

Maia, 20 de maio de 2020

## SONAE AUMENTA VENDAS EM 7% E SUPERA 1,5 MIL MILHÕES DE EUROS NO 1.º TRIMESTRE DE 2020

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

- Desempenho operacional positivo no 1º trimestre, com forte capacidade de adaptação e resposta dos negócios e das equipas a minimizar impacto negativo da pandemia
  - Volume de negócios consolidado da Sonae cresceu 7% para 1.552 milhões de euros (M€)
  - EBITDA subjacente aumentou 5% para 100 M€ numa base comparável
- Queda no resultado líquido explicada exclusivamente pelo registo prudente de contingências contabilísticas (*non-cash*), no total de 76 M€, diretamente relacionadas com a pandemia Covid-19 e, em particular, com o encerramento forçado da atividade em vários negócios
- Estrutura de capitais reforçada, com a dívida líquida a diminuir 468 M€ e refinanciamentos de cerca de 500 M€ já em 2020
- Investimento ascendeu a 60 M€, refletindo expansão orgânica e aquisições
- Sonae reforçou a sua política de responsabilidade social, tendo o apoio à comunidade já ultrapassado 1 M€

Cláudia Azevedo, CEO da Sonae, afirma: *“O início do ano foi muito positivo para a Sonae, com todos os nossos negócios a apresentarem fortes níveis de crescimento e a melhorarem os seus níveis de rentabilidade até fevereiro, demonstrando uma vez mais a solidez das nossas estratégias e propostas de valor. No final de fevereiro, a Sonae Sierra concluiu a transação Prime, um marco muito importante na sua estratégia de reciclagem de capital, que fortaleceu ainda mais a estrutura de capitais da Sonae.*

*Em março, a pandemia Covid-19 atingiu as nossas principais geografias e começámos a viver um desafio sem precedentes. Embora todos os nossos negócios tenham sido fortemente impactados por esta situação, tenho orgulho em afirmar que nossa reação tem sido notável.*

*Nos últimos dois meses, testemunhei o modo como cada um dos nossos negócios e equipas se adaptou rapidamente a este novo contexto. Desde o primeiro dia, a nossa principal preocupação tem sido com a saúde e a segurança das nossas pessoas, enquanto continuamos a prestar serviços essenciais à sociedade e a apoiar as nossas comunidades. Implementámos soluções de proteção para as nossas pessoas que estão na linha da frente e trabalho remoto para todas as funções de escritório. Mas, apesar de todas as medidas de segurança, algumas das nossas pessoas foram naturalmente atingidas por este vírus. Uma vez mais, seguimos rigorosamente todas as recomendações da Direção Geral de Saúde de forma a que todos tenham o melhor acompanhamento possível, ao mesmo tempo que minimizamos a possibilidade de contágio. Este é um acompanhamento diário, permanente, e assim continuará a ser até estarmos livres desta pandemia.*

*Agradeço novamente às nossas pessoas pela sua generosidade e perseverança. E também gostaria de aproveitar esta oportunidade para reconhecer os esforços e o compromisso do nosso ecossistema de parceiros, sem os quais não teríamos sido capazes de continuar a cumprir a nossa missão.*

*Esta situação coloca-nos a todos à prova e a nossa resposta coletiva demonstra a capacidade que temos de unir forças e agir em conjunto por um propósito comum. Gostaria de destacar, em particular, os esforços notáveis que fizemos para: (i) manter abertas todas as nossas lojas de retalho alimentar e eletrónica, (ii) adaptar todas as nossas operações*

## COMUNICADO

de e-commerce de forma a sustentar um forte aumento de 3-5x nas vendas online, e (iii) manter as nossas redes de telecomunicações a operar sob níveis recorde de tráfego.

Este contexto demonstra também a qualidade e a resiliência do nosso portefólio de ativos. Em tempos difíceis para muitas empresas em todo o mundo, o portefólio diversificado de negócios líderes da Sonae oferece-nos a garantia de que iremos atravessar esta tempestade e sair dela mais fortes. Esta confiança é reforçada pela nossa abordagem conservadora em termos de alavancagem e financiamento, que nos permite enfrentar os próximos meses com os olhos postos no dia seguinte à crise.

No entanto, os próximos meses serão duros e todos os nossos negócios serão, de uma forma ou outra, materialmente impactados. Neste sentido, e por razões de prudência, registámos já no primeiro trimestre um conjunto significativo de contingências *non cash*, no sentido de antecipar futuros impactos, nomeadamente na NOS, Sonae Fashion, Worten e Sonae Sierra. Além disso, nesta fase todos os nossos negócios estão a implementar iniciativas de preservação de recursos financeiros, não deixando de cumprir compromissos anteriormente assumidos e sem perder de vista oportunidades de investimento atrativas.

Dada a capacidade de adaptação que as nossas pessoas e os nossos negócios têm demonstrado, estou mais certa do que nunca de que superaremos esta adversidade e estaremos preparados para responder rapidamente às mudanças estruturais que, sem dúvida, moldarão o nosso futuro”.

## 2. ANÁLISE CONSOLIDADA



### Trimestre de crescimento com resultado a refletir postura prudente face à pandemia

**1.552 M€**

**+ 7,1%**

*Volume negócios*

O desempenho consolidado da Sonae no 1T20 foi marcado por dois momentos distintos: i) o período de janeiro e fevereiro, com desempenhos positivos em todos os nossos negócios e ii) o período desde março, com o início do surto de Covid-19, marcado pelo forte impacto em alguns dos nossos negócios, positivo no caso do desempenho de vendas da Sonae MC e negativo na Sonae Sierra, na Worten em Espanha e na Sonae Fashion, visto terem sido forçados a suspender as suas operações desde meados do mês.

Do ponto de vista estatutário, o **volume de negócios** consolidado cresceu 7,1% face ao ano passado para 1.552 M€, impulsionado sobretudo pelo forte contributo da Sonae MC (+14% em termos homólogos). Em relação ao **EBITDA subjacente**, a Sonae terminou o 1T20 com 100 M€, -2,4% face ao ano passado. Esta ligeira redução é mais do que explicada pela desconsolidação de dois centros comerciais (consequência da transação *Prime*) nas contas estatutárias da Sonae Sierra. Sem este impacto contabilístico, o EBITDA subjacente do grupo teria crescido 5%, apesar do forte impacto da pandemia na rentabilidade operacional da Sonae Fashion desde meados de março.

O **EBITDA** consolidado do 1T20, diminuiu 4,6% em termos homólogos para 128 M€, uma vez que o impacto do menor resultado pelo método de equivalência patrimonial superou o impacto positivo da mais valia resultante da transação *Prime* da Sonae Sierra. A linha de resultado pela equivalência patrimonial foi negativamente impactada pelo resultado líquido do 1T20 da NOS, que inclui já contingências relacionadas com o surto pandémico.

O resultado direto foi também significativamente impactado por provisões extraordinárias para *stocks*, tanto na Worten como na Sonae Fashion, diretamente relacionadas com o surto de Covid-19. No total, e por razões de prudência num tempo de grande incerteza, foram registados 44 M€ de provisões para *stocks* no trimestre. O resultado indireto foi impactado por provisões no montante de 18 M€ relacionadas com projetos de desenvolvimento da Sonae Sierra – uma vez mais em resultado de uma visão prudente do potencial impacto da atual pandemia nos projetos em curso.

Em suma, estes impactos levaram a um **resultado líquido** atribuível a acionistas negativo de 59 M€, altamente influenciado por um total de contingências *non-cash* de 76 M€ diretamente relacionadas com a Covid-19. Ou seja, excluindo estes impactos contabilizados por prudência, e apesar do encerramento forçado de algumas operações, o resultado líquido da Sonae estaria em linha com o ano anterior.

## COMUNICADO

### **Redução da dívida em 468 milhões de euros e investimento de 60 milhões de euros**

A Sonae continuou a reforçar a sua solidez financeira, tendo a dívida líquida total diminuído 468 M€ em termos homólogos, ou 27,5%, para 1.233 M€. Todos os negócios do portefólio mantiveram balanços sólidos e conservadores. As condições de financiamento da Sonae continuaram a ser caracterizadas por um baixo custo de dívida, que se situou em 1,2% durante o 1T20 (1,0% excluindo a Sonae Sierra), e um perfil de maturidade média de cerca de 4 anos. Adicionalmente, desde o final de 2019, a Sonae já refinanciou cerca de 500 M€ em empréstimos de longo prazo. 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.

Nos primeiros três meses do ano a Sonae continuou a investir, tendo o investimento ascendido a 60 M€, dos quais 46 M€ realizados pela Sonae MC.

### **Proteção dos colaboradores e criação de mais de 2 mil empregos na Sonae MC**

O importante papel social da Sonae e das suas participadas traduziu-se também ao nível do emprego, sendo de destacar a criação de mais de 2 mil 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, ainda antes da declaração do estado de emergência em Portugal e Espanha foram definidas e comunicadas a todos os colaboradores ações obrigatórias relativamente a: viagens de trabalho; participação em congressos, feiras, exposições e formações alargadas; trabalho remoto; cuidados de higienização e medidas de etiqueta respiratória; entre muitas outras. Ao nível das operações, foram implementadas medidas essenciais para garantir a saúde dos colaboradores, parceiros e clientes, desde a higienização dos espaços e a utilização de máscaras e outros equipamentos de proteção individual, à limitação do número de pessoas por m<sup>2</sup>. A esta data, os diferentes negócios encontram-se a implementar ou rever os modelos operacionais para garantir a abertura gradual dos estabelecimentos comerciais cujo encerramento foi decretado por lei. No caso dos escritórios centrais, bem como em todas as funções em que tal é possível, foi implementado o trabalho remoto, impactando mais de 6.000 colaboradores. Para este efeito foram reforçados os meios disponíveis para o exercício das funções à distância, bem como o desenvolvimento de um conjunto de atividades que permitam aos colaboradores manter altos níveis de motivação e o seu desenvolvimento profissional. Finalmente, em todas as empresas do grupo totalmente controladas pela Sonae em Portugal, optou-se por não recorrer ao mecanismo de *lay-off* simplificado como forma de assegurar o rendimento integral dos colaboradores neste difícil contexto e de cumprir com a missão social da empresa. Para além disso, no caso do retalho alimentar foi concedido um prémio monetário extraordinário aos colaboradores das lojas e entrepostos, como forma de reconhecimento pela sua disponibilidade para a prestação de um serviço essencial às famílias portuguesas.

### **Apoio à comunidade para acorrer na situação de pandemia**

A criação de valor social é um elemento crítico da missão da Sonae: Neste contexto extraordinário, o Grupo tem promovido múltiplas iniciativas de ajuda e solidariedade, sendo que o valor doado à comunidade já ultrapassou 1M€. Por exemplo, a Sonae está a colaborar de forma concertada e contínua com o governo português para operacionalizar as atividades de abastecimento, logística, transporte e distribuição de equipamentos médicos e de proteção individual. A Sonae faz também parte da iniciativa mundial “Coronavirus Global Response”, que tem como objetivo angariar 7,5 mil milhões de euros para promover e acelerar a inovação e o desenvolvimento de novas soluções, promovendo ecossistemas de inovação e troca de conhecimento, envolvendo todos os parceiros públicos e privados que possam ajudar a alcançar os objetivos definidos.

A Sonae tem vindo igualmente a doar e disponibilizar bens alimentares, eletrodomésticos, computadores portáteis, espaços físicos, telecomunicações e serviços, beneficiando dezenas de entidades onde se incluem hospitais, autarquias e instituições de solidariedade, que por sua vez apoiam famílias em todo o país. Só nos primeiros 4 meses já foram doadas mais de 250 toneladas de produtos alimentares e 500 computadores.

### 3. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA POR NEGÓCIO

#### **SONAE MC** Sonae MC cresce 14% apesar de formatos fechados e condicionamentos devido à pandemia

No retalho alimentar, o desempenho da Sonae MC foi naturalmente impactado pelo surto de COVID-19, sendo que a prioridade tem sido proteger a saúde dos seus colaboradores e clientes enquanto continua a fornecer bens essenciais às famílias portuguesas. Após um bom começo de ano, com um forte desempenho das vendas em janeiro e fevereiro, a primeira quinzena de março registou níveis de crescimento sem precedentes. Neste período, os formatos de retalho alimentar registaram crescimentos de vendas LfL de dois dígitos, com o canal online a atingir níveis extraordinários de encomendas que levaram a Sonae MC a triplicar a sua capacidade de entrega. Uma vez implementadas as medidas de confinamento, a 15 de março, com uma restrição de apenas quatro clientes por cada 100 m<sup>2</sup> nas lojas, as vendas de retalho alimentar regressaram a níveis LfL mais normais. Alguns dos formatos não alimentares foram considerados serviços não essenciais e, por isso, foram forçados a suspender o seu funcionamento, nomeadamente as cafetarias Bagga, os restaurantes Go Natural, a Dr. Wells em Portugal e as lojas da Arenal em Espanha. Em suma, o volume de negócios da Sonae MC ascendeu a 1.194 M€, +14,0% face ao ano passado, com um crescimento LfL de 10,6%.

Relativamente à rentabilidade operacional, o EBITDA subjacente ascendeu a 96,5 M€, representando uma margem estável de 8,1%. O crescimento das vendas foi acompanhado pelo aumento dos custos operacionais relacionados com a COVID-19, nomeadamente com novas medidas de higiene e segurança, o prémio pago aos colaboradores para recompensar o trabalho excecional na linha da frente, um *mix* de vendas diferente (devido a um cabaz de compras com mais produtos básicos e a um desvio do consumo de categorias discricionárias e não alimentares), e a suspensão forçada dos formatos não alimentares.

#### **worten**

#### **Worten regista máximos históricos no online e melhora rentabilidade operacional**

No retalho de eletrónica, a Worten começou 2020 de forma positiva, registando um sólido crescimento de vendas (+6% LfL) até ao final de fevereiro. Em março, o contexto alterou-se significativamente com o surgimento da COVID-19 e a Worten teve de reagir rapidamente às medidas de confinamento. Em Portugal, todas as lojas permaneceram abertas, à exceção da Worten Mobile e das iServices localizadas em centros comerciais. No entanto, devido a regras de confinamento mais restritivas e a um impacto mais acentuado do surto, em Espanha todas as lojas do continente foram encerradas, apesar de continuarem a suportar a operação online, enquanto que nas Ilhas Canárias apenas seis lojas foram suspensas, duas das quais foram adaptadas de forma a satisfazerem encomendas online.

Em todas as geografias, o online apresentou um crescimento muito significativo, registando máximos históricos. Relativamente às categorias de produtos mais vendidas, destacaram-se os produtos de informática e entretenimento. Graças à agilidade do modelo de negócio omnicanal da Worten, foi possível realocar rapidamente recursos para fortalecer as capacidades do online e de serviços. Para melhorar a resposta das encomendas online, a Worten aumentou significativamente a capacidade no seu armazém e assegurou um excelente desempenho em termos de prazos de entrega e satisfação dos clientes.

Como resultado, o volume de negócios situou-se em 232 M€, praticamente em linha com o ano passado. O EBITDA subjacente situou-se acima do ano passado, com a margem a aumentar em 0,1pp para 3,5%.

#### **SONAE FASHION** Sonae Fashion com primeiros dois meses do ano muito positivos. Prepara regresso

Para a Sonae Fashion, os primeiros dois meses do ano foram muito positivos, tanto ao nível de vendas como do EBITDA subjacente, demonstrando assim melhorias nas propostas de valor e nos modelos de negócio.

No entanto, a propagação da pandemia COVID-19 teve um impacto muito significativo nos negócios. Na sequência da implementação das medidas de confinamento em todos os países em que a empresa opera, nas duas primeiras semanas de março as vendas caíram acentuadamente e, em seguida, todas as lojas foram forçadas a fechar. O

## COMUNICADO

encerramento total levou a uma queda de 49% das vendas em março em termos homólogos. Parte deste impacto severo nas vendas foi compensado por um desempenho muito positivo do canal online e assim a Sonae Fashion terminou o 1T20 com um volume de negócios de 78 M€, uma queda de 19% em termos homólogos. Do lado dos custos, a Sonae Fashion focou-se rapidamente em iniciativas de preservação de *cash* e foi capaz de terminar o 1T20 com um EBITDA subjacente de 0,9 M€.

Atualmente, a Sonae Fashion já abriu algumas das suas lojas e está a preparar a reabertura das restantes. Foram implementadas todas as medidas necessárias relativamente à proteção dos colaboradores e clientes.

### IBERIAN SPORTS RETAIL GROUP

#### ISRG com contributo positivo de 2,6 M€ para os resultados da Sonae

Dado que a JD Sports apenas irá publicar os seus resultados anuais a 7 de julho, a empresa ainda não possui contas totalmente auditadas do 4T19 (trimestre consolidado nas contas do 1T20 da Sonae). Por esse motivo, ainda não poderá apresentar informação detalhada sobre o desempenho operacional da ISRG no trimestre. De qualquer forma, o negócio manteve o mesmo nível de desempenho dos trimestres anteriores, com taxas de crescimento de dois dígitos nas vendas e no EBITDA. O resultado do método de equivalência patrimonial incluído nas contas da Sonae fixou-se em 2,6 M€ no trimestre.

Durante este período, a ISRG tem sido impactada pelo surto de COVID-19, com as vendas a registarem uma desaceleração desde o início de março e com todas as lojas encerradas a partir de meados de março. A esta data, as lojas já começaram a reabrir em Portugal e Espanha.

### SONAE FS

#### Sonae FS cresce a dois dígitos

A Sonae FS, em virtude do desempenho até meados de março (e alguns impactos positivos iniciais fruto da reação ao novo contexto), foi capaz de terminar o trimestre com um crescimento significativo face ao ano passado, com o volume de negócios a aumentar 14,4% para 9,4 M€ e com o EBITDA subjacente a fixar-se em 2,1 M€ com uma margem de 22,4%. A operação do Universo beneficia do facto de possuir uma proposta de valor orientada para o digital e, além disso, tem implementado várias iniciativas para desenvolver ainda mais a sua oferta digital de forma a mitigar o impacto da atual crise.

Embora não seja tão impactada como outros negócios, a Sonae FS também sentiu os impactos negativos da crise mundial da pandemia. Desde meados de março foi registada uma redução das transações no cartão de crédito não só devido à redução geral do consumo, mas também devido a impactos mais profundos nas transações com cartão de crédito em algumas categorias relevantes, como viagens e combustíveis. O crédito pessoal e o pagamento de serviços em ATMs, assim como os levantamentos de dinheiro, registaram também uma queda.

### SONAE IM

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

A Sonae IM não sentiu impactos significativos da crise do Covid-19 nos resultados do 1T20. No entanto, a magnitude e o grau de incerteza que um evento desta natureza envolve podem ter impactos nos próximos trimestres.

Em termos da atividade de investimento, a Sonae IM concluiu os investimentos comprometidos e, no 1T20, reforçou a participação em algumas das empresas do portefólio e entrou no capital social de uma empresa tecnológica de retalho.

Relativamente ao desempenho operacional, o volume de negócios situou-se em 26 M€, diminuindo face a 2019 e uma vez que o sólido crescimento dos serviços de cibersegurança compensou apenas parcialmente a queda na revenda de tecnologia.

### SONAE SIERRA

#### Centros comerciais prosseguem reciclagem de capital com sucesso

O 1T20 da Sonae Sierra pode ser também dividido em dois períodos. O primeiro, até ao final de fevereiro, foi notável com a criação da joint-venture Sierra Prime (com a Allianz, APG e Elo) e um forte e consistente desempenho do seu portefólio, que registou um crescimento do número de visitantes e vendas de 5,0% e 7,1%, respetivamente,



## COMUNICADO

em termos homólogos. Já durante o mês de março, o surto de COVID-19 impactou significativamente o setor imobiliário de retalho. O portefólio da Sonae Sierra, que se encontra hoje fortemente orientado para ativos *core*/dominantes e está disperso por sete regiões geográficas, foi também afetado no final do mês, tendo deste modo um impacto limitado nos resultados do primeiro trimestre.

O volume de negócios foi de 46M€, sendo que, numa base contabilística proporcional, o resultado líquido da Sonae Sierra foi positivamente impactado por um resultado indireto superior face ao ano passado, beneficiando sobretudo da mais valia resultante da transação *Prime*, parcialmente compensada pela provisão para projetos em desenvolvimento, uma vez que a crise da COVID-19 aumentou a incerteza na atividade de desenvolvimento.



### NOS reforça provisões e apresenta estrutura de capital robusta

No 1T20, o volume de negócios da NOS caiu 3% face ao 1T19, para 345 M€, refletindo principalmente o encerramento dos cinemas em meados de março e o adiamento de diversas estreias de filmes, o efeito negativo do tráfego e receitas de *roaming* e chamadas internacionais, e a diminuição das receitas de canais *premium* desportivos quando estes começaram a ser oferecidos gratuitamente.

O resultado líquido no 1T20 foi negativo em 10,4 M€, maioritariamente impactado por itens não recorrentes de 45,7 M€, sobretudo relacionados com potenciais impactos da COVID-19, nomeadamente o reforço de provisões operacionais para dívidas de cobrança duvidosa, contratos onerosos e equipamento de proteção individual.

Não obstante, uma estrutura de capital robusta e uma forte posição de liquidez, com a posição de caixa e linhas de crédito não utilizadas superior a 415 M€, permitem à NOS enfrentar esta crise com confiança. Esta solidez financeira será ainda mais fortalecida com a venda da NOS Towering à Cellnex, anunciada já no 2T.

## 4. INDICADORES FINANCEIROS

Demonstração de resultados consolidados			
Milhões de euros	1T19	1T20	Var
<b>Volume de negócios</b>	<b>1.449</b>	<b>1.552</b>	<b>7,1%</b>
<b>EBITDA subjacente</b>	<b>102</b>	<b>100</b>	<b>-2,4%</b>
Margem de EBITDA subjacente	7,0%	6,4%	-0,6pp
Resultados método equivalência patrimonial <sup>(1)</sup>	26	7	-72,8%
Itens não recorrentes	7	22	-
<b>EBITDA</b>	<b>134</b>	<b>128</b>	<b>-4,6%</b>
Margem EBITDA	9,3%	8,3%	-1,0pp
<b>Provisões e imparidades relacionadas com COVID-19</b>	<b>0</b>	<b>-44</b>	
<b>EBIT</b>	<b>57</b>	<b>-3</b>	
Resultado financeiro líquido – passivo de locação	-18	-18	-1,2%
Resultado financeiro líquido – financiamento	-10	-11	-4,2%
Impostos	4	7	
<b>Resultado direto</b>	<b>33</b>	<b>-25</b>	
Resultado indireto	-1	-20	
<b>Resultado líquido total</b>	<b>32</b>	<b>-45</b>	
Interesses sem controlo	-13	-13	
<b>Resultado líquido atribuível a acionistas</b>	<b>18</b>	<b>-59</b>	

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