade.

Dinamizaram-se projectos de apoio aos sistemas e práticas de gestão do Grupo, nomeadamente:

- Gestão da informação;
- Formação;
- Parcerias com fornecedores;
- Investigação e Desenvolvimento.

Dando seguimento às ameaças e oportunidades identificadas para áreas de negócio prioritárias, foi iniciado em 2012 um estudo com a empresa MRAG – Marine Resources & Fisheries Consultants, com vista à definição dos requisitos e princípios aplicáveis à Política Corporativa de Compras Sustentáveis em matéria de pescado. Em 2013, foi iniciada a avaliação de risco aplicável às 10 espécies mais importantes para o Grupo em termos de biomassa.

Iniciou-se, também, um projecto de Investigação e Desenvolvimento com a empresa ECOINSIDE – Soluções de Ecoeficiência e Sustentabilidade, no âmbito da agricultura. Este projecto assume particular importância para o Grupo, uma vez que visa estudar e incentivar práticas agrícolas sustentáveis, travar a perda da biodiversidade e eliminar a existência de espécies invasoras, em especial no que diz respeito aos artigos hortofrutícolas relevantes para o Grupo Jerónimo Martins.

5.3. ALTERAÇÕES CLIMÁTICAS

A abordagem do Grupo às alterações climáticas tem expressão nas medidas de redução de consumos energéticos e de minimização da emissão de gases com efeito de estufa provenientes, por exemplo, de processos logísticos ou de gases de refrigeração.

5.3.1. PEGADA DE CARBONO

Em 2013, a pegada de carbono do Grupo foi estimada em 954.345 toneladas equivalentes de dióxido de carbono, o que demonstra um aumento de 15,6% face a 2012, valor justificado sobretudo pelo crescimento do Grupo em número de estabelecimentos (variação de lojas 2013/2012 de 12,25%). Por outro lado, o valor específico aumentou de 0,077 para 0,081 toneladas equivalentes de dióxido de carbono por cada mil euros de vendas.

Pegada de Carbono – Indicadores	2013	2012	Δ2013/2012
Valor global (âmbitos 1 e 2) – **t CO_2 eq.**	954.345	*825.496	+15,6%
Valor específico (âmbitos 1 e 2) – **t CO_2 eq.**/'000 €	0,081	*0,077	+5,2%

Pegada de Carbono – Indicadores	2013 (*t CO_2 eq.*)	2012 (*t CO_2 eq.*)	Δ2013/2012
Pegada de Carbono Global (âmbitos 1 e 2)			
• Distribuição, Portugal	297.430	*316.906	-6,1%
• Distribuição, Polónia	655.659	*508.534	+28,9%
• Distribuição, Colômbia	1.256	56	+2.142,9%
Pegada de Carbono (âmbito 1 – impactes directos)			
• Fugas de gases refrigerantes	137.773	*174.326	-21,0%
• Consumo de combustíveis	46.527	*43.764	+6,3%
• Frota de ligeiros	14.372	*13.346	+7,7%
Pegada de Carbono (âmbito 2 – impactes indirectos)			
• Consumo de electricidade	707.023	*538.762	+31,2%
• Aquecimento	47.850	54.918	-12,9%
Pegada de Carbono (âmbito 3 – outros impactes indirectos)			
• Transporte de mercadorias para as lojas (Distribuição)	130.655	124.388	+5,0%
• Deposição de resíduos em aterro	62.123	*84.831	-26,8%
• Viagens de avião de colaboradores	2.060	*1.657	+24,3%

Notas: O cálculo da pegada de carbono das diferentes actividades de Jerónimo Martins segue a metodologia proposta pelo Greenhouse Gases Protocol do WBCSD nos seus três níveis: impactes directos, indirectos e de terceiros.
Os valores apresentados tiveram em conta factores de emissão definidos pelo IPCC – Intergovernmental Panel on Climate Change (Painel Intergovernamental para Alterações Climáticas, para gases refrigerantes e resíduos), pela Direção-Geral de Energia e Geologia e pelo Krajowy Ośrodek Bilansowania i Zarządzania Emisjami (Centro Nacional para Balanço e Gestão de Emissões, para combustíveis), pela Agência Internacional de Energia e pelos fornecedores (electricidade) e pela Agência Europeia do Ambiente (viagens aéreas). Não foram incluídas as emissões respeitantes à área de Serviços de Marketing, Representações e Restauração (estima-se que represente menos de 1% do total das emissões). Foram corrigidos os valores assinalados com * para eliminar valores da Indústria, quantidades e/ou factores de emissão.

5. RESPEITAR O AMBIENTE

Equipas para gestão dos consumos de água e energia

Nas Companhias da Distribuição em Portugal destaca-se, em 2013, o contributo do projecto "Equipas para Gestão dos Consumos de Água e Energia" para objectivo da racionalização dos consumos de água e energia nas lojas. Através deste projecto, o qual é dinamizado por desafios mensais e por um sistema de *benchmarking* interno, obteve--se uma redução *like-for-like* dos consumos de energia e água em 6.258.973 kWh e 134.205 m³, ou seja, de 1,6% e 11,6%, respectivamente. O objectivo estabelecido era uma redução de 2% em ambos os casos. Face aos resultados de 2012, a poupança de água aumentou em 1,5 p.p., enquanto que na energia essa variação foi de 1,2 p.p..

5.3.2. RACIONALIZAÇÃO DOS CONSUMOS DE ENERGIA E ÁGUA

Para o Grupo, o combate ao fenómeno das alterações climáticas e a racionalização dos consumos de energia são prioridades inerentes ao nosso negócio, motivando um conjunto de iniciativas. No mesmo sentido de racionalização, surge o consumo de água, recurso natural indispensável à vida, pelo que são continuamente desenvolvidas acções que permitam minimizar o seu desperdício e aumentar a eficiência da sua utilização.

O Grupo manteve, também, o seu investimento em novas tecnologias que permitam poupanças energéticas e consequentes reduções das emissões de Co_2, como sejam as tecnologias de energia renovável.

Colectores Solares

Indicadores Ambientais:

CONSUMO DE ENERGIA

Consumo total	2013	2012	Δ2013/2012
Consumo de energia			
• Valor absoluto – *GJ*	5.450.674	*5.070.588	+7,5%
• Valor específico – *GJ/'000 €*	0,460	*0,452	+1,8%
Consumo de energia por unidade de negócio			
• Distribuição, Portugal – *GJ*	1.704.431	1.810.860	-5,9%
• Distribuição, Polónia – *GJ*	3.693.807	*3.202.893	+15,3%
• Distribuição, Colômbia – *GJ*	16.734	-	-
• Outros (estimativa) – *GJ*	35.702	56.835	-37,2%

Foram corrigidos os valores marcados com *, uma vez que em 2012 incluíam os valores da Indústria.

CONSUMO DE ÁGUA

Consumo total	2013	2012	Δ2013/2012
Consumo de água			
• Valor absoluto – *m³*	2.141.561	*2.225.233	-3,8%
• Valor específico – *m³/'000*	0,181	*0,198	-8,6%
Consumo de água por unidade de negócio			
• Distribuição, Portugal – *m³*	1.552.925	1.643.304	-5,5%
• Distribuição, Polónia – *m³*	561.859	554.743	+1,3%
• Distribuição, Colômbia – *m³*	12.707	-	-
• Outros (estimativa) – *m³*	14.070	27.186	-48,2%

Foram corrigidos os valores marcados com *, uma vez que em 2012 incluíam os valores da Indústria.

ENERGIAS RENOVÁVEIS

Tecnologia	N.º edifícios	Poupança energia/mês	Poupança CO_2/ano
Colectores solares para aquecimento de água	11	16.426 kWh	98 t
Postos de iluminação alimentados a partir de painéis fotovoltaicos	1	6.000 kWh	36 t
Sistema tubular de transporte da luz solar	4	8.300 kWh	50 t
Colectores solares para produção de água quente utilizada no sistema de ar condicionado e no aquecimento das águas sanitárias	2	16.300 kWh	10 t

5.3.3. REDUÇÃO DOS IMPACTES AMBIENTAIS RESULTANTES DOS PROCESSOS LOGÍSTICOS

As Companhias do Grupo estão comprometidas com o objectivo de reduzir progressivamente os impactes ambientais associados aos processos logísticos ao longo da cadeia de valor, mediante a minimização do consumo de recursos materiais e energéticos e a redução da quantidade de emissões e resíduos. Destacam-se, em 2013, as seguintes acções:

EMISSÕES NA DISTRIBUIÇÃO

- Na Polónia, introduziram-se 267 viaturas do tipo Euro 5, mais eficientes energeticamente que a geração anterior de motores, e a primeira viatura Euro 6 daquele país para transporte de mercadorias. Esta última opera em exclusivo para o Grupo;
- Introdução de dois camiões com sistema de frio que utiliza dióxido de carbono como gás refrigerante;
- Realização de testes a sistemas de telemetria em camiões, com o objectivo de facilitar práticas de eco-condução, formar condutores e de reduzir o consumo de combustível e emissões de carbono;
- Preparação da frota para aglomerações urbanas, nomeadamente equipando 55 veículos com unidades de refrigeração e plataformas elevatórias com reduzida emissão de ruído;
- A operação de *backhauling* na Polónia correspondeu a um volume de 60.455 paletes recolhidas, que resultou numa poupança de 199.501 km e evitando a emissão de 198 toneladas de CO_2 para a atmosfera;
- Em Portugal, a operação de *backhauling* representou um volume de 290.065 paletes recolhidas. Esta medida resultou numa poupança de 6.029.724 km, o equivalente a 5.793 toneladas de CO_2 emitido para a atmosfera.

EMBALAGENS REUTILIZÁVEIS

Em Portugal, o uso de caixas plásticas reutilizáveis abrange as áreas de Carnes, Lacticínios, Peixe, Padaria e Fruta e Vegetais:

Percentagem de caixas reutilizáveis vs. número total de caixas movimentadas	2013	2012	Δ2013/2012
Portugal	14,6%	16,7%	-2,1 p.p.

5.3.4. GESTÃO DE GASES DE REFRIGERAÇÃO

O Grupo considera que a gestão eficaz de gases de refrigeração é fundamental para a minimização da libertação de poluentes com efeito de estufa e/ou que empobreçam a camada de ozono. Assim, têm vindo a ser implementadas diversas acções, nomeadamente controlando rigorosamente fugas, investindo em tecnologias mais limpas e cooperando com prestadores de serviços na área de frio e climatização.

Nas várias Companhias, a única substância refrigerante que contribui para o empobrecimento da camada do ozono é o gás R22, que tem vindo a ser substituído sistematicamente por outras substâncias com menor impacte ambiental. Face a 2012, verificou-se uma redução de 44% no que respeita ao número de sistemas que ainda utilizam este gás:

Equipamento com R22 2013	N.º de estabelecimentos			
	Portugal	Polónia	Colômbia	Total
Sistemas de frio	-	-	-	-
Sistemas de ar condicionado	37	2	1	40

Camião com motor Euro6

5. RESPEITAR O AMBIENTE

Ecopontos Pingo Doce

Em relação aos gases fluorados com efeito de estufa, o seu impacte sobre as alterações climáticas é considerado no cálculo da pegada de carbono apresentada no ponto 4.3.1 do presente capítulo.

Na Polónia, deu-se continuidade à implementação de sistemas de arrefecimento de arcas frigoríficas para transporte de carne e artigos congelados (de sete Centros de Distribuição para as lojas) com neve de dióxido de carbono. Este gás tem impactos ambientais substancialmente inferiores aos gases refrigerantes convencionais, facto que motivou a Biedronka a instalar esta tecnologia em quatro Centros de Distribuição, elevando para 85% (11 de um total de 13) o número de infra-estruturas logísticas com este sistema. Em Portugal, instalaram-se os primeiros sistemas que funcionam com CO_2, nomeadamente no Centro de Distribuição de Silves, para ser inaugurado em 2014.

5.3.5. RACIONALIZAÇÃO DO CONSUMO DE PAPEL

O consumo de papel de escritório assume no Grupo uma dimensão relevante, tendo vindo a ser desenvolvidos vários projectos que visam a sua redução, com importantes benefícios para a sustentabilidade dos recursos florestais.

Em Portugal e na Polónia, desenvolveram-se várias iniciativas como a gestão electrónica de facturação ou a desmaterialização de processos que permitiram uma poupança de mais de 5,4 milhões de folhas, ou seja, um total de 714 mil árvores.

Na Polónia, o papel utilizado nos escritórios centrais possui o "Rótulo Ecológico Europeu". Em ambos os países, Portugal e Polónia, muitas das publicações internas possuem uma certificação FSC ("*Forest Stewardship Council*") ou PEFC ("*Programme for the Endorsement of Forest Certification*"). Também os Relatórios e Contas são produzidos em gráficas que utilizam papel proveniente de fontes responsáveis e certificado com o selo FSC.

5.4. GESTÃO DE RESÍDUOS

O Grupo aposta na prevenção e valorização dos resíduos gerados, não só a nível da sua actividade, como também através dos projectos que desenvolve junto dos consumidores. A sensibilização dos colaboradores e das populações para práticas correctas de separação de resíduos, bem como a procura de novas soluções de valorização dos mesmos, estão na base de actuação das nossas Companhias.

TAXA DE VALORIZAÇÃO DE RESÍDUOS

	2013	2012	Δ2013/2012
Distribuição – Portugal	56,0%	57,8%	-1,8 p.p
Distribuição – Polónia	79,4%	63,6%	+15,8 p.p
Distribuição – Colômbia	88,2%	-	-

5.4.1. CARACTERIZAÇÃO DE RESÍDUOS

Na totalidade das suas actividades, o Grupo produziu, em 2013, 307.150 toneladas de resíduos, o que representa um aumento de 8,1% face ao ano passado. Este número deve-se ao aumento de 382 lojas em 2013.

Resíduo	Distribuição Portugal		Distribuição Polónia		Distribuição Colômbia	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Cartão e Papel	41,6%	39,6%	61,5%	57,3%	83,1%	-
Plástico	2,9%	3,3%	3,2%	3,0%	5,1%	-
Madeira	0,2%	0,1%	0,9%	1,4%	0,0%	-
Orgânicos	5,1%	6,5%	7,0%	2,0%	0,0%	-
Indiferenciados	41,0%	42,7%	20,6%	36,4%	11,8%	-
Óleos e Gorduras Alimentares	0,2%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	-
Resíduos de Tratamento de Efluentes	5,1%	5,2%	0,0%	0,0%	0,0%	-
Resíduos Perigosos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-
Outros Resíduos	0,4%	2,4%	6,7%	0,0%	0,0%	-

5.4.2. VALORIZAÇÃO DE RESÍDUOS

Em 2013 destacaram-se os seguintes projectos:

- O Pingo Doce manteve-se uma referência para os clientes em matéria de valorização de resíduos. No final do ano, a rede de ecopontos abrangia 337 estabelecimentos, o que perfaz 89% do actual parque de lojas da cadeia, dispondo de 310 Oleões, 328 recipientes para pilhas (existindo nas restantes lojas o recipiente de cartão instalado pela Ecopilhas), 310 para pequenos electrodomésticos, 45 para lâmpadas fluorescentes e 45 para tinteiros;

- No sentido de reforçar esta estratégia, em 2013, o Pingo Doce lançou dois novos tipos de ecopontos – 247 para cápsulas de café (para produção de adubo orgânico e reciclagem dos materiais que compõem as cápsulas) e 228 para tampas/rolhas/caricas. A valorização destes componentes revertem integralmente para instituições de solidariedade social;

- Na Colômbia, as lojas Ara estão equipadas com ecopontos para recolha de resíduos de clientes (cartão, plástico e pilhas);

- Na Polónia, foi implementada a segregação de resíduos orgânicos (fruta e vegetais) nas lojas Biedronka.

RESÍDUOS DEPOSITADOS POR CLIENTES NOS ECOPONTOS DAS LOJAS

DISTRIBUIÇÃO PORTUGAL

Resíduo (valores em toneladas)	2013	2012	Δ2013/2012
Pilhas	28,20	*30,0	-5,7%
Resíduos de Equipamentos Eléctricos e Electrónicos (REEE)	94,44	127,2	-25,8%
Óleos Alimentares Usados	128,97	150,1	-14,1%
Tinteiros	3,71	2,2	+68,6%
Cápsulas	1,29	-	-
Tampas, Rolhas e Caricas	1,63	-	-

* Valores corrigidos face a 2012.

Em Portugal, tal como em 2012, o desempenho abaixo do esperado pode ser explicado por dois motivos: **i.** a retracção no consumo tem levado a que os consumidores desinvistam na aquisição de novos equipamentos electrónicos e, consequentemente, uma menor deposição destes resíduos foi registada; e **ii.** o investimento dos municípios em pontos de recolha levou a que os consumidores depositassem os resíduos em locais perto das suas residências.

DISTRIBUIÇÃO POLÓNIA

Resíduo (valores em toneladas)	2013	2012	Δ2013/2012
Pilhas	31,5	29,9	+5%
Resíduos de Equipamentos Eléctricos e Electrónicos (REEE)	213,9	382,9	-44,1%

Na Polónia, a diminuição percentual da recolha de REEE deve-se a uma preferência dos consumidores por serviços de reparação, evitando a deposição dos mesmos nos ecopontos da Biedronka.

DISTRIBUIÇÃO COLÔMBIA

Resíduo (valores em toneladas)	2013	2012	Δ2013/2012
Pilhas	0,22	-	-

5. RESPEITAR O AMBIENTE

Redução de Filme Plástico

Nos Centros de Distribuição em Portugal existem cinco *robots* que permitem reduzir os consumos de filme plástico de paletização em 12%.

Ecobiedronka na cidade de Zakopane

5.4.3. *ECODESIGN* DE EMBALAGENS

O Grupo compreende que uma eficaz estratégia de Responsabilidade Corporativa implica influenciar a adopção de processos mais sustentáveis por parte dos seus fornecedores e a promoção de iniciativas que visam diminuir a degradação dos ecossistemas.

Numa lógica de *win-win*, ambas as partes têm trabalhado para melhorar o perfil de eco-eficiência das embalagens segundo estratégias de *ecodesign* com o objectivo de:

- Reduzir o impacte ambiental associado a embalagens de artigos comercializados pelas nossas insígnias (em especial, nas suas Marcas Próprias);
- Reduzir os custos associados aos materiais/componentes de embalagem, bem como os associados à gestão dos resíduos de embalagem;
- Optimizar as operações de movimentação, transporte e exposição de mercadorias.

As Companhias do sector da Distribuição em Portugal têm vindo a realizar acções com fornecedores de Marca Própria, de acordo com os princípios descritos no Manual de *Ecodesign* de Embalagens de Jerónimo Martins. Os seguintes resultados foram atingidos em 2013:

Referências abrangidas pela acção	N.º	Unidade
Referências abrangidas pela acção	131	SKU*
Poupança de materiais de embalagem	2.313	t de materiais / ano
Transportes evitados	397	t CO_2 eq / ano

* SKU – *Stock Keeping Unit.*

Na Polónia, manteve-se a cooperação com produtores de cartão para melhorar o perfil de eco-eficiência das embalagens utilizadas pelos fornecedores de Marcas Próprias, tendo-se recolhido, em 2013, cerca de 11 mil toneladas de cartão pelos cerca de 53 fornecedores de mercadorias (excluindo os da categoria de Fruta e Vegetais).

Outro exemplo relevante deste projecto na Polónia foi a bebida "BePower", uma das marcas da Biedronka, cujo cartão de paletes foi reforçado para eliminar o filme plástico de protecção durante o transporte. Esta alteração permitiu remover cerca de 12,5 toneladas de filme plástico, mantendo a integridade das latas de bebidas.

5.5. OUTRAS ACÇÕES

Com o objectivo de minimizar os impactes ambientais na construção e na utilização de edifícios, o Grupo tem vindo a reforçar a integração de critérios ambientais em projectos de construção ou remodelação de infra-estruturas, minimizando os impactes adversos e potenciando os impactes positivos. Em todas as geografias (Portugal, Polónia e Colômbia) são seguidas as normas técnicas ou cadernos de encargos, que incluem medidas construtivas e de equipamentos para remodelações e para lojas novas. Estes documentos pretendem melhorar o desempenho ambiental das lojas, bem como contribuir para maiores poupanças energéticas e facilitar a actividade operacional.

Em Portugal, merecem destaque os requisitos considerados na construção do Centro de Distribuição de Silves, no Algarve, nomeadamente a eficiência na utilização de energia e água e a construção de espaços verdes com espécies exclusivamente autóctones.

A Biedronka integra actualmente 12 eco-lojas, as quais incluem 10 medidas-padrão para a redução de consumos de água e de energia e para gestão de resíduos.

5.6. SENSIBILIZAÇÃO DOS COLABORADORES E DOS CONSUMIDORES

Em 2013, o Grupo continuou a apostar na formação de colaboradores para promover a mudança de comportamentos que apoiem uma melhor gestão de recursos naturais, emissões e resíduos. De entre várias iniciativas, merecem destaque:

- Desenvolvimento de aplicação informática para gestão de dados sobre aspectos ambientais, abrangendo todas as geografias, simplificando o processo de recolha de dados e permitindo a comparabilidade temporal de desempenhos;

- Lançamento de acções de formação em modalidade de *e-learning* para colaboradores internos e externos dos Centros de Distribuição em Portugal com o objectivo de promover o conhecimento dos princípios da Política Ambiental do Grupo, a adopção de boas práticas ambientais pelos colaboradores e a utilização racional de recursos naturais;

- Sensibilização dos colaboradores, em Portugal, sobre a importância do uso racional de água através da revista interna "A Nossa Gente". Esta revista tem uma tiragem bimestral de 25 mil exemplares;

- Sensibilização dos *managers* do Grupo, em Portugal, Polónia e Colômbia, sobre a importância do uso racional de água através da newsletter digital de Responsabilidade Corporativa – "Seeds". Esta *newsletter* bimestral chegou a mais de mil colaboradores;

- Realização de acções de formação sobre boas práticas de gestão ambiental para colaboradores em Portugal (1.176 horas de formação, incluindo prestadores de serviços) e na Polónia (46 horas de formação).

Ciente da necessidade de estimular as sociedades para a adopção de comportamentos mais sustentáveis, o Grupo desenvolveu, em 2013, diversas iniciativas direccionadas para clientes e consumidores:

- Realização das primeiras auditorias ambientais às lojas Amanhecer (10 no total), marcando o início da cooperação em matéria de gestão ambiental com estes parceiros de negócio. Este projecto surge no seguimento do Manual Amanhecer de Boas Práticas Ambientais, desenvolvido em 2012;

- Contribuição para a discussão pública e a partilha de conhecimentos, através da participação em eventos públicos: - "Gestão Ambiental e Ecodesign de Embalagens" no seminário "Produção e Distribuição com Qualidade e Sustentabilidade" organizado por Jerónimo Martins Portugal para fornecedores das categorias de Padaria e Pastelaria; - Apresentação da perspectiva do sector Retalhista sobre a ligação dos serviços dos ecossistemas (em particular a produção de cortiça) aos negócios, no *workshop* "Vinhos que Salvam Árvores" organizado pelo WWF em Lisboa.

- O projecto corporativo "Ecodesign de Embalagens" foi apresentado no canal televisivo SIC Notícias, no programa "Imagens de Marca", que teve a visualização de mais de 25 mil espectadores, onde se apresentaram os resultados alcançados para as Marcas Próprias de Pingo Doce;

- No Recheio, sensibilização e formação ambiental dos clientes do canal HoReCa, através da publicação de diversos artigos de gestão ambiental na revista "Notícias Recheio";

- Sensibilização e formação ambiental dos clientes do Pingo Doce, através da publicação de artigos na revista "Sabe Bem" (com uma tiragem média de 230 mil exemplares), com vista à adopção de comportamentos responsáveis em termos ambientais e sociais;

- Divulgação nas lojas Pingo Doce da campanha ambiental "Procuram-se Equipamentos em Fim de Vida", promovida pela ERP Portugal e pela APED – Associação Portuguesa de Empresas de Distribuição, com o objectivo de sensibilizar os consumidores para o adequado encaminhamento de equipamentos eléctricos e electrónicos usados;

- Os sacos de plástico convencionais são comercializados por valores simbólicos nas lojas Pingo Doce (desde 2007), Biedronka (desde 2008) e Ara (desde a abertura em 2013 nas lojas nos grandes centros urbanos), existindo também para venda, em todos estes estabelecimentos, sacos reutilizáveis;

- Lançamento da campanha ambiental polaca "Em sintonia com a Natureza" que permitiu recolher 300 kg de embalagens de alumínio e quase sete toneladas de embalagens de vidro;

- Publicação mensal de artigos sobre protecção ambiental, intitulados "O lado verde da Biedronka", na revista semanal Kropka TV (que tem uma tiragem de cerca de 300 mil exemplares).

- Realização de campanha de sensibilização ambiental, visando a gestão adequada de resíduos de pilhas e pequenas baterias e riscos decorrentes do seu encaminhamento inadequado, durante os *picnics* realizados pelos Centros de Distribuição no Dia da Criança.

5.7. PARCERIAS E APOIOS

Focadas na promoção de projectos de recuperação de *habitats* naturais e de protecção da diversidade biológica, as Companhias da Distribuição em Portugal participaram nas seguintes iniciativas:

- O Grupo iniciou o seu apoio à WWF, no âmbito do projecto *Green Heart of Cork* que visa a conservação da maior mancha de sobreiro do mundo numa área de meio milhão de hectares e sobre o maior aquífero Ibérico. Este projecto pretende, ainda, compensar os proprietários rurais que contribuem para a melhoria dos serviços fundamentais que os ecossistemas prestam à sociedade: a retenção de carbono, a formação de solo, a regulação do ciclo da água e a protecção da biodiversidade. O montante investido neste projecto foi de 10 mil euros;

- Jerónimo Martins integrou, durante dois anos, um grupo de trabalho do BCSD Portugal – Conselho Empresarial para o Desenvolvimento Sustentável que levou à edição, em 2013, de uma brochura que visa aumentar o conhecimento e desencadear acções pelo tecido empresarial português no que respeita a "Integrar a Biodiversidade e os Serviços dos Ecossistemas na Estratégia Corporativa";

- O Pingo Doce continuou a apoiar o Oceanário de Lisboa, com uma verba anual de 100 mil euros;

- No âmbito do projecto ECOs-Locais, o Pingo Doce manteve em 2013 a sua parceria com a Liga para a Protecção da Natureza. O montante investido neste projecto foi de 10 mil euros;

- Também em Portugal, o projecto "Escolas – Geração Depositrão" da ERP-Portugal contou com o apoio do Pingo Doce através da atribuição de vales a instituições de solidariedade social escolhidas pelas seis escolas que entregaram mais resíduos de equipamento eléctrico e electrónico durante o ano escolar de 2012/2013. O montante dos vales ascendeu a 3 mil euros;

- O "Movimento ECO", focado na sensibilização da população para a prevenção de fogos florestais, mereceu mais uma vez o apoio do Pingo Doce para materiais de comunicação.

6. COMPRAR COM RESPONSABILIDADE

Desta forma, procura-se garantir que a actividade do Grupo seja um estímulo ao desenvolvimento social e económico nas regiões onde estamos presentes

6.1. INTRODUÇÃO

As actividades desenvolvidas pelo Grupo Jerónimo Martins implicam uma abordagem integrada das preocupações ambientais, sociais e éticas ao longo da sua cadeia de valor[5]. Desta forma, procura-se garantir que a actividade do Grupo seja um estímulo ao desenvolvimento social e económico nas regiões onde estamos presentes e ao aumento de níveis de qualidade e produtividade, minimizando, ao mesmo tempo, o impacto negativo das nossas operações sobre os ecossistemas. O Grupo procura desenvolver e comercializar produtos que vão ao encontro das necessidades dos consumidores portugueses, polacos e colombianos, com o intuito de criar e partilhar valor com todos os *stakeholders*.

Para o cumprimento destes objectivos, foi desenvolvida, em 2010, uma Política de Compras Sustentáveis (disponível em http://www.jeronimomartins.pt/media/508819/politica-de-compras-sustentaveis.pdf), na qual são definidos princípios que norteiam a nossa actividade comercial:

- Qualidade e Segurança Alimentar;
- Preços justos e acessíveis com vista à democratização do consumo;
- Preferência por alimentos com perfis nutricionais equilibrados[6];
- Incentivar o desenvolvimento socioeconómico das regiões onde operamos;
- Sustentabilidade que se possa traduzir num contributo positivo para o equilíbrio dos ecossistemas e das populações.

Existe também o Código de Conduta para Fornecedores que faz parte integrante dos contratos assinados, em Portugal, nas áreas de Marca Própria e Frescos.

O Código de Conduta para Fornecedores encontra-se na fase de implementação na Polónia e na Colômbia, procurando garantir que toda a cadeia de valor do Grupo está alinhada com os padrões exigidos (disponível em http://www.jeronimomartins.pt/media/447219/codigo_de_conduta_dos_fornecedores.pdf).

O Grupo tem procurado estabelecer uma relação duradora com os produtores através de um compromisso de compra directa. Assim, as nossas equipas de acompanhamento técnico – de Qualidade e de Ambiente – orientam e apoiam os produtores para a optimização dos seus processos mediante um diálogo proactivo na procura de soluções com uma maior proximidade.

6.2. COMPROMISSO: ORIGEM NACIONAL/LOCAL

As Companhias de Distribuição do Grupo optam, preferencialmente e em circunstâncias de igualdade de condições comerciais, por fornecedores locais com vista a potenciar a sustentabilidade socioeconómica das geografias onde operam e a minimizar a pegada de carbono dos produtos comercializados.

Neste contexto, o Grupo – através das suas insígnias – continuou a promover a escolha de produtos nacionais por parte do consumidor. Em Portugal, os produtos nacionais encontram-se identificados com as etiquetas "O Melhor de Portugal Está Aqui" e, na Polónia, com a etiqueta "Polski Produkt" (Produto polaco).

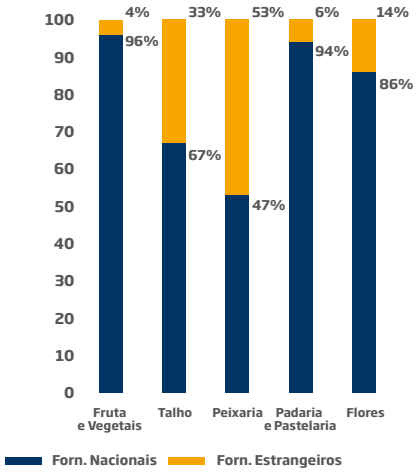
Em Portugal, cerca de 85% dos produtos comercializados foram adquiridos a fornecedores locais. Já na Polónia este rácio fixou-se em 94% e na Colômbia, 95%.

Em Portugal, o Grupo estabeleceu uma relação de colaboração com a Confederação de Agricultores Portugueses (CAP) que permite uma melhor compreensão das dificuldades que os produtores do sector primário enfrentam no dia-a-dia e, consequentemente, cria condições para um apoio mais efectivo à produção.

FRESCOS

Na área de Frescos, cerca de 70% em Portugal, 92% na Polónia e 100% na Colômbia, de produtos comercializados nas lojas foram adquiridos a fornecedores locais.

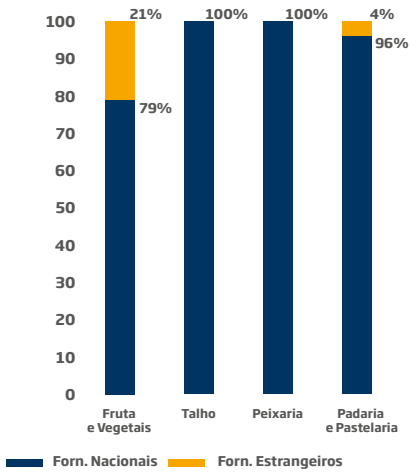
PORTUGAL



[5]Para conhecer a nossa cadeia de valor, consulte a página 203 deste capítulo.

[6]Para saber mais sobre a nossa Política Nutricional e as actividades desenvolvidas neste âmbito, consulte as páginas 209-213 deste capítulo.

POLÓNIA



COLÔMBIA

No prosseguimento da sua política de preferência pelos produtos fabricados localmente, a Ara adquiriu a totalidade dos produtos frescos comercializados nas suas lojas aos fornecedores colombianos. Neste contexto, o destaque vai para a fruta proveniente da região de Pereira: banana, maracujá e citrinos.

A) FRUTA E VEGETAIS

O Grupo opta preferencialmente pela compra de fruta e legumes frescos a produtores locais. O recurso à importação verifica-se nos seguintes casos:

i. Por motivos de sazonalidade na produção;

ii. Quando não existe produção a nível nacional ou esta não tem volume suficiente para garantir o abastecimento das lojas;

iii. Quando a qualidade dos produtos nacionais não permite que seja cumprido o compromisso de qualidade que o Grupo mantém com clientes e consumidores.

Apesar destes factores, cerca de 95% da fruta fresca comercializada pelo Grupo, em Portugal, foi adquirida a fornecedores locais. São desenvolvidas, também, relações de parceria com produtores nacionais, procurando garantir a segurança de abastecimento dos produtos e potenciando as economias locais. Em 2013, destaca-se a relação com os produtores de maçã, citrinos e kiwi, que permitiu um fornecimento quase exclusivo – durante a época produtiva – no território nacional.

Em 2013, o Pingo Doce manteve a sua parceria com o Instituto Superior de Agronomia e com alguns fruticultores portugueses no sentido de serem desenvolvidas novas variedades de melão com características organolépticas superiores. Foi igualmente aprofundada a relação com os produtores nacionais de uva, com o objectivo de estudar novos caminhos para o prolongamento do período de colheita de uva nacional.

Na Polónia, 81% da fruta fresca foi comprada a fornecedores locais. O destaque vai para o compromisso da Biedronka em assegurar um abastecimento totalmente nacional de maçãs ao longo do ano. À semelhança de Portugal, também na Polónia, são exploradas novas oportunidades de crescimento junto dos produtores polacos, tendo sido desenvolvido, em 2013, um projecto de implementação da cultura de maçã da variedade *Brookfield Gala*, desconhecida até agora neste país.

Em Portugal, os legumes frescos foram adquiridos na totalidade a fornecedores locais, bem como 99% dos produtos biológicos e 92% das hortícolas de conservação[7], o que revela uma tendência de crescimento em todas estas famílias face a 2012[8] . Cerca de 83% dos vegetais na Polónia foram adquiridos a fornecedores locais. Neste âmbito é de realçar que 100% da beterraba, pepino *Gruntowy* ou couve branca, vermelha ou italiana, comercializados nas lojas da Biedronka, foram cultivados em território nacional, bem como quase a totalidade da cebola, raiz de aipo ou couve da variedade "Pequim".

Destaca-se igualmente um projecto de desenvolvimento de culturas de variedades tradicionais de batata da Polónia (*Lord Denar*, *Owacja* e *Irga*), realizado em parceria com horticultores portugueses. Também com o objectivo de assegurar um fornecimento estável em produtos cultivados localmente, a Biedronka – através de uma parceria estratégica com um dos seus fornecedores – apoiou a implementação da cultura de uma variedade de alho tradicional polaca, muito apreciada neste país, tratando-se da primeira plantação de alho realizada a esta escala na Polónia.

B) CARNE E PEIXE

Em Portugal, 67% da carne comercializada foi adquirida a fornecedores locais. Destaca-se o facto da carne de aves e de coelho ser, na sua totalidade, de origem portuguesa, bem como 95% da carne de ovino e caprino.

Em 2013, mantivemos o apoio técnico aos produtores portugueses de borrego, vitela, porco, frango e peru, promovendo a escolha de rações naturais, à base de cereais, aconselhando quanto à gestão das explorações e às formas mais eficientes de distribuição. Desta forma, contribuiu-se para um aumento de capacidade produtiva nacional.

Neste âmbito, destaca-se o facto de as explorações de borrego comercializado pelo Pingo Doce terem o regime de pasto natural como base de alimentação desta espécie, de acordo com os pressupostos de agricultura e pecuária de Elevado Valor Natural. Este conceito prevê que os sistemas de produção, de baixa intensidade e com *inputs* reduzidos, possam contribuir para a protecção da biodiversidade das regiões onde estão implementados.

Igualmente, na Polónia, em 2013, mantiveram-se as relações de parceria com diversos fornecedores de carne fresca e processada com vista a benefícios mútuos. Neste âmbito, destaca-se o facto de toda a carne comercializada nas lojas da Biedronka ter sido adquirida a fornecedores nacionais.

No que diz respeito ao pescado, o Grupo manteve em Portugal um relacionamento directo com dezenas de embarcações portuguesas, apoiando desta forma a pesca nacional. Não havendo pescado, capturado a nível nacional, em quantidades suficientes para satisfazer a procura em Portugal, torna-se necessário recorrer à importação. Ainda assim, em 2013, 47% do peixe comercializado em Portugal pelas Companhias do Grupo Jerónimo Martins provieram de fornecedores locais, o que representa um ligeiro crescimento face ao ano passado.

A totalidade das compras de peixe-espada foi efectuada a fornecedores portugueses, assim como 99% de sardinha, mais de 80% de tamboril e mais de 70% de pargo.

[7] A categoria de hortícolas de conservação inclui batata, cebola e alho.

[8] A única excepção é a 4.ª Gama (legumes pré-lavados e cortados para saladas e sopas) onde se notou um ligeiro decréscimo de um ponto percentual na compra a fornecedores locais face a 2012.

6. COMPRAR COM RESPONSABILIDADE

Modernização da produção nacional

Um dos valores-chave da insígnia colombiana Ara é o foco na eficiência: "Temos processos simples para que ninguém pague por ineficiências" é um dos *slogans* que orientam a actividade operacional do Grupo Jerónimo Martins neste país. Esta exigência constitui também um estímulo para os produtores locais no sentido de estandardizarem e modernizarem os seus processos produtivos. Em 2013, no seu ano de arranque, a Ara conseguiu, – juntamente com os seus fornecedores, desenvolver caixas expositoras para todos os produtos de Marca Própria. Esta solução é uma inovação no mercado colombiano e contribui não só para uma maior eficiência operacional mas também para uma maior competitividade dos seus parceiros comerciais.

Certificação *Fair Plants & Fair Flowers*

No que diz respeito aos parceiros europeus, a Biedronka privilegia os fornecedores que possuem o certificado *Fair Plants & Fair Flowers* atribuído aos produtores que cumprem os mais elevados *standards* ambientais e laborais.

Merece destaque a relação de parceria que une Jerónimo Martins, em Portugal, e uma cooperativa de pescadores da zona de Sesimbra, desenvolvida com o objectivo de valorizar o pescado capturado nos aquíferos desta zona. Além de assegurar-se a qualidade e a competitividade dos preços, os pescadores recorrem a artes de pesca tradicionais, como o anzol que, sendo menos invasivas, permitem a regeneração sustentada das espécies. Uma destas espécies é o peixe-espada preto que representa 4% das compras de pescado, em valor, realizados pelo Grupo, em Portugal, a fornecedores nacionais.

Igualmente, o Pingo Doce, com apoio dos seus fornecedores, prossegue uma prática de processamento no território nacional de matérias-primas importadas, com o duplo objectivo de acrescentar valor à produção nacional e assegurar a elevada qualidade do produto final. É o caso da pescada congelada, processada numa fábrica portuguesa, e do camarão cozido.

No actual contexto de elevada pressão sobre os ecossistemas marinhos, a aquacultura constitui uma parte importante da resposta à procura de pescado – uma fonte de proteína por excelência – por parte dos consumidores. Tendo isso em conta, o Grupo tem apostado na colaboração com produtores nacionais de truta e dourada em Portugal, e de truta e tilápia na Polónia (para saber mais sobre este projecto, consulte a página 225 deste capítulo). A totalidade de pescado comercializado nas lojas da Biedronka foi adquirida a fornecedores locais.

C) PASTELARIA E PADARIA

Em Portugal, assim como na Polónia, mais de 90% dos produtos de Padaria e Pastelaria foram adquiridos junto dos fornecedores locais.

D) FLORES

Em Portugal, cerca de 86% das Flores foram adquiridas a fornecedores nacionais. Na Polónia, onde as flores fazem parte da categoria de Fruta e Vegetais, este rácio fixou-se em 35%, tendo havido um volume significativo de importação, principalmente da Holanda.

MARCA PRÓPRIA

Também nos produtos de Marca Própria que comercializa, o desenvolvimento de parcerias sólidas e duradouras com fornecedores locais é determinante para a visão de qualidade que os consumidores exigem. Um exemplo desta política é o sucesso dos vinhos Pingo Doce que, em 2013, ganharam um total de nove medalhas, no âmbito de dois concursos internacionais de renome: *Concours Mondial de Bruxelles e International Wine Challenge*.

No contexto, 97% de todos os produtos da Marca Própria na Colômbia, 95% na Polónia e entre 58% (Pingo Doce) e 77% (Recheio) em Portugal foram adquiridos a fornecedores nacionais.

6.3. COMPROMISSO: DIREITOS HUMANOS E DO TRABALHADOR

De acordo com a Política de Compras Sustentáveis do Grupo, recorre-se unicamente a fornecedores que se comprometam com práticas e actividades que cumpram integralmente as disposições legais e os acordos nacionais e internacionais aplicáveis em matéria de Direitos Humanos e do Trabalhador.

Medalha de Ouro, Concours Mondial Bruxelles

Adicionalmente, o Grupo assume o compromisso de cessar relações comerciais com fornecedores sempre que se tome conhecimento de que estes e/ou os seus fornecedores desenvolvem práticas de abuso dos Direitos Humanos, da Criança e/ou dos Trabalhadores e/ou em caso de não incorporarem preocupações éticas e ambientais no desenvolvimento da sua actuação nem estarem dispostos a desenhar um plano correctivo às suas deficiências operacionais. No âmbito do Código de Conduta de Fornecedores, os nossos parceiros de negócio adoptam o compromisso de respeitar as leis dos países em que operam, em matéria Social, Laboral e de Saúde, Higiene e Segurança no Trabalho. O Código de Conduta de Fornecedores faz parte integrante dos contratos comerciais na área dos Frescos e de Marca Própria, em Portugal.

No contexto da Política, aos fornecedores não-locais do Grupo, na Polónia, é-lhes dada especial atenção, privilegiando-se os que conduzem as suas actividades com respeito pelos princípios enunciados. A título de exemplo, é importante assinalar o facto de todas as plantas de origem africana, possuírem a certificação *More Profitable Sustainability* (MPS) que assegura o controlo de condições laborais

de acordo com os padrões exigidos pela Declaração Universal de Direitos Humanos, com os pactos internacionais da Organização Mundial de Saúde e, ainda, com os códigos de conduta das organizações locais.

6.4. COMPROMISSO: PROMOÇÃO DE PRÁTICAS MAIS SUSTENTÁVEIS DE PRODUÇÃO

Além dos aspectos sociais referidos anteriormente, que definem o objectivo de alguns dos critérios de avaliação e acompanhamento de fornecedores, o Ambiente é uma das preocupações mais importantes na relação das Companhias do Grupo com os processos de produção alimentar.

Conscientes da necessidade de garantir às gerações futuras o acesso, pelo menos, aos padrões de qualidade de vida de que hoje beneficiamos, consideramos imperativa a gestão atenta e cuidada dos recursos disponíveis, transformando, em conjunto com os fornecedores, desafios ambientais em oportunidades económicas.

INICIATIVAS

O Grupo continua apostado na produção de fruta e vegetais de acordo com os métodos de agricultura integrada que visem minimizar o uso de produtos químicos como os fertilizantes, herbicidas e insecticidas, e assegurar a preservação e melhoria da qualidade do solo. Estes métodos prevêem, ainda, a aplicação de medidas indirectas de combate contra pragas, recorrendo a meios menos lesivos para o Ambiente como a eliminação de material vegetal infectado ou através da "luta biológica".

Ao desenvolver novos produtos, o Grupo tem em conta preocupações de qualidade assim como preocupações ambientais. Em 2013, a Biedronka disponibilizou aos seus clientes um produto inovador no mercado polaco – uma espécie de peixe proveniente de aquacultura nacional. Além de ser uma boa fonte de proteína e de minerais como fósforo, selénio e potássio, a tilápia é uma espécie cuja alimentação permite diminuir riscos ambientais tipicamente associados a viveiros de espécies carnívoras como o salmão. É um peixe de crescimento rápido que se alimenta de ração à base de plantas, não exercendo pressão sobre outras espécies marinhas para sobreviver. A ração é natural e livre de quaisquer suplementos artificiais, hormonas ou antibióticos.

Adicionalmente, esta espécie é produzida em infra-estruturas com um circuito de água fechado e totalmente controlado, de acordo com os últimos e mais exigentes *standards* de aquacultura, o que minimiza substancialmente qualquer risco de poluição do meio-envolvente.

As relações estáveis e duradouras que o Grupo mantém com os seus fornecedores de produtos congelados, possibilitaram o investimento em soluções de produção que visam proteger os ecossistemas. Por exemplo, as sinergias criadas no âmbito de uma relação estratégica com uma empresa produtora de gelados permitiram o investimento em tecnologias para tratamento de efluentes líquidos e em gás natural para processamento térmico de produtos.

Numa óptica de desenvolvimento interno e de capacitação dos quadros do Grupo Jerónimo Martins e dos seus fornecedores, realizou-se, em 2013, a segunda conferência anual de Jerónimo Martins sobre sustentabilidade. Este ano escolheu-se o tema da agricultura sustentável, tendo-se abordado assuntos como o controlo de nutrientes e de emissões com efeitos nocivos para a atmosfera, práticas de agricultura biológica e manipulação genética na agricultura.

PRODUTOS CERTIFICADOS

Num esforço de melhoria contínua da sustentabilidade dos produtos comercializados, a Biedronka lançou, dentro da sua gama de produtos congelados, produtos certificados com o selo do *Marine Stewardship Council*: salmão selvagem e bacalhau. Estas duas espécies fazem parte das 10 espécies mais vendidas na Biedronka.

Em Portugal, o Pingo Doce continuou a venda de amêijoa vietnamita embalada, também certificada com este selo. Adicionalmente, 25% da pescada congelada comercializada pelo Pingo Doce (e que representa cerca de 7% nas vendas de pescado congelado da Companhia), foram capturadas nas águas da África do Sul por embarcações que desenvolvem as suas actividades de acordo com os padrões desta certificação. Também os enlatados de atum da marca Pingo Doce incluem o rótulo *Dolphin Safe*.

Ainda na Polónia, uma das referências de pastilhas para máquinas de lavar louça de marca *Glosima* foi reformulada de forma a eliminar os fosfatos, pretendendo-se alargar às demais referências destes produtos. Também na Biedronka, a fórmula do detergente líquido *Kraft Mix* para máquinas de lavar louça foi alterada, reduzindo-se o consumo da substância activa em 24% e os potenciais impactes adversos no meio aquático.

Actualmente, o Pingo Doce comercializa cinco referências de lâmpadas economizadoras de classe A, com a marca Home 7, 22 referências de artigos de higiene e as embalagens de duas referências de sumos Pingo Doce possuem certificação *Sustainable Forestry Initiative*. Em relação aos produtos biológicos de Marca Própria, o Pingo Doce dispunha de 38 referências de legumes e frutas.

CERTIFICAÇÕES

Em matéria de certificações, o Grupo privilegia (e exige, no caso de fornecedores estrangeiros não abrangidos pelo nosso sistema de auditorias internas) uma relação com fornecedores que possuam uma certificação em Segurança Alimentar reconhecida pela *Global Food Safety Initiative*, nomeadamente *British Retail Consortium* (BRC), *Global Good Agricultural Practices* (Global G.A.P.), HACCP/*Codex Alimentarius* ou ainda ISO.

Tilápia

6. COMPRAR COM RESPONSABILIDADE

A Segurança é a Nossa Prioridade

Na Polónia, todos os nossos brinquedos, equipamentos desportivos e electrónicos importados dos países fora da União Europeia são submetidos a rigorosos testes realizados por analistas de laboratórios independentes como o TÜV Rheinland ou o Dekra.
Todo o vestuário, independentemente da sua origem, é submetido a procedimentos de controlo (de composição, durabilidade e desempenho) desenvolvidos de acordo com os padrões da Intertek.

6.5. AUDITORIAS A FORNECEDORES

QUALIDADE E SEGURANÇA ALIMENTAR

Os fornecedores de Perecíveis e de Marca Própria são regularmente objecto de auditorias numa perspectiva de avaliação e de acompanhamento, sendo estas obrigatórias para os que desenvolvam a sua actividade em território onde o Grupo opera. Entre os diversos aspectos analisados estão a gestão e controlo de processos, o sistema de qualidade implementado, a formulação de produtos, os aspectos laborais e as questões ambientais.

A reavaliação de cada fornecedor ocorre periodicamente, com uma frequência pré-definida, baseada na classificação obtida.

AUDITORIAS A FORNECEDORES DE PERECÍVEIS

Portugal	2013	2012	Δ2013/2012
Auditoria de Avaliação	359	160	+124%
Auditorias de Acompanhamento	191	139	+37%
Polónia	**2013**	**2012**	**Δ2013/2012**
Auditoria de Avaliação	37	41	-10%
Auditorias de Acompanhamento*	1.395	1.350	+3%
Colômbia	**2013**	**2012**	**Δ2013/2012**
Auditoria de Avaliação	14	-	-
Auditorias de Acompanhamento*	10	-	-

*As auditorias de acompanhamento incluem auditorias de *follow-up* e de inspecção de produto.

Adicionalmente, em 2013, foram realizadas 205 auditorias de qualidade a fornecedores de Marca Própria em Portugal, 193 na Polónia e 55 na Colômbia.

A avaliação dos fornecedores realizada neste âmbito contempla um conjunto de requisitos ambientais (de âmbito legal), com um peso de 5% na avaliação da auditoria. Estes requisitos incluem critérios associados à gestão da água, efluentes líquidos, resíduos, emissões para a atmosfera, ruído e substâncias perigosas.

AMBIENTE

No âmbito da cooperação com os seus fornecedores de modo a minimizarem os impactes ambientais, foram realizadas pelo sector da Distribuição em Portugal 30 auditorias a prestadores de serviços nas áreas de manutenção, transportes e resíduos. No total, existem já 122 prestadores de serviços auditados, tendo sido reconhecido a 12% um desempenho ambiental "Óptimo", a 13% "Alto", a 73% "Básico" e a 2% "Abaixo do básico".

Aos fornecedores com um desempenho ambiental abaixo do básico é apresentado um plano de acção correctiva com a resposta obrigatória no prazo máximo de seis meses.

6.6. FORMAÇÃO A FORNECEDORES

Em Portugal, no âmbito da Qualidade e Segurança Alimentar, foram realizados seminários direccionados para os fornecedores das categorias de Padaria e Pastelaria, bem como de Fruta e Vegetais.

Na área de Ambiente, com o objectivo de dinamizar a aplicação da norma técnica sobre "Gestão Ambiental para Fornecedores de Mercadorias e Serviços", foi dada continuidade à formação aos fornecedores das áreas de pescado, carne e fruta e vegetais, num total de 73 fornecedores abrangidos em 2013.

7. APOIAR AS COMUNIDADES ENVOLVENTES

Enquanto empresa-cidadã, Jerónimo Martins reconhece o seu papel na redução de assimetrias económico-financeiras da sociedade e no acesso à alimentação que é o *core business* da sua actividade.

7.1. INTRODUÇÃO

O apoio às comunidades envolventes pode assumir diversas formas à luz da multiplicidade de sinergias que o sector de Distribuição potencia na sociedade. Seja sob a forma de dinamização das economias locais - através da criação de emprego por via da expansão das actividades do Grupo e, também, da relação próxima com o sector primário e agro-industrial do qual o negócio depende - seja sob a forma de suporte a grupos desfavorecidos.

Enquanto empresa-cidadã, Jerónimo Martins reconhece o seu papel na redução de assimetrias económico-financeiras da sociedade e no acesso à alimentação que é o *core business* da sua actividade.

Estabelecida em 2011, a Política de Apoio às Comunidades Envolventes (disponível em http://www.jeronimomartins.pt/responsabilidade/apoiar-as-comunidades-envolventes/politica.aspx) pretende dar resposta a alguns dos desafios que se colocam às sociedades onde o Grupo desenvolve a sua actividade, ajudando a combater a subnutrição e a fome, assim como a eliminar os ciclos de pobreza e de exclusão social junto de dois grupos preferenciais: os idosos, e as crianças e jovens carenciados.

Os apoios, quer a nível central quer a nível local, através das Companhias, podem ser prestados sob a forma de doação de géneros alimentares, de vales de compra rebatíveis na aquisição de géneros alimentares, produtos de higiene pessoal e doméstica ou sob a forma de apoios directos (monetários) e indirectos (promovendo campanhas solidárias). Também é considerada a participação junto de instituições que realizem trabalho pedagógico dirigido a crianças e jovens em risco, que permita travar o abandono escolar e a exclusão social e que incentive o empreendedorismo.

7.2. GESTÃO DA POLÍTICA

A nível do Grupo, todas as acções de apoio devem inserir-se no âmbito desta Política, sendo devidamente monitorizadas e o seu impacto avaliado para que a alocação de recursos seja canalizada para projectos sociais com comprovada eficácia na distribuição dos apoios prestados, nomeadamente na capacidade de abranger o maior número possível de pessoas carenciadas.

Em 2013, Jerónimo Martins monitorizou os apoios concedidos através dos critérios delineados pelo *London Benchmarking Group*, uma rede de empresas a que o Grupo se juntou em 2011. Através da partilha de boas práticas de monitorização e de um modelo estruturado de avaliação de impactos nas comunidades envolventes a curto e médio prazo, pretende-se que as empresas possam ser agentes de mudança social.

Também em relação às instituições apoiadas continuadamente (com protocolos estabelecidos a nível institucional), o Grupo dispõe de informação sobre a missão, os objectivos de actividade, bem como o número de beneficiários.

Esta informação é complementada com dados fornecidos pelas instituições e com visitas de acompanhamento que permitem avaliar as condições das infra-estruturas e do serviço oferecido aos beneficiários. Estas visitas constituem, também, momentos importantes de comunicação, em que se analisa a perspectiva das instituições face à conjuntura social e se avaliam os impactos dos apoios do Grupo sobre os beneficiários. É igualmente partilhado conhecimento técnico, designadamente ao nível da gestão das infra-estruturas.

Lar Maria Droste

Fundado em 1928, este Lar tem como missão apoiar crianças e jovens do sexo feminino que se encontrem em situações de abuso físico, psicológico ou de negligência parental. Focado em fornecer ferramentas educacionais, as responsáveis pela gestão diária do Lar procuram também dar apoio afectivo e psicológico. A reintegração das crianças e jovens nas suas famílias biológicas é a prioridade desta instituição, que tenta evitar a separação prolongada dos membros da família. O apoio do Grupo faz-se sob a forma de vales alimentares, ajudando a suprir as mais de 350 refeições diárias oferecidas pelo Lar.

7. APOIAR AS COMUNIDADES ENVOLVENTES

Projecto PERA

Lançado em 2012 pelo Ministério de Educação português, o Projecto Escolar de Reforço Alimentar (PERA) tem como objectivo disponibilizar a primeira refeição do dia aos alunos das escolas em situação de carência alimentar. Ao mesmo tempo, pretende sensibilizar as crianças e jovens e suas famílias para a adopção de hábitos alimentares saudáveis.
Este projecto, que envolveu diversos parceiros, abrangeu no ano lectivo de 2012/2013 mais de 10 mil alunos referenciados e mostrou impactos no desempenho escolar dos mesmos: 50% demonstraram melhor aproveitamento, 42% melhor comportamento e 79 % transitaram de ano.
O Pingo Doce juntou-se ao desafio e forneceu, a cerca de 2.300 crianças de 64 escolas, leite e pão com queijo/fiambre.

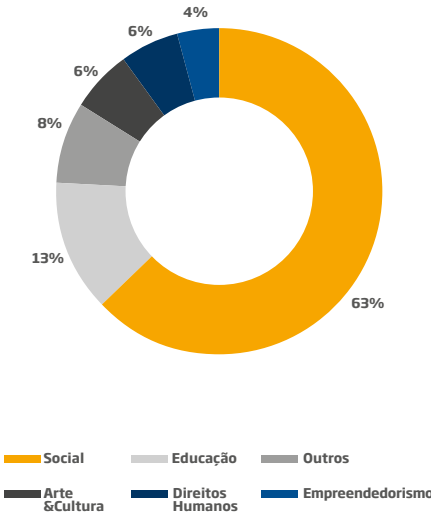
Empresa Comprometida SOS

7.3. APOIOS DIRECTOS

No contexto de uma conjuntura económica difícil, o Grupo Jerónimo Martins manteve o seu compromisso de apoiar, quer sob a forma de doação de géneros alimentares quer sob a forma de apoio monetário, várias instituições que realizam trabalho social relevante.

Em 2013, os apoios directos atribuídos às comunidades envolventes perfizeram 13,4 milhões de euros, o que representa um aumento de 20% face a 2012.

APOIOS INSTITUCIONAIS



A nível institucional, o Grupo apoiou diversas instituições num total de 442 mil euros, menos 8% do que o verificado em 2012. Deste valor, 63% foram destinados a mecenato social, que teve como principais beneficiários crianças e jovens, e pessoas idosas.

Em Portugal, o Grupo apoia, desde 2004 e numa base mensal, sob a forma de vales alimentares, a primeira Aldeia de Crianças SOS, construída em Bicesse (Cascais) em 1967.

O objectivo desta Aldeia de Crianças SOS é acompanhar as 56 crianças e jovens que se encontram em situação vulnerável, órfãs, abandonadas ou cujas famílias não têm condições económicas, promovendo o seu pleno desenvolvimento e autonomia, através do acolhimento em ambiente familiar, e da prevenção e fortalecimento das suas redes familiares e sociais.

A instituição garante-lhes educação, ajudando-as a desenvolver as suas capacidades individuais, interesses e talentos, e contribuindo, assim, para a sua integração positiva na sociedade. Para além da escola, os jovens frequentam cursos profissionais e as crianças participam em actividades desportivas e culturais.

Pela Aldeia passaram já cerca de 280 jovens, hoje independentes e plenamente inseridos na sociedade.

Em 2013, o Pingo Doce apoiou mais de 600 instituições cuja missão se enquadra na Política de Apoio do Grupo. A nível central, apoiaram-se as comunidades envolventes com donativos em espécie e pecuniários, num valor de cerca de mais de 370 mil euros, representando um aumento de quase 70% face a 2012.

Destaca-se o apoio de 40 mil euros para a construção da Casa dos Marcos, uma infra-estrutura dedicada a pessoas portadoras de patologias raras e às suas respectivas famílias. Com uma oferta alargada de serviços de medicina física e clínica, lar, residência e, ainda, uma unidade de investigação, esta Casa, da associação Raríssimas, tem um modelo assistencial inovador e é uma referência na área das doenças raras.

A estes apoios acresce a doação em géneros feita directamente pelas lojas implantadas nos territórios de Portugal Continental e da Madeira, e pelos Centros de Distribuição, a instituições de solidariedade social locais, num valor de mais de 11,8 milhões de euros. Este valor representa mais 30% do doado em 2012.

O Recheio e a Caterplus dedicaram às comunidades envolventes mais de 260 mil euros, através de donativos em géneros alimentares e apoio financeiro, o que representa uma diminuição de 13% face a 2012.

Também na Polónia foram disponibilizados apoios a instituições que ajudam a combater a fome e a subnutrição. Em 2013, os apoios somaram um valor de cerca de 460 mil euros (cerca de 2 milhões de zlotys).

Adicionalmente, a Biedronka ajuda a organizar a celebração de eventos solidários como o Dia da Criança, o Dia Internacional do Doente ou o Dia de São Nicolau. Nestes eventos, além da doação de produtos alimentares, a respectiva comunicação também é suportada pela Companhia. A Biedronka também ofereceu equipamentos médicos ao Centro de Oncologia de Poznan.

A Companhia Jerónimo Martins Distribuição de Produtos de Consumo, e a Hussel apoiaram, em 2013, o Banco Alimentar Contra a Fome e outras instituições, com donativos em géneros num valor de cerca de 90 mil euros, um aumento de 39% face a 2012.

Na Colômbia, país onde o Grupo Jerónimo Martins começou a desenvolver a sua actividade comercial em Março de 2013, a estratégia de

envolvimento com as comunidades consistiu em providenciar uma melhoria das condições de alimentação das crianças que vivem nas localidades onde estão implantadas as lojas Ara. A Companhia colombiana do Grupo associou-se ao Instituto Colombiano de Bienestar Familiar para reforçar a iniciativa governamental de apoio às crianças de famílias desfavorecidas. O programa "Madres Comunitarias" pretende ajudar economicamente as amas que cuidam de crianças. Jerónimo Martins Colombia associou-se a este programa, oferecendo regularmente cabazes de alimentos de que até então aquelas crianças estavam praticamente privadas, como ovo, papaia, banana ou iogurte, de forma a contribuir para a melhoria efectiva da sua nutrição e consequente desenvolvimento físico e cognitivo.

7.4. VOLUNTARIADO INTERNO E OUTRAS CAMPANHAS

Acreditando que podem ser úteis na construção do tecido social do futuro, os colaboradores de Jerónimo Martins em Portugal mantiveram-se activos nos programas da associação Junior Achievement Portugal, da qual o Grupo é membro-fundador. Funcionando numa lógica de voluntariado, estes programas pretendem envolver os colaboradores das empresas associadas na promoção do empreendedorismo junto das crianças e jovens, através do ensino de temas como a relação com a família e com as comunidades, a economia, a União Europeia ou mesmo ensinar a criar e a montar um negócio.

Existiram outras oportunidades para os colaboradores em Portugal ajudarem os grupos-alvo desfavorecidos. Em Dezembro, durante a época natalícia, realizaram-se campanhas internas com o objectivo de auxiliar algumas instituições cuja missão está direccionada para as crianças e jovens e para as famílias carenciadas. A campanha interna "Dê uma Mão, Receba um Sorriso" permitiu oferecer, graças aos contributos dos colaboradores dos escritórios centrais, presentes pedidos por 95 crianças do Centro Social 6 de Maio, uma valência localizada num bairro da periferia de Lisboa, com graves problemáticas sociais, habitacionais e económicas, e que desenvolve diversos projectos de combate à exclusão da comunidade onde está inserida.

No Jantar de Natal que envolve cerca de 700 dos *managers* do Grupo, a iniciativa de *matching donation* foi mantida. Este ano, a Legião da Boa Vontade foi a instituição escolhida, com o programa "Um Passo em Frente", desenhado para prestar apoio a famílias de baixos recursos e em situação de vulnerabilidade social. Os colaboradores de Jerónimo Martins contribuíram com os seus donativos num total de 3.650 euros, montante igualado pelo Grupo, que permitiu a entrega de cabazes alimentares a mais de 290 famílias.

7.5. APOIOS INDIRECTOS

Em 2013, o Pingo Doce manteve a sua participação em diversas campanhas de recolha de alimentos e de outros bens junto dos seus clientes, contribuindo com a cedência de espaço e a produção de todos os materiais de comunicação desenvolvidos. Estas campanhas tiveram como objectivo o apoio a instituições e pessoas em situação de carência.

Neste âmbito, uma das campanhas mais emblemáticas de combate à fome e que agrega todas as empresas de Distribuição a operarem em Portugal, num esforço conjunto, é a do Banco Alimentar Contra a Fome. Nesta campanha, foram recolhidas pelos voluntários, nas lojas Pingo Doce, mais de 1,4 mil toneladas de alimentos e foram vendidos vales convertíveis em alimentos, num valor de cerca de 140 mil euros.

Em parceria com a ACAPO – Associação de Cegos e Amblíopes de Portugal, instituição de referência que promove a inclusão social das pessoas visualmente diminuídas, realizou-se uma campanha de angariação de fundos que resultou num valor de mais de 7,7 mil euros.

A campanha "10 Milhões de Estrelas", desenvolvida em parceria com a Cáritas Portuguesa, em 2013, garantiu uma receita de cerca de 60 mil euros para esta instituição.

No decurso de várias acções realizadas na Polónia, a Biedronka conseguiu, em colaboração com a Federação dos Bancos Alimentares daquele país, angariar cerca de 470 toneladas de alimentos. Foram também realizadas acções de angariação de alimentos em parceria com a Caritas Polska, perfazendo cerca de 190 toneladas de alimentos recolhidos.

7.6. OUTROS APOIOS

O programa *Sniadanie Daje Moc* ("O Pequeno-Almoço Dá Força") desenvolvido em parceria com outras empresas alimentares na Polónia, manteve a sua intenção de atingir um número cada vez maior de crianças, abrangendo cerca de 4.700 escolas no ano lectivo 2012/2013 (em 2011/2012, eram 2.400).

Na Polónia, outros apoios são oferecidos no âmbito da relação da actividade do Grupo com as comunidades locais. Em 2013, a Jerónimo Martins Polska apoiou a construção de um recreio municipal para crianças, assim como a renovação de um hospital. A recuperação de uma via de acesso foi também abrangida pelo nosso apoio.

Inclusão através da Cultura

Na Polónia, Jerónimo Martins Polska apoiou, também, a inclusão de grupos isolados social e culturalmente. Fruto de uma parceria com a Fundação Open Arts Project, com o Centro Nacional para a Cultura, a Universidade Sénior de Otwock e a Biblioteca Nacional, os residentes da cidade de Otwock, e em particular os idosos, tiveram a oportunidade de assistir a *workshops* e conferências culturais.

Projecto "Pequeno Almoço Dá Força"

8. SER UM EMPREGADOR DE REFERÊNCIA

O Grupo Jerónimo Martins é um agente dinamizador nas sociedades onde se insere.

8.1. INTRODUÇÃO

O Grupo Jerónimo Martins é um agente dinamizador nas sociedades onde se insere, contribuindo para a melhoria da qualidade de vida dos cidadãos através da criação de emprego e práticas salariais competitivas e equilibradas.

O respeito pelos Direitos Humanos e do Trabalhador e a eliminação de qualquer forma de discriminação constituem a pedra basilar de uma sólida relação de confiança estabelecida com os colaboradores. Tal relação é acompanhada por uma preocupação constante de assegurar a competitividade das condições oferecidas, reflectindo-se no investimento em formação, na criação de oportunidades de progressão de carreira ou pelo desenvolvimento de programas de apoio social, no contexto de uma política de responsabilidade social interna. Adicionalmente, reforça-se a importância da Política Interna de Segurança e Higiene no Trabalho assente numa óptica de prevenção.

No contexto de uma conjuntura económica globalmente desafiante, o ano de 2013 fica marcado pelo início da operação de Jerónimo Martins na Colômbia. Na Polónia, manteve-se o investimento na expansão, fortalecendo-se a relação da Biedronka com os consumidores polacos. As operações nestes dois países contribuíram significativamente, para a criação de emprego.

Em 2013, o Grupo criou 8.256 postos de trabalho, representando um crescimento líquido de 12% face ao ano de 2012.

Os principais indicadores que caracterizam a equipa Jerónimo Martins são os seguintes:

- Somos 76.810 pessoas;
- 77% são mulheres;
- 66% dos cargos de *management* são ocupados por mulheres;
- 12% têm idade inferior a 25 anos; 43% têm idades compreendidas entre os 25 e 34 anos; 31% entre os 35 e 44 anos; 11% entre os 45 e 54; 3% têm 55 ou mais anos de idade;
- 82% são contratados a tempo inteiro;
- 67% são efectivos.

8.2. PRINCÍPIOS E VALORES

O Grupo Jerónimo Martins pauta-se pelo cumprimento rigoroso da legislação nacional e internacional em matéria de Direitos Humanos e do Trabalhador e pelas orientações da Organização das Nações Unidas e Organização Mundial do Trabalho. Toda a sua actuação fundamenta-se nos princípios do respeito e tratamento digno de cada indivíduo, quer nos processos de recrutamento e selecção, quer, subsequentemente, ao nível do desenvolvimento profissional, com o objectivo de eliminar qualquer prática, directa ou indirecta, de discriminação.

A preocupação em garantir um processo de evolução profissional isento de descriminação cumpre-se através de avaliações anuais de desempenho, desenvolvidas de forma objectiva e transparente. As avaliações efectuadas permitem adequar os perfis dos colaboradores às funções desempenhadas, contribuir para os índices positivos de satisfação interna, confiança e motivação, bem como priorizar as acções de formação realizadas, com vista a garantir a competitividade do Grupo. Igualmente, promovem uma cultura de meritocracia e justiça no seio da organização.

Serviço "Entre Nós"

DIVULGAÇÃO

Para que os princípios atrás referidos sejam respeitados de forma transversal por toda a Organização e se reflictam quotidianamente, na conduta dos nossos colaboradores, propiciando um ambiente de trabalho são e equilibrado, é fundamental garantir que os mesmos são objecto de uma comunicação eficaz.

Para tal, o Código de Conduta (disponível em http://www.jeronimomartins.pt/media/431760/codigo-de-conduta.pdf) é entregue a todos os colaboradores que começam a trabalhar no Grupo, em qualquer geografia.

Na Polónia, encontram-se formalizadas as Políticas Contra o Assédio e Discriminação, com o objectivo de impedir a existência de qualquer comportamento atentatório do tratamento igualitário e digno dos colaboradores.

Para além da divulgação do Código de Conduta, o Grupo utiliza os seus meios de comunicação internos para divulgar os princípios e valores da Organização, como são exemplo as revistas "Nossa Gente" em Portugal e "Nasza Biedronka" na Polónia ou o portal interno.

APLICAÇÃO

Promovendo uma relação de confiança e proximidade com os colaboradores, o Grupo disponibiliza em Portugal e na Polónia um serviço de atendimento via telefone, *e-mail* ou carta, através do qual podem ser relatadas situações de inconformidade quanto ao teor do Código de Conduta ou quanto aos princípios que lhe subjazem. Este serviço, assegurando a total confidencialidade e disponibilidade, pode ainda ser utilizado para o esclarecimento de questões laborais ou para solicitar apoio social.

Actuando em linha com as áreas a que os temas dizem respeito, a Comissão de Ética e as funções de Relações Laborais ou de Responsabilidade Social Interna, poderão ser envolvidas para que seja garantida a correcta investigação e resolução das situações.

	Serviço de Atendimento aos Colaboradores	
	N.º de Contactos/ Procedimentos Iniciados	% de Procedimentos Concluídos
Portugal – "Entre Nós"	3.355	99,6%
Polónia	3.530	97,0%

O Grupo respeita, ainda, a Liberdade de Associação e Contratação Colectiva nos países onde opera. Na Colômbia, e de acordo com a legislação aplicável, foi criado internamente o Comité de Convivência Laboral, destinado à resolução de queixas laborais incluindo situações de discriminação.

Em Portugal, mais de 90% dos colaboradores do Grupo estão abrangidos por um Instrumento de Regulamentação Colectiva de Trabalho.

8.3. ABORDAGEM GLOBAL

Embora com distintos desafios nas três geografias onde opera – o contínuo crescimento do Grupo na Polónia, a recente expansão para a Colômbia, e a consolidação das operações em Portugal – 2013 foi também, um ano de reforço da estrutura corporativa de Recursos Humanos. No sentido de alinhar as práticas daquela área e contribuir para a construção de uma organização internacional de reconhecida qualidade na gestão das suas pessoas, a área Corporativa viu, assim, reforçadas as suas competências.

De salientar a consolidação da "Abordagem Global de *People Management*" lançada em 2012 e dirigida aos *managers* de todas as geografias. Acompanhando o "ciclo de vida" da carreira de um colaborador, desde que é acolhido na Organização e transversal a todos os países onde o Grupo opera, esta abordagem assenta em dois focos principais:

- *JM Way* – um modelo de competências que orienta comportamentos e atitudes, tendo em consideração os objectivos do negócio;
- *Taste Of* – um conceito integrado na gestão de pessoas assente em cinco pilares: *Taste of a New Journey, Taste of Ambition, Taste of Evolution, Taste of Recognition* e *Taste of Significance*, que representam as diferentes etapas do ciclo de vida dos colaboradores dentro da Organização.

Criou-se, ainda, a "*People Management Platform*" uma ferramenta electrónica integrada, que suporta as Políticas e Processos de Recursos Humanos em todas as geografias.

Em Setembro de 2013, o Grupo Jerónimo Martins lançou um questionário de diagnóstico organizacional denominado *"Organizational Health Index Survey"*, com o objectivo de aferir sobre a Saúde Organizacional do Grupo e a sua Cultura, Liderança e Valores. Este projecto consistiu na aplicação de um questionário *standard* a todos os *managers* e de um questionário reduzido (cultura e valores) a uma amostra de cerca de 15% de *non-managers*, de todas as Companhias, em Portugal, Polónia e Colômbia. Mais de 10 mil colaboradores participaram neste diagnóstico.

Os resultados consolidados foram muito positivos, posicionando o Grupo Jerónimo Martins no primeiro quartil (*top* 25%) e demonstrando que estes resultados estão assentes em práticas de gestão sólidas que garantem a sustentabilidade do negócio a médio e longo prazo.

Este estudo *standard* já foi conduzido junto de mais de 800 empresas a nível internacional, permitindo uma comparação directa dos resultados do Grupo Jerónimo Martins, quer a nível global quer a nível do sector do Retalho Alimentar. Com um *score* de 75, constatou-se que o Grupo se destaca positivamente não só quando comparado com a média de todas as empresas diagnosticadas (*score* de 61) mas também quando comparado com o score médio de 71 observado pelas companhias que se encontram no primeiro quartil da classificação.

Decorrente deste estudo também a Cultura e Valores foram avaliados por serem o garante de uma unicidade de acção e de uma estrutura sólida. Os resultados obtidos foram posteriormente partilhados e debatidos com a gestão de topo do Grupo e serão uma das principais preocupações de desenvolvimento em 2014.

Na Polónia, foi desenvolvida, em 2013, uma campanha de comunicação denominada "Respeito" (*Szacunek*) tendo como objectivo principal a promoção de um ambiente de trabalho positivo entre as equipas, assente no respeito e colaboração mútuos. Promovida pela gestão de topo da Biedronka, esta campanha salientou, ainda, a necessidade de manter um comportamento ético no relacionamento interno, entre colaboradores, e externo com os parceiros de negócio da insígnia. Assente nos seguintes 10 princípios que fundamentam uma conduta responsável e que conduzem a um ambiente de trabalho produtivo e saudável, os colaboradores são estimulados a praticarem os valores do Grupo Jerónimo Martins:

- Diálogo honesto e íntegro;
- Gestão colaborativa;
- Reconhecimento pelo trabalho dos outros;
- Consideração pelo tempo dos outros;
- Abordagem respeitosa;
- Cooperação;
- Responsabilidade individual;
- Respeito pela dignidade dos outros;
- Tratamento imparcial;
- Opiniões construtivas.

Projecto "*Respect*"

8. SER UM EMPREGADOR DE REFERÊNCIA

International Management Trainees

8.4. DA ATRACÇÃO À RETENÇÃO

Embora em fases distintas, as práticas de recrutamento nas três geografias estão em sintonia com os valores inerentes ao posicionamento do Grupo enquanto empregador (*Employer Branding*) e alinhadas com as necessidades dos respectivos negócios.

Em 2013, reconhecendo o crescente papel das novas tecnologias na atracção e selecção de candidatos e privilegiando um contacto directo e actualizado com quem quer conhecer o Grupo, a área de recrutamento reforçou a sua posição na rede social profissional *Linkedin*, que desempenha hoje um papel central na divulgação de oportunidades de carreira e na captação de candidatos para as três geografias.

Igualmente, o Grupo Jerónimo Martins acredita na mobilidade interna como factor potenciador do desenvolvimento das pessoas e motor da transferência das melhores práticas entre unidades. Esta certeza é uma realidade no Grupo que se concretiza na existência de percursos profissionais únicos, desafiantes, enriquecedores e estimulantes.

Nas nossas geografias, foram disponibilizadas aos colaboradores oportunidades de evolução profissional ao nível das lojas, Centros de Distribuição e *headoffices*. Em 2013, foram promovidos mais de 12 mil colaboradores.

PROGRAMA *TRAINEES* E ESTÁGIOS

As necessidades de recrutamento na Polónia e na Colômbia, motivadas pelo crescimento do negócio e o necessário rejuvenescimento etário dos colaboradores em Portugal, justificam a proximidade que o Grupo tem às universidades e outras entidades, consideradas potenciais fontes de recrutamento.

Na Polónia, realizou-se mais uma edição do programa "*Trainees*", um programa representativo das práticas do Grupo em termos de exigência e rigor nos recrutamentos. Ser um *trainee* no Grupo Jerónimo Martins significa construir uma carreira, adquirir conhecimentos e competências através de uma combinação única entre uma experiência *on-the-job* e um programa de formação dedicado.

Em 2013, realizou-se a 2.ª edição do "*International Management Trainees*", um programa de intercâmbio internacional com o objectivo de proporcionar a jovens licenciados nas áreas de gestão um desenvolvimento eficaz e uma exposição a uma cultura e realidade operacionais distintas das existentes no seu país de origem. Os *trainees*, recrutados em Portugal e na Polónia, foram integrados nestes países, sendo acompanhados de forma regular.

Em 2014, o Grupo Jerónimo Martins irá estender este programa à Colômbia, com o objectivo de partilhar as melhores práticas de desenvolvimento de competências técnicas e comportamentais.

Ainda no âmbito do *Employer Branding*, foi criado o conceito *"Rethink Retail"*, implementado em 2013 na Polónia. Ao longo do ano lectivo 2013/2014 realizaram-se diversos eventos direccionados a alunos universitários, desenvolvidos com o objectivo de dar a conhecer as recentes tendências do negócio de retalho alimentar, bem como as oportunidades de carreira que o Grupo oferece.

AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO E REMUNERAÇÃO

A consolidação de um modelo único de avaliação do desempenho dos *managers*, transversal a todas as geografias, constituiu um dos principais desafios da área de *Management Development* em 2013. Este processo foi determinante para o alinhamento de objectivos e a identificação de áreas de crescimento para os colaboradores.

Acreditamos também que a responsabilidade pelo desenvolvimento individual parte fundamentalmente, do próprio colaborador. Por esse motivo, encorajamos os nossos *managers* no sentido de identificarem os seus próximos desafios e oportunidades de crescimento.

No que diz respeito à remuneração, promovemos políticas e práticas salariais competitivas, justas e equilibradas. Tendo como objectivo fortalecer o posicionamento do Grupo como um empregador de referência nos sectores e nas geografias onde opera, desenvolvemos uma Política de Recompensa Total (*Total Reward Policy*).

Neste âmbito, o Grupo monitoriza e revê constantemente as Políticas de Compensação em Portugal, na Polónia e na Colômbia de modo a garantir a necessária competitividade para atrair e reter o seu capital humano.

Na Polónia, foi revista a Política de Atribuição de Prémios aos colaboradores de loja. Seguindo as boas práticas que distinguem o Grupo, na Colômbia desenvolveu-se e implementou-se uma Estrutura Salarial para os colaboradores de loja e do Centro de Distribuição e procedeu-se à atribuição dos primeiros prémios aos seus colaboradores.

Em 2013, o Grupo atribuiu aproximadamente 54,7 milhões de euros de prémios aos seus colaboradores, no conjunto das três geografias.

À semelhança dos anos anteriores e na generalidade das suas Companhias, o Grupo mantém uma política de salário mínimo competitiva, acima do salário mínimo nacional.

FORMAÇÃO

Para o desenvolvimento e crescimento de uma organização, é fundamental dotar os seus colaboradores com conhecimentos, práticas e procedimentos que lhes permitam atingir níveis de desempenho de excelência, potenciando a inovação e uma cultura de mérito e de superação contínua.

De salientar a realização, ao longo do ano, do primeiro programa transversal de desenvolvimento de Líderes da Organização com a participação conjunta de portugueses e polacos. Este programa de executivos, designado por *Strategic Management Programme* foi desenhado e customizado à realidade do Grupo Jerónimo Martins, com módulos formativos na Universidade Católica de Lisboa e na Kellogg School of Management, em Chicago. Na componente formativa deste Programa, merece destaque o enfoque dado à área da inovação.

Em Portugal, a parceria criada em 2012 entre o Grupo Jerónimo Martins e a Universidade de Aveiro, através da tutoria na licenciatura em Gestão Comercial, começou a apresentar os seus primeiros resultados, verificando-se um aumento da procura por candidatos com classificações elevadas no início do ano lectivo de 2013/2014. A realização de visitas de estudo a empresas, aulas abertas, *workshops* e estágios profissionais, são algumas das características deste programa de tutoria, no qual se aliam conhecimentos teóricos a experiências concretas (*learning-by-doing*). Desta forma, o Grupo tenta contribuir para uma mais eficaz integração dos alunos no mercado de trabalho.

Destacamos, ainda, o investimento em formação de elevada qualidade através da celebração de protocolos com as melhores universidades do mundo, líderes em temas de gestão, com programas prestigiados como o *Transition to General Management* do Insead e o *Stanford Executive Program* da Stanford University que contaram, mais uma vez, com a participação de quadros de topo do nosso Grupo.

Em 2013, a Escola de Formação Jerónimo Martins desenvolveu programas de formação para colaboradores do Grupo, com o objectivo de os integrar na realidade da Organização e de os apoiar continuamente no desenvolvimento das suas competências. Salientam-se os seguintes programas de formação:

- Programa Avançado de Gestão de Loja (PAGL), que consiste na disponibilização de ferramentas de gestão para gerentes de loja Pingo Doce. Ao todo, 36 gerentes frequentaram a 1.ª Edição deste programa contabilizando-se 3.700 horas de formação;

- Programa Geral de Gestão de Loja (PGGL), o qual conta já com 21 edições, e tem como objectivo formar futuros gerentes de loja, proporcionando o desenvolvimento de competências técnicas em contexto teórico-prático.

Para garantir a qualidade de excelência dos nossos Frescos investimos, também em 2013, no desenvolvimento de conhecimentos técnicos dos colaboradores que operam nestas áreas. A Escola de Frescos formou mais de 5 mil colaboradores registando um volume de cerca de 51 mil horas de formação nas diferentes Companhias.

De salientar que, a formação, transmissão de conhecimento e boas práticas da Organização é assegurada por um conjunto de colaboradores com elevada experiência e conhecimento técnico, que acompanham os nossos colaboradores nos seus locais de trabalho. Esta equipa de especialistas nas áreas de Frescos, será reforçada no decurso do 1.º Trimestre de 2014.

Porque acreditamos que a chave para a fidelização de clientes, nas nossas lojas, só é conseguida através de um serviço de excelência e diferenciador, em 2013, foram formados mais de 3.550 colaboradores e ministrados cursos de Técnicas de Atendimento e Vendas nas lojas Pingo Doce, Recheio e nas cafetarias Jeronymo.

No decurso de 2013, o Grupo Jerónimo Martins celebrou, ainda, diversos protocolos com várias instituições nacionais de referência na área da formação, possibilitando a realização de 316 estágios e proporcionou oportunidades de formação a desempregados em acções enquadradas no Catálogo Nacional de Qualificações, tendo ministrado mais de 22 mil horas de formação a pessoas externas à Organização.

Na Polónia, desenvolveram-se programas de formação dedicados ao tema da liderança:

- Management Academy dirigido a 200 novos profissionais por ano em funções de gestão dividido em três módulos: *Self-Management, Managing Others* e *Team Management*;

- Biedronka Management Academy, a qual contempla todos os novos gestores de lojas e gestores-adjuntos de loja. Este programa está igualmente dividido em três módulos tendo abrangido cerca de 350 novos gestores de loja e 1.800 gestores-adjuntos de loja;

- Distribution Center Academy, dedicado a profissionais de logística que fazem a gestão do pessoal de armazém e que abrange cerca de 80 colaboradores todos os anos.

Na Colômbia, foi lançado um programa de formação intensivo para os colaboradores das lojas e armazéns por forma a garantir um conjunto de competências consideradas críticas para o desempenho das suas funções. Este programa foi desenhado considerando as melhores práticas implementadas em Portugal e na Polónia.

Indicadores de Formação	2013	2012	Δ2013/2012
N.º Total de Acções	50.841	22.655	+124%
Volume de Formação *	1.977.579	1.781.898	+11%

* Volume de formação = nº de horas realizadas X nº de participantes em formação

8. SER UM EMPREGADOR DE REFERÊNCIA

Consultório de Desenvolvimento da Criança e do Adolescente

Criado em 2013, o Consultório de Desenvolvimento da Criança e do Adolescente teve como missão acompanhar os filhos dos nossos colaboradores com problemas de desenvolvimento, de aprendizagem ou de comportamento.
Por ser um programa em fase piloto, foi lançado inicialmente na região de Lisboa havendo, contudo, o objectivo de alargamento ao resto do país.
Realizaram-se 883 consultas, cujo valor simbólico de cobrança reverteu para o Fundo de Emergência Social.

8.5. SEGURANÇA E HIGIENE NO TRABALHO

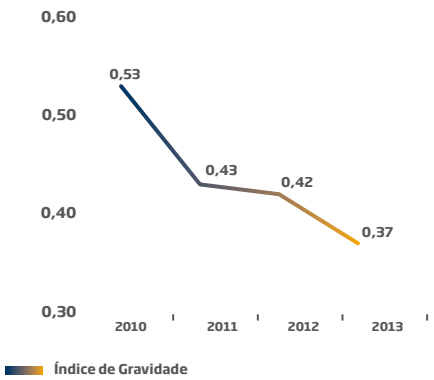
No sentido de garantir a segurança de todos as pessoas que contribuem diariamente para o sucesso do negócio, o Grupo Jerónimo Martins assume a prossecução de uma política de "Tolerância Zero aos Acidentes" assente na prevenção. Em 2013, reforçou-se a formação através de audiovisuais e melhoraram-se equipamentos de protecção individual, entre outras medidas.

Também foi dado ênfase ao controlo de riscos e à realização de simulacros nas infra-estruturas do Grupo, quer em Portugal, quer na Polónia, preparando as equipas para resposta a cenários de emergência.

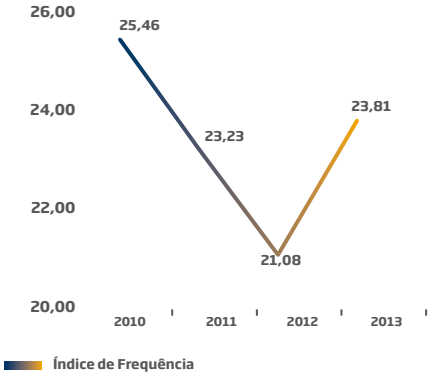
2013 foi, ainda, o ano de criação do prémio interno "Prevenção e Segurança no Trabalho", no sentido de sensibilizar os colaboradores para estas temáticas. Em 2014, será dinamizada uma campanha de segurança que abrangerá as áreas de Negócio da Distribuição em Portugal.

INDICADORES DE SEGURANÇA NO TRABALHO AGREGADOS

ÍNDICE DE GRAVIDADE



ÍNDICE DE FREQUÊNCIA



DISTRIBUIÇÃO PORTUGAL

Na área da Distribuição, em Portugal, destacam-se as seguintes iniciativas:

- Administração de 2.041 horas de formação em matéria de Segurança e Higiene no Trabalho (face a 3.128 ministradas em 2012);
- Realização de 236 simulacros;
- Realização de 518 auditorias (face a 480 auditorias realizadas em 2012).

DISTRIBUIÇÃO POLÓNIA

Na Polónia, foi implementado um plano de prevenção dos riscos associados à movimentação manual de cargas e lançada a "Biedronka's Academy of Health" destinada à prevenção de acidentes de trabalho e doenças profissionais, através de exercício físico e massagens, antes e após a jornada de trabalho, respectivamente.

Foi desenvolvido um projecto de desenvolvimento de métodos de prevenção de doenças ocupacionais em colaboração com o Nofer Institute of Occupational Medicine.

Destacam-se, ainda, as seguintes actividades:

- Administração de 7.482 horas de formação em matéria de Segurança e Higiene no Trabalho;
- Realização de 579 auditorias.

RESTAURAÇÃO E SERVIÇOS

Na área de Restauração e Serviços destacam-se as seguintes iniciativas levadas a cabo em 2013:

- Administração de 43 horas de formação em matéria de Segurança e Higiene no Trabalho (face a 170 ministradas em 2012);
- Realização de 70 auditorias (face a 78 auditorias realizadas em 2012).

8.6. MEDICINA DO TRABALHO

Em 2013, em Portugal, foram efectuados mais de 20 mil exames de saúde (19% de Admissão, 63% Periódicos e 18% Ocasionais), distribuídos por cerca de 175 gabinetes de saúde existentes em unidades comerciais ou armazéns do Grupo. 97% dos colaboradores terminaram o ano com o exame de saúde actualizado.

Iniciou-se a colaboração com o Centro Nacional de Protecção de Riscos Profissionais com o objectivo de partilhar informação e aceder às opiniões de peritos e bases de dados.

Implementaram-se, ainda, programas de Desfibrilhação Automática Externa (DAE) em nove lojas Pingo Doce e em 34 lojas Biedronka. Além da disponibilização destes aparelhos em cada loja, um grupo de colaboradores das lojas acima referidas receberam formação em primeiros-socorros.

No Recheio, foi implementado um programa de formação na área dos Primeiros Socorros Pediátricos e Segurança Infantil para as profissionais de acção educativa da creche da loja de Braga.

8.7. RESPONSABILIDADE SOCIAL INTERNA

No Grupo Jerónimo Martins existe uma forte preocupação com o bem-estar dos colaboradores e suas famílias em todos os países onde actua. A área de Responsabilidade Interna, tem como missão contribuir diariamente, para a melhoria da qualidade de vida dos colaboradores e suas famílias através do desenvolvimento de políticas e projectos que promovam e potenciem o seu bem-estar e motivação, contribuindo, ao mesmo tempo, para o desenvolvimento sustentado do Grupo.

A área de Responsabilidade Social Interna compreende três eixos estratégicos na perspectiva de apoio e de capacitação dos seus colaboradores: Saúde, Educação e Bem-Estar Familiar.

SAÚDE

Visando apoiar ao nível da saúde oral, os colaboradores que não têm possibilidades económicas para suportar os custos dos tratamentos necessários, o Programa SOS Dentista, implementado em Portugal, permitiu que quase mil colaboradores concluíssem os seus tratamentos dentários, num investimento que ultrapassou os 850 mil euros.

Ao longo de 2013 mantiveram-se, também, os Programas de Nutrição especialmente dirigidos à prevenção de doenças resultantes de hábitos alimentares desequilibrados e que conduzem à obesidade. Realizaram-se 489 consultas, ao preço de um euro, valor entretanto revertido para o Fundo de Emergência Social.

Com o objectivo de auxiliar colaboradores a atravessar momentos difíceis na sua vida, como dificuldades socioeconómicas ou questões familiares, continuaram a realizar-se, em Portugal, as Consultas de Psicologia sendo acompanhados por especialistas mais de 115 colaboradores.

Na Polónia, no âmbito do programa "Vamos Cuidar da Saúde", foram feitos rastreios nas instalações de vários parceiros do programa, direccionados quer para mulheres, quer para homens. Em 2013, cerca de quatro mil mulheres aderiram a este programa tendo sido efectuados rastreios ao cancro de mama e ao colo do útero. No caso dos homens, cerca de 600 fizeram rastreios a doenças cardiovasculares. Também o programa de vacinação gratuita contra a gripe sazonal manteve-se em 2013, abrangendo perto de mil pessoas.

EDUCAÇÃO

Acreditando que a capacitação das pessoas é um factor de evolução pessoal e que representa uma aposta num futuro sustentável, Jerónimo Martins lançou, em 2012, o programa Bolsas de Estudo destinado a colaboradores ou aos seus filhos com o propósito de ingressar ou reingressar no Ensino Superior. Após um processo de selecção, as bolsas cobrem, dependendo dos casos, despesas com propinas, material e livros escolares, alimentação, habitação ou transportes, para os colaboradores que não têm condições económicas para suportar estes custos. Em 2013, atribuíram-se 94 Bolsas de Estudo (mais 34 bolsas do que em 2012), o que reflectiu um investimento total de 150 mil euros.

Existiram outras oportunidades para os colaboradores de Jerónimo Martins, em Portugal, completarem percursos académicos tais como, o programa interno "Aprender e Evoluir" que permitiu a mais 20 colaboradores a obtenção da equivalência ao 9.º e 12.º ano de escolaridade. Este programa desenvolveu-se, à semelhança de anos anteriores, na Escola de Formação Jerónimo Martins.

Aos filhos dos nossos colaboradores em Portugal que entraram pela primeira vez no ensino básico, foram oferecidos 946 *kits* escolares contendo todo o material considerado imprescindível para o começo das suas aulas. Na Polónia este número ascendeu a 2.600 *kits*.

Ofereceram-se manuais escolares a 93 famílias numerosas com baixos rendimentos e proporcionaram-se condições especiais de aquisição (desconto sobre preço, pagamento faseado e entrega atempada) de livros escolares para famílias de colaboradores com dificuldade económica. Receberam-se, por altura do começo do ano escolar, cerca de 2.600 encomendas.

Em 2013, organizaram-se oito Campos de Férias em diversos locais de Portugal, totalmente gratuitos para filhos de colaboradores com baixos rendimentos. Estes campos de férias contaram com a presença de 1.324 crianças (com idades compreendidas entre os 6 e os 18 anos de idade). Na Polónia, os três campos de férias agregaram 850 crianças. O valor total de investimento neste projecto, em ambos os países, é de cerca de 820 mil euros.

BEM-ESTAR FAMILIAR

Em Portugal, o Fundo de Emergência Social foi concebido para minimizar os efeitos recessivos da economia portuguesa junto dos colaboradores e suas famílias em situação de dificuldade, através de um apoio estruturado em várias áreas. Em 2013, apoiaram-se 1.114 colaboradores, resultando num investimento total de 900 mil euros, repartidos entre apoios alimentares (73%), saúde e educação (11%), aconselhamento jurídico e orientação financeira (15%).

Programa "Faça Contas à Vida"
Com o objectivo de transmitir ideias de poupança e de melhoria da gestão dos orçamentos familiares, o Programa "Faça Contas à Vida", criado em 2011, formou mais de 2.250 colaboradores no decurso deste ano.

Consultório de Nutrição

8. SER UM EMPREGADOR DE REFERÊNCIA

Fundo de Emergência Social

Criado em 2011, o Fundo de Emergência Social assenta numa lógica de capacitação ao invés de assistencialismo. Aos colaboradores em situação de dificuldade, é-lhes dada formação financeira ensinando conceitos básicos como a priorização de gastos e investimentos e poupança.
Os colaboradores são acompanhados, nas várias fases do processo, por um voluntário interno ao qual é dada formação. Auxiliando-se de critérios financeiros e sociais, o voluntário "embaixador" propõe um modelo de apoio que permita, estruturadamente, a obtenção de uma situação económica e familiar mais sustentável para o colaborador.
Desde o seu início já foram investidos neste Fundo mais de três milhões de euros, sendo que praticamente 80% se destinaram a apoios à alimentação.

Este Fundo foi eleito campeão nacional e recebeu a distinção "Ruban d'Honneur" no âmbito dos *European Business Awards*, na categoria de "*Environmental & Corporate Sustainability*", devido ao seu carácter de relevância no âmbito da cidadania empresarial.

Estes prémios pretendem diferenciar os projectos com impacto mais significativo para as comunidades (internas ou externas) em que as empresas operam.

O programa "Podes contar com a Biedronka", um fundo para apoiar colaboradores em situações de necessidade, manteve a sua actividade em 2013, concedendo donativos monetários. No decurso deste ano, foram mais de quatro mil os colaboradores que contaram com este apoio que ajudou, ainda, cerca de 600 filhos de colaboradores, portadores de doenças crónicas e deficiências.

Porque o nascimento de um filho é um momento especial na vida dos pais ofereceram-se, ainda, *kits* bebé a todos os colaboradores que passaram pela experiência da maternidade/paternidade. No total, ofereceram-se 574 *kits* em Portugal e 1.800 *kits* na Polónia.

O Grupo assinala, ainda, épocas festivas especiais assim como dias internacionais com relevância para as crianças. No Dia Mundial da Criança ofereceram-se livros e jogos a crianças até aos 12 anos de idade a mais de 12 mil crianças portuguesas. Também na Polónia, se encorajam as crianças a visitarem os locais de trabalho dos pais dando-se, neste dia, ofertas a quase 29 mil crianças polacas. Em Dezembro, ofereceram-se 12.834 vales de Natal aos filhos dos colaboradores em Portugal, e 94.300 aos colaboradores da Biedronka e seus filhos.

Reconhecimento do Fundo de Emergência Social nos European Business Awards

9. COMPROMISSOS PARA 2012-2014

Pilares de actuação	Compromissos 2012-2014	Progresso
PROMOVER A SAÚDE PELA ALIMENTAÇÃO	Desenvolver políticas transversais a todas as Companhias do Grupo;	Em progresso.
	Prosseguir a melhoria do perfil nutricional dos produtos Marca Própria, em Portugal e na Polónia;	2012: Eliminaram-se cerca de 1.241 toneladas de açúcar, 19 toneladas de sal e 36 toneladas de gordura dos produtos de Marca Própria, em Portugal e na Polónia. 2013: Removeram-se cerca de 161 toneladas de açúcar, cinco toneladas de sal e cerca de três toneladas de gordura.
	Na Polónia, proceder ao *repackaging* de 800 referências, colocando maior foco na informação nutricional nas embalagens;	Objectivo atingido em 2013.
	Em Portugal, na área de *Meal Solutions*, ajustar as doses a uma alimentação racional (com foco no público-alvo infantil), e desenvolver e implementar informação nutricional;	Em progresso.
	Em Portugal, reduzir o teor de açúcar e de gordura nos produtos de Pastelaria;	2013: lançamento de três referências de bolos sem adição de açúcar e de *dawnuts* com teor de gordura reduzido.
	Em Portugal, desenvolver e implementar informação nutricional na Padaria;	2012: Em Portugal, o trabalho de cooperação com os fornecedores das insígnias permitiram que a percentagem de referências com informação nutricional na embalagem tenha passado de 23% para 64%.

Pilares de actuação	Compromissos 2012-2014	Progresso
AMBIENTE	Reduzir a pegada de carbono do Grupo em 5% no triénio 2012-2014 (face a igual parque de lojas e por 1.000€ de vendas);	2012: Redução da pegada de carbono do Grupo em 8,8% 2013: Aumento da pegada em 15,6%
	Em Portugal, reduzir o consumo de água e electricidade em 2% por ano (face a igual parque de lojas e por m^2 de área de vendas);	Objectivos atingidos em 2012 – Água: -10,1% (unidades de negócio). Electricidade: -0,4% (unidades de negócio) 2013 – Água: -11,6%; Electricidade: -1,6%
	Em Portugal, aumentar a quantidade recolhida de resíduos de clientes em, pelo menos, 15% no triénio 2012-2014;	Em progresso.
	Em Portugal, aumentar a taxa de valorização de resíduos em, pelo menos, 5 pontos percentuais no triénio 2012-2014;	Em progresso. 2012: +4 p.p.. 2013: -1.8 p.p..
	Na Polónia, testar e implementar a certificação "Building Research Establishment Environmental Assessment Method" (BREEAM) nas eco-lojas da Biedronka.	Em progresso.
COMPRAR COM RESPONSABILIDADE	Em todas as insígnias, garantir a continuidade de compra de, no mínimo, 80% de produtos alimentares a fornecedores nacionais;	Metas atingidas em 2012 e em 2013 (mais de 80% em Portugal e mais de 90% na Polónia e na Colômbia).
	Introduzir produtos certificados em sustentabilidade (certificações UTZ, Fairtrade, MSC ou outra) para pelo menos: - Marca Própria (dois produtos); - Frescos (quatro produtos);	2012-2013: foram lançadas quatro referências com a certificação MSC: amêijoas vietnamitas em Portugal e, na Polónia, salmão (duas referências) e bacalhau congelado.
APOIAR AS COMUNIDADES ENVOLVENTES	Selecção cuidadosa das áreas de investimento social, de acordo com a Política de Apoio às Comunidades Envolventes do Grupo;	Em progresso. Objectivo de aplicação contínua.
	Monitorização dos investimentos e avaliação dos impactos de acordo com o modelo LBG (London Benchmarking Group);	Objectivo atingido – desde 2012 que se aplica o modelo de monitorização LBG.
	Em Portugal, aumentar o número de lojas Pingo Doce que apoiam instituições de solidariedade. Meta: 95% do total do parque de lojas até final de 2014;	Meta atingida em 2012: 95%.
	Na Polónia, reforçar o envolvimento em projectos de cariz social, ex. através das acções realizadas em parceria com a Cáritas Polska destinadas ao público infantil;	Em progresso. Objectivo de aplicação contínua. Para exemplos de aplicação, consultar subcapítulo 7. "Apoiar as Comunidades Envolventes".
	Na Polónia, aprofundar o programa de combate à malnutrição infantil, no âmbito do projecto "Partnerstwo dla Zdrowia" (Parceria para Saúde);	Em progresso. Objectivo de aplicação contínua. Continuidade do projecto Milk Start e do *Sniadanie Daje Moc* (O Pequeno-Almoço Dá Força). O projecto Milk Start registou, nas lojas Biedronka, uma média de 2,4 milhões de unidades vendidas mensalmente em 2012 e 1,8 milhões em 2013. O projecto *Sniadanie Daje Moc* viu o número de escolas abrangidas entre 2012 e 2013 aumentar em 96% (para as 4.700 escolas).
SER UM EMPREGADOR DE REFERÊNCIA	Manutenção do foco na Responsabilidade Social Interna, através do aprofundamento do diálogo com os colaboradores, sobretudo das operações, com o objectivo de melhorar o conhecimento sobre as suas realidades e, por essa via, aumentar o impacto positivo nas suas vidas e, consequentemente, a sua motivação e lealdade.	Em progresso. Objectivo de aplicação contínua.

10. OS PRINCÍPIOS *GLOBAL COMPACT*

OS PRINCÍPIOS *GLOBAL COMPACT* DAS NAÇÕES UNIDAS

1	As organizações devem respeitar e envolver-se na salvaguarda dos Direitos Humanos, internacionalmente aceites.	Cap. V – "Responsabilidade Corporativa na Criação de Valor"; subcapítulo 8 – "Ser um Empregador de Referência", secção 8.2 "Princípios e Valores".
2	Garantir que a organização não é cúmplice com casos de abuso dos Direitos Humanos.	Cap. V – "Responsabilidade Corporativa na Criação de Valor"; subcapítulo 6 – "Comprar com Responsabilidade" e subcapítulo 8 – "Ser um Empregador de Referência", secção 8.2 "Princípios e Valores".
3	As organizações devem garantir a liberdade de associação e o reconhecimento efectivo do direito à negociação colectiva.	Cap. V – "Responsabilidade Corporativa na Criação de Valor"; subcapítulo 6 – "Comprar com Responsabilidade" e subcapítulo 8 – "Ser um Empregador de Referência", secção 8.2 "Princípios e Valores".
4	As organizações devem salvaguardar a eliminação de todas as formas de trabalho forçado e compulsório.	Cap. V – "Responsabilidade Corporativa na Criação de Valor"; subcapítulo 6 – "Comprar com Responsabilidade" e subcapítulo 8 – "Ser um Empregador de Referência", secção 8.2 "Princípios e Valores".
5	As organizações devem envolver-se na efectiva abolição do trabalho infantil.	Cap. V – "Responsabilidade Corporativa na Criação de Valor"; subcapítulo 6 – "Comprar com Responsabilidade" e subcapítulo 8 –"Ser um Empregador de Referência", secção 8.2 "Princípios e Valores".
6	As organizações devem salvaguardar a eliminação de formas discriminatórias quanto ao cargo ocupado.	Cap. V – "Responsabilidade Corporativa na Criação de Valor"; subcapítulo 8 – "Ser um Empregador de Referência", secção 8.2 "Princípios e Valores".
7	As organizações devem adoptar uma abordagem preventiva quanto aos desafios ambientais.	Cap. IV – "Governo da Sociedade"; Parte I, Secção C; subsecção III, ponto 4 "Principais Riscos". Cap. V – "Responsabilidade Corporativa na Criação de Valor"; sub-capítulo 5 – "Respeitar o Ambiente".
8	As organizações devem desenvolver iniciativas que promovam maior responsabilidade ambiental.	Cap. V – "Responsabilidade Corporativa na Criação de Valor"; subcapítulo 5 – "Respeitar o Ambiente" e subcapítulo 6 – "Comprar com Responsabilidade".
9	As organizações devem encorajar o desenvolvimento e adopção de tecnologias que respeitem o ambiente.	Cap. V – "Responsabilidade Corporativa na Criação de Valor"; subcapítulo 5 – "Respeitar o Ambiente" e subcapítulo 6 – "Comprar com Responsabilidade".
10	As organizações devem trabalhar no sentido de combater a corrupção em todas as suas formas, incluindo os fenómenos de extorsão e suborno.	Cap. IV – "Governo da Sociedade"; Parte I, Secção C; subsecção III, ponto 4 "Principais Riscos". Cap. V – "Responsabilidade Corporativa na Criação de Valor"; subcapítulo 8 – "Ser um Empregador de Referência", secção 8.2 "Princípios e Valores".

RELATÓRIO E CONTAS INDIVIDUAL

6

6

RELATÓRIO E CONTAS INDIVIDUAL

Relatório de Gestão	246
Demonstrações Financeiras Individuais	254
Certificação Legal de Contas e Relatório de Auditoria	300
Relatório da Comissão de Auditoria	301

“DA MESMA FORMA QUE UM GRUPO DEVE SER MAIS DO QUE A MERA SOMA DAS SUAS PARTES,

MUITAS VEZES A INOVAÇÃO NASCE DE PEQUENAS MUDANÇAS QUE FAZEM UMA DIFERENÇA POSITIVA NA VIDA DOS CONSUMIDORES."

PEDRO SOARES DOS SANTOS

RELATÓRIO DE GESTÃO

EXERCÍCIO DE 2013

A Jerónimo Martins (adiante designada por JMH) detém um portefólio de investimentos que lhe permite exercer controlo sobre um conjunto de negócios que vão desde a Distribuição Alimentar em Portugal (Pingo Doce e Recheio) e Polónia (Biedronka, Hebe e Apteka Na Zdrowie), no sector industrial através da Unilever Jerónimo Martins e Gallo Worldwide, no Retalho Especializado (Hussel, Olá e Jeronymo) e ainda em Serviços de Marketing e Representação (JMDPC). Em Março de 2013, o Grupo inaugurou o seu negócio de Distribuição Alimentar na Colômbia.

Os valores apresentados, salvo indicação em contrário, são expressos em milhares de euros (m EUR).

A JMH, enquanto Holding do Grupo, exerce funções de coordenação e assessoria às suas participadas, sendo que as áreas funcionais de apoio ao Grupo vão desde a Administração, Auditoria Interna, Assuntos Jurídicos, Comunicação e Responsabilidade Corporativas, Controlo Financeiro, Consolidação e Contabilidade, Estratégia e Expansão Internacional, Fiscalidade, Operações Financeiras, Controlo de Qualidade e Segurança Alimentar, Recursos Humanos, Relações com Investidores, Segurança, Sistemas de Informação e Gestão de Risco. O volume de negócios resultante da prestação destes serviços, bem como por serviços de gestão de processos de negociação em nome das Companhias do Grupo, foi de m EUR 20.197.

1. DESEMPENHO OPERACIONAL DO GRUPO E PERSPECTIVAS PARA 2014

A análise das actividades do Grupo encontra-se tratada em detalhe no Relatório Consolidado de Gestão que acompanha as Demonstrações Financeiras Consolidadas relativas ao exercício de 2013.

2. O DESEMPENHO DA COMPANHIA

A empresa, enquanto Holding e gestora de participações sociais, apresentou em 2013 resultados operacionais negativos de m EUR 449, o que representa uma diminuição de m EUR 973 face a 2012. Este decréscimo é explicado essencialmente pelo aumento dos outros custos operacionais relacionados com o projecto de expansão internacional e pelo aumento dos custos operacionais não usuais associados a planos de reestruturação.

Os ganhos em subsidiárias, que ascenderam em 2013 a m EUR 250.238 (m EUR 88.185 em 2012), dizem respeito essencialmente aos dividendos distribuídos pelas sociedades em que detém participações directas e correspondem a parte dos resultados consolidados em exercícios anteriores. Ao abrigo da legislação fiscal em vigor, estes rendimentos (dividendos) encontram-se excluídos de tributação na medida em que os mesmos foram já sujeitos a tributação em sede de Imposto sobre o Rendimento na esfera das empresas que os geraram.

Os custos líquidos de financiamento aumentaram em m EUR 793 face ao ano anterior, para os m EUR 5.903. Para este aumento contribuiu essencialmente a redução dos juros recebidos de aplicações financeiras, compensado apenas parcialmente com a redução dos encargos financeiros associados a uma dívida média mais baixa.

O resultado líquido do exercício ascendeu a m EUR 242.861 (m EUR 83.258 em 2012), maioritariamente influenciado pelos dividendos distribuídos pelas suas subsidiárias.

A dívida financeira diminuiu em m EUR 25.884, para os m EUR 87.240 (em 2012 era de m EUR 113.124). Esta diminuição é explicada essencialmente pelo aumento dos dividendos recebidos de subsidiárias, compensada parcialmente pelo aumento dos empréstimos concedidos a subsidiárias e pelo reembolso antecipado de dívida bancária.

3. GESTÃO DE RISCOS

A JMH, e em particular o seu Conselho de Administração, dedicam grande atenção aos riscos subjacentes aos seus negócios. O sucesso nesta área depende da capacidade para identificar, compreender e tratar as exposições a eventos que, estejam ou não sob o controlo directo da equipa de gestão, possam afectar materialmente os activos físicos, financeiros e/ou organizacionais da Companhia. A Política de Gestão de Risco do Grupo formaliza esta preocupação ao procurar estimular ou reforçar o tipo de comportamentos necessários a esse sucesso, providenciando as orientações necessárias aos gestores do Grupo na gestão de riscos e oportunidades.

3.1 RISCOS FINANCEIROS

A JMH encontra-se exposta a diversos riscos financeiros, nomeadamente: risco de mercado (que inclui os riscos cambial, de taxa de juro e risco de preço), risco de liquidez e risco de crédito.

A gestão desta categoria de riscos concentra-se na imprevisibilidade dos mercados financeiros e procura minimizar os efeitos adversos dessa imprevisibilidade no desempenho financeiro da Companhia. Para o atingir, certas exposições são geridas com recurso a instrumentos financeiros derivados.

A actividade desta área é conduzida pela Direcção de Operações Financeiras sob supervisão do *Chief Financial Officer*. O Departamento de Gestão de Risco Financeiro é responsável pela identificação, avaliação e cobertura de riscos financeiros, seguindo para o efeito as linhas de orientação que constam da Política de Gestão de Riscos Financeiros aprovada em 2012 pelo Conselho de Administração.

A) RISCO DE MERCADO

RISCO DE PREÇO

A JMH, fruto do seu investimento no Banco Comercial Português (BCP), tem exposição ao risco de flutuação do preço de acções. A 31 de Dezembro de 2013, uma variação negativa de 10% na cotação das acções do BCP teria um impacto negativo de m EUR 34 em Outras Reservas (a 31 de Dezembro de 2012 seria de m EUR 15 negativos).

B) RISCO DE TAXA DE JURO (FLUXOS DE CAIXA E JUSTO VALOR)

Todos os passivos financeiros estão, de forma directa ou indirecta, indexados a uma taxa de juro de referência, o que expõe a JMH a risco de *cash flow*. Parte desses riscos são geridos com recurso à fixação de taxa de juro, o que expõe Jerónimo Martins a risco de justo valor.

A exposição a risco de taxa de juro é analisada de forma dinâmica. Para além da avaliação dos encargos futuros, com base nas taxas *forward*, realizam-se testes de sensibilidade a variações no nível de taxas de juro.

C) RISCO DE CRÉDITO

O risco de crédito é gerido de forma centralizada. As principais fontes de risco de crédito são depósitos bancários, aplicações financeiras e derivados contratados junto de instituições financeiras.

Relativamente às instituições financeiras, a JMH selecciona as contrapartes com que faz negócio com base nas notações de *ratings* atribuídas por uma das entidades independentes de referência. Para além da existência de um nível mínimo de *rating* aceitável para as instituições com quem se relaciona existe ainda uma percentagem máxima de exposição a cada uma destas entidades financeiras.

A seguinte tabela apresenta um resumo, a 31 de Dezembro de 2013 e 2012, da qualidade de crédito dos depósitos, aplicações e instrumentos financeiros derivados com justo valor positivo:

		2013	2012
Instituições Financeiras	*Rating*	Saldo	Saldo
Standard & Poor's	[A+ : AA]	24	39.505
Standard & Poor's	[BBB+ : A]	31	12
Standard & Poor's	[BB+ : BBB]	4.848	9
Standard & Poor's	[B+ : BB]	9.275	354
Standard & Poor's	[B]	6	-
	Não disponível	12	7
	Total	**14.196**	**39.887**

3. GESTÃO DE RISCOS

Os *ratings* apresentados correspondem às notações atribuídas pela *Standard & Poor's*. Nos casos em que as mesmas não estão disponíveis recorre-se às notações da *Moody's* ou da *Fitch's*. A exposição máxima ao risco de crédito, às datas de 31 de Dezembro de 2013 e 2012, é o respectivo valor de balanço dos activos financeiros.

D) RISCO DE LIQUIDEZ

A gestão do risco de liquidez passa pela manutenção de um adequado nível de disponibilidades, assim como pela negociação de limites de crédito que permitam, não apenas assegurar o desenvolvimento normal das actividades da JMH, mas também assegurar alguma flexibilidade para absorção de choques externos à actividade.

Na gestão deste risco, a JMH recorre, por exemplo, a derivados de crédito, com o intuito de minimizar o impacto do incremento de *spreads* de crédito, resultantes de efeitos exógenos a JMH. A gestão das necessidades de tesouraria é feita com base no planeamento de curto prazo (realizado diariamente), tendo subjacente os planos financeiros anuais, que são revistos pelo menos duas vezes ao ano.

A tabela abaixo apresenta as responsabilidades da JMH por intervalos de maturidade residual contratual. Os montantes apresentados na tabela são os fluxos de caixa contratuais não descontados. Adicionalmente é de realçar que todos os instrumentos financeiros derivados que a JMH contrata são liquidados pelo seu valor líquido.

EXPOSIÇÃO AO RISCO DE LIQUIDEZ

2013	Menos 1 ano	1 a 5 anos	Mais 5 anos
Empréstimos obtidos			
Empréstimos obrigacionistas	103.050	-	-
Papel Comercial	103	-	-
Instrumentos financeiros derivados	771	-	-
Credores	1.130	-	-
Responsabilidades com locações operacionais	396	479	-
Total	**105.450**	**479**	**-**
2013	**Menos 1 ano**	**1 a 5 anos**	**Mais 5 anos**
Empréstimos obtidos			
Empréstimos obrigacionistas	3.226	103.162	-
Papel Comercial	2.780	50.533	-
Instrumentos financeiros derivados	1.963	1.173	-
Credores	1.414	-	-
Responsabilidades com locações operacionais	409	414	-
Total	**9.792**	**155.282**	**-**

No âmbito da emissão de dívida de médio e longo prazo, a JMH tem contratados alguns *covenants* usuais neste tipo de financiamentos. Em alguns casos, o não cumprimento destes rácios pode implicar o vencimento antecipado da dívida associada. Em 31 de Dezembro de 2013, a JMH cumpria com todos os *covenants* assumidos na dívida que tinha emitida.

4. INFORMAÇÃO SOBRE MATÉRIAS AMBIENTAIS

Não existem matérias ambientais relevantes que possam afectar o desempenho financeiro da Companhia, nem o seu futuro desenvolvimento.

5. PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS

No exercício de 2013, Jerónimo Martins, SGPS, S.A. apresentou um lucro consolidado de 382.256.238 euros e um lucro nas contas individuais de 242.861.469,91 euros.

Atendendo à política de distribuição de dividendos, descrita no capítulo do Governo da Sociedade, o Conselho de Administração propõe aos Senhores accionistas que os resultados líquidos do exercício sejam aplicados da seguinte forma:

Reserva Legal	12.143.073,50 euros
Reservas Livres	39.045.959,31 euros
Dividendos	191.672.437,10 euros

Esta proposta representa o pagamento de um dividendo bruto de 0,305 euros por acção, excluindo-se as acções próprias em carteira.

6. DECLARAÇÕES LEGAIS

Nos termos da Lei, cumpre ao Conselho de Administração declarar que:

a) Para além dos factos acima referidos, e dos que, em maior detalhe, constam do Relatório que acompanha as Demonstrações Financeiras Consolidadas, relativas ao exercício de 2013, não tem conhecimento da ocorrência, após o termo do exercício, de outras situações que, pela sua especial relevância, mereçam ser destacadas;

b) Nos termos do artigo 21.º do Decreto-lei n.º 411/91, não existem dívidas em mora à Segurança Social;

c) Nos termos do disposto no n.º 2 do artigo 324.º do Código das Sociedades Comerciais, não houve movimento de compras e vendas de acções próprias, pelo que o número de acções próprias detidas no final do exercício de 2013 era de 859.000 acções, o mesmo de 31 de Dezembro de 2012;

d) A informação acerca de eventos subsequentes, participações dos membros dos órgãos de administração e de fiscalização no capital da empresa e a lista dos titulares de participações qualificadas encontra-se melhor esplanada no Relatório de Gestão Consolidado.

Lisboa, 25 de Fevereiro de 2014

O Conselho de Administração

DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR FUNÇÕES PARA OS ANOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013 E 2012

Valores expressos em milhares de euros	Notas	2013	2012 (*)
Prestações de serviços	33	20.197	20.379
Custo das prestações de serviços	3	(11.845)	(12.210)
Resultados brutos		**8.352**	**8.169**
Outros proveitos e ganhos operacionais	3	668	510
Custos administrativos	3	(4.184)	(3.992)
Outros custos e perdas operacionais	3	(4.371)	(4.030)
Resultados operacionais não usuais	9	(914)	(133)
Resultados operacionais		**(449)**	**524**
Custos financeiros líquidos	4	(5.903)	(5.110)
Ganhos (perdas) em subsidiárias	7	250.238	88.185
Ganhos (perdas) em outros investimentos	8	191	253
Resultados antes de impostos		**244.077**	**83.852**
Imposto sobre o rendimento do exercício	6	(1.216)	(594)
Resultados líquidos		**242.861**	**83.258**
Resultado básico e diluído por acção - euros	21	0,386	0,132

DEMONSTRAÇÃO DOS RENDIMENTOS INTEGRAIS PARA OS ANOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013 E 2012

Valores expressos em milhares de euros	2013	2012 (*)
Resultados líquidos	**242.861**	**83.258**
Outros rendimentos integrais:		
Itens que não serão reclassificados para resultados		
Remensurações de benefícios pós emprego	(993)	(169)
	(993)	**(169)**
Itens que poderão ser reclassificados para resultados		
Variação do justo valor dos instrumentos de cobertura de fluxos de caixa	1.655	(546)
Variação do justo valor de activos financeiros disponíveis para venda	186	(124)
	1.841	**(670)**
Outros rendimentos integrais, líquidos de impostos	**848**	**(839)**
Total de rendimentos integrais	**243.709**	**82.419**

Para ser lido em conjunto com as notas às Demonstrações Financeiras Individuais em anexo (*) Reexpresso – ver nota 2

BALANÇO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013 E 2012

Valores expressos em milhares de euros	Notas	2013	2012
Activo			
Activos fixos tangíveis	10	476	493
Activos intangíveis	11	425	436
Propriedades de investimento	12	2.470	2.470
Partes de capital em subsidiárias	13	667.928	667.958
Empréstimos a subsidiárias	14	590.542	554.817
Activos financeiros disponíveis para venda	15	339	153
Impostos diferidos activos	16	5.240	6.212
Total de activos não correntes		**1.267.420**	**1.232.539**
Impostos a recuperar	16	2.505	2.015
Empréstimos a subsidiárias	14	54.885	56.770
Devedores e acréscimos e diferimentos	17	5.828	7.396
Caixa e equivalentes de caixa	18	14.205	39.895
Total de activos correntes		**77.423**	**106.076**
Total do activo		**1.344.843**	**1.338.615**
Capital próprio e passivo			
Capital	20.1	629.293	629.293
Prémios de emissão	20.1	22.452	22.452
Acções próprias	20.2	(6.060)	(6.060)
Outras reservas	20.3	(1.699)	(3.540)
Resultados retidos	20.4	568.446	511.966
Total do capital próprio		**1.212.432**	**1.154.111**
Empréstimos obtidos	22	-	150.000
Instrumentos financeiros derivados	27	-	3.151
Benefícios concedidos a empregados	28	17.978	16.821
Provisões para riscos e encargos	25	5.992	6.935
Impostos diferidos passivos	16	1.708	1.462
Total de passivos não correntes		**25.678**	**178.369**
Credores e acréscimos e diferimentos	26	5.399	5.786
Empréstimos obtidos	22	100.000	-
Instrumentos financeiros derivados	27	818	-
Impostos a pagar	16	516	349
Total de passivos correntes		**106.733**	**6.135**
Total do capital próprio e do passivo		**1.344.843**	**1.338.615**

Para ser lido em conjunto com as notas às Demonstrações Financeiras Individuais em anexo

DEMONSTRAÇÃO DE ALTERAÇÕES NO CAPITAL PRÓPRIO

Valores expressos em milhares de euros	Notas	Capital	Prémios de emissão	Acções próprias	Outras reservas	Resultados retidos	Total do capital próprio
Saldo em 1 de Janeiro de 2012		**629.293**	**22.452**	**(6.060)**	**(2.870)**	**751.892**	**1.394.707**
Variação do justo valor de activos financeiros disponíveis para venda	15				(124)		(124)
Remensurações de benefícios pós emprego (*)							
- Valor bruto	28					(230)	(230)
- Imposto diferido	16.1					61	61
Variação do justo valor de instrumentos financeiros de cobertura de fluxos de caixa							
- Valor bruto	27				(742)		(742)
- Imposto diferido	16.1				196		196
Outros rendimentos integrais (*)		**-**	**-**	**-**	**(670)**	**(169)**	**(839)**
Resultados do exercício de 2012 (*)						83.258	83.258
Total de rendimentos integrais		**-**	**-**	**-**	**(670)**	**83.089**	**82.419**
Pagamento de dividendos	**20.5**					**(323.015)**	**(323.015)**
Saldo em 31 de Dezembro de 2012		**629.293**	**22.452**	**(6.060)**	**(3.540)**	**511.966**	**1.154.111**
Variação do justo valor de activos financeiros disponíveis para venda	15				186		186
Remensurações de benefícios pós emprego							
- Valor bruto	28					(1.309)	(1.309)
- Imposto diferido	16.1					316	316
Variação do justo valor de instrumentos financeiros de cobertura de fluxos de caixa							
- Valor bruto	27				2.268		2.268
- Imposto diferido	16.1				(613)		(613)
Outros rendimentos integrais		**-**	**-**	**-**	**1.841**	**(993)**	**848**
Resultados do exercício de 2013						242.861	242.861
Total de rendimentos integrais		**-**	**-**	**-**	**1.841**	**241.868**	**243.709**
Pagamento de dividendos	20.5					(185.388)	(185.388)
Saldo em 31 de Dezembro de 2013		**629.293**	**22.452**	**(6.060)**	**(1.699)**	**568.446**	**1.212.432**

Para ser lido em conjunto com as notas às Demonstrações Financeiras Individuais em anexo (*) Reexpresso – ver nota 2

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA
PARA OS ANOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013 E 2012

Valores expressos em milhares de euros	Notas	2013	2012 (*)
Actividades operacionais			
Recebimentos de clientes e outros devedores		24.754	23.608
Pagamentos a fornecedores		(16.537)	(14.329)
Pagamentos ao pessoal		(8.816)	(8.186)
Caixa gerado pelas operações	19	(599)	1.093
Juros e custos similares pagos	4	(5.584)	(8.197)
Imposto sobre o rendimento pago		(785)	(2.450)
Fluxos de caixa de actividades operacionais		**(6.968)**	**(9.554)**
Actividades de investimento			
Alienação de partes de capital em subsidiárias	13	128	-
Reembolso de empréstimos e prest. suplem. capital concedidos a subsidiárias	14	4.645	165.684
Juros recebidos	7	7.904	5.405
Dividendos recebidos	7	242.261	82.963
Empréstimos e prestações suplementares de capital concedidos a subsidiárias	14	(38.485)	(14.580)
Aquisição de activos fixos tangíveis	10	(187)	(166)
Aquisição de activos intangíveis	11	(164)	(512)
Fluxos de caixa de actividades de investimento		**216.102**	**238.794**
Actividades de financiamento			
Recebimentos de juros e proveitos similares	4	564	3.414
Reembolso de empréstimos obtidos	22	(50.000)	(45.000)
Pagamento de dividendos	20.5	(185.388)	(323.015)
Fluxos de caixa de actividades de financiamento		**(234.824)**	**(364.601)**
Variação líquida de caixa e equivalentes de caixa		**(25.690)**	**(135.361)**
Movimento de caixa e outros equivalentes			
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício		39.895	175.256
Variação líquida de caixa e equivalentes de caixa		(25.690)	(135.361)
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	**18**	**14.205**	**39.895**

Para ser lido em conjunto com as notas às Demonstrações Financeiras Individuais em anexo

ÍNDICE DAS NOTAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS INDIVIDUAIS

1. ACTIVIDADE 255
2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS 255
3. CUSTOS OPERACIONAIS 270
4. CUSTOS FINANCEIROS LÍQUIDOS 271
5. LOCAÇÕES OPERACIONAIS 272
6. IMPOSTO RECONHECIDO NA DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS 272
7. GANHOS (PERDAS) EM SUBSIDIÁRIAS 274
8. GANHOS (PERDAS) EM OUTROS INVESTIMENTOS 274
9. RESULTADOS OPERACIONAIS NÃO USUAIS 274
10. ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS 274
11. ACTIVOS INTANGÍVEIS 276
12. PROPRIEDADES DE INVESTIMENTO 277
13. PARTES DE CAPITAL 277
14. EMPRÉSTIMOS CONCEDIDOS 277
15. ACTIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA 278
16. IMPOSTOS 278
17. DEVEDORES E ACRÉSCIMOS E DIFERIMENTOS 280
18. CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA 280
19. CAIXA GERADO PELAS OPERAÇÕES 281
20. CAPITAL E RESERVAS 281
21. RESULTADO POR ACÇÃO 283
22. EMPRÉSTIMOS OBTIDOS 283
23. DÍVIDA FINANCEIRA 285
24. RISCOS FINANCEIROS 285
25. PROVISÕES E AJUSTAMENTOS AO VALOR DE REALIZAÇÃO 285
26. CREDORES E ACRÉSCIMOS E DIFERIMENTOS 286
27. INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVADOS 286
28. BENEFÍCIOS DOS EMPREGADOS 288
29. GARANTIAS 291
30. CONTINGÊNCIAS 291
31. SUBSIDIÁRIAS E ACTIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA 292
32. SUBSIDIÁRIAS, *JOINT-VENTURES* E ASSOCIADAS – PARTICIPAÇÕES DIRECTAS E INDIRECTAS 292
33. PARTES RELACIONADAS 294
34. INTERESSES EM *JOINT-VENTURES* E ASSOCIADAS 298
35. INFORMAÇÃO SOBRE MATÉRIAS AMBIENTAIS 298
36. INFORMAÇÕES ADICIONAIS EXIGIDAS POR DIPLOMAS LEGAIS 299
37. EVENTOS SUBSEQUENTES À DATA DO BALANÇO 299

CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS E RELATÓRIO DE AUDITORIA SOBRE A INFORMAÇÃO FINANCEIRA INDIVIDUAL 300

RELATÓRIO E PARECER DA COMISSÃO DE AUDITORIA 301

1. ACTIVIDADE

A Jerónimo Martins, SGPS, S.A. (JMH) é a empresa-mãe do Grupo Jerónimo Martins (Grupo) e está sediada em Lisboa, no Largo Monterroio Mascarenhas, n.º 1, 9.º andar, 1099-081 Lisboa. A sua actividade resulta essencialmente na gestão das participações sociais das Companhias do Grupo. No final de 2013 tinha 87 empregados ao seu serviço (em 2012 eram 77).

O Grupo Jerónimo Martins dedica-se fundamentalmente à produção, distribuição e venda de géneros alimentícios e outros produtos de grande consumo. O Grupo opera em Portugal, Polónia e na Colômbia. Em 31 de Dezembro de 2013 tinha 76.810 empregados (em 2012 eram 69.443).

A JMH está cotada na Euronext Lisboa (anterior Bolsa de Valores de Lisboa e Porto) desde 1989.

Estas Demonstrações Financeiras Individuais foram aprovadas pelo Conselho de Administração no dia 25 de Fevereiro de 2014.

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

As políticas contabilísticas mais significativas utilizadas na preparação destas demonstrações financeiras encontram-se descritas abaixo. Estas políticas foram aplicadas de forma consistente nos períodos comparativos, excepto quando referido em contrário.

2.1 BASES DE APRESENTAÇÃO

Os valores apresentados, salvo indicação em contrário, são expressos em milhares de euros (m EUR).

As demonstrações financeiras consolidadas e individuais da JMH foram preparadas em conformidade com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), tal como adoptadas na União Europeia, à data de 31 de Dezembro de 2013.

As demonstrações financeiras foram preparadas segundo o princípio do custo histórico excepto no que respeita às propriedades de investimento, instrumentos financeiros derivados, activos financeiros ao justo valor através de resultados e aos activos financeiros disponíveis para venda onde se incluem as partes de capital referidas na nota 2.8, os quais se encontram registados ao respectivo justo valor (valor de mercado).

A preparação de demonstrações financeiras em conformidade com os princípios contabilísticos geralmente aceites requer o uso de estimativas e assunções que afectam as quantias reportadas de activos e passivos, assim como, as quantias reportadas de proveitos e custos durante o período de reporte. Apesar destas estimativas serem baseadas no melhor conhecimento da Gestão em relação aos eventos e acções correntes, em última análise os resultados reais podem diferir dessas estimativas. No entanto, é convicção da Gestão que as estimativas e assunções adoptadas não incorporam riscos significativos que possam causar, no decurso do próximo exercício, ajustamentos materiais ao valor dos activos e passivos (nota 2.23).

A gestão de riscos financeiros encontra-se detalhada no Relatório de Gestão Individual.

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

Alteração de políticas contabilísticas e bases de apresentação

2.1.1 NOVAS NORMAS OU ALTERAÇÕES ADOPTADAS PELA JMH

No ano de 2012 e 2013 foram emitidos pela União Europeia (EU) os seguintes Regulamentos, os quais foram adoptados pela JMH no exercício de 2013:

Regulamento da UE	Norma do IASB ou Interpretação do IFRIC adoptada pela União Europeia	Emitida em	Aplicação obrigatória nos exercícios iniciados em ou após
Regulamento n.º 475/2012	IAS 1 Apresentação de Demonstrações Financeiras: Apresentação de Itens em Outros Rendimentos Integrais (alterações)	Junho 2011	1 Julho 2012
Regulamento n.º 475/2012	IAS 19 Benefícios de Empregados (revista)	Junho 2011	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 1254/2012	IFRS 10 Demonstrações Financeiras Consolidadas (nova)	Maio 2011	1 Janeiro 2014[1]
Regulamento n.º 1254/2012	IFRS 11 Acordos Conjuntos (nova)	Maio 2011	1 Janeiro 2014[1]
Regulamento n.º 1254/2012	IFRS 12 Divulgações de Interesses em Outras Entidades (nova)	Maio 2011	1 Janeiro 2014[1]
Regulamento n.º 1254/2012	IAS 27 Demonstrações Financeiras Individuais (revista)	Maio 2011	1 Janeiro 2014[1]
Regulamento n.º 1254/2012	IAS 28 Investimentos em Associadas e Entidades Controladas Conjuntamente (revista)	Maio 2011	1 Janeiro 2014[1]
Regulamento n.º 1255/2012	IFRS 1 Adopção pela Primeira Vez das Normas Internacionais de Relato Financeiro: Hiperinflação e Remoção de datas fixas para adopção pela primeira vez (alterações)	Dezembro 2010	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 1255/2012	IAS 12 Impostos sobre o Rendimento: Imposto diferido – Recuperação dos activos subjacentes (alterações)	Dezembro 2010	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 1255/2012	IFRS 13 Mensuração do Justo Valor (nova)	Maio 2011	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 1255/2012	IFRIC 20 Custos de Descoberta na fase de produção de uma mina a céu aberto (nova)	Outubro 2011	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 1256/2012	IFRS 7 Instrumentos Financeiros: Divulgações - Compensação de activos financeiros e passivos financeiros (alterações)	Dezembro 2011	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 183/2013	IFRS 1 - Adopção pela Primeira vez das Normas Internacionais de Relato Financeiro: Empréstimos do Governo (alterações)	Março 2012	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 301/2013	Ciclo de melhorias às normas IFRS 2009-2011: IFRS 1 Adopção pela Primeira vez das Normas Internacionais de Relato Financeiro, IAS 1 Apresentação de Demonstrações Financeiras, IAS 16 Activos Fixos Tangíveis, IAS 32 Instrumentos Financeiros: Apresentação e IAS 34 Relato Financeiro Intercalar (alterações)	Maio 2012	1 Janeiro 2013
Regulamento n.º 313/2013	IFRS 10 Demonstrações Financeiras Consolidadas, IFRS 11 Acordos Conjuntos e IFRS 12 Divulgações de Interesses em Outras Entidades: Guia de Transição (alterações)	Junho 2012	1 Janeiro 2014[1]

[1] Apesar das novas normas terem de ser aplicadas o mais tardar, desde o início do primeiro exercício que comece em ou após 1 de Janeiro de 2014, a JMH decidiu antecipar a sua adopção a partir de 1 de Janeiro de 2013.

A JMH adoptou as novas normas, interpretação e as alterações acima referidas durante o exercício de 2013, não havendo qualquer impacto significativo nas demonstrações financeiras da JMH, excepto as abaixo referidas:

i) Alterações à IAS 1 'Apresentação de Demonstrações Financeiras' no que respeita a outros rendimentos integrais (*other comprehensive income* - OCI). A principal alteração diz respeito a um requisito para as entidades agruparem as componentes de outros rendimentos integrais com base no seu potencial de virem ou não a ser recicladas no futuro para a demonstração dos resultados (ajustamentos de reclassificação). As alterações não visam a identificação do que deve ser apresentado em outros rendimentos integrais. A sua aplicação resultou em alterações pouco significativas na forma de apresentação das componentes de outros rendimentos integrais, sem nenhum impacto no total dos capitais próprios da JMH;

ii) A revisão da IAS 19 'Benefícios de Empregados' melhora o reconhecimento e os requisitos de divulgação para planos de beneficio definido (PBD), elimina a opção pelo método do *corridor* e proporciona melhor informação sobre as características dos PBD e os riscos a que as entidades estão expostas nesses planos. O maior impacto nas contas da JMH respeita às remensurações das responsabilidades líquidas com os planos de benefício definido de benefícios pós-emprego – ganhos e perdas actuariais e ganhos esperados nos activos do plano – que devem agora ser apresentadas em outros rendimentos integrais.

REEXPRESSÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS EM RESULTADO DA ADOPÇÃO DE NORMATIVOS CONTABILÍSTICOS

Considerando as alterações na IAS 19 'Benefícios de Empregados' e com o objectivo de apresentar informação financeira comparável, procedeu-se à reexpressão das demonstrações financeiras relativas ao exercício anterior:

DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR FUNÇÕES

	31 de Dezembro de 2012		
	Publicado	Adopção de normativos contabilísticos	Reexpresso
Prestações de serviços	20.379	-	20.379
Custo das prestações de serviços	(12.210)	-	(12.210)
Resultados brutos	**8.169**	**-**	**8.169**
Outros proveitos e ganhos operacionais	510	-	510
Custos administrativos	(3.992)	-	(3.992)
Outros custos e perdas operacionais	(4.030)	-	(4.030)
Resultados operacionais não usuais	(363)	230	(133)
Resultados operacionais	**294**	**230**	**524**
Custos financeiros líquidos	(5.110)	-	(5.110)
Ganhos (perdas) em subsidiárias	88.185	-	88.185
Ganhos (perdas) em outros investimentos	253	-	253
Resultados antes de impostos	**83.622**	**230**	**83.852**
Imposto sobre o rendimento do exercício	(533)	(61)	(594)
Resultados líquidos	**83.089**	**169**	**83.258**

DEMONSTRAÇÃO DOS RENDIMENTOS INTEGRAIS

	31 de Dezembro de 2012		
	Publicado	Adopção de normativos contabilísticos	Reexpresso
Resultados líquidos	**83.089**	**169**	**83.258**
Outros rendimentos integrais:			
Itens que não serão reclassificados para resultados			
Remensurações de benefícios pós emprego	-	(169)	(169)
	-	**(169)**	**(169)**
Itens que poderão ser reclassificados para resultados			
Variação do justo valor dos instrumentos de cobertura de fluxos de caixa	(546)	-	(546)
Variação do justo valor de activos financeiros disponíveis para venda	(124)	-	(124)
	(670)	**-**	**(670)**
Outros rendimentos integrais, líquidos de impostos	**(670)**	**-**	**(839)**
Total de rendimentos integrais	**82.419**	**-**	**82.419**

2.1.2
NOVAS NORMAS, ALTERAÇÕES E INTERPRETAÇÕES ADOPTADAS PELA UNIÃO EUROPEIA MAS SEM APLICAÇÃO EFECTIVA AOS EXERCÍCIOS INICIADOS A 1 DE JANEIRO DE 2013 E NÃO APLICADAS ANTECIPADAMENTE

A União Europeia adoptou ainda um conjunto de normas e alterações às Normas Internacionais de Contabilidade emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB) e interpretações emitidas pelo *International Financial Reporting Interpretations Committee* (IFRIC):

Regulamento da UE	Norma do IASB ou Interpretação do IFRIC adoptada pela União Europeia	Emitida em	Aplicação obrigatória nos exercícios iniciados em ou após
Regulamento n.º 1256/2012	IAS 32 Instrumentos Financeiros – Apresentação: Compensação de activos financeiros e passivos financeiros (alterações)	Dezembro 2011	1 Janeiro 2014
Regulamento n.º 1174/2013	IFRS 10 Demonstrações Financeiras Consolidadas, IFRS 12 Divulgações de Interesses em Outras Entidades e IAS 27 Demonstrações Financeiras Individuais: Entidades Investidoras (alterações)	Outubro 2012	1 Janeiro 2014
Regulamento n.º 1374/2013	IAS 36 Imparidade de Activos: Divulgações sobre quantias recuperáveis de activos não financeiros (alterações)	Maio 2013	1 Janeiro 2014
Regulamento n.º 1375/2013	IAS 39 – Investimentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração: Transferência de derivados e continuação da contabilidade de cobertura (alterações)	Junho 2013	1 Janeiro 2014

Estas alterações às normas são efectivas para períodos anuais que se iniciem em ou após 1 de Janeiro de 2014, e não foram aplicadas na preparação destas demonstrações financeiras individuais. De nenhuma delas se espera que venha a ter um impacto significativo nas demonstrações financeiras individuais da JMH.

2.1.3
NOVAS NORMAS, ALTERAÇÕES E INTERPRETAÇÕES EMITIDAS PELO IASB MAS AINDA NÃO APROVADAS PELA UNIÃO EUROPEIA

O IASB e o IFRIC emitiram em 2009 e 2013 a seguinte norma, interpretação e alterações que se encontram ainda em processo de aprovação pela União Europeia:

Norma do IASB ou Interpretação do IFRIC adoptada pela União Europeia	Emitida em	Aplicação obrigatória nos exercícios iniciados em ou após
IFRS 9 - Instrumentos Financeiros (nova)	Novembro 2009	Data a determinar
IFRIC 21 – Taxas Impostas por Entidades Governamentais (nova)	Maio 2013	1 Janeiro 2014
IAS 19 – Benefícios de Empregados: Contribuições dos Empregados (alterações)	Novembro 2013	1 Julho 2014
Ciclo de melhorias às normas IFRS 2010-2012: IFRS 2 Pagamentos Baseados em Acções, IFRS 3 Combinações de Negócios, IFRS 8 Segmentos Operacionais, IFRS 13 Mensuração do Justo Valor, IAS 16 Activos Fixos Tangíveis, IAS 24 Divulgações de Partes Relacionadas e IAS 38 Activos Intangíveis (alterações)	Dezembro 2013	1 Julho 2014
Ciclo de melhorias às normas IFRS 2011-2013: IFRS 1 Adopção pela Primeira vez das Normas Internacionais de Relato Financeiro, IFRS 3 Combinações de Negócios, IFRS 13 Mensuração do Justo Valor e IAS 40 Propriedades de Investimento (alterações)	Dezembro 2013	1 Julho 2014

A aplicação desta nova norma, interpretação e alterações não deverá ter um impacto significativo nas demonstrações financeiras individuais da JMH.

2.2 TRANSACÇÕES EM MOEDA ESTRANGEIRA

As transacções em moeda estrangeira são convertidas para euros à taxa de câmbio em vigor à data da transacção.

À data do balanço, os activos e passivos monetários expressos em moeda estrangeira são convertidos à taxa de câmbio em vigor a essa data e as diferenças de câmbio resultantes dessa conversão são reconhecidas como resultados do exercício, excepto quando se tratam de activos e passivos que sejam classificados como cobertura de fluxos de caixa, para os quais, as diferenças de câmbio resultantes são diferidas nos capitais próprios ou quando estas se relacionam com activos financeiros disponíveis para venda.

2.3 INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVADOS

A JMH utiliza derivados com o único objectivo de gerir os riscos financeiros a que se encontra exposta. De acordo com as suas políticas financeiras, a JMH não utiliza derivados para especulação.

Apesar de os derivados contratados pela JMH corresponderem a instrumentos eficazes na cobertura económica de riscos, nem todos qualificam como instrumentos de cobertura contabilística de acordo com as regras e requisitos do IAS 39. Os instrumentos que não qualifiquem como instrumentos de cobertura contabilística são registados no balanço pelo seu justo valor e as variações no mesmo são reconhecidas em resultados.

Sempre que disponível, o justo valor dos derivados é estimado com base em instrumentos cotados. Na ausência de preços de mercado, o justo valor dos derivados é estimado através do método de fluxos de caixa descontados e modelos de valorização de opções, de acordo com pressupostos geralmente utilizados no mercado.

Os instrumentos financeiros derivados são reconhecidos na data da sua negociação (*trade date*), pelo seu justo valor. Subsequentemente, o justo valor dos instrumentos financeiros derivados é avaliado numa base regular, sendo os ganhos ou perdas resultantes dessa avaliação registados directamente na demonstração dos resultados, excepto no que se refere aos derivados de cobertura de fluxo de caixa, cuja variação do justo valor é registada em capitais próprios, em Reserva de cobertura de fluxo de caixa. O reconhecimento das variações de justo valor dos derivados de cobertura depende da natureza do risco coberto e do modelo de cobertura utilizado.

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

2.4 CONTABILIDADE DE COBERTURA

Os instrumentos financeiros derivados utilizados para fins de cobertura podem ser classificados contabilisticamente como de cobertura desde que cumpram, cumulativamente, com as seguintes condições:

i) à data de início da transacção a relação de cobertura encontra-se identificada e formalmente documentada, incluindo a identificação do item coberto, do instrumento de cobertura e a avaliação da efectividade da cobertura;

ii) existe a expectativa de que a relação de cobertura seja altamente efectiva, à data de início da transacção e ao longo da vida da operação;

iii) a eficácia da cobertura possa ser mensurada com fiabilidade à data de início da transacção e ao longo da vida da operação;

iv) para operações de cobertura de fluxos de caixa os mesmos devem ser altamente prováveis de virem a ocorrer.

RISCO DE TAXA DE JURO (COBERTURA DE FLUXO DE CAIXA)

Sempre que as expectativas de evolução de taxas de juro o justifiquem, a JMH procura contratar operações de protecção contra movimentos adversos, através de instrumentos derivados, tais como *interest rate swaps* (IRS), *caps* e *floors*, *Forward Rates Agreement*, entre outros. Na selecção de instrumentos são essencialmente valorizados os aspectos económicos dos mesmos. São igualmente tidas em conta as implicações da inclusão de cada instrumento adicional na carteira de derivados existente, nomeadamente os efeitos em termos de volatilidade nos resultados.

As operações que qualifiquem com instrumentos de cobertura em relação de cobertura de fluxo de caixa são registadas no balanço pelo seu justo valor e, na medida em que sejam consideradas coberturas eficazes, as variações no justo valor dos instrumentos são registadas em outros rendimentos integrais. As quantias acumuladas em capitais próprios são reclassificadas para resultados nos períodos em que os itens cobertos também afectam os resultados (por exemplo, quando uma venda prevista que foi coberta se realiza). No entanto, tratando-se de uma cobertura de uma transacção futura que resulta no reconhecimento de um activo não financeiro, os ganhos ou perdas previamente diferidos em capital próprio são transferidos e incluídos na valorização inicial do activo.

Os ganhos ou perdas relacionados com a parte ineficaz são reconhecidos de imediato em resultados. Desta forma e em termos líquidos, os custos associados aos financiamentos cobertos são periodificados à taxa inerente à operação de cobertura contratada.

Quando um instrumento de cobertura expira ou é vendido, ou quando a cobertura deixa de cumprir os critérios exigidos para a contabilidade de cobertura, as variações de justo valor do derivado acumuladas em outros rendimentos integrais são reconhecidas em resultados quando a operação coberta também afectar resultados.

2.5 ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS

Os activos fixos tangíveis são registados ao custo histórico líquido das respectivas depreciações acumuladas e de perdas por imparidade.

O custo histórico inclui o custo de aquisição e qualquer outra despesa incorrida que seja directamente atribuível à aquisição do activo.

Os ganhos ou perdas na alienação são determinados pela comparação da receita obtida com o valor contabilístico e reconhecida a diferença nos resultados operacionais.

Os custos com a manutenção e reparação que não aumentam a vida útil destes activos fixos são registados como custos do exercício em que ocorrem.

CONTRATOS DE LOCAÇÃO FINANCEIRA

Os bens cuja utilização decorre de contratos de locação financeira relativamente aos quais a JMH assume substancialmente todos os riscos e vantagens inerentes à posse do activo locado são classificados como activos fixos tangíveis.

Os contratos de locação financeira são registados na data do seu início como activo e passivo pelo menor do justo valor do bem locado ou do valor presente dos pagamentos mínimos da locação.

Os activos adquiridos em locação financeira são depreciados pelo menor período entre a sua vida útil e a data limite do contrato de *leasing*.

As rendas são constituídas pelo encargo financeiro e pela amortização financeira do capital. Os encargos são imputados aos respectivos

períodos durante o prazo de locação a fim de produzirem uma taxa de juro periódica constante sobre o financiamento obtido do locador.

DEPRECIAÇÕES

As depreciações são calculadas, sobre os valores de aquisição, pelo método das quotas constantes, com imputação duodecimal, em função da vida útil estimada para cada tipo de bem. As taxas de depreciação anual, em percentagem, mais importantes são as seguintes:

	%
Edifícios e outras construções	10
Ferramentas e utensílios	25
Equipamento de transporte	25
Equipamento administrativo	10-25
Outras imobilizações	10

As vidas úteis estimadas são revistas e ajustadas se necessário, à data do balanço. Não são considerados valores residuais, uma vez que é intenção da JMH utilizar os activos até ao final da sua vida económica.

2.6 ACTIVOS INTANGÍVEIS

Os activos intangíveis encontram-se registados pelo custo de aquisição deduzido das amortizações acumuladas e perdas por imparidade.

DESPESAS DE INVESTIGAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

As despesas de investigação, efectuadas na procura de novos conhecimentos técnicos ou científicos ou na busca de soluções alternativas, são reconhecidas em resultados quando incorridas.

As despesas de desenvolvimento são capitalizadas quando é demonstrável a exequibilidade técnica do processo em desenvolvimento e a JMH tem a intenção e a capacidade de completar o seu desenvolvimento e iniciar a sua utilização.

As licenças de *software* de computador são capitalizadas com base nos custos incorridos para adquirir e conduzir à utilização do *software* específico, sendo amortizadas durante a sua vida útil estimada.

Os custos associados ao desenvolvimento ou manutenção de *software* são reconhecidos como despesas quando incorridos, excepto quando esses custos sejam directamente associados a projectos de desenvolvimento em que seja quantificável a geração de benefícios económicos futuros, sendo reconhecidos como activos intangíveis e incluídos no montante capitalizado das despesas de desenvolvimento.

AMORTIZAÇÕES

As amortizações são reconhecidas na demonstração dos resultados numa base linear durante o período estimado de vida útil dos activos intangíveis, excepto se a sua vida for considerada indefinida.

As amortizações são calculadas sobre os valores de aquisição, pelo método das quotas constantes, com imputação duodecimal. As taxas de amortização anual em percentagem mais importantes são as seguintes:

	%
Despesas de desenvolvimento	20-33,33
Software de computador	33,33%

As vidas úteis estimadas são revistas e ajustadas se necessário, à data do balanço.

2.7 PARTES DE CAPITAL E EMPRÉSTIMOS A SUBSIDIÁRIAS

As partes de capital e os empréstimos concedidos a subsidiárias são registadas pelo valor de aquisição. São constituídos ajustamentos para perdas por imparidade nos casos em que se justifique, nomeadamente quando as participações financeiras registem deteriorações significativas ao nível da sua posição financeira, sendo que os testes de imparidade realizados pela JMH concluem que é necessário registar perdas de imparidade em relação às participações e outros activos líquidos (nota 2.12).

2.8 ACTIVOS FINANCEIROS

Os activos financeiros são reconhecidos no balanço da JMH na data de negociação ou contratação, que é a data em que a JMH se compromete a adquirir o activo. No momento inicial, os activos financeiros são reconhecidos pelo justo valor acrescido de custos de transacção directamente atribuíveis, excepto para os activos ao justo valor através de resultados em que os custos de transacção são imediatamente reconhecidos em resultados. Estes activos são desreconhecidos quando: i) expiram os direitos contratuais da JMH ao recebimento dos seus fluxos de caixa; ii) a JMH tenha transferido substancialmente todos os riscos e benefícios associados à sua detenção; ou iii) não obstante retenha parte, mas não substancialmente todos os riscos e benefícios associados à sua detenção, a JMH tenha transferido o controlo sobre os activos.

Os activos e passivos financeiros são compensados e apresentados pelo valor líquido, quando e só quando, a JMH tem o direito a compensar os montantes reconhecidos e tem a intenção de liquidar pelo valor líquido.

A JMH classifica os seus activos financeiros nas seguintes categorias: activos financeiros ao justo valor através de resultados, empréstimos e contas a receber e activos financeiros disponíveis para venda. A sua classificação depende do propósito que conduziu à sua aquisição.

ACTIVOS FINANCEIROS AO JUSTO VALOR ATRAVÉS DE RESULTADOS

Um activo financeiro é reconhecido nesta categoria se foi classificado como detido para negociação ou se foi designado como tal no reconhecimento inicial. Os custos de transacção directamente associados são reconhecidos em resultados quando incorridos. Os activos financeiros são detidos para negociação se forem adquiridos com a principal intenção de serem vendidos no curto prazo. Nesta categoria integram-se também os derivados que não qualifiquem para efeitos de contabilidade de cobertura.

Os ganhos e perdas resultantes da alteração de justo valor de activos financeiros mensurados ao justo valor através de resultados são reconhecidos em resultados do período em que ocorrem na rubrica de custos financeiros líquidos, onde se incluem os montantes de rendimentos de juros e dividendos.

EMPRÉSTIMOS E CONTAS A RECEBER

Correspondem a activos financeiros não derivados, com pagamentos fixos ou determinados,

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

para os quais não existe um mercado de cotações activo. São originados pelo decurso normal das actividades operacionais da JMH, no fornecimento de serviços, e sobre os quais a JMH não tem intenção de negociar. Os empréstimos e contas a receber são subsequentemente mensurados ao custo amortizado de acordo com o método do juro efectivo.

São incluídos no activo corrente, excepto para saldos com maturidades de mais de 12 meses da data de relato, os quais são classificados como activos não correntes.

ACTIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA

Os activos financeiros disponíveis para venda são activos financeiros não derivados que: i) a JMH tem intenção de manter por tempo indeterminado; ii) são designados como disponíveis para venda no momento do seu reconhecimento inicial; ou iii) não se enquadram nas categorias acima referidas. São reconhecidos como activos não correntes excepto se houver intenção de os alienar nos 12 meses seguintes à data de balanço.

As partes de capital detidas que não sejam participações em empresas do Grupo, empresas controladas conjuntamente ou associadas, são classificadas como activos financeiros disponíveis para venda e reconhecidas no balanço como activos não correntes.

Estes activos financeiros são contabilizados inicialmente ao justo valor acrescido dos custos de transacção. As variações de justo valor subsequentes são registadas directamente em Outras reservas até que o activo financeiro seja vendido, recebido ou de qualquer forma alienado, momento em que o ganho ou perda acumulado, anteriormente reconhecido no capital próprio é incluído no resultado líquido do período. Os dividendos de instrumentos de capital classificados como disponíveis para venda são reconhecidos em resultados do exercício na rubrica de ganhos em outros investimentos, quando o direito de receber o pagamento é estabelecido.

Os activos financeiros disponíveis para venda relativos a investimentos em instrumentos de capital são registados ao custo quando o seu justo valor não possa ser determinado com fiabilidade.

2.9 PROPRIEDADES DE INVESTIMENTO

As propriedades de investimento, referem-se a terrenos e edifícios e são valorizadas ao justo valor determinado por entidades especializadas e independentes, com qualificação profissional reconhecida e com experiência na avaliação de activos desta natureza.

O justo valor é baseado em valores de mercado, sendo este o montante pelo qual duas entidades independentes e interessadas, estariam dispostas a transaccionar o activo.

A metodologia adoptada na avaliação e determinação dos justos valores consiste na aplicação do método comparativo de mercado, no qual o activo a avaliar é comparado com outros imóveis semelhantes e que exerçam a mesma função, transaccionados há pouco tempo no local ou zonas equiparáveis. Os valores de transacções conhecidos são ajustados para tornar pertinente a comparação sendo consideradas as variáveis de dimensão, localização, infra-estruturas existentes, estado de conservação e outras que possam ser, de alguma forma, relevantes.

Complementarmente, e em particular em casos em que seja difícil a comparação com transacções ocorridas, é utilizado o método de rentabilidade, em que se assume que o valor do património imobiliário corresponde ao valor actual de todos os direitos e benefícios futuros decorrentes da sua posse.

Para este efeito parte-se de uma estimativa de renda de mercado atendendo a todas as variáveis endógenas e exógenas do imóvel em avaliação, e considera-se uma *yield* que reflecte o risco de mercado em que o activo se insere, assim como as características do próprio activo objecto de avaliação. Assim, os pressupostos utilizados na avaliação de cada activo variam de acordo com a sua localização e características técnicas tendo sido utilizada em média uma *yield* entre 8% e 9%.

Alterações ao justo valor das propriedades de investimento são reconhecidas na demonstração dos resultados e incluídas em ganhos (perdas) em outros investimentos, na medida em que se trata de activos detidos para valorização.

Se uma propriedade de investimento passar a ser utilizada nas actividades operacionais, a mesma é transferida para activos fixos tangíveis e o justo valor à data da transferência passa a ser o seu custo de aquisição para efeitos contabilísticos.

2.10 CLIENTES E DEVEDORES

Os saldos de clientes e devedores são valores a receber de serviços prestados pela JMH no curso normal das suas actividades. São inicialmente registados ao justo valor e subsequentemente são mensurados ao custo amortizado

de acordo com o método do juro efectivo, deduzidos de perdas por imparidade.

2.11 CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA

A rubrica caixa e equivalentes de caixa inclui caixa, depósitos à ordem e aplicações de tesouraria com grande liquidez e com uma maturidade inicial de 3 meses ou inferior e descobertos bancários. No balanço da JMH, os descobertos bancários são apresentados como empréstimos correntes no passivo.

2.12 IMPARIDADE

2.12.1 IMPARIDADE DE ACTIVOS NÃO FINANCEIROS

Exceptuando propriedades de investimento (nota 2.9) e impostos diferidos activos (nota 2.21), os activos da JMH são analisados à data de cada balanço por forma a detectar indicadores de eventuais perdas por imparidade. Se existirem indicadores, o valor recuperável do activo é avaliado.

Nesta categoria incluem-se as partes de capital em subsidiárias. Nos testes de imparidade a partes de capital em subsidiárias, os valores das avaliações para cálculo do valor de uso dos investimentos são suportados pelos desempenhos passados e pelas expectativas de desenvolvimentos do mercado para cada uma das áreas de negócio, com base em projecções de *cash flows* para os próximos 5 anos, tendo em atenção os planos de médio e longo prazo aprovados pelo Conselho de Administração.

É determinado o valor recuperável dos activos da JMH para os quais existem indicadores de potenciais perdas por imparidade. Sempre que o valor contabilístico de um activo excede a quantia recuperável, este é reduzido até ao montante recuperável sendo esta perda por imparidade reconhecida nos resultados do exercício.

DETERMINAÇÃO DA QUANTIA RECUPERÁVEL DOS ACTIVOS

A quantia recuperável de activos não financeiros corresponde ao valor mais alto entre o seu justo valor menos custos de vender e o seu valor de uso.

Na determinação do valor de uso de um activo, os fluxos de caixa futuros estimados são descontados utilizando uma taxa de desconto antes de impostos que reflecte as avaliações correntes de mercado do valor temporal do dinheiro e os riscos específicos do activo em questão.

A quantia recuperável dos activos, que por si só não geram fluxos de caixa independentes, é determinada em conjunto com a unidade geradora de caixa onde os mesmos se encontram inseridos.

REVERSÃO DE PERDAS POR IMPARIDADE

As perdas por imparidade são revertidas sempre que existam alterações nas estimativas usadas para a determinação da respectiva quantia recuperável. As perdas por imparidade são revertidas até ao valor, líquido de depreciações ou amortizações, que o activo teria caso a perda por imparidade não tivesse sido reconhecida.

2.12.2 IMPARIDADE DE ACTIVOS FINANCEIROS

A JMH analisa, a cada data de balanço, se existe evidência objectiva que um activo financeiro ou um grupo de activos financeiros se encontra em imparidade.

A quantia recuperável de contas a receber corresponde ao valor actual dos futuros recebimentos esperados, utilizando como factor de desconto a taxa de juro efectiva implícita na operação original.

Uma perda por imparidade reconhecida num valor a receber de médio e longo prazo só é revertida caso a justificação para o aumento da respectiva quantia recuperável assente num acontecimento com ocorrência após a data do reconhecimento da perda por imparidade.

EMPRÉSTIMOS A SUBSIDIÁRIAS

O teste de imparidade aos empréstimos a subsidiárias é realizado em simultâneo com o teste de imparidade às partes de capital em subsidiárias. O investimento considerado para efeitos de comparação com o valor de uso calculado é o montante do custo histórico das partes de capital e dos empréstimos concedidos. Apenas será reconhecida uma perda por imparidade em empréstimos a subsidiárias depois do montante correspondente à parte de capital estar totalmente coberto por um ajustamento para perdas por imparidade.

ACTIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA

No caso de partes de capital classificadas como activos financeiros disponíveis para venda, um declínio prolongado ou significativo no justo valor do instrumento abaixo do seu custo é considerado como um indicador que os activos se encontram em imparidade. Se alguma evidência semelhante existir para activos financeiros disponíveis para venda, a perda acumulada - mensurada como a diferença entre o custo de aquisição e o justo valor actual, menos qualquer perda por imparidade do activo financeiro anteriormente reconhecida em resultados - é removida de capitais próprios e reconhecida na demonstração de resultados. Perdas por imparidade de instrumentos de capital reconhecidas em resultados não são revertidas através da demonstração dos resultados.

CLIENTES, DEVEDORES E OUTROS ACTIVOS FINANCEIROS

São registados ajustamentos para perdas por imparidade quando existem indicadores objectivos que a JMH não irá receber todos os montantes a que tem direito de acordo com os termos originais dos contratos estabelecidos. Na identificação de situações de imparidade são utilizados diversos indicadores, tais como:

i) Análise de incumprimento;

ii) Incumprimento há mais de três meses;

iii) Dificuldades financeiras do devedor;

iv) Probabilidade de falência do devedor.

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

Os ajustamentos para perdas por imparidade são determinados pela diferença entre o valor recuperável e o valor de balanço do activo financeiro e são registados por contrapartida de resultados do exercício. O valor de balanço destes activos é reduzido para o valor recuperável através da utilização de uma conta de ajustamentos. Quando um montante a receber de clientes e devedores é considerado irrecuperável é abatido por utilização da conta de ajustamentos para perdas por imparidade. As recuperações subsequentes de montantes que tenham sido abatidos são registados em resultados.

Quando os valores a receber de clientes ou de outros devedores que se encontram vencidos são objecto de renegociação dos seus termos, deixam de ser considerados como vencidos e passam a ser tratados como novos créditos.

2.13 CAPITAL

A rubrica de capital refere-se ao valor nominal das acções ordinárias emitidas.

Os Prémios de emissão são reconhecidos quando o valor de emissão de acções excede o seu valor nominal. Os custos com emissão de novas acções são reconhecidos directamente nesta rubrica, líquidos do respectivo imposto.

As acções próprias adquiridas são valorizadas pelo seu preço de aquisição e registadas como uma redução ao capital próprio. Quando essas acções são alienadas, o montante recebido, deduzido de eventuais custos directos de transacção e respectivo imposto, é reconhecido directamente em capital próprio.

2.14 DIVIDENDOS

Os dividendos são reconhecidos como um passivo nas demonstrações financeiras da JMH no período em que são aprovados pelos accionistas para distribuição.

2.15 EMPRÉSTIMOS

Os empréstimos são reconhecidos inicialmente ao justo valor deduzidos de custos de transacção incorridos e subsequentemente são mensurados ao custo amortizado. Qualquer diferença entre o valor de emissão (líquido de custos de transacção incorridos) e o valor nominal é reconhecido em resultados durante o prazo dos empréstimos de acordo com o método do juro efectivo.

Os empréstimos são classificados como passivo corrente, a menos que a JMH tenha o direito incondicional de diferir a liquidação do passivo por mais de 12 meses após a data do balanço.

2.16 BENEFÍCIOS DOS EMPREGADOS

2.16.1 BENEFÍCIOS PÓS-EMPREGO (REFORMA)

PLANOS DE CONTRIBUIÇÃO DEFINIDA

Os planos de contribuição definida são planos de pensões para os quais a JMH efectua contribuições definidas a entidades independentes (fundos), e relativamente aos quais não tem obrigação legal ou construtiva de pagar qualquer contribuição adicional no momento em que os empregados usufruam dos referidos benefícios.

As contribuições consistem numa percentagem da remuneração fixa e variável auferida pelos empregados incluídos no plano, a qual se encontra definida no Regulamento do mesmo e que varia apenas em função da antiguidade dos seus beneficiários.

A JMH incentiva os seus empregados a participar na sua própria reforma. Assim sendo, os fundos encontram-se abertos a contribuições particulares dos empregados, não havendo quaisquer garantias dadas pela JMH sobre as mesmas.

As contribuições da JMH para planos de contribuição definida são contabilizadas como custo no período em que são devidas.

PLANOS DE BENEFÍCIO DEFINIDO

Os planos de benefício definido são planos de pensões nos quais a JMH garante a atribuição de um determinado benefício aos empregados integrados no plano, no momento em que estes se reformarem.

O passivo reconhecido no balanço em relação aos planos de pensões de benefício definido é o valor presente das responsabilidades com benefícios definidos no final do período de referência. A responsabilidade com benefícios definidos é calculada anualmente por actuários independentes, usando o método de rendas imediatas, tendo em conta que os planos incluem apenas ex-empregados reformados. O valor presente da responsabilidade com benefícios definidos é determinado descontando as estimativas de saídas de caixa futuras usando taxas de juro de obrigações corporativas de ele-

vada qualidade que são denominadas na moeda em que os benefícios serão pagos e que tenham prazos de vencimento próximos dos prazos do passivo relacionado.

Não existe reconhecimento de custos de serviço corrente uma vez que os planos actuais de benefício definido apenas incluem ex-empregados reformados. O juro líquido é reconhecido na demonstração de resultados numa base anual.

As remensurações (ganhos e perdas actuariais) decorrentes dos ajustamentos de experiência e nas alterações de pressupostos actuariais são debitados ou creditados nos capitais próprios em outros rendimentos integrais no período em que ocorrem.

Quando haja lugar a alterações aos planos de benefícios definidos atribuídos, os custos com serviços passados consideram-se imediatamente vencidos e são reconhecidos imediatamente na demonstração de resultados.

2.16.2 OUTROS BENEFÍCIOS

PRÉMIOS DE ANTIGUIDADE

O programa de prémios de antiguidade existente na JMH engloba uma componente de contribuição definida e outra de benefício definido.

A componente de contribuição definida consiste na atribuição de um seguro de vida aos colaboradores englobados neste programa, a partir de determinado número de anos de serviço. Este benefício é atribuído apenas quando os colaboradores atingem a antiguidade definida no programa, pelo que os custos relacionados com esta componente são reconhecidos no exercício a que dizem respeito.

A componente de benefício definido consiste na atribuição de um prémio no ano em que os colaboradores completam determinado número de anos de serviço. Nestes termos, as responsabilidades com esta componente são determinadas anualmente com base em cálculo actuarial, efectuado por uma entidade especializada e independente.

São reconhecidos como custos do exercício a componente de custos com serviços correntes, juro líquido, assim como as remensurações (ganhos ou perdas actuariais).

2.17 PROVISÕES

São constituídas provisões no balanço sempre que a JMH tem uma obrigação presente (legal ou implícita) resultante de um acontecimento passado e sempre que é provável que uma diminuição de recursos incorporando benefícios económicos, passível de estimativa razoável, seja exigida para liquidar a obrigação.

PROVISÃO PARA CUSTOS DE REESTRUTURAÇÃO

São constituídas provisões para custos de reestruturação sempre que um plano formal tenha sido aprovado pela JMH e este tenha sido iniciado ou anunciado publicamente.

Provisões para reestruturação incluem todas as responsabilidades a pagar com a implementação do referido plano, nomeadamente pagamentos de indemnizações a colaboradores. Estas provisões não incluem quaisquer perdas operacionais futuras estimadas ou ganhos estimados a obter na alienação de activos.

PROVISÃO PARA PROCESSOS EM CONTENCIOSO

Provisões relacionadas com processos em contencioso, opondo a JMH são constituídas de acordo com as avaliações de risco efectuadas pela JMH, com o apoio dos seus consultores legais.

2.18 FORNECEDORES E OUTROS CREDORES

Os saldos de fornecedores e outros credores são responsabilidades com pagamento de serviços adquiridos pela JMH no curso normal das suas actividades. São registados inicialmente ao justo valor e subsequentemente ao custo amortizado de acordo com o método do juro efectivo.

Fornecedores e outros credores são classificados como passivos correntes se o pagamento for devido dentro de um ano ou menos (ou no ciclo operacional normal dos negócios, ainda que mais longo). Não sendo, eles são apresentados como passivo não corrente.

2.19 RECONHECIMENTO DE PROVEITOS

PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS

Os proveitos associados com as prestações de serviços são reconhecidos em resultados com referência à fase de acabamento da transacção à data de balanço.

RENDAS

As rendas recebidas do arrendamento de propriedades de investimento são reconhecidas em resultados como ganhos (perdas) em outros investimentos no período a que dizem respeito.

DIVIDENDOS

Os dividendos são reconhecidos como proveitos quando é estabelecido o direito ao seu recebimento.

2.20 CUSTOS

LOCAÇÕES OPERACIONAIS

As locações em que uma parte significante dos riscos e benefícios de posse são retidos pelo locador são classificados como locações operacionais. Os pagamentos efectuados ao abrigo destes contratos são reconhecidos na demonstração dos resultados numa base linear ao longo do período de duração dos mesmos.

CUSTOS FINANCEIROS LÍQUIDOS

Os custos financeiros líquidos representam juros de empréstimos obtidos, juros de investimentos efectuados, ganhos e perdas cambiais em operações financeiras, ganhos e perdas resultantes da alteração de valor de activos mensurados pelo seu justo valor através de resultados e custos e proveitos com operações de financiamento. Os custos financeiros líquidos são reconhecidos em resultados numa base de acréscimo durante o período a que dizem respeito.

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

RESULTADOS OPERACIONAIS NÃO USUAIS

Os resultados operacionais não usuais (não recorrentes) que pela sua materialidade ou natureza possam distorcer a performance financeira da JMH, bem como a sua comparabilidade, são apresentados em linha separada da demonstração dos resultados por funções. Estes resultados são excluídos dos indicadores de performance operacional adoptados pela gestão.

2.21 IMPOSTOS SOBRE O RENDIMENTO

O imposto sobre o rendimento inclui imposto corrente e diferido. O imposto sobre o rendimento é reconhecido na demonstração dos resultados, excepto quando se relaciona com ganhos ou perdas relevados em outros rendimentos integrais ou directamente nos capitais próprios. Se for este o caso, o imposto é também reconhecido em outros rendimentos integrais ou directamente em capitais próprios, respectivamente.

O imposto sobre o rendimento corrente é calculado de acordo com os critérios fiscais vigentes à data do balanço.

O imposto diferido é calculado, com base no método da responsabilidade de balanço, sobre as diferenças temporárias entre os valores contabilísticos dos activos e passivos e a respectiva base de tributação.

A base tributável dos activos e passivos é determinada por forma a reflectir as consequências de tributação derivadas da forma pela qual a Companhia espera, à data do balanço, recuperar ou liquidar a quantia escriturada dos seus activos e passivos. Para a determinação do imposto diferido é utilizada a taxa que deverá estar em vigor no exercício em que as diferenças temporárias serão revertidas.

São reconhecidos impostos diferidos activos sempre que existe razoável segurança de que serão gerados lucros futuros contra os quais os activos poderão ser utilizados. Os impostos diferidos activos são revistos anualmente e desreconhecidos sempre que deixe de ser provável a sua recuperação.

2.22 INFORMAÇÃO POR SEGMENTOS

Dada a actividade de gestão de participações financeiras desenvolvidas pela JMH, não faz sentido reportar a informação relativa a segmentos operacionais nas contas individuais da JMH. Esta informação encontra-se pormenorizada nas Demonstrações Financeiras Consolidadas do Grupo.

2.23 PRINCIPAIS ESTIMATIVAS E JULGAMENTOS UTILIZADOS NA ELABORAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

ACTIVOS TANGÍVEIS, INTANGÍVEIS E PROPRIEDADES DE INVESTIMENTO

A determinação do justo valor dos activos tangíveis e de propriedades de investimento, assim como as vidas úteis dos activos, é baseada em estimativas da gestão. A determinação da existência de perdas por imparidade destes activos envolve também a utilização de estimativas. O valor recuperável e o justo valor destes activos é normalmente determinado com recurso à utilização de modelos de fluxos de caixa descontados, que incorporam pressupostos de mercado. A identificação de indicadores de imparidade, bem como a estimativa de fluxos de caixa futuros e a determinação do justo valor de activos requerem julgamento significativo por parte da gestão no que diz respeito à validação de indicadores de imparidade, fluxos de caixa esperados, taxas de desconto aplicáveis, vidas úteis estimadas e valores residuais.

JUSTO VALOR DE INSTRUMENTOS FINANCEIROS

O justo valor de instrumentos financeiros não cotados num mercado activo é determinado com base em métodos de avaliação. A utilização de metodologias de valorização requer a utilização de pressupostos, sendo que alguns deles requerem a utilização de estimativas. Desta forma, alterações nos referidos pressupostos poderiam resultar numa alteração do justo valor reportado.

IMPARIDADE EM PARTES DE CAPITAL E EMPRÉSTIMOS A SUBSIDIÁRIAS

Em regra, o registo de imparidade num investimento de acordo com as IFRS é efectuado quando o valor de balanço do investimento excede o valor actual dos fluxos de caixa futuros. O cálculo do valor actual dos fluxos de caixa estimados e a decisão de considerar a imparidade permanente envolve julgamento e reside substancialmente na análise da gestão em relação ao desenvolvimento futuro das suas subsidiárias. Na mensuração da imparidade, são utilizados preços de mercado, se disponíveis, ou outros

parâmetros de avaliação, baseados na informação disponível das subsidiárias. No sentido de determinar se a imparidade é permanente, a JMH considera a capacidade e a intenção de deter o investimento por um período razoável de tempo que seja suficiente para uma previsão da recuperação do justo valor até (ou acima) do valor de balanço, incluindo uma análise de factores como os resultados esperados da subsidiária, o enquadramento económico e o estado do sector.

IMPOSTOS DIFERIDOS

O reconhecimento de impostos diferidos pressupõe a existência de resultados e matéria colectável futura. Os impostos diferidos activos e passivos foram determinados com base na legislação fiscal actualmente em vigor, ou em legislação já publicada para aplicação futura. Alterações na legislação fiscal podem influenciar o valor dos impostos diferidos.

Se as taxas utilizadas para o reconhecimento de impostos diferidos aumentarem em 1%, o impacto nas contas da JMH seria o seguinte:

	Impacto nas contas da JMH	
	Demonstração dos resultados	Outros rendimentos integrais
Aumento da taxa em 1%	185	21

Um montante positivo significa um ganho nas contas da JMH.

IMPARIDADE DE CLIENTES E DEVEDORES

A gestão mantém um ajustamento para perdas por imparidade de clientes e devedores, de forma a reflectir as perdas estimadas resultantes da incapacidade dos clientes de efectuarem os pagamentos requeridos. Ao avaliar a razoabilidade do ajustamento para as referidas perdas por imparidade, a gestão baseia as suas estimativas numa análise do tempo de incumprimento decorrido dos seus saldos de clientes, a sua experiência histórica de abates, o histórico de crédito do cliente e mudanças nos termos de pagamento do cliente.

Se as condições financeiras do cliente se deteriorarem, os ajustamentos para perdas por imparidade e os abates reais poderão ser superiores aos esperados.

PENSÕES E OUTROS BENEFÍCIOS DE LONGO PRAZO CONCEDIDOS A EMPREGADOS

A determinação das responsabilidades por pagamento de pensões e outros benefícios de longo prazo requer a utilização de pressupostos e estimativas, incluindo a utilização de projecções actuariais e outros factores que podem ter impacto nos custos e nas responsabilidades dos planos de benefício.

Na determinação da taxa de desconto apropriada, a gestão considera as taxas de juro de obrigações corporativas com uma notação de crédito de 'AA' ou superior, dadas por reconhecidas agências internacionais de notação de crédito. Estas taxas são extrapoladas sempre que necessário ao longo da curva *yield* para corresponder com o termo expectável das responsabilidades com estes planos de benefício.

A definição dos critérios de escolha das obrigações corporativas a incluir na população de onde vai ser derivada a curva *yield* requer assumir pressupostos, sendo os mais significativos a escolha da dimensão da amostra, a dimensão da emissão do empréstimo obrigacionista, qualidade das obrigações e identificação dos dados atípicos a ser excluídos.

Considerando a informação disponível na Bloomberg e algumas estimativas necessárias à construção de uma curva de taxa de juro, a JMH definiu os seguintes intervalos:

Intervalo restrito	[3,45% - 3,95%]
Intervalo alargado	[3,20% - 4,20%]

Face a estes resultados, a JMH decidiu reduzir a taxa de desconto de 4,5% para 3,5%.

A tabela abaixo apresenta os impactos nas responsabilidades com os planos de benefício definido da JMH, resultantes de alterações nos seguintes pressupostos:

		Impacto nas responsabilidades com benefício definido		
	Pressuposto utilizado	Alteração do pressuposto	Aumento do pressuposto	Redução do pressuposto
Taxa de desconto	3,5%	0,5%	(708)	758
Taxa de crescimento dos salários	2,5%	0,5%	16	(15)
Taxa de crescimento das pensões	2,5%	0,5%	743	(693)
Esperança média de vida	TV 88/90	1 ano	894	(879)

Um montante positivo significa um aumento das responsabilidades. Um montante negativo significa uma redução das responsabilidades.

PROVISÕES

A JMH exerce julgamento considerável na mensuração e reconhecimento de provisões e a sua exposição a passivos contingentes relacionados com processos em contencioso. Esta avaliação é necessária por forma a aferir a probabilidade de um contencioso ter um desfecho favorável, ou obrigar ao registo de um passivo. As provisões são reconhecidas quando a JMH espera que processos em curso originem a saída de fluxos, a perda seja considerada provável e possa ser razoavelmente estimada. Devido às incertezas inerentes ao processo de avaliação, as perdas reais poderão ser diferentes das originalmente estimadas na provisão. Estas estimativas estão sujeitas a alterações à medida que nova informação fica disponível, principalmente com o apoio de especialistas internos, se disponíveis, ou através do apoio de consultores externos, como actuários ou consultores legais. Revisões às estimativas destas perdas de processos em curso podem afectar significativamente os resultados futuros.

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

2.24 JUSTO VALOR DE INSTRUMENTOS FINANCEIROS

Na determinação do justo valor de um activo ou passivo financeiro, se existir um mercado activo, o preço de mercado é aplicado. Um mercado é considerado activo se existirem preços cotados fácil e regularmente disponíveis através de trocas, corretagem ou agências reguladoras, e que esses preços representam transacções actuais e regulares ocorridas em mercado em livre concorrência. No caso de não existir um mercado activo, o que é o caso para alguns dos activos e passivos financeiros, são utilizadas técnicas de valorização geralmente aceites, baseadas em pressupostos de mercado.

A JMH aplica técnicas de valorização para instrumentos financeiros não cotados, tais como, derivados e instrumentos financeiros ao justo valor através de resultados. Os modelos de valorização que são utilizados mais frequentemente são modelos de fluxos de caixa descontados e modelos de opções, que incorporam por exemplo curvas de taxa de juro e volatilidades de mercado. No caso dos instrumentos financeiros derivados, a JMH utiliza também as avaliações fornecidas pelas contrapartes.

Para alguns tipos de derivados mais complexos, são utilizados modelos de valorização mais avançados contendo pressupostos e dados que não são directamente observáveis em mercado, para os quais a JMH utiliza estimativas e pressupostos internos.

CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA E DEVEDORES E ACRÉSCIMOS

Estes instrumentos financeiros são compostos maioritariamente por activos financeiros de curto prazo e por essa razão o seu valor de balanço à data de reporte é considerado ser aproximado ao justo valor.

ACTIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA

Os activos financeiros cotados encontram-se reflectidos no balanço ao seu justo valor.

EMPRÉSTIMOS OBTIDOS

O justo valor dos empréstimos é obtido através do valor descontado de todos os fluxos de caixa a pagar esperados. Os fluxos de caixa esperados são descontados a taxas de juro actuais de mercado. À data de reporte, o seu valor de balanço é aproximadamente o seu justo valor.

CREDORES E ACRÉSCIMOS

Estes instrumentos financeiros são compostos maioritariamente por passivos financeiros de curto prazo e por essa razão o seu valor de balanço à data de reporte é considerado ser aproximado ao justo valor.

2.25 HIERARQUIA DE JUSTO VALOR

A tabela seguinte apresenta os activos e passivos da JMH mensurados ao justo valor a 31 de Dezembro, de acordo com os seguintes níveis de hierarquia de justo valor:

- Nível 1: o justo valor é baseado em cotações de preços obtidas em mercados activos e líquidos à data de referência do balanço. Neste nível incluem-se os instrumentos de capital cotados na NYSE Euronext;
- Nível 2: o justo valor não é determinado com base em cotações de preço obtidas em mercados activos incluídos no nível 1, mas sim com recurso a modelos de avaliação, que podem envolver outras cotações comparáveis existentes no mercado activo ou cotações ajustadas. Dessa forma, os principais inputs dos modelos utilizados são observáveis no mercado. Neste nível incluem-se os derivados *over-the-counter* contratados pela JMH, cujas avaliações são fornecidas pelas respectivas contrapartes;
- Nível 3: o justo valor não é determinado com base em cotações de mercado activo, mas sim com recurso a modelos de avaliação, cujos principais *inputs* não são observáveis no mercado. Neste nível incluem-se as propriedades de investimento, as quais são avaliadas por peritos externos independentes e que usam nas suas avaliações *inputs* que não são directamente observáveis no mercado.

	2013	Nível 1	Nível 2	Nível 3
Activos mensurados ao justo valor				
Activos financeiros disponíveis para venda				
Instrumentos de capital	339	339	-	-
Propriedades de investimento	2.470	-	-	2.470
Total de activos	**2.809**	**339**	**-**	**2.470**
Passivos mensurados ao justo valor				
Instrumentos financeiros derivados				
Derivados de cobertura	818	-	818	-
Total de passivos	**818**	**-**	**818**	**-**

	2012	Nível 1	Nível 2	Nível 3
Activos mensurados ao justo valor				
Activos financeiros disponíveis para venda				
Instrumentos de capital	153	153	-	-
Propriedades de investimento	2.470	-	-	2.470
Total de activos	**2.623**	**153**	**-**	**2.470**
Passivos mensurados ao justo valor				
Instrumentos financeiros derivados				
Derivados de cobertura	3.151	-	3.151	-
Total de passivos	**3.151**	**-**	**3.151**	**-**

2.26
INSTRUMENTOS FINANCEIROS POR CATEGORIA

	Derivados designados como instrumentos de cobertura	Empréstimos e contas a receber	Activos fin. disponíveis para venda	Outros passivos financeiros	Total activos e passivos financeiros	Outros activos e passivos não financeiros	Total activos e passivos
2013							
Activos							
Caixa e equivalentes de caixa	-	14.205	-	-	**14.205**	-	**14.205**
Activos financeiros detidos para venda	-	-	339	-	**339**	-	**339**
Empréstimos a participadas	-	645.427	-	-	**645.427**	-	**645.427**
Devedores e acréscimos	-	5.613	-	-	**5.613**	215	**5.828**
Outros activos não financeiros	-	-	-	-	**-**	679.044	**679.044**
Total activos	**-**	**665.245**	**339**	**-**	**665.584**	**679.259**	**1.344.843**
Passivos							
Empréstimos obtidos	-	-	-	100.000	**100.000**	-	**100.000**

2. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

	Derivados designados como instrumentos de cobertura	Empréstimos e contas a receber	Activos fin. disponíveis para venda	Outros passivos financeiros	Total activos e passivos financeiros	Outros activos e passivos não financeiros	Total activos e passivos
Instrumentos financeiros derivados	818	-	-	-	**818**	-	**818**
Credores e acréscimos	-	-	-	2.321	**2.321**	3.078	**5.399**
Outros passivos não financeiros	-	-	-	-	**-**	26.194	**26.194**
Total passivos	**818**	**-**	**-**	**102.321**	**103.139**	**29.272**	**132.411**
2012							
Activos							
Caixa e equivalentes de caixa	-	39.895	-	-	**39.895**	-	**39.895**
Activos financeiros detidos para venda	-	-	153	-	**153**	-	**153**
Empréstimos a participadas	-	611.587	-	-	**611.587**	-	**611.587**
Devedores e acréscimos	-	7.187	-	-	**7.187**	209	**7.396**
Outros activos não financeiros	-	-	-	-	**-**	679.584	**679.584**
Total activos	**-**	**658.669**	**153**	**-**	**658.822**	**679.793**	**1.338.615**
Passivos							
Empréstimos obtidos	-	-	-	150.000	**150.000**	-	**150.000**
Instrumentos financeiros derivados	3.151	-	-	-	**3.151**	-	**3.151**
Credores e acréscimos	-	-	-	3.209	**3.209**	2.577	**5.786**
Outros passivos não financeiros	-	-	-	-	**-**	25.567	**25.567**
Total passivos	**3.151**	**-**	**-**	**153.209**	**156.360**	**28.144**	**184.504**

3. CUSTOS OPERACIONAIS

Os custos das prestações de serviços correspondem aos custos incorridos pela JMH na prestação de um conjunto de serviços técnicos e especializados às suas participadas. Desta forma, são imputados às Companhias os custos relativos a cada um dos departamentos da JMH, na percentagem que cada um deles despende nessa prestação de serviços.

Os custos administrativos apresentados na demonstração dos resultados incluem, entre outros, os custos incorridos pelos vários departamentos na percentagem que não é imputada às Companhias, bem como o IVA não dedutível que decorre da aplicação do método da afectação real.

Os outros custos e perdas operacionais incluem, entre outros, os custos incorridos com estudos sobre outros mercados, bem como donativos e patrocínios atribuídos de acordo com a Política de Responsabilidade Social do Grupo.

3.1 CUSTOS OPERACIONAIS POR NATUREZAS

	2013	2012
Fornecimentos e serviços externos	10.162	9.396
Rendas e alugueres	821	869
Custos com pessoal	9.029	7.926
Depreciações e amortizações	268	150
Ganhos/perdas com activos tangíveis e intangíveis	70	-
Outros ganhos e perdas operacionais	(618)	1.381
	19.732	**19.722**

3.2 CUSTOS COM O PESSOAL

	2013	2012(*)
Ordenados e salários	6.165	5.342
Segurança social	811	637
Benefícios dos empregados (ver nota 28)	1.143	1.321
Outros custos com pessoal	1.824	754
	9.943	**8.054**

(*) Reexpresso - ver nota 2

Os outros custos com pessoal englobam seguros de acidentes de trabalho, acção social, formação e indemnizações, entre outros. No final do exercício de 2013, o número de empregados ao serviço ascendia a 87 (em 2012 eram 77). O número médio de empregados ao longo do ano foi de 82 (em 2012 eram 73).

Em 2013, a diferença entre o total de custos com pessoal, apresentados na nota 3.1 e o montante total apresentado na nota 3.2, no montante de m EUR 914, respeita a custos operacionais não usuais associados ao impacto da alteração de pressupostos actuariais (m EUR 73), e a planos de reestruturação (m EUR 841). Em 2012, a mesma diferença, no montante de m EUR 128 respeita a custos operacionais não usuais associados ao impacto da alteração de pressupostos actuariais (m EUR 73), e a planos de reestruturação (m EUR 841). Em 2012, a mesma diferença, no montante de m EUR 128 respeita a custos operacionais não usuais associados ao impacto da alteração de pressupostos actuariais.

4. CUSTOS FINANCEIROS LÍQUIDOS

	2013	2012
Juros suportados	(5.440)	(7.095)
Juros obtidos	150	3.167
Outros custos e proveitos financeiros	(613)	(1.182)
Custos financeiros líquidos	**(5.903)**	**(5.110)**

Na rubrica de juros suportados estão incluídos os juros relativos aos empréstimos mensurados ao custo amortizado, bem como os juros de derivados de cobertura de fluxos de caixa (ver nota 27). Os outros custos financeiros incluem, entre outros, imposto de selo por abertura de crédito e encargos com emissão de dívida de médio e longo prazo diferidos pelo prazo do empréstimo.

5. LOCAÇÕES OPERACIONAIS

Os custos registados na demonstração dos resultados relativos a locações operacionais são como se apresentam:

	2013	2012
Imóveis - terceiros	72	165
Imóveis - Grupo	217	203
Equipamento transporte - terceiros	487	437
Equipamento informático - terceiros	39	36
	815	**841**

Para além dos custos apresentados, existiram alugueres ocasionais ao longo do ano que ascenderam a m EUR 6 (2012: m EUR 28).

Os contratos de aluguer de viaturas e equipamento informático ao serviço da JMH revestem a natureza de locações operacionais. Estes não prevêem renovação, nem opção de compra no final do mesmo, nem qualquer valor referente a rendas contingentes. Todos os contratos são canceláveis mediante um pré-aviso e não impõem restrições de qualquer natureza ao nível de dividendos ou dívida.

Os pagamentos mínimos associados aos alugueres de viaturas e equipamento informático ascendem a:

	2013	2012
Pagamentos até 1 ano	396	409
Pagamentos entre 1 e 5 anos	479	414
Pagamentos a mais de 5 anos	-	-
Total pagamentos futuros	**875**	**823**

Todos estes contratos são canceláveis, mediante o pagamento de uma penalização. As responsabilidades inerentes a estas penalizações ascendiam no final de 2013 a m EUR 77 (2012: m EUR 74).

6. IMPOSTO RECONHECIDO NA DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS

6.1 IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO DO EXERCÍCIO

	2013	2012
Imposto corrente		
Imposto corrente do exercício	(295)	(449)
Excesso / (insuficiência) de exercícios anteriores	-	(5)
	(295)	**(454)**

	2013	2012
Imposto diferido		
Diferenças temporárias originadas ou revertidas no período	(874)	(765)
Alteração da taxa de imposto	(369)	-
Alteração da base recuperável de prejuízos e diferenças temporárias de exercícios anteriores	322	625
	(921)	**(140)**
Outras perdas relativas a impostos		
Impacto da revisão de estimativas relativas a contencioso fiscal	-	-
	-	-
Total de imposto sobre o rendimento do exercício	**(1.216)**	**(594)**

(*) Reexpresso – ver nota 2

6.2 RECONCILIAÇÃO DA TAXA EFECTIVA DE IMPOSTO

	2013	2012
Resultado antes de imposto (RAI)	244.077	83.852
Imposto à taxa de 26,5%	(64.680)	(22.221)
Efeito fiscal de:		
Resultado não sujeito a imposto e não recuperável	63.994	21.510
Custos não dedutíveis	(322)	(312)
Alteração da taxa de imposto	(369)	-
Alteração da base recuperável de prejuízos e diferenças temporárias de exercícios anteriores	322	625
Excesso / (insuficiência) estimativa do ano anterior	-	(5)
Tributações autónomas e derrama estadual	(161)	(191)
Imposto do ano	**(1.216)**	**(594)**
Taxa média efectiva de imposto	**0,50%**	**0,71%**

Em 2012 e 2013, a taxa de imposto sobre o rendimento (IRC) aplicada às sociedades a operar em Portugal foi de 25%. Para as sociedades que apresentam resultados fiscais positivos é aplicada adicionalmente uma taxa de 1,5% a título de derrama municipal e uma taxa de derrama estadual de 3% e 5% para lucros fiscais superiores a m EUR 1.500, e m EUR 7.500, respectivamente. Para 2014, a taxa IRC em Portugal vai ser reduzida para 23%, passando a existir um novo patamar da derrama estadual de 7% para lucros fiscais acima de m EUR 35.000.

A taxa média de imposto da JMH encontra-se significativamente influenciada pelo efeito fiscal dos rendimentos auferidos de subsidiárias (dividendos) os quais não estão sujeitos a tributação ao abrigo da legislação fiscal em vigor, na medida em que foram anteriormente sujeitos a tributação na esfera da sociedade que os originou.

7. GANHOS (PERDAS) EM SUBSIDIÁRIAS

	2013	2012
Dividendos recebidos	242.261	82.963
Juros de empréstimos concedidos	7.879	5.222
Ganhos na alienação de sociedades	98	-
	250.238	**88.185**

8. GANHOS (PERDAS) EM OUTROS INVESTIMENTOS

	2013	2012
Rendas de propriedades de investimento	188	182
Rendimentos de aplicações financeiras	3	71
	191	**253**

9. RESULTADOS OPERACIONAIS NÃO USUAIS

	2013	2012
Impacto da alteração de pressupostos actuariais	(73)	(128)
Custos com planos de reestruturação	(841)	-
Outros	-	(5)
	(914)	**(133)**

(*) Reexpresso – ver nota 2

10. ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS

10.1 MOVIMENTOS OCORRIDOS NO EXERCÍCIO CORRENTE

	01/01/2013 Saldo inicial	Aumentos	Alienações	Transferências e abates	31/12/2013 Saldo final
Activo bruto					
Edifícios e outras construções	440	30	-	(259)	211
Equipamento de transporte	79	14	-	-	93
Ferramentas e utensílios	2	-	-	-	2
Equipamento administrativo	2.029	102	-	-	2.131

	01/01/2013 Saldo inicial	Aumentos	Alienações	Transferências e abates	31/12/2013 Saldo final
Outros activos fixos tangíveis	389	-	-	-	389
	2.939	**146**	**-**	**(259)**	**2.826**
	01/01/2013 Saldo inicial	Aumentos	Alienações	Transferências e abates	31/12/2013 Saldo final
Depreciações e perdas por imparidade acumulada					
Edifícios e outras construções	208	25	-	(189)	44
Equipamento de transporte	69	9	-	-	78
Ferramentas e utensílios	2	-	-	-	2
Equipamento administrativo	1.841	59	-	-	1.900
Outros activos fixos tangíveis	326	-	-	-	326
	2.446	**93**	**-**	**(189)**	**2.350**
Valor líquido	**493**				**476**

10.2
MOVIMENTOS OCORRIDOS NO EXERCÍCIO ANTERIOR

	01/01/2012 Saldo inicial	Aumentos	Alienações	Transferências e abates	31/12/2012 Saldo final
Activo bruto					
Edifícios e outras construções	340	100	-	-	440
Equipamento de transporte	79	-	-	-	79
Ferramentas e utensílios	2	-	-	-	2
Equipamento administrativo	1.956	73	-	-	2.029
Outros activos fixos tangíveis	389	-	-	-	389
	2.766	**173**	**-**	**-**	**2.939**
	01/01/2012 Saldo inicial	Aumentos	Alienações	Transferências e abates	31/12/2012 Saldo final
Depreciações e perdas por imparidade acumulada					
Edifícios e outras construções	176	32	-	-	208
Equipamento de transporte	63	6	-	-	69
Ferramentas e utensílios	2	-	-	-	2
Equipamento administrativo	1.805	36	-	-	1.841
Outros activos fixos tangíveis	326	-	-	-	326
	2.372	**74**	**-**	**-**	**2.446**
Valor líquido	**394**				**493**

10. ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS

10.3 EQUIPAMENTO EM REGIME DE LOCAÇÃO FINANCEIRA

No final de 2013 e 2012, não existiam equipamentos em locação financeira.

10.4 GARANTIAS

Não foram dados quaisquer activos em garantia de cumprimento de obrigações bancárias ou outras.

11. ACTIVOS INTANGÍVEIS

Os activos intangíveis são constituídos por despesas de desenvolvimento e contêm despesas suportadas com a implementação de plataformas informáticas.

11.1 MOVIMENTOS OCORRIDOS NO EXERCÍCIO CORRENTE

	01/01/2013 Saldo inicial	Aumentos	Alienações	Transferências e abates	31/12/2013 Saldo final
Activo bruto					
Despesas de desenvolvimento	821	120	-	-	941
Activos intangíveis em curso	-	44	-	-	44
	821	**164**	**-**	**-**	**985**
	01/01/2013 Saldo inicial	Aumentos	Alienações	Transferências e abates	31/12/2013 Saldo final
Amortizações e perdas por imparidade acumuladas					
Despesas de desenvolvimento	385	175	-	-	560
	385	**175**	**-**	**-**	**560**
Valor líquido	**436**				**425**

11.2 MOVIMENTOS OCORRIDOS NO EXERCÍCIO ANTERIOR

	01/01/2012 Saldo inicial	Aumentos	Alienações	Transferências e abates	31/12/2012 Saldo final
Activo bruto					
Despesas de desenvolvimento	309	512	-	-	821
	309	**512**	**-**	**-**	**821**
	01/01/2012 Saldo inicial	Aumentos	Alienações	Transferências e abates	31/12/2012 Saldo final
Amortizações e perdas por imparidade acumuladas					
Despesas de desenvolvimento	309	76	-	-	385
	309	**76**	**-**	**-**	**385**
Valor líquido	**-**				**436**

12. PROPRIEDADES DE INVESTIMENTO

A JMH detém um imóvel, o qual foi parcialmente arrendado a uma Companhia do Grupo, tendo gerado proveitos de rendas de m EUR 188 (2012: m EUR 182). Este imóvel encontra-se reconhecido pelo seu valor de mercado, a partir de avaliações realizadas por entidade independente, encontrando-se o mesmo valorizado por m EUR 2.470 (2012: m EUR 2.470).

Em 2013, a JMH suportou despesas com este imóvel no montante de m EUR 4 (2012: m EUR 4), reconhecidas em resultados em outros custos e perdas operacionais.

13. PARTES DE CAPITAL

13.1 EM SUBSIDIÁRIAS

	2013	2012
Valor líquido em 1 de Janeiro	**667.958**	**667.958**
Aumentos	-	-
Diminuições	(30)	-
(Aumento) / Redução das provisões para perdas por imparidade	-	-
Valor líquido em 31 de Dezembro	**667.928**	**667.958**

O valor líquido de partes de capital em subsidiárias, encontra-se deduzido do montante de m EUR 121.026 relativo a perdas por imparidade (ver nota 25).

14. EMPRÉSTIMOS CONCEDIDOS

14.1 EMPRÉSTIMOS A SUBSIDIÁRIAS

Empréstimos não correntes	2013	2012
Valor líquido em 1 de Janeiro	**554.817**	**699.641**
Aumentos	35.725	14.580
Diminuições	-	(159.404)
Valor líquido em 31 de Dezembro	**590.542**	**554.817**

Os empréstimos não correntes revestem a natureza de prestações suplementares de capital (como tal, não vencem juros) e suprimentos de médio/longo prazo (remunerados a taxas normais de mercado).

Empréstimos correntes	2013	2012
Valor líquido em 1 de Janeiro	**56.770**	**63.050**
Aumentos	2.760	-
Diminuições	(4.645)	(6.280)
Valor líquido em 31 de Dezembro	**54.885**	**56.770**

Os empréstimos correntes vencem juros a taxas normais de mercado.

15. ACTIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA

	2013	2012
Acções BCP	3.705	3.705
Ajustamentos para o justo valor (ver nota 25)	(3.366)	(3.552)
	339	**153**

Em 31 de Dezembro de 2013, os títulos do BCP em carteira (2,036 milhões de acções) foram valorizados ao valor de mercado (nível 1 da hierarquia do justo valor) – conforme a cotação na Euronext de Lisboa a 31 de Dezembro de 2013 de 0,1664 euros por acção (2012: 0,075 euros por acção). As variações ao justo valor destes activos foram relevadas directamente no capital próprio por m EUR 186 positivos (2012: m EUR 124 negativos).

16. IMPOSTOS

16.1 IMPOSTOS DIFERIDOS ACTIVOS E PASSIVOS

Os impostos diferidos são apresentados no balanço da seguinte forma:

	2013	2012
Impostos diferidos activos	5.240	6.212
Impostos diferidos passivos	(1.708)	(1.462)
	3.532	**4.750**

	01/01/2013	Efeito em resultados	Efeito no capital próprio	31/12/2013
Impostos diferidos activos				
Responsabilidades com benefícios concedidos a empregados	4.457	(369)	316	4.404
Valorização de inst. financeiros derivados ao justo valor	758	-	(613)	145
Provisões e ajustamentos além dos limites fiscais	997	(306)	-	691
	6.212	**(675)**	**(297)**	**5.240**
Impostos diferidos passivos				
Reavaliações de activos	(223)	29	-	(194)
Outras diferenças temporárias	(1.239)	(275)	-	(1.514)
	(1.462)	**(246)**	**-**	**(1.708)**
Variação líquida de imposto diferido	**4.750**	**(921)**	**(297)**	**3.532**

	01/01/2012	Efeito em resultados	Efeito no capital próprio(*)	31/12/2012
Impostos diferidos activos				
Responsabilidades com benefícios concedidos a empregados (*)	4.370	26	61	4.457
Valorização de inst. financeiros derivados ao justo valor	562	-	196	758
Provisões e ajustamentos além dos limites fiscais	658	339	-	997
	5.590	**365**	**257**	**6.212**

	01/01/2012	Efeito em resultados	Efeito no capital próprio(*)	31/12/2012
Impostos diferidos passivos				
Reavaliações de activos	(238)	15	-	(223)
Outras diferenças temporárias	(719)	(520)	-	(1.239)
	(957)	**(505)**	**-**	**(1.462)**
Variação líquida de imposto diferido	**4.633**	**(140)**	**257**	**4.750**

(*) Reexpresso – ver nota 2

16.2
IMPOSTOS DIFERIDOS NÃO RECONHECIDOS SOBRE PREJUÍZOS FISCAIS

A Companhia não reconhece impostos diferidos activos sobre o montante de prejuízos fiscais para os quais não se estima, com razoável segurança, a ocorrência de lucros fiscais futuros suficientes que assegurem a sua recuperabilidade.

Os montantes de impostos diferidos não reconhecidos são como se apresenta:

	2013	2012
Prejuízos fiscais	-	4.546
Taxa de imposto	23%	25%
Impostos diferidos activos (não reconhecidos)	**-**	**1.137**

16.3
IMPOSTOS A RECUPERAR E A PAGAR

Impostos a recuperar	2013	2012
Imposto sobre o rendimento a recuperar (IRC)	2.501	2.013
IVA a recuperar	4	2
	2.505	**2.015**

	2013	2012
Impostos a pagar		
IVA a pagar	148	118
Retenções na fonte IRS/IRC	238	152
Segurança social	105	75
Imp. Municipal sobre imóveis	25	4
	516	**349**

17. DEVEDORES E ACRÉSCIMOS E DIFERIMENTOS

	2013	2012
Subsidiárias e *joint-ventures*	808	898
Saldos devedores de fornecedores	7	13
Pessoal	3	9
Outros devedores	42	188
Acréscimos de proveitos	4.577	5.335
Custos diferidos	391	953
	5.828	**7.396**

Os valores registados na rubrica de subsdiárias e *joint-ventures* respeitam essencialmente a facturas emitidas a empresas subsidiárias, relativas a prestações de serviços de diversas naturezas.

Na rubrica de acréscimos de proveitos destacam-se m EUR 4.291 relativos a prestação de serviços técnicos e administrativos a participadas e m EUR 188 de juros a receber.

A rubrica de custos diferidos é composta por m EUR 176 de custos com emissão de obrigações e papel comercial e m EUR 215 de outros custos imputáveis a exercícios futuros cujo pagamento foi efectuado ainda no exercício de 2013, ou que, não tendo sido pagos, já foram debitados pelas entidades competentes.

18. CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA

Empréstimos correntes	2013	2012
Depósitos à ordem	306	537
Aplicações de tesouraria	13.890	39.350
Caixa e equivalentes de caixa	9	8
	14.205	**39.895**

19. CAIXA GERADO PELAS OPERAÇÕES

	2013	2012(*)
Resultados líquidos	**242.861**	**83.258**
Ajustamentos para:		
Impostos	1.216	594
Depreciações e amortizações	268	150
Custos financeiros líquidos	5.903	5.110
(Ganhos) perdas em subsidiárias	(250.238)	(88.185)
(Ganhos) perdas em outros investimentos	(191)	(253)
(Ganhos) perdas na alienação e abate de activos fixos tangíveis	70	-
	(111)	**674**
Variações de *working* capital:		
Devedores e acréscimos e diferimentos	723	(1.020)
Credores e acréscimos e diferimentos	(116)	64
Provisões e benefícios concedidos a empregados	(1.095)	1.375
	(599)	**1.093**

(*) Reexpresso - ver nota 2

20. CAPITAL E RESERVAS

20.1 CAPITAL SOCIAL E PRÉMIO DE EMISSÃO

O capital social autorizado é composto por 629.293.220 acções ordinárias (2012: 629.293.220), todas com um valor nominal de um euro.

Os detentores de acções ordinárias têm direito a receber dividendos conforme deliberação da Assembleia Geral e têm direito a um voto por cada acção detida. Não existem acções preferenciais. Os direitos relativos às acções detidas em carteira pela Companhia encontram-se suspensos até essas acções serem de novo colocadas no mercado.

No exercício de 2013 não se verificaram movimentos em prémios de emissão de acções, mantendo-se o valor do exercício de 2012, no montante de m EUR 22.452.

20.2 ACÇÕES PRÓPRIAS

A rubrica de acções próprias reflecte o custo das acções detidas em carteira pela Companhia. À data de 31 de Dezembro de 2013 a Companhia detinha 859.000 acções próprias (em 2012 eram 859.000).

20. CAPITAL E RESERVAS

20.3 OUTRAS RESERVAS

	Cobertura de fluxos de caixa	Activos financeiros disponíveis para venda	Total
Balanço em 1 de Janeiro de 2012	**(1.558)**	**(1.312)**	**(2.870)**
Variação do justo valor de inst. de cobertura de fluxos de caixa:			
- Valor bruto	(742)	-	(742)
- Imposto diferido	196	-	196
Variação do justo valor dos activos financeiros disponíveis para venda	-	(124)	(124)
Balanço em 1 de Janeiro de 2013	**(2.104)**	**(1.436)**	**(3.540)**
Variação do justo valor de inst. de cobertura de fluxos de caixa:			
- Valor bruto	2.268	-	2.268
- Imposto diferido	(613)	-	(613)
Variação do justo valor dos activos financeiros disponíveis para venda	-	186	186
Balanço em 31 de Dezembro de 2013	**(449)**	**(1.250)**	**(1.699)**

Estas reservas não são passíveis de ser distribuídas aos accionistas.

20.4 RESULTADOS RETIDOS

Em 31 de Dezembro de 2013, o montante total de resultados retidos ascende a m EUR 568.446, provenientes de resultados gerados no exercício e em exercícios anteriores.

Deste montante não poderão ser distribuídos m EUR 282.722, conforme disposto nos arts.º 32, 218, 295, 296 e 324 do Código das Sociedades Comerciais.

20.5 DIVIDENDOS

De acordo com a decisão da Assembleia Geral de 30 de Março de 2012, foram pagos, em Abril de 2012, dividendos aos accionistas detentores do capital de Jerónimo Martins, no montante de m EUR 172.819. Em Dezembro de 2012, decidiu também a Assembleia Geral proceder à distribuição de reservas livres, no montante de m EUR 150.196.

De acordo com a decisão da Assembleia Geral de 10 de Abril de 2013, foram pagos, em Maio de 2013, dividendos aos accionistas detentores do capital de Jerónimo Martins, no montante de m EUR 185.388.

De acordo com a política de distribuição de dividendos, descrita no ponto relativo à "Política de Distribuição de Dividendos", incluído no capítulo do Governo da Sociedade, que constitui parte integrante do relatório e contas consolidado, o Conselho de Administração propõe aos accionistas a distribuição de um montante de EUR 191.672.437,10 – correspondendo a um dividendo por acção de EUR 0,305 (excluindo-se as acções próprias em carteira).

21. RESULTADO POR ACÇÃO

21.1 RESULTADO BÁSICO E DILUÍDO POR ACÇÃO

O cálculo do resultado líquido por acção – básico e diluído corresponde à divisão do lucro líquido ordinário atribuível aos accionistas de m EUR 242.861 (2012(*): lucro de m EUR 83.258) pelo número médio ponderado de acções ordinárias no período de 628.434.220 (2012: 628.434.220). Na medida em que não existem títulos diluidores das acções da JMH, o resultado diluído por acção é igual ao resultado básico por acção.

	2013	2012(*)
Acções ordinárias emitidas no início do ano	629.293.220	629.293.220
Acções próprias no início do ano	(859.000)	(859.000)
Acções próprias adquiridas durante o ano	-	-
Acções emitidas durante o ano	-	-
Número médio ponderado de acções ordinárias (igual ao diluído)	**628.434.220**	**628.434.220**
Resultado líquido do exercício atribuível aos accionistas detentores de acções ordinárias (igual ao diluído)	242.861	83.258
Resultado básico por acção (igual ao diluído) – euros	**0,386**	**0,132**

(*) Reexpresso – ver nota 2

22. EMPRÉSTIMOS OBTIDOS

Esta nota fornece informação sobre os termos dos contratos de empréstimo e outro tipo de formas de financiamento. A nota 27 proporciona informação adicional sobre a exposição da Companhia aos riscos de taxa de juro.

22.1 EMPRÉSTIMOS CORRENTES E NÃO CORRENTES

	2013	2012(*)
Empréstimos não correntes		
Empréstimos bancários – programas de papel comercial	-	50.000
Empréstimos por obrigações	-	100.000
	-	**150.000**
Empréstimos correntes		
Empréstimos bancários – programas de papel comercial	-	-
Empréstimos por obrigações	100.000	-
	100.000	**-**

Em 2013, foi cancelada uma linha de papel comercial, com o montante máximo de emissão de m EUR 50.000.

22. EMPRÉSTIMOS OBTIDOS

22.2 TERMOS E PRAZOS DE REEMBOLSO DOS EMPRÉSTIMOS

	Taxa média	2013	Menos de 1 ano	1 a 5 anos
Empréstimos por obrigações JM2014	3,92%	100.000	100.000	-
		100.000	**100.000**	**-**

	Taxa média	2013	Menos de 1 ano	1 a 5 anos
Empréstimos bancários - programas de papel comercial	5,48%	50.000	-	50.000
Empréstimos por obrigações JM2014	3,78%	100.000	-	100.000
		150.000	**-**	**150.000**

A JMH utiliza linhas de crédito grupadas com outras Companhias do Grupo, o que significa que até ao limite de uma linha de crédito aprovada junto de uma entidade financeira, a mesma pode ser simultaneamente utilizada por mais do que uma Companhia. Assim sendo, os *plafonds* não utilizados acessíveis a JMH ascendem ao montante de m EUR 30.500 (2012: m EUR 41.750).

22.3 EMPRÉSTIMOS OBRIGACIONISTAS

	2013	2012
Obrigações não convertíveis JM2014	100.000	100.000
	100.000	**100.000**

Em Setembro de 2011, foi emitido um empréstimo obrigacionista, no montante de m EUR 100.000, com pagamento de juros a taxa variável (Euribor 6 meses), com vencimento em 2014.

22.4 EMPRÉSTIMOS BANCÁRIOS: PAPEL COMERCIAL

Existem vários empréstimos bancários, sob a forma de programa de papel comercial, no montante global de m EUR 145.000, sendo a taxa de juro variável. No final de 2013, do total contratado, não estava a ser utilizado qualquer montante.

23. DÍVIDA FINANCEIRA

	2013	2012
Empréstimos não correntes	-	150.000
Empréstimos correntes	100.000	-
Instrumentos financeiros derivados	818	3.151
Acréscimos e diferimentos (apenas rubricas financeiras)	618	(140)
Depósitos à ordem	(306)	(537)
Aplicações de tesouraria	(13.890)	(39.350)
	87.240	**113.124**

24. RISCOS FINANCEIROS

A JMH encontra-se exposta a diversos riscos financeiros, nomeadamente: risco de mercado (que inclui os riscos de taxa de juro e risco de preço), risco de liquidez e risco de crédito. A gestão de risco concentra-se na imprevisibilidade dos mercados financeiros e procura minimizar os efeitos adversos dessa imprevisibilidade no desempenho financeiro da Companhia. A informação relativa à gestão dos riscos financeiros encontra-se detalhada no Relatório de Gestão.

25. PROVISÕES E AJUSTAMENTOS AO VALOR DE REALIZAÇÃO

2013	Saldo inicial	Constituição	Utilização/ Redução	Saldo final
Partes de capital em subsidiárias	121.026	-	-	121.026
Activos financeiros disponíveis para venda	3.552	-	(186)	3.366
Total de ajustamentos para o valor de realização	**124.578**	**-**	**(186)**	**124.392**
Outros riscos e encargos	6.935	-	(943)	5.992
Total de Provisões	**6.935**	**-**	**(943)**	**5.992**

2012	Saldo inicial	Constituição	Utilização/ Redução	Saldo final
Partes de capital em subsidiárias	121.026	-	-	121.026
Activos financeiros disponíveis para venda	3.428	124	-	3.552
Total de ajustamentos para o valor de realização	**124.454**	**124**	**-**	**124.578**
Outros riscos e encargos	5.658	1.541	(264)	6.935
Total de Provisões	**5.658**	**1.541**	**(264)**	**6.935**

25. PROVISÕES E AJUSTAMENTOS AO VALOR DE REALIZAÇÃO

O ajustamento para activos financeiros disponíveis para venda corresponde à actualização para o justo valor, conforme descrito na nota 15.

A rubrica de outros riscos e encargos é composta por provisões para eventuais compensações a pagar pela JMH no âmbito de garantias prestadas em acordos de venda de negócios celebrados nos últimos anos e por provisões para processos em contencioso para os quais não existem perspectivas de resolução no prazo inferior a um ano.

26. CREDORES E ACRÉSCIMOS E DIFERIMENTOS

	2013	2012
Montantes a liquidar a subsidiárias e *joint-ventures*	137	60
Credores comerciais	980	1.347
Credores não comerciais	13	7
Acréscimos de custos	4.253	4.356
Proveitos diferidos	16	16
	5.399	**5.786**

A rubrica de acréscimos de custos é composta pelo montante de m EUR 3.062 relativo a remunerações a liquidar ao pessoal e juros a pagar no valor de m EUR 764. Os restantes m EUR 427 correspondem a diversos custos (*utilities*, seguros, consultores, rendas, entre outros), relativos ao exercício de 2013, e que não foram facturados pelas entidades competentes até ao final do exercício.

27. INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVADOS

	Notional	2013				*Notional*	2012			
		ACTIVO		PASSIVO			ACTIVO		PASSIVO	
		Corrente	Não corrente	Corrente	Não corrente		Corrente	Não corrente	Corrente	Não corrente
Derivados designados como cobertura de fluxos de caixa										
Swap taxa de juro	100 milhões EUR	-	-	818	-	150 milhões EUR	-	-	-	3.151
Total de derivados activos/passivos designados como cobertura		**-**	**-**	**818**	**-**		**-**	**-**	**-**	**3.151**
Total de derivados activos/passivos		**-**	**-**	**818**	**-**		**-**	**-**	**-**	**3.151**

Em 2013, estão incluídos nos valores apresentados os juros a receber ou a pagar vencidos até à data relativos a estes instrumentos financeiros no montante líquido a pagar de m EUR 225 (2012: a pagar m EUR 289).

COBERTURA DE FLUXOS DE CAIXA

A JMH procede à contratação de *swaps* de taxa de juro para cobrir o risco de taxa de juro inerente aos pagamentos futuros em empréstimos. A 31 de Dezembro de 2013, o montante total de empréstimos com coberturas associadas era de m EUR 100.000 (2012: m EUR 150.000).

A JMH procede à fixação de uma parte dos pagamentos futuros de juros de empréstimos, através da contratação de *swaps* de taxa de juro. O risco coberto é o indexante da taxa variável associada aos empréstimos. O objectivo desta cobertura é transformar os empréstimos de taxa de juro variável em taxa de juro fixa. O risco de crédito do empréstimo não se encontra coberto. No entanto, a avaliação efectuada ao risco de crédito da JMH e a sua incorporação no justo valor dos instrumentos financeiros derivados registados em balanço resultaria num impacto imaterial à data de 31 de Dezembro de 2013 e 2012.

Os *swaps* apresentam um *notional* de m EUR 100.000 (2012: m EUR 150.000), sendo que o justo valor destes instrumentos em 31 de Dezembro de 2013 era de m EUR 818 negativos (2012: m EUR 3.151 negativos). As variações do justo valor destes instrumentos foram reconhecidas em outras reservas, no montante de m EUR 2.268 positivos (2012: m EUR 742 negativos). Estes instrumentos derivados vencem-se em Setembro de 2014.

Em 2013, foram cancelados os instrumentos derivados associados à linha de papel comercial de m EUR 50.000, referida na nota 22, em virtude do cancelamento da mesma.

27.1
REFLEXOS NAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

	2013	2012
Justo valor dos instrumentos financeiros a 1 de Janeiro	**(3.151)**	**(2.274)**
(Recebimentos) / Pagamentos efectuados no exercício	2.353	1.421
Variação do justo valor derivados de cobertura (outras reservas)	2.268	(742)
Custo com juros de derivados de cobertura (resultado)	(2.288)	(1.556)
Justo valor dos instrumentos financeiros a 31 de Dezembro	**(818)**	**(3.151)**

28. BENEFÍCIOS DOS EMPREGADOS

Valores reflectidos em balanço na rubrica de benefícios concedidos a empregados:

	2013	2012
Benefícios de reforma – Plano de benefício definido a cargo do Grupo	17.480	16.318
Prémios de antiguidade	498	503
Total	**17.978**	**16.821**

Remensurações reflectidas nos capitais próprios na rubrica de outros rendimentos integrais:

	2013	2012(*)
Benefícios de reforma – Plano de benefício definido a cargo do Grupo	1.309	230
Total	**1.309**	**230**

Valores reflectidos na demonstração dos resultados na rubrica de custos com pessoal (nota 3.2):

	2013	2012(*)
Benefícios de reforma – Plano de contribuição definida	358	387
Benefícios de reforma – Plano de benefícios definidos a cargo do Grupo	702	711
Prémios de antiguidade	83	223
Total	**1.143**	**1.321**

(*) Reexpresso – Ver nota 2

28.1 PLANO DE CONTRIBUIÇÃO DEFINIDA PARA COLABORADORES, COM FUNDO GERIDO POR UMA TERCEIRA ENTIDADE

A Companhia tem em vigor um plano de complemento de reforma de contribuição definida para os seus colaboradores no activo, com vínculo permanente, assegurado por um fundo de pensões gerido por uma entidade independente.

Este tipo de plano permite controlar os custos relativos à atribuição de benefícios e simultaneamente incentivar a participação dos colaboradores na construção da sua própria reforma.

	2013	2012
Responsabilidades a 1 de Janeiro	-	-
Custos do exercício	358	387
Contribuições do exercício	(358)	(387)
Responsabilidades a 31 de Dezembro	-	-

28.2
PLANO DE BENEFÍCIOS DEFINIDOS PARA EX-COLABORADORES A CARGO DA EMPRESA

Este plano é avaliado anualmente por uma entidade independente. De acordo com a avaliação actuarial reportada a 31 de Dezembro de 2013, as responsabilidades ascendem a m EUR 17.480 e encontram-se totalmente provisionadas e registadas no passivo na rubrica de benefícios concedidos a empregados.

	2013	2012
Responsabilidades a 1 de Janeiro	**16.318**	**16.198**
Custos com juros	702	711
(Ganhos) / perdas actuariais:		
Alterações em pressupostos demográficos	-	-
Alterações em pressupostos financeiros	1.342	-
Alterações de experiência	(33)	230
Pagamentos de pensões	(849)	(821)
Responsabilidades a 31 de Dezembro	**17.480**	**16.318**

Pressupostos actuariais utilizados no cálculo das responsabilidades:

	2013	2012
Tábua de mortalidade	TV 88/90	TV 88/90
Taxa de desconto	3,5%	4,5%
Taxa de crescimento salarial	2,5%	2,5%

Os pressupostos de mortalidade utilizados, correspondem aos usualmente adoptados em Portugal, tendo sido adoptados com base em aconselhamento dos actuários e de acordo com estatísticas publicadas.

28.3
OUTROS BENEFÍCIOS A LONGO PRAZO CONCEDIDOS A EMPREGADOS

A Companhia tem em vigor um programa de incentivos baseado na atribuição de prémios de antiguidade.

Este programa consiste na atribuição de prémios monetários quando os colaboradores atingem 15 e 25 anos de antiguidade. As responsabilidades decorrentes são avaliadas anualmente por um actuário independente.

De acordo com estudos actuariais reportados à data de 31 de Dezembro de 2013, as responsabilidades ascendem a m EUR 498 e encontram-se totalmente provisionadas no passivo, na rubrica de benefícios concedidos a empregados.

28. BENEFÍCIOS DOS EMPREGADOS

Movimento ocorrido no exercício:

	2013	2012
Responsabilidades a 1 de Janeiro	**503**	**294**
Custos dos serviços correntes	(11)	80
Custos com juros	21	15
(Ganhos) / perdas actuariais:		
Alterações em pressupostos demográficos	-	-
Alterações em pressupostos financeiros	27	8
Alterações de experiência	46	120
Pagamentos de prémios	(88)	(14)
Responsabilidades a 31 de Dezembro	**498**	**503**

Pressupostos utilizados no cálculo das responsabilidades:

	2013	2012
Tábua de mortalidade	TV 88/90	TV 88/90
Taxa de desconto	3,5%	4,5%
Taxa de crescimento salarial	2,5%	2,5%

Os pressupostos de mortalidade utilizados, correspondem aos usualmente adoptados em Portugal, tendo sido adoptados com base em aconselhamento dos actuários e de acordo com estatísticas publicadas.

28.4 PAGAMENTOS FUTUROS ESPERADOS

A maturidade expectável para os próximos 5 anos associada às responsabilidades para com os planos de benefício definido é a que se apresenta:

	2014	2015	2016	2017	2018
Benefícios de reforma - Plano de benefício definido a cargo do Grupo	1.368	1.324	1.278	1.229	1.178
Prémios de antiguidade	30	87	31	83	20
Total	**1.398**	**1.411**	**1.309**	**1.312**	**1.198**

29. GARANTIAS

As garantias bancárias existentes são as seguintes:

	2013	2012
Garantias a favor da Autoridade Tributária (AT)	3.784	1.991
Garantias bancárias sobre financiamentos	-	10.521
Outras garantias prestadas	1.420	1.420
	5.204	**13.932**

30. CONTINGÊNCIAS

Encontram-se pendentes de resolução as seguintes questões materialmente relevantes, para as quais a Administração, suportada pela opinião dos seus consultores fiscais e conselheiros jurídicos, procede a uma avaliação da probabilidade de desenlace de cada um dos processos, constituindo provisões para os montantes que estima poderem representar desembolsos futuros (nota 25):

- A Autoridade Tributária informou a Jerónimo Martins, SGPS, S.A. (Jerónimo Martins), que deveria proceder à requalificação fiscal de dividendos recebidos, no montante total de m EUR 10.568, de uma sua participada na Zona Franca da Madeira, durante os exercícios de 2004 e de 2005. Na opinião daquela entidade, esses dividendos deveriam ser tratados como juros recebidos, os quais estão sujeitos a tributação em sede de IRC, ao contrário dos dividendos, que estão isentos. A Administração de Jerónimo Martins, com o apoio dos seus advogados e consultores fiscais, considera não existir qualquer validade, nem fundamento no relatório da Autoridade Tributária, pelo que já accionou os meios de defesa de que dispõe para contrariar as decorrências deste;

- A Autoridade Tributária reclamou de Jerónimo Martins o montante de m EUR 989, referente a IRC, relativo a uma indemnização paga pela Sociedade em virtude de um acordo alcançado em Tribunal Arbitral e que aquela entidade considerou tratar-se de um pagamento a uma entidade sujeita a regime fiscal mais favorável, e como tal não aceite para efeitos fiscais. A Administração, com o apoio dos seus advogados e consultores fiscais, considera não existir qualquer validade e fundamento no relatório da Autoridade Tributária, pelo que já accionou os meios de defesa de que dispõe para contrariar as decorrências deste;

- A Autoridade Tributária liquidou à Jerónimo Martins, o montante m EUR 480, relativo ao ano de 2008. A liquidação em causa respeita, no entender das autoridades fiscais, à falta de retenção na fonte em pagamentos associados a contratos de *swap*, os quais foram no ano de 2008 assimilados a juros. A Administração com o apoio dos seus consultores fiscais consideram não existir validade, nem fundamento, nas correcções preconizadas pelas autoridades fiscais, pelo que contestaram as mesmas;

- A Autoridade Tributária informou a Jerónimo Martins, da não aceitação da dedutibilidade de menos-valias fiscais, no montante total de m EUR 24.660, apuradas no exercício de 2007, com a liquidação de uma sociedade e a venda de uma outra, a qual gerou uma correcção aos prejuízos fiscais da sociedade. A Administração, com o apoio dos seus consultores fiscais, considera não existir qualquer validade, nem fundamento no relatório da Autoridade Tributária, pelo que já accionou os meios de defesa de que dispõe para contrariar as decorrências deste.

Em 2013, o seguinte processo, reportado em anos anteriores, teve o seu desfecho:

- A sociedade Tengelmann KG interpôs uma acção arbitral contra a sociedade Jerónimo Martins, SGPS, S.A. que corre os seus termos no Instituto Alemão de Arbitragem, em Colónia. A autora invoca que Jerónimo Martins, SGPS, S.A. é responsável pelo pagamento de rendas e penalidades contratuais, acrescidas de juros vencidos e vincendos, não pagas pela sociedade Dystrybucja Integrator Sp. Z o.o. (anterior Plus Discount Sp. z o.o. – Plus Poland), ao abrigo de garantia prestada por Jerónimo Martins, SGPS, S.A. no contrato de transmissão de acções respeitante à Plus Discount Sp. z o.o., alegações que Jerónimo Martins, SGPS, S.A. entende não terem fundamento, tendo a acção arbitral sido contestada por Jerónimo Martins. No dia 8 de Abril de 2013 as partes chegaram a acordo quanto à resolução dos respectivos diferendos. O acordo prevê, para além do mais, o pagamento de m EUR 7.000, por parte da Jerónimo Martins Polska SA, bem como a prorrogação antecipada e a renegociação de algum do clausulado de contratos de arrendamento na Polónia. O acordo estabelecido foi já homologado por sentença do Tribunal Arbitral, que pôs fim ao litígio.

31. SUBSIDIÁRIAS E ACTIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA

As participações directas da JMH, a 31 de Dezembro de 2013, são como se apresenta:

Designação Social	Observ.	Sede	% Participação	Fracção cap. detido	Activo	Capital próprio	Resultado
Partes de capital em subsidiárias							
Desimo - Desenvolvimento e Gestão Imobiliária, Lda.	a)	Lisboa	100,00%	50	102	98	10
Jerónimo Martins Serviços, S.A.	a)	Lisboa	100,00%	50	4.412	414	44
Eva - Soc. de Investimentos Mobiliários e Imobiliários, Lda.	a)	Funchal	5,60%	28	72.245	72.228	1.107
Friedman - Soc. de Investim. Mobiliários e Imobiliários, Lda.	a)	Funchal	100,00%	5	171	155	(15)
Warta - Retail & Services Investments B.V.	a)	Amsterdão	100,00%	18	469.156	465.020	287.683
Tagus - Retail & Services Investments B.V.	a)	Amsterdão	100,00%	18	694.870	694.798	21.156
Monterroio - Industry & Services Investments B.V.	a) b)	Amsterdão	100,00%	18	375.720	285.522	5.450
New World Investments B.V.	a)	Amsterdão	100,00%	18	47.375	47.270	(2.721)
Activos financeiros disponíveis para venda							
BCP - Banco Comercial Português, S.A.	b)	Porto	0,01%	2.036	82.007.033	3.275.808	(740.450)

a) Para efeitos número 3 do artigo 486.º do Código das Sociedades Comerciais, declaramos que as sociedades indicadas são detidas por maioria de capital.
b) Está constituído ajustamento para actualização do justo valor.

32. SUBSIDIÁRIAS, *JOINT-VENTURES* E ASSOCIADAS - PARTICIPAÇÕES DIRECTAS E INDIRECTAS

No quadro abaixo, estão discriminadas as Companhias detidas por Jerónimo Martins, SGPS, S.A., directa e indirectamente a 31 de Dezembro de 2013:

SUBSIDIÁRIAS

Companhia	Sede	% Capital detido
JMR - Gestão de Empresas de Retalho, SGPS, S.A.	Lisboa	51,00
Pingo Doce - Distribuição Alimentar, S.A.	Lisboa	51,00
Supertur - Imobiliária, Comércio e Turismo, S.A.	Lisboa	51,00
JMR - Prestação de Serviços para a Distribuição, S.A.	Lisboa	51,00
Imoretalho - Gestão de Imóveis, S.A.	Lisboa	51,00
Casal de São Pedro - Administração de Bens, S.A.	Lisboa	51,00
Jerónimo Martins Finance Company (2), Limited	Dublin (Irlanda)	51,00
EVA - Sociedade de Investimentos Mobiliários e Imobiliários, Lda.	Funchal	51,00
Cunha & Branco - Distribuição Alimentar, S.A.	Lisboa	51,00
Jerónimo Martins Retail Services, S.A.	Klosters (Suíça)	51,00
Comespa - Gestão de Espaços Comerciais, S.A.	Lisboa	51,00
Escola de Formação Jerónimo Martins, S.A.	Lisboa	51,00
Funchalgest - Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A.	Funchal	75,50
João Gomes Camacho, S.A.	Funchal	75,50

Companhia	Sede	% Capital detido
Lidosol II – Distribuição de Produtos Alimentares, S.A.	Funchal	75,50
Lidinvest – Gestão de Imóveis, S.A.	Funchal	75,50
Recheio, SGPS, S.A.	Lisboa	100,00
Recheio – Cash & Carry, S.A.	Lisboa	100,00
Imocash – Imobiliário de Distribuição, S.A.	Lisboa	100,00
Larantigo – Sociedade de Construções, S.A.	Lisboa	100,00
Masterchef, S.A.	Lisboa	100,00
Jeronimo Martins Polska S.A.	Kostrzyn (Polónia)	100,00
Optimum Mark Sp. Z.o.o.	Varsóvia (Polónia)	100,00
JM Nieruchomosci – Sp. Z.o.o.	Kostrzyn (Polónia)	100,00
JM Nieruchomosci – Sp. Komandytowo-akcyjna	Kostrzyn (Polónia)	100,00
JM TELE – Sp. Z.o.o.	Kostrzyn (Polónia)	100,00
Jeronimo Martins Drogerie i Farmacja Sp. z o.o.	Kostrzyn (Polónia)	100,00
Bliska Sp. Z.o.o.	Varsóvia (Polónia)	100,00
Belegginsmaatschappij Tand B.V.	Amsterdão (Holanda)	100,00
Warta – Retail & Services Investments B.V.	Amsterdão (Holanda)	100,00
Tagus – Retail & Services Investments B.V.	Amsterdão (Holanda)	100,00
Monterroio – Industry & Services Investments B.V.	Amsterdão (Holanda)	100,00
New World Investments B.V.	Amsterdão (Holanda)	100,00
Jerónimo Martins Colombia S.A.S.	Bogotá (Colômbia)	100,00
Jerónimo Martins – Distribuição de Produtos de Consumo, Lda.	Lisboa	100,00
Caterplus – Comercialização e Distribuição Produtos de Consumo, Lda.	Lisboa	100,00
Hussel Ibéria – Chocolates e Confeitaria, S.A.	Lisboa	51,00
Jerónimo Martins – Restauração e Serviços, S.A.	Lisboa	100,00
Friedman – Sociedade Investimentos Mobiliários e Imobiliários, Lda.	Funchal	100,00
Desimo – Desenvolvimento e Gestão Imobiliária, Lda.	Lisboa	100,00
Jerónimo Martins – Serviços, S.A.	Lisboa	100,00
Servicompra, SGPS, Lda.	Lisboa	100,00

JOINT-VENTURES

Companhia	Sede	% Capital detido
Unilever Jerónimo Martins, Lda.	Lisboa	45,00
Fima – Produtos Alimentares, S.A.	Lisboa	45,00
Victor Guedes – Indústria e Comércio, S.A.	Lisboa	45,00
Olá – Produção de Gelados e Outros Produtos Alimentares, S.A.	Lisboa	45,00
Gallo Worldwide, Lda.	Lisboa	45,00

32. SUBSIDIÁRIAS, *JOINT-VENTURES* E ASSOCIADAS - PARTICIPAÇÕES DIRECTAS E INDIRECTAS

Em Dezembro de 2013, a empresa Indústrias Lever Portuguesa, S.A. foi liquidada.

ASSOCIADAS

Companhia	Sede	% Capital detido
Perfumes e Cosméticos PUIG Portugal – Distribuidora, S.A.	Lisboa	27,55

33. PARTES RELACIONADAS

Nota prévia: As transacções com partes relacionadas são sempre realizadas a valores de mercado.

33.1 TRANSACÇÕES COM PARTES RELACIONADAS (ACCIONISTAS)

A JMH é participada em 56,136% pela Sociedade Francisco Manuel dos Santos BV. Não existiram transacções directas entre esta e qualquer outra Companhia do Grupo no exercício de 2013.

33.2 TRANSACÇÕES COM OUTRAS PARTES RELACIONADAS

33.2.1 SERVIÇOS TÉCNICOS E ADMINISTRATIVOS

A JMH, enquanto *Holding* do Grupo, exerce funções de coordenação e assessoria às suas participadas, sendo que as áreas funcionais de apoio ao Grupo vão desde a Administração, Auditoria Interna, Assuntos Jurídicos, Comunicação e Responsabilidade Corporativas, Controlo Financeiro, Consolidação e Contabilidade, Estratégia e Expansão Internacional, Fiscalidade, Operações Financeiras, Controlo de Qualidade e Segurança Alimentar, Recursos Humanos, Relações com Investidores, Segurança, Sistemas de Informação, Gestão de Risco. Desta forma, a JMH é remunerada pela prestação destes serviços, bem como por serviços de gestão de processos de negociação em nome das Companhias do Grupo.

Os proveitos com serviços técnicos e administrativos prestados durante o exercício de 2013 a empresas subsidiárias ascenderam a m EUR 17.084 (2012: m EUR 17.639).

33.2.2 SERVIÇOS FINANCEIROS

Uma parte da gestão financeira das Companhias do Grupo Jerónimo Martins é efectuada centralmente na Direcção de Operações Financeiras da JMH.

Parte dessa gestão passa pela contratação e negociação, em nome das Companhias, junto dos bancos e outras entidades financeiras, de condições da dívida financeira ou de aplicação de fundos das Companhias. A negociação centralizada permite obter condições bastante mais favoráveis nos financiamentos e aplicações do que através de uma negociação individual das Companhias. Esta gestão centralizada é remunerada, tendo ascendido em 2013 a m EUR 2.718 (2012: m EUR 2.307).

Outra parte passa pela centralização das tesourarias, que são responsáveis pelo pagamento aos fornecedores, pessoal e outras entidades, bem como o planeamento e controlo diário de tesouraria. Esta gestão também é remunerada, tendo ascendido em 2013 a m EUR 395 (2012: m EUR 433).

33.2.3 ARRENDAMENTO DE IMÓVEIS

A JMH exerce a sua actividade em instalações arrendadas a uma Companhia do Grupo, tendo suportado custos em 2013 no montante de m EUR 217 (2012: m EUR 203).

Tal como referido na nota 12, a JMH possui um imóvel parcialmente arrendado a uma Companhia do Grupo, tendo obtido proveitos em 2013 no montante de m EUR 188 (2012: m EUR 182).

33.2.4 PROVEITOS SUPLEMENTARES

A JMH cobra anualmente uma comissão de vendas a uma Companhia em *joint-venture*, que ascendeu em 2013 a m EUR 145 (2012: m EUR 149).

33.2.5
SUPRIMENTOS (EMPRÉSTIMOS CORRENTES E NÃO CORRENTES)

A Jerónimo Martins concedeu suprimentos a subsidiárias, tendo esses suprimentos gerado juros em 2013 no montante de m EUR 5.654 (2012: m EUR 5.222).

33.2.6
CUSTOS COM PESSOAL

Sendo Jerónimo Martins um Grupo em que é normal o aproveitamento de sinergias entre as várias Companhias que o compõem, é frequente a transferência de pessoal entre elas, conforme as necessidades dos vários negócios. O valor total suportado durante o ano de 2013 com pessoal de outras Companhias foi de m EUR 4.706 (2012: m EUR 3.712).

33.2.7
ALIENAÇÃO DE PARTES DE CAPITAL EM EMPRESAS DO GRUPO

No ano de 2013, a JMH alienou a participação de 1% que detinha no capital da Imocash - Imobiliário de Distribuição, S.A., pelo montante de m EUR 126, e a participação de 0,2% que detinha no capital da Larantigo - Sociedade de Construções, S.A. pelo montante de m EUR 2, tendo estas participações sido adquiridas pela Tagus - Retail & Services Investments B.V., também pertencente ao Grupo Jerónimo Martins. Esta transacção foi realizada a valores de mercado, tendo gerado uma mais-valia de m EUR 98.

33.2.8
SALDOS EM ABERTO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013

Designação Social	Empréstimos correntes	Empréstimos não correntes	Contas a receber	Acréscimos de proveitos	Rendimentos a reconhecer	Contas apagar	Acréscimos de custos
Empresas do Grupo							
Comespa - Gestão de Espaços Comerciais, S.A.	-	-	-	2	-	-	-
Cunha & Branco – Distribuição Alimentar, S.A.	-	-	-	1	-	-	-
Desimo – Desenv. Gestão Imobiliária, Lda.	-	20	-	-	-	-	-
Fima – Produtos Alimentares, S.A.	-	-	-	-	-	18	-
Friedman - Soc. Inv. Mobiliários e Imobiliários, Lda.	-	170	-	-	-	-	-
Hussel Ibéria – Chocolates e Confeitaria, S.A.	-	-	-	2	-	-	-
Imocash – Imobiliário de Distribuição, S.A.	-	-	-	6	-	-	-
Imoretalho – Gestão de Imóveis, S.A.	-	-	-	24	-	16	-
João Gomes Camacho, S.A.	-	-	-	21	-	-	-
Jerónimo Martins Colombia, S.A.S.	-	-	2	-	-	-	-
Jerónimo Martins – Dist. Prod. Consumo, Lda.	1.700	-	9	20	-	-	-
Jeronimo Martins Drogerie i Farmacja Sp. z o.o.	-	-	75	-	-	-	-
Jerónimo Martins Polska S.A.	-	-	4	1.485	-	-	-
Jerónimo Martins – Restauração e Serviços, S.A.	-	-	1	-	-	-	-
Jerónimo Martins Serviços, S.A.	-	500	4	-	-	-	1.698
JMR – Gestão Empresas Retalho, SGPS, S.A.	-	-	-	420	-	-	-
JMR - Prestação de Serviços para a Distribuição, S.A.	-	-	55	15	-	51	-
Larantigo - Sociedade de Construções, S.A.	-	-	1	-	-	-	-
Lidinvest - Gestão de Imóveis, S.A.	-	-	-	4	-	-	-
Lidosol II – Distrib. Produtos Alimentares, S.A.	-	-	-	81	-	10	-
Monterroio - Industry & Services Investments B.V.	-	238.024	-	188	-	-	-
New World Investments B.V.	-	50.205	-	-	-	-	-
Pingo Doce – Distribuição Alimentar, S.A.	-	-	60	1.862	-	27	-
Recheio - Cash & Carry, S.A.	-	-	14	319	16	-	-
Recheio, SGPS, S.A.	53.185	-	148	-	-	-	-
Servicompra, SGPS, Lda.	-	-	-	28	-	-	-
Supertur – Imobiliária, Comércio e Turismo, S.A.	-	-	-	1	-	-	-
Tagus - Retail & Services Investments B.V.	-	125.595	-	-	-	-	-
Warta - Retail & Services Investments B.V.	-	176.028	-	-	-	-	-
Subtotal	**54.885**	**590.542**	**373**	**4.479**	**16**	**122**	**1.698**
Joint-ventures							
Unilever Jerónimo Martins, Lda.	-	-	435	-	-	15	-
Subtotal	**-**	**-**	435	**-**	**-**	15	**-**
Total	**54.885**	**590.542**	**808**	**4.479**	**16**	**137**	**1.698**

33. PARTES RELACIONADAS

33.2.9 SALDOS EM ABERTO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2012

Designação Social	Empréstimos correntes	Empréstimos não correntes	Contas a receber	Acréscimos de proveitos	Rendimentos a reconhecer	Contas apagar	Acréscimos de custos
Empresas do Grupo							
Casal de São Pedro – Administração Bens, S.A.	-	-	-	2	-	-	-
Comespa - Gestão de Espaços Comerciais, S.A.	-	-	-	2	-	-	-
Desimo – Desenv. Gestão Imobiliária, Lda.	-	20	-	-	-	-	-
Friedman - Soc. Inv. Mobiliários e Imobiliários, Lda.	-	45	-	-	-	-	-
Hussel Ibéria – Chocolates e Confeitaria, S.A.	-	-	-	3	-	-	-
Imocash – Imobiliário de Distribuição, S.A.	-	-	-	5	-	-	-
Imoretalho – Gestão de Imóveis, S.A.	-	-	-	22	-	15	-
João Gomes Camacho, S.A.	-	-	-	21	-	-	-
Jerónimo Martins Colombia, S.A.S.	-	-	2	-	-	-	-
Jerónimo Martins – Dist. Prod. Consumo, Lda.	6.345	-	16	26	-	-	-
Jerónimo Martins Polska S.A.	-	-	2	1.786	-	-	-
Jerónimo Martins Serviços, S.A.	-	500	-	-	-	38	1.344
JMR – Gestão Empresas Retalho, SGPS, S.A.	-	-	-	487	-	-	-
JMR - Prestação de Serviços para a Distribuição, S.A.	-	-	216	14	-	-	-
Lidinvest - Gestão de Imóveis, S.A.	-	-	-	2	-	-	-
Lidosol II – Distrib. Produtos Alimentares, S.A.	-	-	1	75	-	-	-
Monterroio - Industry & Services Investments B.V.	-	238.024	-	186	-	-	-
New World Investments B.V.	-	14.605	-	-	-	-	-
Pingo Doce – Distribuição Alimentar, S.A.	-	-	85	2.048	-	4	-
Recheio - Cash & Carry, S.A.	-	-	17	332	16	3	-
Recheio, SGPS, S.A.	50.425	-	167	39	-	-	-
Tagus - Retail & Services Investments B.V.	-	125.595	-	-	-	-	-
Warta - Retail & Services Investments B.V.	-	176.028	-	-	-	-	-
Subtotal	**56.770**	**554.817**	**506**	**5.050**	**16**	**60**	**1.344**
Joint-ventures							
Unilever Jerónimo Martins, Lda.	-	-	390	-	-	-	-
Gallo Worldwide, Lda.	-	-	2	-	-	-	-
Subtotal	**-**	**-**	392	**-**	**-**	**-**	**-**
Total	**56.770**	**554.817**	**898**	**5.050**	**16**	**60**	**1.344**

33.2.10
REMUNERAÇÕES DOS ADMINISTRADORES

Companhia	Sede	% Capital detido
Salários e prémios	2.843	3.215
Plano de pensões	301	336
	3.144	**3.551**

O Conselho de Administração é composto por nove elementos.

A Política de Remuneração dos Órgãos de Administração e Fiscalização encontram-se detalhados no Governo da Sociedade, no Relatório de Gestão Consolidado

Os custos com planos de pensões correspondem a benefícios pós-emprego atribuídos aos Administradores, fazendo parte dos planos descritos na nota 28.

Atendendo a que os prémios atribuídos aos Administradores Executivos se deveram exclusivamente ao bom desempenho da actividade do Grupo na Polónia, o seu pagamento foi imputado à sociedade Jerónimo Martins Polska S.A.

34. INTERESSES EM *JOINT-VENTURES* E ASSOCIADAS

A JMH detém (indirectamente) interesses nas seguintes empresas controladas conjuntamente (*joint-ventures*):

- Unilever Jerónimo Martins – a JMH detém uma participação de 45%, a qual controla um conjunto de Companhias que se dedicam à fabricação e comercialização de produtos na área das gorduras alimentares e gelados, e à distribuição e comercialização de bebidas e de produtos de higiene pessoal e doméstica, utilizando Marcas Próprias e marcas propriedade do Grupo Unilever;

- Gallo Worldwide – a JMH detém uma participação de 45%, na qual se dedica à distribuição de azeites e óleos alimentares, utilizando Marcas Próprias e marcas do Grupo Unilever.

A JMH detém (indirectamente) interesse na seguinte empresa associada:

- Uma participação de 27,545% na Sociedade Perfumes e Cosméticos Puig Portugal - Distribuidora, S.A., a qual se dedica à comercialização de perfumes e de produtos de cosmética.

35. INFORMAÇÃO SOBRE MATÉRIAS AMBIENTAIS

Tal como referido no Relatório de Gestão, não existem matérias ambientais relevantes que possam afectar o desempenho e a posição financeira da Companhia, não sendo do conhecimento da Companhia a existência de qualquer contingência de natureza ambiental, assim como não foram reconhecidos nas demonstrações financeiras quaisquer custos ou investimentos relevantes de carácter ambiental.

36. INFORMAÇÕES ADICIONAIS EXIGIDAS POR DIPLOMAS LEGAIS

De acordo com o previsto no termos do artigo 66.º-A do Código das Sociedades Comerciais, informa-se o seguinte:

a) Para além das operações descritas nas notas acima, assim como no Relatório de Gestão, não existem outras operações consideradas relevantes, que não se encontrem reflectidas no balanço ou descritas no seu anexo;

b) O total de remunerações pagas ao Auditor Externo e ao Revisor Oficial de Contas no ano de 2013, foi de 130.735 euros, dos quais 95.390 euros correspondem aos serviços de revisão legal de contas, sendo que dos restantes, no montante de 35.345 euros, salientam-se os relativos ao acesso a uma base de dados fiscais e assessoria na melhoria do reporting em matéria de Responsabilidade Corporativa com a implementação de indicadores do *Global Reporting Initiative*;

c) A nota 33 deste Anexo às Contas inclui todas as divulgações relativas a relações entre as partes relacionadas de acordo com as Normas Internacionais de Contabilidade.

37. EVENTOS SUBSEQUENTES À DATA DO BALANÇO

Até à data de conclusão deste relatório não ocorreram factos significativos que não se encontrem reflectidos nas Demonstrações Financeiras.

Lisboa, 25 de Fevereiro de 2014

O Técnico de Contas **O Conselho de Administração**

CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS E RELATÓRIO DE AUDITORIA SOBRE A INFORMAÇÃO FINANCEIRA INDIVIDUAL

Inscrita na lista das Sociedades de Revisores Oficiais de Contas sob o nº 183 e na CMVM sob o nº 9077

PricewaterhouseCoopers & Associados - Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda. pertence à rede de entidades que são membros da PricewaterhouseCoopers International Limited, cada uma das quais é uma entidade legal autónoma e independente.

INTRODUÇÃO

1. Nos termos da legislação aplicável, apresentamos a Certificação Legal das Contas e Relatório de Auditoria sobre a informação financeira contida no Relatório de gestão e nas demonstrações financeiras anexas da Jerónimo Martins, SGPS, S.A., as quais compreendem o Balanço em 31 de dezembro de 2013, (que evidencia um total de 1.344.843 milhares de euros e um total de capital próprio de 1.212.432 milhares de euros, incluindo um resultado líquido de 242.861 milhares de euros), a Demonstração dos resultados por funções, a Demonstração dos rendimentos integrais, a Demonstração de alterações no capital próprio e a Demonstração dos fluxos de caixa do exercício findo naquela data, e o correspondente Anexo.

RESPONSABILIDADES

2. É da responsabilidade do Conselho de Administração da Empresa (i) a preparação do Relatório de gestão e de demonstrações financeiras que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira da Empresa, o resultado e o rendimento integral das suas operações, as alterações no capital próprio e os fluxos de caixa; (ii) que a informação financeira histórica seja preparada em conformidade com as normas internacionais de relato financeiro (IFRS) tal como adoptadas na União Europeia e que seja completa, verdadeira, atual, clara, objetiva e lícita, conforme exigido pelo Código dos Valores Mobiliários; (iii) a adopção de políticas e critérios contabilísticos adequados; (iv) a manutenção de um sistema de controlo interno apropriado; e (v) a divulgação de qualquer facto relevante que tenha influenciado a sua actividade, posição financeira ou resultados.

3. A nossa responsabilidade consiste em verificar a informação financeira contida nos documentos de prestação de contas acima referidos, designadamente sobre se é completa, verdadeira, atual, clara, objetiva e lícita, conforme exigido pelo Código dos Valores Mobiliários, competindo-nos emitir um relatório profissional e independente baseado no nosso exame.

ÂMBITO

4. O exame a que procedemos foi efectuado de acordo com as Normas Técnicas e as Directrizes de Revisão/Auditoria da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas, as quais exigem que o mesmo seja planeado e executado com o objectivo de obter um grau de segurança aceitável sobre se as demonstrações financeiras não contêm distorções materialmente relevantes. Para tanto o referido exame incluiu: (i) a verificação, numa base de amostragem, do suporte das quantias e divulgações constantes das demonstrações financeiras e a avaliação das estimativas, baseadas em juízos e critérios definidos pelo Conselho de Administração, utilizadas na sua preparação; (ii) a apreciação sobre se são adequadas as políticas contabilísticas adotadas e a sua divulgação, tendo em conta as circunstâncias; (iii) a verificação da aplicabilidade do princípio da continuidade; (iv) a apreciação sobre se é adequada, em termos globais, a apresentação das demonstrações financeiras; e (v) a apreciação se a informação financeira é completa, verdadeira, atual, clara, objetiva e lícita.

5. O nosso exame abrangeu ainda a verificação da concordância da informação constante do Relatório de gestão com os restantes documentos de prestação de contas, bem como as verificações previstas nos números 4 e 5 do artigo 451º do Código das Sociedades Comerciais.

6. Entendemos que o exame efectuado proporciona uma base aceitável para a expressão da nossa opinião.

OPINIÃO

7. Em nossa opinião, as referidas demonstrações financeiras apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspetos materialmente relevantes, a posição financeira da Jerónimo Martins, SGPS, S.A. em 31 de dezembro de 2013, o resultado e o rendimento integral das suas operações, as alterações no capital próprio e os fluxos de caixa no exercício findo naquela data, em conformidade com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) tal como adotadas na União Europeia e a informação nelas constante é completa, verdadeira, atual, clara, objetiva e lícita.

RELATO SOBRE OUTROS REQUISITOS LEGAIS

8. É também nossa opinião que a informação constante do Relatório de gestão é concordante com as demonstrações financeiras do exercício e o Relatório do governo das sociedades inclui os elementos exigíveis nos termos do artigo 245º-A do Código dos Valores Mobiliários.

28 de fevereiro de 2014

PricewaterhouseCoopers & Associados - Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.

Representada por:
José Pereira Alves, R.O.C.

RELATÓRIO E PARECER DA COMISSÃO DE AUDITORIA

Senhores Accionistas,

Nos termos previstos na alínea g) do número 1 do artigo 423.º-F do Código das Sociedades Comerciais, apresentamos o nosso relatório sobre as actividades de fiscalização, o nosso parecer sobre o relatório e contas individuais de Jerónimo Martins, SGPS, S.A. relativo ao exercício findo em 31 de Dezembro de 2013 e ainda sobre as propostas apresentadas pelo Conselho de Administração.

ACTIVIDADE DE FISCALIZAÇÃO

Ao longo do exercício, esta Comissão efectuou o acompanhamento da gestão e da evolução dos negócios da Sociedade, tendo para tal efectuado reuniões regulares com os Administradores e Directores das áreas funcionais do centro corporativo, com a Direcção Executiva, com o Secretário da Sociedade e com o Revisor Oficial de Contas, dos quais contou com a total colaboração.

Verificou a adequação e a eficácia dos sistemas de controlo interno e de gestão de risco, contando para tal com a colaboração e trabalho produzido pela Comissão de Controlo Interno, pelo Departamento de Auditoria Interna e pelo Auditor Externo.

Esta Comissão obteve acesso a toda a documentação societária que considerou relevante, nomeadamente as actas da Direcção executiva, da Comissão de Ética e da Comissão de Controlo Interno, assim como toda a documentação conexa que julgou relevante, no sentido de avaliar o cumprimento dos seus regulamentos e dos normativos legais aplicáveis.

Reuniu regularmente com o Auditor Externo e com os responsáveis pela preparação do Relatório & Contas, tendo efectuado uma revisão da exactidão dos documentos de prestação de contas, das políticas contabilísticas e critérios valorimétricos adoptados pela Sociedade, assegurando dessa forma que os mesmos correspondem a uma correcta avaliação dos resultados e da situação patrimonial da Sociedade.

Ao longo do ano, acompanhou a metodologia de trabalho adoptada pelo Auditor Externo, a evolução das questões por este suscitadas, assim como as conclusões do trabalho efectuado pelo Revisor Oficial de Contas e que originaram a emissão da certificação legal de contas sem qualquer reserva.

No âmbito das suas competências a Comissão de Auditoria verificou a independência e competência com que foram desempenhadas as funções dos Auditores Externos e do Revisor Oficial de Contas da Sociedade, assim como verificou que todos os demais serviços prestados pela firma de Auditoria Externa, à Sociedade, para além de terem sido prestados por funcionários que não participaram nos trabalhos de auditoria, corresponderam a serviços que, quer pela sua tipologia, quer pelos montantes envolvidos, em nada prejudicam a independência do trabalho desenvolvido pelo Auditor Externo nem condicionam a opinião do Revisor Oficial de Contas.

PARECER

Nestes termos, tendo em consideração as informações recebidas do Conselho de Administração, dos serviços da Sociedade e as conclusões constantes da Certificação Legal das Contas e Relatório de Auditoria sobre a Informação Financeira individual, somos do parecer que:

i) Seja aprovado o Relatório de Gestão;

ii) Sejam aprovadas as Demonstrações Financeiras; e

iii) Seja aprovada a proposta de aplicação de resultados apresentada pelo Conselho de Administração.

DECLARAÇÃO DE RESPONSABILIDADE

De acordo com o disposto na alínea c) do número 1 do artigo 245º do Código dos Valores Mobiliários, os membros da Comissão de Auditoria, abaixo identificados declaram que, tanto quanto é do seu conhecimento:

i) a informação constante do Relatório de Gestão, das Contas Anuais, da certificação legal de contas e demais documentos de prestação de contas exigidos por lei ou regulamento, foi elaborada em conformidade com as normas contabilísticas aplicáveis, dando uma imagem verdadeira e apropriada do activo e do passivo, da situação financeira e dos resultados da Jerónimo Martins, SGPS, S.A.;

ii) O Relatório de Gestão expõe fielmente a evolução dos negócios, do desempenho e da posição de Jerónimo Martins, SGPS, S.A., contém uma descrição dos principais riscos e incertezas com que se defrontam.

Lisboa, 28 de Fevereiro de 2014

Hans Eggerstedt
(Presidente da Comissão de Auditoria)

António Pedro Viana-Baptista
(Vogal)

Sérgio Tavares Rebelo
(Vogal)

2013

JERÓNIMO MARTINS

RELATÓRIO
E CONTAS
2013

TEMOS NÚMEROS
PARA MOSTRAR
HISTÓRIAS
PARA CONTAR

JERÓNIMO MARTINS