COMUNICADO

Maia, 26 de agosto de 2020

SONAE CRESCE 6% COM VENDAS A SUPERAR OS 3,1 MIL MILHÕES DE EUROS NO 1.º SEMESTRE DE 2020

1. PRINCIPAIS DESTAQUES DOS RESULTADOS DO 1.º SEMESTRE DE 2020 (1S20):

- Desempenho muito resiliente em todos os negócios no 1.º semestre, com forte capacidade de adaptação ao contexto desafiante causado pela pandemia
    - Volume de negócios consolidado da Sonae cresceu 5,9% para 3.136 milhões de euros (M€), com aumento das vendas *online* sem precedentes e ganhos de quota de mercado na maioria dos negócios
    - Rentabilidade operacional estável numa base comparável
- Evolução do resultado líquido explicada exclusivamente pela pandemia Covid-19, com registo prudente de contingências contabilísticas (*non-cash*): provisões registadas no 1T e valor inferior na avaliação de ativos imobiliários no 2T
- Estrutura de capitais reforçada, com a dívida líquida a diminuir 498 M€ e refinanciamentos de mais de 650 M€
- Investimento ascendeu a 113 M€, refletindo expansão orgânica e aquisições
- Sonae prosseguiu a sua política de responsabilidade social, tendo o apoio à comunidade já superado os 5 M€

Cláudia Azevedo, CEO da Sonae, afirma: *"O segundo trimestre de 2020 foi seguramente um dos trimestres mais desafiantes da história da Sonae. Após um bom início de ano, fomos atingidos pela pandemia Covid-19 em meados de março e foi durante o segundo trimestre que sentimos os principais impactos desta situação sem precedentes. Como afirmei em diversas ocasiões, a nossa principal preocupação desde o primeiro dia tem sido a saúde e a segurança das nossas pessoas, clientes e parceiros, enquanto continuamos a prestar serviços essenciais à sociedade e a apoiar as nossas comunidades. Todos os nossos negócios foram severamente afetados por este contexto adverso, mas tenho orgulho em dizer que a nossa resposta coletiva foi extraordinária. Sinto-me verdadeiramente honrada e privilegiada por liderar uma equipa tão resiliente e generosa. Os últimos meses mostraram não só a coesão e coordenação da equipa de gestão de topo da Sonae, mas também o forte empenho das nossas pessoas a servir os nossos clientes e a cuidar de todos os nossos stakeholders.*

O nosso portefólio apresentou um desempenho muito resiliente ao longo das últimas semanas. Gostaria de destacar os desempenhos excecionais da Sonae MC e da Worten, que, num contexto tão desafiante, foram capazes de reforçar as suas posições de liderança no mercado português e crescer mais de 9% e 6% em termos homólogos, respetivamente, neste segundo trimestre do ano. Gostaria também de salientar a resiliência dos restantes negócios do nosso portefólio, principalmente aqueles que foram forçados a encerrar durante a maior parte do segundo trimestre. A Sonae Sierra enfrentou uma situação particularmente desafiante, nomeadamente em Portugal, com todos os centros comerciais praticamente encerrados durante o trimestre e uma elevada incerteza quanto ao recebimento de rendas devido a uma legislação sem precedentes (apesar dos acordos que tinham sido já celebrados com a grande maioria dos lojistas). Globalmente, a Sonae cresceu 5% em termos homólogos no trimestre e o EBITDA subjacente, em termos comparáveis, manteve-se estável face ao ano passado. Este é um desempenho notável, considerando que muitas das nossas operações estiveram encerradas durante várias semanas.

Neste contexto difícil, é essencial manter uma posição financeira sólida para enfrentar o futuro com confiança. Desde o início de 2020, temos sido capazes de reforçar ainda mais a nossa estrutura de capitais através de várias operações

de refinanciamento que totalizaram mais de 600 M€, bem como de múltiplas iniciativas de preservação de capital. Esta atuação permitiu-nos manter uma posição de liquidez saudável e honrar os nossos compromissos com todos os stakeholders. Atualmente, todas as empresas do nosso portefólio possuem balanços conservadores, o que será importante para enfrentar os próximos meses.

Ao mesmo tempo que permanecemos profundamente comprometidos em proteger os nossos negócios e em servir os nossos clientes, não perdemos de vista as nossas prioridades de sustentabilidade ambiental e social. Nos últimos meses, continuámos a reforçar as nossas iniciativas de responsabilidade social em várias áreas, nomeadamente através de doações de bens alimentares e iniciativas de apoio governamental relacionadas com a luta contra a Covid-19, e continuámos a alcançar progressos significativos no que respeita às nossas metas de emissões de CO_2 e de consumo de plásticos.

Os próximos meses irão trazer diferentes tipos de desafios às nossas equipas e estou confiante de que a Sonae os irá ultrapassar. Temos um portefólio de negócios resiliente e uma sólida posição financeira, mas temos sobretudo as pessoas certas e os valores certos em toda a organização."

2. ANÁLISE CONSOLIDADA

Semestre de crescimento com resultado líquido a refletir postura prudente face à pandemia

3.136 M€
+ 5,9%
Volume negócios

O desempenho consolidado da Sonae no 2T20 teve dois momentos distintos: o período de confinamento, até meados de maio, foi marcado por um forte impacto na maior parte dos nossos negócios, positivo no caso do desempenho de vendas da Sonae MC e da Worten Portugal e condicionado, na Sonae Sierra, na Worten em Espanha e na Sonae Fashion, visto terem sido forçados a suspender as suas operações durante este período. Já no período pós-confinamento registou-se a reabertura de todas as lojas e a redução gradual das medidas restritivas, mas ainda com alguns centros comerciais a operar em horário reduzido e, portanto, a registar um menor número de visitantes.

Do ponto de vista estatutário, em termos homólogos, o **volume de negócios** consolidado cresceu 6% para 3.136 M€ no 1S20, sendo o crescimento no segundo trimestre (2T20) de 5% para 1.584 M€. O crescimento das vendas foi impulsionado pela rapidez na implementação de fortes medidas operacionais e pelo desempenho sem precedentes das vendas *online*, permitindo ganhos de quota de mercado na maior parte dos negócios, sendo de destacar o forte contributo da Sonae MC.

Em relação ao **EBITDA subjacente**, a Sonae alcançou um resultado de 229 M€ no 1S20 (-5%) e de 129 M€ no 2T20 (-7%). Esta evolução é explicada sobretudo pela desconsolidação de dois centros comerciais *core* (consequência da transação Sierra *Prime*) nas contas estatutárias da Sonae Sierra e pelo impacto negativo do período de confinamento na Sonae Sierra e na Sonae Fashion. Excluindo o impacto do *Sierra Prime*, o EBITDA subjacente da Sonae teria permanecido estável em termos homólogos no semestre. Assim, o **EBITDA** consolidado ascendeu a 256M€ no 1S20, sendo que no 2T20 foi de 128 M€, traduzindo um menor resultado pelo método de equivalência patrimonial da Sonae Sierra e da ISRG.

O **Resultado Indireto da Sonae** foi impactado sobretudo pela redução do valor dos ativos da Sonae Sierra como resultado da pandemia, um efeito não monetário que pressionou o resultado da Sonae para um valor negativo de 16 M€ no 2T20.

Em suma, no final do 1S20, o **resultado líquido atribuível a acionistas** situou-se em -75 M€, principalmente influenciado pelo total de contingências contabilísticas *(non cash)* de 76 M€ no 1T20 e pela redução da avaliação do portefólio da Sonae Sierra no 2T20, ambas diretamente relacionadas com o Covid-19.

De realçar que, apesar da situação de pandemia, no 2T20 o resultado direto foi positivo, em 6 M€.

Redução da dívida em 498 milhões de euros e investimento de 113 milhões de euros

A Sonae continuou a manter a sua solidez financeira, tendo a dívida líquida total diminuído 498 M€ em termos homólogos, ou 28,4%, para 1.257 M€. As condições de financiamento da Sonae continuaram a ser caracterizadas por um baixo custo de dívida, que se manteve em 1,2% durante o 1S20 (cerca de 1,0% excluindo a Sonae Sierra), e pelo perfil de maturidade médio que ultrapassou 4 anos.

Além disso, e desde o final de 2019, a Sonae já tinha refinanciado mais de 650 M€ em empréstimos de longo-prazo. Tal como já mencionado no anúncio de resultados do 1T, com estas operações, o grupo aumentou o perfil de maturidade média, aumentou a diversificação dos bancos de relacionamento e reforçou de forma significativa a sua estrutura de capitais. O aumento da resiliência do balanço no contexto adverso atual permite à Sonae encarar os próximos meses com maior confiança e perseguir os objetivos estratégicos do grupo em melhores condições. Todos os negócios do portefólio mantiveram balanços sólidos e conservadores.

Nos primeiros seis meses do ano a Sonae continuou a investir, tendo o investimento ascendido a 113 M€, dos quais 89 M€ realizados pela Sonae MC.

Gestão ativa de portefólio com reforço de participações

No 1T20, a Sonae Sierra criou o Sierra *Prime*, uma *joint-venture* líder no setor imobiliário de retalho com APG, Allianz e Elo, a qual inclui os ativos mais icónicos da Sonae Sierra. Este foi um importante marco na estratégia de reciclagem de capital da empresa bem como no seu negócio de propriedade e gestão de investimentos. No 2T20, a Sonae Fashion adquiriu a restante participação de 50% na Salsa, estando agora melhor preparada para levar a empresa a um novo nível de crescimento. Já no 3T20, a Sonae reforçou a sua posição na NOS e anunciou o acordo de dissolução da parceria na ZOPT. Quando executadas estas operações, a Sonae irá garantir uma posição autónoma de 33,45% na NOS.

Proteção dos colaboradores e criação de mais de 1.500 empregos na Sonae MC

O importante papel social da Sonae e das suas participadas traduziu-se ao nível do emprego, sendo de destacar a criação de mais de 1.500 postos de trabalho na área de retalho alimentar nos últimos 12 meses. Face à situação de pandemia, e com o intuito de proteger a saúde e bem-estar dos colaboradores, parceiros e clientes, continuaram a ser implementadas diversas medidas. Os negócios que estiveram encerrados durante o estado de emergência foram abrindo gradualmente desde meados de maio e estão, a esta data, todos a funcionar adaptados à nova normalidade que exige cuidados especiais de higiene e de distanciamento. No caso dos escritórios centrais, bem como em todas as funções em que tal é possível, continua a ser privilegiado o trabalho remoto. Em junho, foi iniciado um retorno gradual aos escritórios em muitos negócios, ainda que mantendo uma baixa taxa de ocupação.

Apoio à comunidade supera 5M€ com resposta à situação de pandemia

A Sonae continuou a reforçar as suas iniciativas de responsabilidade social, tendo o apoio direto à comunidade superado os 5 M€ no 1S20. É de salientar o apoio generalizado às instituições (hospitais, autarquias, centros de apoio) por via da distribuição de milhares de bens alimentares e não alimentares e EPIs (equipamentos de proteção individual) aos mais vulneráveis e em situação de doença, mas também a profissionais de saúde e a forças de segurança. Adicionalmente, foram doadas centenas de computadores a escolas para que as crianças pudessem acompanhar as aulas remotamente.

As empresas Sonae também participaram ativamente nas redes de colaboração criadas para o apoio à comunidade, sendo de destacar o apoio em termos de *sourcing* internacional ao serviço de instituições públicas, tendo conseguido comprar EPIs num momento de grande necessidade e providenciado toda a logística para o seu transporte para Portugal, bem como para a distribuição pelas entidades e instituições prioritárias (ex. hospitais). Paralelamente, as empresas do portefólio participaram em várias campanhas de angariação de fundos que ascenderam a 1,2 M€, tendo a Sonae doado mais de 150 toneladas de produtos de primeira necessidade.

3. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA POR NEGÓCIO

Sonae MC cresce 11,5% e reforça posição de liderança

No retalho alimentar, o 2T20 apresentou as mesmas tendências observadas no final do 1T20. Sob um ambiente muito desafiante, a Sonae MC foi capaz de apresentar um forte crescimento de vendas, um bom desempenho na operação de *e-commerce* e uma posição de liderança fortalecida. No 2T20, o volume de negócios cresceu 9% em termos homólogos para 1.237 M€, com um crescimento de vendas LfL superior a 6% e com um desempenho muito positivo nos i) hipermercados, devido à sua vasta oferta, espaço amplo e perceção de ambiente seguro, ii) supermercados de proximidade, uma vez que os clientes estão mais próximos de casa para suas necessidades diárias e iii) o negócio *online*, que continuou a registar um crescimento de dois dígitos durante o 2T e permaneceu em níveis elevados mesmo após o fim do período de confinamento. Em relação aos novos negócios de crescimento, após um início desafiante no 2T, com a maioria das lojas fechadas, começaram a registar uma recuperação em junho.

O desempenho das vendas no 2T levou a um volume de negócios de 2.431 M€ no final do 1S20, contribuindo para um crescimento de 11,5% em termos homólogos e um LfL de 8,3%. Este desempenho reflete um impacto extraordinário do Covid-19, demonstrando a superioridade da proposta de valor dos formatos de retalho alimentar da Sonae MC, especialmente importante num setor em que permanece a restrição de 5 clientes por 100 m² nas lojas.

Relativamente à rentabilidade operacional subjacente, o impacto incremental do Covid-19 no lado dos custos, principalmente no 2T, levou a uma margem ligeiramente inferior face ao ano passado. Entre os custos diretos e indiretos relacionados com a pandemia destacaram-se os custos com medidas de higiene e de segurança e prémios pagos aos colaboradores para recompensar o trabalho excecional na linha de frente durante o período de confinamento, juntamente com as mudanças no canal e no *mix* de produtos que pressionaram a margem bruta. Em suma, a margem EBITDA subjacente situou-se em 9,3% vs 9,5% no 1S19.

Worten cresce 6% no 2T, com *online* a aumentar a dois dígitos

No retalho de eletrónica, a Worten teve um forte 2T em termos de vendas e rentabilidade, apesar de contextos muito diferentes em Portugal e em Espanha. A procura no canal *online* continuou a gerar crescimentos de vendas de dois dígitos, sendo o principal impulsionador do desempenho das vendas. Nesse contexto, apesar dos encerramentos em Espanha e como resultado do aumento *online*, o volume de negócios cresceu 6% em termos homólogos (LfL de 9% nas lojas), atingindo 250 M€ no 2T20 e 482 M€ no 1S20. Destaque para as categorias de TI e entretenimento que registaram um forte crescimento, facilmente compreendido face à situação atual.

No que se refere à rentabilidade, o EBITDA subjacente da Worten melhorou 7 M€ em termos homólogos, para 12 M€ (margem de 4,7%) no 2T, impulsionado pelo desempenho das vendas, nomeadamente em Portugal.

Sonae Fashion vê MO e Zippy a alcançarem vendas *online* de 2019 apenas num trimestre

Para a Sonae Fashion, o 2T foi atípico e afetado pelo encerramento de todas as lojas, uma vez que as medidas de confinamento estiveram em vigor na maior parte do mesmo. A partir de meados de maio, as lojas começaram a reabrir, ainda assim condicionadas por exigências legais e por uma limitação do número de visitantes nos centros comerciais.

Apesar do contexto adverso e durante o período de confinamento, a Sonae Fashion implementou um conjunto abrangente de medidas com o objetivo de encontrar formas alternativas de venda e aumentar o compromisso dos seus clientes com as suas diferentes marcas. Parte do impacto severo sentido nas vendas foi compensado por um desempenho muito positivo do negócio *online* que mais do que duplicou face aos valores do ano passado no 2T. Vale a pena destacar a Zippy e MO que registaram valores das vendas *online* 5x e 6x superiores, respetivamente, tendo atingido o valor das vendas de 2019 em apenas um trimestre. Além disso, o desempenho na reabertura de lojas apresenta resultados encorajadores para enfrentar o resto do ano. Globalmente, o volume de negócios da Sonae Fashion no 1S20 situou-se em 131 M€, diminuindo 25% em termos homólogos.

ISRG com desempenho positivo após reabertura

Após um forte desempenho em 2019, os primeiros meses do ano fiscal da ISRG foram severamente afetados pelo Covid-19, já que a partir de meados de março todas as lojas da empresa foram encerradas em Portugal e Espanha (representando um período de paragem em metade do trimestre). Esta situação implicou que o resultado do método de equivalência patrimonial da empresa incluído nas contas da Sonae fosse negativo em 6 M€ no trimestre.

O desempenho após a reabertura das lojas da ISRG desde junho, em ambas as geografias, tem sido muito positivo e encorajador.

Sonae FS aumenta quota de mercado nos cartões de crédito

O volume de negócios da Sonae FS ascendeu a 17 M€ no 1S20, em linha com o ano anterior. Embora não seja dos negócios mais afetados do portefólio, a atividade da Sonae FS diminuiu nos meses de confinamento, nomeadamente no que diz respeito à emissão de novos cartões de crédito e aprovações de empréstimos pessoais. No entanto, desde meados de maio, o desempenho operacional da Sonae FS começou a demonstrar sinais de recuperação e a sua atividade voltou a níveis históricos, principalmente nas compras através do cartão Universo juntamente com a recuperação da atividade em Espanha após a reabertura das lojas de retalho.

Apesar da desaceleração do mercado de pagamentos com cartão de crédito como um todo (-15% até o final de junho), o cartão Universo foi capaz de registar uma quota de mercado estimada de 18,1% em abril, 16,4% em maio e 14,2% no final de junho, garantindo uma média de 14,7% no 1S20 versus 12,5% no 1S19. Isto representa uma quota de mercado recorde desde a sua criação e no período de confinamento, impulsionada por um forte aumento das compras *online* em setores como mercearia, roupas e eletrodomésticos, significativamente acima dos números históricos. No final de junho, havia 886 mil cartões Universo ativos, mais 85 mil face ao ano passado.

Sonae IM reforça participações e entra no capital de mais uma empresa tecnológica

O volume de negócios da Sonae IM atingiu 63 M€ no 1S20, tendo no 2T20 registado uma melhoria de 4%. Entre as empresas do portefólio da Sonae IM, destacam-se pela positiva as empresas de cibersegurança que se mostraram mais resilientes à crise do Covid-19, tendo aumentado o seu volume de negócios no semestre a um ritmo de dois dígitos.

Relativamente à atividade de investimento, a principal prioridade tem sido o acompanhamento e apoio às empresas do portefólio e alguns reforços de investimentos têm sido realizados. Apesar de uma desaceleração da atividade de M&A nos meses de março e abril, uma vez que as proibições de viagens e o cancelamento de eventos restringiram a atividade de geração de oportunidades de investimento, o final do 2T20 mostrou alguns sinais encorajadores com a atividade de M&A a começar a recuperar. Durante o 2T20, a Sonae IM fez um investimento *early stage* numa empresa com uma tecnologia distintiva de *short video*.

Centros comerciais com resultado afetado por efeito da pandemia na avaliação de ativos

O Covid-19 teve um impacto material no setor imobiliário de retalho durante o 2T, principalmente nos centros comerciais, impactando negativamente todas as unidades de negócio da Sonae Sierra.

Numa base contabilística proporcional, o resultado líquido do 2T20 da Sonae Sierra foi de -56 M€, dividido entre -3 M€ de resultado direto e -53 M€ de resultado indireto, este último relacionado principalmente com reavaliações de ativos durante o trimestre, uma vez que o valor dos ativos sofreu com o aumento das *yields* e com os impactos operacionais relacionados com a pandemia.

A fase de retorno foi bem-sucedida, com o número de visitantes a evoluir positivamente (embora ainda abaixo dos níveis pré-Covid) e as vendas dos lojistas a mostrar sinais encorajadores. Durante o confinamento, a Sonae Sierra desenvolveu algumas iniciativas, que ainda mantém, com o objetivo de mitigar a perda de vendas dos lojistas, como por exemplo: i) um centro comercial virtual, em parceria com o Dott e ii) uma iniciativa *click & collect*, aproveitando o parque de estacionamento disponível nos centros comerciais.

NOS reforça provisões e apresenta estrutura de capital robusta

A NOS publicou os resultados do 1S20 no dia 22 de julho. Este 2T foi um trimestre com um impacto do Covid-19 mais expressivo em termos operacionais e financeiros quando comparado ao 1T20, devido a um período de confinamento mais extenso, com todos os segmentos de negócio fortemente afetados.

O volume de negócios da NOS atingiu 667 M€ no 1S20, -7,6% face ao ano passado. O desempenho no 2T refletiu a ausência de espetadores de cinema devido ao encerramento das salas, o decréscimo significativo das receitas de *roaming*, a suspensão da faturação de canais *premium* (em abril e maio) e o ambiente mais desafiante que se fez sentir no B2B. A divisão de Exibição Cinematográfica e Audiovisuais foi a mais afetada em termos relativos (mais de 40% em termos homólogos), dado o encerramento completo dos cinemas desde 16 de março. O EBITDA seguiu a mesma tendência e diminuiu 7,8% no 2T para 158 M€ e 6,3% face ao 1S19 para 311 M€ no 1S20.

Em suma, o resultado líquido do 2T20 caiu 5% em termos homólogos para 45 M€ no 2T20, resultante de um decréscimo do EBITDA que foi superior ao ganho de capital contabilístico de 6 M€ resultante da venda da NOS International Carrier Services e no final do 1S20, o resultado líquido foi de 35 M€, fortemente impactado pelos itens não recorrentes relacionados com o Covid-19 já registados no 1T20.

Não obstante, o balanço da NOS permanece sólido, tendo encerrado o 1S20 com uma dívida financeira líquida para EBITDA de 1,8x. Esta posição será reforçada com a venda da NOS Towering à Cellnex, que já foi aprovada pela Autoridade da Concorrência Portuguesa no 3T20.

4. INDICADORES FINANCEIROS

Demonstração de resultados consolidados Milhões de euros	1S19	1S20		2T19	2T20	Var
Volume de negócios	**2.960**	**3.136**	**5,9%**	**1.511**	**1.584**	**4,8%**
EBITDA subjacente	**241**	**229**	**-5,3%**	**139**	**129**	**-7,5%**
Margem de EBITDA subjacente	8,2%	7,3%	-0,9pp	9,2%	8,1%	-1,1pp
Resultados método equivalência patrimonial [(1)]	49	13	-73,2%	23	6	-73,5%
Itens não recorrentes	-11	14	-	-18	-7	-
EBITDA	**279**	**256**	**-8,3%**	**145**	**128**	**-11,7%**
Margem EBITDA	9,4%	8,2%	-1,3pp	9,6%	8,1%	-1,5pp
Provisões e imparidades	**-3**	**-53**	**-**	**-2**	**-7**	**-**
EBIT	**114**	**32**	**-**	**56**	**35**	**-**
Resultado financeiro líquido – passivo de locação	-36	-37	-3,4%	-17	-18	-5,6%
Resultado financeiro líquido – financiamento	-21	-18	14,6%	-11	-7	33,4%
Impostos	-1	4	-	-5	-3	-
Resultado direto	**56**	**-19**	**-**	**24**	**6**	**-**
Resultado indireto	8	-65	-	9	-45	-
Resultado líquido total	**64**	**-84**	**-**	**32**	**-39**	**-**
Interesses sem controlo	-26	10	-	-13	23	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	**38**	**-75**	**-**	**20**	**-16**	**-**

(1) Resultados pelo método de equivalência patrimonial: inclui resultados diretos pelo método de equivalência patrimonial das contas estatutárias da Sonae Sierra, resultados relacionados com investimentos consolidados pelo método de equivalência patrimonial (principalmente NOS/Zopt e ISRG) e resultados de operações descontinuadas.