COMUNICADO

Maia, 11 de novembro de 2020

SONAE PROSSEGUE CRESCIMENTO NO 3º TRIMESTRE DO ANO COM AUMENTO DE 6% DAS VENDAS E REFORÇO DA RENTABILIDADE OPERACIONAL

1. PRINCIPAIS DESTAQUES DOS RESULTADOS DO 3º TRIMESTRE DE 2020 (3T20):

- Portefólio demonstrou resiliência, com todos os negócios a evidenciarem desempenhos sólidos, acima do mercado, apesar do contexto muito desafiante causado pela pandemia
- Crescimento de vendas e de rentabilidade: volume de negócios consolidado cresceu 6% para 1.773 milhões de euros (M€) e EBITDA subjacente aumentou 9% para 177 M€, com a margem a crescer 0,2pp para 10%
- Resultado líquido consolidado atribuível a acionistas aumentou 2% no 3T20, para 51 M€, apesar dos efeitos não recorrentes e do impacto negativo da Covid-19
- Mais de um terço do crescimento de vendas do grupo foi no *online*, com o *e-commerce* dos negócios integralmente consolidados a duplicarem nos 9M20
- Estrutura de capitais permaneceu sólida, com redução da dívida líquida em 287 M€ e refinanciamentos de mais de 650 M€
- Investimento cresceu 37% para 376 M€, refletindo expansão orgânica e aquisições
- Reforço do compromisso da Sonae com as Pessoas e o Planeta, com o apoio à comunidade a superar os 8 M€ nos 9M20, a antecipação em uma década do desígnio da neutralidade carbónica, para 2040, e a definição de targets mais ambiciosos para a liderança feminina
- Já no 4T20, a Arctic Wolf, líder em operações de cibersegurança, tornou-se o segundo unicórnio do portefólio de investimentos da Sonae IM

Cláudia Azevedo, CEO da Sonae, afirma: "Decorridos os primeiros nove meses do ano, o mundo continua a combater a pandemia Covid-19. Após um segundo trimestre difícil, marcado por fortes medidas de confinamento, o terceiro trimestre foi ainda um período com muitas restrições que impactaram o nosso dia a dia.

Durante estes últimos meses, temos feito tudo que está ao nosso alcance para proteger a saúde e a segurança das nossas pessoas, clientes e parceiros. Continuo grata e sensibilizada pela resiliência e dedicação das nossas equipas, que continuam a dar tudo o que têm para prestar serviços essenciais aos nossos clientes, tendo demonstrado um enorme carácter e capacidade de adaptação em tempos de constante mudança.

Neste contexto de pandemia, a Sonae continuou a mostrar um desempenho muito resiliente, impulsionado por um conhecimento único dos nossos clientes, uma rápida resposta na frente digital dos nossos negócios e uma capacidade de todo o Grupo de inovar e de se adaptar rapidamente às circunstâncias em mudança.

A Sonae MC reforçou a sua posição de liderança em Portugal, alicerçada nas vantagens do Cartão Continente (que continuou a proporcionar novos benefícios e funcionalidades numa oferta cada vez mais digital e personalizada), bem como na capacidade para escalar rapidamente as entregas do Continente Online e reforçar a sua posição como principal operador de e-commerce alimentar do país. A Worten também continuou a ganhar quota de mercado em Portugal, sustentada por uma abordagem omnicanal de excelência e por múltiplas iniciativas digitais, tendo atingindo pela primeira vez uma quota de mercado online superior à offline. Na Sonae Sierra, os centros comerciais

mantiveram-se sob pressão, mas começaram a recuperar visitantes e vendas, tendo a equipa trabalhado em conjunto com os lojistas no sentido de encontrar soluções criativas de maximização das vendas offline e online. As lojas da Sonae Fashion e da ISRG reabriram e mostraram sinais encorajadores, enquanto as vendas online se mantiveram em níveis recorde – em particular na MO, com as máscaras inovadoras MOxAd-Tech a impulsionarem as vendas online e internacionais. A Sonae FS regressou a níveis normalizados de produção de crédito e o Universo atingiu 400 mil clientes digitais. O sólido desempenho operacional da Sonae IM foi altamente impulsionado pelas empresas de cibersegurança do seu portefólio e a Arctic Wolf atingiu uma valorização superior a mil milhões de dólares, passando a ser considerada um "unicórnio". Por fim, a NOS demonstrou a resiliência do seu negócio core de telecomunicações e concretizou importantes operações que permitiram melhorar a solidez financeira da empresa e garantir um rollout e operação de redes móveis mais rápidas, eficientes e ambientalmente sustentáveis.

Globalmente, no terceiro trimestre a Sonae aumentou o seu volume de negócios em 6% e melhorou o seu EBITDA subjacente em mais de 8% face ao ano anterior, o que nos permitiu ultrapassar o EBITDA subjacente registado nos primeiros nove meses do ano passado. Continuámos a preservar o nosso balanço, implementando várias iniciativas de preservação de liquidez em todos os negócios e refinanciando montantes importantes de dívida. No total, a dívida líquida consolidada do Grupo diminuiu €287 M para €1.233 M nos últimos 12 meses e todos os negócios mantêm níveis de alavancagem conservadores.

Neste contexto de pandemia, decidimos também reforçar o compromisso com as nossas Pessoas e com o nosso Planeta. Publicámos uma versão atualizada do nosso plano para a igualdade de género, com objetivos específicos e ambiciosos para mulheres em cargos de gestão. E, já em novembro, assumimos o compromisso de atingir a neutralidade carbónica até 2040, antecipando em dez anos o nosso objetivo anterior.

Enquanto escrevo estas palavras, e desde o início de outubro, temos assistido a um aumento do número de infeções por Covid-19 em todo o mundo, sendo que os governos estão novamente a implementar restrições mais severas, incluindo novos confinamentos em alguns países. Esta nova vaga irá certamente voltar a testar-nos. Mas, tendo enfrentado a primeira vaga como o fizemos, e dado o atual nível de preparação das nossas equipas, estou certa de que os nossos negócios serão capazes de continuar a satisfazer as necessidades dos nossos clientes e que a Sonae continuará a criar valor para todos os seus stakeholders."

2. ANÁLISE CONSOLIDADA DO 3T20

O surto da Covid-19 continua a impactar as atividades. Com o fim do confinamento inicial e a reabertura gradual da economia desde maio, os negócios da Sonae foram menos impactados no 3T do que no 2T. Ainda assim, a pandemia teve efeitos significativos, como mudanças nos padrões de consumo, redução do turismo e restrições de convivência, que continuaram a afetar vários negócios no 3T.

Trimestre de crescimento das vendas e de aumento do resultado líquido

1.773 M€
+ 5,9%
Volume negócios

O volume de negócios e o EBITDA subjacente consolidados da Sonae aumentaram no 3T20, mais do que compensando os valores mais baixos registados no 2T devido ao confinamento. Num período com relevantes restrições e fraca atividade turística, os negócios da Sonae foram rápidos na adaptação a este ambiente sem precedentes e capazes de aumentar as suas quotas de mercado.

No 3T20, o **volume de negócios** consolidado cresceu 6% em termos homólogos, para 1.773 M€, suportado pelo forte contributo da Sonae MC e da Worten, conduzindo também a um crescimento de 6% nos 9M20 para 4.908 M€. As vendas *online* dos nossos negócios integralmente consolidados duplicaram nos primeiros nove meses de 2020, face ao período homólogo, e representaram mais de um terço do crescimento de vendas, provando as capacidades digitais e propostas de valor do *e-commerce* dos nossos negócios.

Em relação ao **EBITDA subjacente**, a Sonae terminou o 3T20 com uma margem de 10%, representando um aumento de 8,6% em termos homólogos para 177 M€. Esta performance é explicada, uma vez mais, pelos fortes desempenhos da Sonae MC e da Worten, o que permitiu à Sonae manter no final dos 9M20 o valor do EBITDA subjacente registado o ano passado, apesar da desconsolidação de dois centros comerciais core (consequência da transação Sierra Prime) no 1T20 e do impacto negativo do período de confinamento no 2T. Numa base pró-forma, excluindo os ativos do Sierra Prime no 3T19, o EBITDA subjacente da Sonae teria aumentado 14% em termos homólogos no 3T20.

O EBITDA consolidado do 3T20 ascendeu a 180 M€ e nos 9M20 a 436 M€, traduzindo o menor resultado pelo método de equivalência patrimonial da Sonae Sierra e ISRG, ambos relacionados com impactos da Covid-19, e um valor significativo de não recorrentes relativos à atividade de gestão do portefólio da Sonae IM. O Resultado Indireto da Sonae foi uma vez mais impactado sobretudo pelas reavaliações de ativos da Sonae Sierra como resultado da pandemia.

Fruto do forte desempenho operacional, o **resultado líquido** da Sonae atribuível aos acionistas aumentou 2% no 3T20 face período homólogo do ano passado, atingindo 51 M€. Nos 9M20 o resultado foi principalmente influenciado pelo total de contingências contabilísticas registadas no 1T e pela redução da valorização do portefólio da Sonae Sierra no 2T, ambas diretamente relacionadas com a Covid-19.

Investimento aumenta 37% e dívida diminui 287 milhões de euros

A estrutura de capital do grupo permaneceu sólida, com uma redução da dívida líquida de 287 M€ nos últimos 12 meses. Esta evolução foi impulsionada pelo forte perfil de geração de liquidez dos negócios da Sonae, mesmo em contexto de pandemia, e também pelas operações de gestão do portefólio.

As condições de financiamento mantiveram-se praticamente inalteradas no 3T20, com um baixo custo da dívida de cerca de 1,2%, e o perfil de maturidade média manteve-se acima de quatro anos. Desde o final de 2019, a Sonae já refinanciou mais de 650 M€ em empréstimos de longo prazo. De realçar que todas as empresas do portefólio continuaram a apresentar balanços conservadores e sólidos.

Apesar do contexto, as empresas da Sonae continuaram a investir, tendo o investimento (CAPEX) aumentado 36,5% para 376 M€, refletindo a expansão das operações e as aquisições dos restantes 50% da Salsa e de 7,38% do capital na NOS.

Gestão ativa de portefólio com reforço de participações e novo unicórnio

A Sonae prosseguiu com a sua estratégia de gestão ativa do portefólio de negócios ao longo do ano. No 1S20, a Sonae Sierra criou o Sierra Prime, uma *joint-venture* líder no setor imobiliário de retalho com APG, Allianz e Elo, e a Sonae Fashion anunciou a aquisição da restante participação de 50% na Salsa.

No 3T20, a Sonae reforçou a sua posição na NOS e anunciou o acordo de dissolução da parceria na ZOPT (quando forem executadas, estas operações irão garantir à Sonae uma posição autónoma de 33,45% na NOS), e a NOS concluiu a venda da NOS Towering à Cellnex com um encaixe total de 550 M€. Entretanto, já no 4T20, a Arctic Wolf - líder em operações de cibersegurança - após uma angariação de fundos de USD200 M numa Série E com uma avaliação de USD1,3 mil milhões, tornou-se o segundo unicórnio da Sonae IM, resultando numa mais-valia contabilizada nos capitais próprios de quase 29 M€.

Criação de mais de 500 empregos e reforço do Plano para a Igualdade de Género

A Sonae e as suas participadas continuaram empenhadas na proteção das suas pessoas, não só monitorizando a situação pandémica e implementando melhorias contínuas para a segurança dos colaboradores e clientes, como preservando postos de trabalho e criando emprego para mais de 500 pessoas nos últimos 12 meses. O Grupo avançou também com a publicação de uma versão atualizada de seu Plano para a Igualdade de Género, que inclui *targets* ambiciosos relativos a mulheres em cargos de gestão.

Apoio à comunidade supera 8 M€ em resposta à situação de pandemia e às necessidades sociais

Tendo em conta o contexto pandémico e as constantes necessidades sociais, a Sonae e as suas participadas continuaram a desenvolver políticas ativas de responsabilidade social, com o apoio direto à comunidade a superar os 8 M€ nos 9M20. Durante este período desafiante, a Sonae e os seus negócios promoveram a distribuição de milhares de bens (alimentares, não alimentares e EPIs) a instituições sociais, hospitais ou autarquias, e também a doação de centenas de computadores a escolas para apoiar o ensino remoto. Também as competências internas foram postas ao serviço da comunidade, através do apoio no *sourcing* internacional, logística de transporte e distribuição de EPIs para organismos públicos prioritários. As várias campanhas de angariação de fundos promovidas pelas várias insígnias ascenderam a 1,2 M€, tendo a Sonae doado mais de 150 toneladas de produtos de primeira necessidade.

A Sonae continuou a fazer progressos para reduzir em 54% as emissões de CO_2 do Grupo até 2030 (face a 2018), tendo-se comprometido a atingir a neutralidade carbónica até 2040 – antecipando este objetivo em 10 anos.

ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA POR NEGÓCIO

Sonae MC cresce 10% e continua a reforçar a liderança *online* e *offline*

Durante o 3T, a Sonae MC continuou a apresentar um forte desempenho de vendas, conseguindo uma vez mais melhorar a sua liderança no mercado de retalho alimentar português. Num trimestre em que o mercado regressou a níveis mais normais de crescimento, a Sonae MC voltou a destacar-se, fruto do claro reconhecimento da sua forte proposta de valor, em loja física e no *online*, aliada à resposta rápida e eficaz do seu modelo operacional num ambiente desafiante e disruptivo.

Nos 9M20, o volume de negócios da Sonae MC cresceu 10% para 3,8 mil milhões de euros e o *LfL* ultrapassou os 7%, beneficiando sobretudo dos efeitos de açambarcamento que se verificaram no início do período e da redução do consumo fora de casa durante o confinamento, já que o crescimento das vendas no 3T, foi penalizado por um verão mais fraco, mas ainda assim a um ritmo muito sólido: 7,4% e 4,8%, numa base anual e em termos *LfL*, respetivamente. Esta evolução é explicada principalmente pelo desempenho robusto tanto dos hipermercados como dos supermercados, bem como pelo comportamento sem precedentes do negócio *online*, que é líder e já regista uma taxa de crescimento anual elevada de dois dígitos no final dos 9M20.

O EBITDA subjacente nos 9M20 aumentou para 374 M€, um crescimento de dois dígitos capaz de atingir uma margem estável de 9,9%, uma vez que os custos diretos incrementais relacionados com a Covid-19 (cerca de 20 M€ nos 9M20) foram mais do que compensados pela contribuição do aumento do volume de vendas e por melhorias operacionais. No 3T, a diluição de custos fixos contribuiu para uma melhoria da rentabilidade operacional de 40 p.b. para 11,1%.

Worten cresce 4,3% nos 9M20, com quota de mercado *online* já a ultrapassar a *offline*

Alavancando as lojas físicas e a *online*, para oferecer soluções omnicanal convenientes, e o seu *marketplace*, para ampliar ainda mais a sua oferta, a Worten apresentou um excelente crescimento de vendas *online*, mais do que duplicando o volume face a 2019. As vendas das lojas também mostraram resiliência, uma vez que, apesar das restrições no número de visitantes, a conversão e o *ticket* médio melhoraram. Com resultados tão sólidos no canal *online* e mantendo um bom desempenho *offline*, a liderança da Worten em Portugal foi ainda mais reforçada, com a sua quota de mercado *online* já a ultrapassar a quota de mercado *offline*. Tal como no 2T, tecnologias de informação e pequenos eletrodomésticos continuaram com uma elevada procura, impulsionando o crescimento das vendas.

Em suma, o forte desempenho das vendas no trimestre permitiu à Worten atingir um volume de negócios nos 9M20 de 775 M€, +4,3% face ao ano anterior. A Worten teve um desempenho claramente superior ao do ano passado, apresentando um aumento do EBITDA subjacente de 7 M€ (+48% em termos homólogos) no trimestre e 11 M€ nos 9M20 (+39% em termos homólogos), atingindo uma margem de 6,9% e 5,2%, respetivamente.

Sonae Fashion regista crescimento *LfL* de 12% e vê *online* mais do que duplicar

Após um 2T bastante difícil, marcado pelo confinamento, o 3T foi ainda muito desafiante, pela evolução da pandemia e pela deterioração das condições macroeconómicas. Apesar deste contexto, e num trimestre ainda com uma forte pressão negativa nas vendas do setor, a Sonae Fashion foi capaz de aumentar a sua quota de mercado. O desempenho das vendas entre as várias marcas e categorias foi distinto, refletindo diferentes posicionamentos de preço, dependência de tráfego nos centros comerciais e procura de itens essenciais. O canal *online* manteve o forte *momentum* observado no 2T e mais do que duplicou o seu desempenho no 3T20 face ao 3T19.

Assim, a Sonae Fashion mostrou claramente que a sua reação e flexibilidade na adaptação ao novo contexto potenciou o compromisso dos clientes com as diferentes marcas e registou um impressionante crescimento de vendas *LfL* de 12% e uma redução de apenas 3% do volume de negócios no 3T. No final dos 9M20, o volume de negócios da Sonae Fashion foi de 232 M€, 16,6% abaixo de 2019. Relativamente à rentabilidade, a Sonae Fashion registou um EBITDA subjacente positivo de 12 M€ no 3T20, ultrapassando o valor negativo registado no 2T e permitindo uma recuperação do EBITDA subjacente em termos acumulados para 2 M€.

ISRG triplica vendas *online*

Para a ISRG, o 2T20 foi marcado pela reabertura de todas as lojas na Ibéria a partir de meados de maio e pelo foco na recuperação do impacto do confinamento. Com as lojas físicas ainda com algumas restrições, o volume de negócios total apresentou uma queda de 7% no trimestre, apesar do desempenho expressivo da operação *online* que triplicou em termos homólogos. Em termos de rentabilidade, o EBITDA acompanhou a tendência das vendas e fez com que a contribuição do método de equivalência patrimonial nos resultados da Sonae fosse quase nula no trimestre.

Cartão Universo aumenta quota de mercado e cresce 51% nos utilizadores *online*

A Sonae FS conseguiu mostrar alguns sinais de recuperação no 3T, embora ainda impactada pelas limitações da pandemia e pelo consequente impacto no consumo privado. Em particular, o desempenho do cartão Universo foi encorajador durante o 3T, com a produção do cartão já acima de valores históricos e a taxa de atividade a atingir valores pré-pandémicos em setembro. Adicionalmente, o percurso digital do Universo acelerou e alcançou um importante marco no final de setembro, com o número de clientes que utilizam o *homebanking* ou a aplicação Universo já a

ultrapassar os 400 mil (+51% em termos homólogos). Em termos de quota de mercado, o Universo mantém-se no top 3 do mercado global de crédito com 13,4% no final dos 9M20, mais de 1% acima do valor do ano passado.

O volume de negócios da Sonae FS situou-se em 9 M€ no 3T20 e 26 M€ nos 9M20, quase em linha com o 2019. O desempenho de vendas no 3T foi compensado por uma significativa redução de custos, fazendo com que a Sonae FS registasse um EBITDA subjacente de 2,9 M€ no 3T, +0,4 M€ vs. 3T19, e 6,3 M€ nos 9M20 com uma margem de 24,3%.

Sonae IM cresce 11% e celebra o seu segundo unicórnio

A Sonae IM registou um trimestre sólido com desempenhos positivos nas empresas controladas e com evoluções relevantes no restante portefólio. O volume de negócios cresceu 11% no 3T20, atingindo os 89 M€ nos 9M20 e permanecendo estável quando comparado com os 9M19. As empresas de cibersegurança continuaram a apresentar um crescimento de vendas de dois dígitos e uma rentabilidade positiva sustentável, e foram as principais impulsionadoras da evolução positiva dos números consolidados.

No que diz respeito à atividade de investimento, para além de ter continuado a reforçar a participação em algumas empresas do portefólio, no 3T a Sonae IM entrou no capital social de duas novas empresas, uma de cibersegurança e outra *early stage*. A Sonae IM recebeu também a distribuição de uma quantia ilíquida de 21 M€ resultante da amortização de unidades de participação detidas no Fundo AVP II, o que representa uma subida de 37% na valorização do fundo face à distribuição de 2018, e um aumento do retorno acumulado para 2,3x o capital investido nos Fundos Armilar.

Já no 4T, a Arctic Wolf, líder em cibersegurança, anunciou que levantou 200 M$ de financiamento da Série E, o que se traduz numa avaliação de USD1,3 mil milhões, ou seja, o nascimento do segundo unicórnio da Sonae IM. Esta conquista permitiu à Sonae IM registar uma mais-valia de quase 29 M€, contabilizada diretamente no capital próprio.

Centros comerciais com resultado afetado por efeitos da pandemia

Após o confinamento geral no 2T, a Sonae Sierra registou tendências operacionais positivas durante o 3T, embora ainda abaixo dos níveis pré-pandémicos. Tanto as vendas dos lojistas como o número de visitantes mostraram sinais de recuperação no 3T, com as vendas em setembro e o número de visitantes 14% e 22%, respetivamente, abaixo do ano passado, e com Itália e Espanha a registarem os desempenhos mais fortes de todo o portefólio. Adicionalmente, a taxa de ocupação no portefólio europeu manteve-se estável em 96,4%.

À semelhança do 2T, o resultado direto do período foi negativo em 2,8 M€, refletindo o impacto da lei de arrendamento introduzida em Portugal e os descontos acordados com lojistas nas restantes geografias, principal impulsionador da redução de 40% das receitas de rendas desde o início do ano. Adicionalmente, e dado o ambiente de incerteza no mercado, a Sonae Sierra efetuou avaliações externas aos seus ativos europeus em setembro, tendo registado um impacto negativo de 9 M€. No total, o resultado líquido da Sonae Sierra nos 9M20 foi de -20 M€.

NOS com recuperação no terceiro trimestre

Para a NOS, o 3T foi ainda um período marcado pelos impactos da pandemia nos resultados operacionais e financeiros, embora menos expressivos em comparação com o 2T. Os efeitos das restrições foram sentidos no segmento de telecomunicações, com a queda de receitas de roaming, mas sobretudo no segmento de cinema e audiovisuais, com o número de espectadores ainda baixo, uma vez que a reabertura de salas de cinema apenas ocorreu em julho. Este cenário resultou numa diminuição das receitas de 6% no 3T e 7% nos 9M, para 347 M€ e 1.014 M€, respetivamente. O resultado líquido da NOS diminuiu 7,9% para 44,1 M€ no 3T20, mas o FCF antes de dividendos ascendeu a 382 M€ no trimestre e 470 M€ no final dos 9M, principalmente impactado pelo encaixe resultante do negócio de venda da NOS Towering à Cellnex, o que contribuiu para reforçar ainda mais a sua situação financeira.

Já no 4T, a NOS assinou um conjunto de acordos pioneiros relativos à partilha de infraestruturas de suporte de rede móvel e elementos ativos de rede móvel, que permitirão investir de forma mais eficiente e capturar valor através de sinergias.

3. INDICADORES FINANCEIROS

Demonstração de resultados consolidados Milhões de euros	9M19	9M20	Var	3T19	3T20	Var
Volume de negócios	**4.634**	**4,908**	**5,9%**	**1.674**	**1.773**	**5,9%**
EBITDA subjacente	**404**	**406**	**0,3%**	**163**	**177**	**8,6%**
Margem de EBITDA subjacente	8,7%	8,3%	-0,5pp	9,7%	10,0%	0,2pp
Resultados método equivalência patrimonial (1)	76	23	-69,9%	27	10	-64,0%
Itens não recorrentes	5	8	-	16	-7	-
EBITDA	**486**	**436**	**-10,1%**	**206**	**180**	**-12,6%**
Margem EBITDA	10,5%	8,9%	-1,6pp	12,3%	10,2%	-2,2pp
Provisões e imparidades	-11	-55	-	-8	-1	-
EBIT	**229**	**128**	**-**	**115**	**96**	**-**
Resultado financeiro líquido – passivo de locação	-54	-55	-2,8%	-18	-18	-1,6%
Resultado financeiro líquido – financiamento	-32	-27	13,9%	-11	-9	12,4%
Impostos	-10	-6	-	-9	-9	-
Resultado direto	**133**	**40**	**-70,2%**	**77**	**59**	**-23,6%**
Resultado indireto	-2	-76	-	-10	-11	-6,8%
Resultado líquido total	**131**	**-36**	**-**	**67**	**48**	**-**
Interesses sem controlo	-43	12	-	-17	3	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	**88**	**-24**	**-**	**50**	**51**	**1,6%**

(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.