



1T20

RESULTADOS

BUILDING
TOGETHER

1. Destaques

Desempenho financeiro

- O desempenho consolidado no 1T20 foi marcado por dois momentos distintos: os dois primeiros meses do trimestre com resultados muito positivos em todos os negócios e o início do surto do Covid-19 na Europa, que impactou o nosso portefólio a partir de meados de março
- Crescimento sólido do grupo, com **o volume de negócios** consolidado a aumentar 7,1% em termos homólogos para €1.552 M, impulsionado por um forte desempenho da Sonae MC
- **EBITDA subjacente** 5% acima do ano passado numa base comparável, apesar do impacto das medidas de confinamento no final de março
- **Resultado líquido** impactado por contingências contabilísticas diretamente relacionadas com o Covid-19 na NOS, Sonae Sierra, Worten e Sonae Fashion – no valor total de €76 M para a Sonae
- Sólida **estrutura de capitais** para enfrentar o contexto atual, com cerca de €500 M refinanciados desde o início de 2020. Dívida líquida de €1.233 M (27,5% abaixo do ano passado), com custo baixo e maturidade média de cerca de 4 anos

Gestão de portefólio

A Sonae Sierra diluiu a sua participação em seis ativos *core*, através da criação do *Sierra Prime*, uma nova *joint-venture* líder no setor imobiliário de retalho com a APG, a Allianz e a Elo. Este foi um importante marco na estratégia de reciclagem de capital da empresa, permitindo um encaixe significativo para a Sonae e garantindo simultaneamente a manutenção da gestão destes ativos pela Sonae Sierra.

2. Carta do CEO

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 do 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 desde logo 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 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.

Cláudia Azevedo

CEO, Sonae

3. Atualização Covid-19

A Sonae tem acompanhado todos os desenvolvimentos relacionados com a pandemia do Covid-19 que resultou em medidas altamente restritivas em todas as geografias no sentido de minimizar a propagação do vírus e dos respetivos impactos.

Considerando o nível de risco existente, foi implementado um modelo de governo próprio para a gestão desta crise desde o início da pandemia, liderado pela Comissão Executiva Sonae em alinhamento com os CEO's dos vários negócios, para acompanhamento regular dos impactos em cada negócio e definição de planos de ação.

Neste sentido, a Sonae tem implementado planos de prevenção / contingência que englobam toda a organização, desde as áreas operacionais às estruturas centrais, em todos os negócios do Grupo.

Apresentamos de seguida um resumo dos impactos e medidas em curso em várias áreas:

Colaboradores

- Considerando o risco elevado de contágio e propagação do vírus, e mesmo antes da declaração do estado de emergência em Portugal e em 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 m². 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 nossos colaboradores manter altos níveis de motivação e o seu desenvolvimento profissional (ex.: através de formações *online*). Nesta altura estão já a ser implementados planos faseados de regresso dos colaboradores aos escritórios centrais, mantendo-se, no entanto, a recomendação de realização de teletrabalho sempre que possível.
- 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

A criação de valor social é um elemento crítico da nossa missão. Neste contexto extraordinário, iniciativas de solidariedade e apoio à comunidade continuam a multiplicar-se e o valor doado à sociedade já ultrapassou €1 M. Embora seja praticamente impossível fazer um relato exaustivo de todas as ações que estão a ser desenvolvidas, gostaríamos de destacar algumas iniciativas:

- Estamos 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 parte da iniciativa mundial "*Coronavirus Global Response*". Esta iniciativa tem como objetivo angariar €7,5 mil milhões para promover e acelerar a inovação e o desenvolvimento de novas soluções, promovendo ecossistemas de inovação e troca de conhecimento, envolvendo todos os *players* públicos e privados que possam ajudar a alcançar os objetivos definidos.

- Bens alimentares, eletrodomésticos, computadores portáteis, espaços físicos, telecomunicações e serviços são apenas alguns dos exemplos do que tem vindo a ser doado a dezenas de entidades, onde se incluem hospitais, autarquias e instituições de solidariedade. Durante os primeiros 4 meses de 2020, já foram doadas mais de 250 toneladas de produtos alimentares.

Operações dos negócios – Principais destaques

Retalho alimentar | Sonae MC

- O retalho alimentar registou um fluxo crescente de procura antes e após a declaração do estado de emergência, na medida em que as famílias portuguesas procuraram antecipar os impactos que medidas de contenção exigentes pudessem causar no acesso a produtos essenciais, incluindo eventuais ruturas.
- Neste sentido, a Sonae MC tem desempenhado uma função vital no contexto desta crise e, conseqüentemente, tem reforçado os planos de contingência, mantendo um diálogo estreito com todos os intervenientes na cadeia de abastecimento no sentido de reforçar a capacidade de resposta. De destacar a necessidade de ativação de fornecedores alternativos, nomeadamente em território nacional, promovendo a liquidez do mercado sobretudo em pequenos produtores. Para estes pequenos produtores nacionais foi ainda criado um programa de pagamento antecipado, para melhoria das suas condições de tesouraria. Neste momento, estão já a ser normalizadas todas as operações da cadeia de abastecimento.
- A procura pelo canal *online* tem sido muito elevada desde o início desta crise, criando uma pressão sem precedentes na operação. Neste contexto, a Sonae MC incrementou a sua capacidade de resposta de 2.600 para 8.000 encomendas diárias, não só através do reforço dos centros de abastecimento atuais, mas também através da mobilização de outras lojas em centros urbanos para essa operação. Para além disso, estabeleceu novas parcerias, permitindo oferecer soluções de conveniência aos seus clientes numa altura crítica.
- Apesar de não ter visto a sua atividade interrompida nas insígnias de retalho alimentar, a Sonae MC viu-se obrigada a encerrar temporariamente toda a operação da Arenal em Espanha, bem como os restaurantes Go Natural, as lojas Bagga e a maioria das clínicas Dr. Wells em Portugal. Neste contexto, a Sonae MC tem procurado implementar diversas medidas de melhoria de eficiência, estando a rever o seu plano de investimentos de forma bastante cuidadosa.
- A capacidade demonstrada pela Sonae MC para reagir a um contexto em rápida mudança permitiu um forte desempenho de vendas no primeiro trimestre do ano (+10,6% de crescimento de vendas LfL), seguido de um início sólido do 2T20, com as vendas em abril a aumentar 4,6% em termos homólogos no parque de lojas comparável.

Centros comerciais | Sonae Sierra

- Os centros comerciais, enquanto operadores chave no mercado de retalho, viram encerradas todas as lojas consideradas não essenciais em várias jurisdições, estando neste momento a assistir a uma abertura gradual de diferentes lojas ao longo das últimas semanas (com variações de país para país).
- Apesar das receitas da Sonae Sierra terem uma exposição limitada ao volume de negócios dos operadores presentes nos seus centros, o impacto desta crise poderá resultar na dificuldade/incapacidade de alguns desses operadores cumprirem com as suas responsabilidades de pagamento de rendas e também resultar numa redução de rendas diretamente ligadas aos níveis de vendas. A Sonae Sierra tem mantido um canal de comunicação aberto com os seus lojistas sobre como lidar com a situação atual, tendo suspenso a faturação das rendas durante o estado de emergência, estando totalmente focada na gestão desta situação.
- Em paralelo, a empresa tem estado a implementar medidas de redução/contenção de custos não essenciais, bem como de investimentos que não sejam críticos nesta altura. De referir que a empresa tem atualizado vários cenários de contingência e apresenta neste momento um grau de resiliência elevado a cenários mais extremos devido à sua sólida posição de liquidez.
- A Sonae Sierra está neste momento a avaliar o impacto da pandemia no seu plano de desenvolvimento de novos projetos. Por uma questão de prudência, foi registada no primeiro trimestre de 2020 uma provisão de €18 M.

Telecomunicações | NOS

- A NOS desempenha também um papel fundamental na sociedade portuguesa, na medida em que garante a manutenção de infraestruturas de comunicação essenciais às pessoas e às empresas.
- De referir que, em resultado das medidas implementadas para travar a pandemia, a rede de telecomunicações tem sido alvo de uma grande pressão, registando um aumento de tráfego bastante significativo. Assim, a NOS implementou ao longo deste período medidas para garantir o bom funcionamento dos seus serviços, tanto no segmento particular como empresarial, em articulação com todos os parceiros operacionais, tendo simultaneamente prestado todo o apoio necessário às entidades governamentais.
- No entanto, o abrandamento da atividade económica e as medidas de distanciamento social tiveram impactos ao nível das receitas de telecomunicações da empresa, com especial destaque para a redução do *roaming* e das chamadas internacionais devido à restrição de viagens, a oferta de mensalidades de canais de desporto premium (dada a ausência de eventos desportivos em direto), a quebra nas vendas de equipamentos (resultante do encerramento de toda atividade de retalho) e a redução de venda de dados móveis.
- No que diz respeito aos cinemas, estes encontram-se encerrados desde meados de março, tendo sido adiadas as estreias de diversos filmes, e espera-se que a sua atividade se mantenha limitada nos próximos tempos.
- As projeções macroeconómicas levaram a NOS a reforçar as provisões operacionais no primeiro trimestre de 2020 para dívidas de cobrança duvidosa, contratos onerosos e equipamento de proteção individual.

Eletrónica | Worten

- No que diz respeito ao retalho de eletrónica, a realidade é bastante distinta em Portugal e em Espanha:
 - Em Portugal o setor foi classificado como prestador de um serviço essencial pelo Governo, sendo que todas as lojas da Worten, com a exceção das lojas Worten Mobile e iServices localizadas em centros comerciais, permaneceram abertas (com horários reduzidos). Neste contexto, foram feitos os devidos ajustamentos operacionais no sentido de garantir a proteção dos clientes, colaboradores e parceiros e responder da melhor forma às expectativas com modelos de serviço alternativos (ex. *drive-thru*, novos serviços de assistência remota, entre outros). Os resultados destas alterações ao modelo operacional da Worten foram bastante positivos.
 - Em Espanha, o agudizar da situação vivida no país obrigou à tomada de medidas mais restritivas pelo Governo, limitando fortemente as categorias que poderiam ser vendidas nas lojas, levando assim ao encerramento temporário de todos os estabelecimentos no território continental espanhol e de seis lojas nas Ilhas Canárias. Os impactos desta situação são significativos, estando a Worten a suportar a maior parte dos custos de inatividade. De forma a mitigar estes impactos, em Espanha Continental a Worten aderiu ao regime de ERTE (*Expediente de Regulación Temporal de Empleo*) em quase todas as equipas, enquanto que nas Canárias aplicou este regime apenas a parte da sua equipa. O impacto significativo do Covid-19 em Espanha até à data, bem como a subsequente desaceleração económica esperada, irá implicar um aumento do foco e celeridade na eliminação de qualquer contributo negativo deste mercado no futuro.
- O canal *online* apresentou um crescimento muito pronunciado com o surgimento do Covid-19 em todas as geografias, tendo atingido volumes recorde e, conseqüentemente, exigindo uma rápida resposta para adaptar a sua capacidade. De forma a assegurar uma melhor resposta à procura *online*, a Worten aumentou significativamente a sua capacidade logística, garantindo ao mesmo tempo um forte desempenho em termos de prazos de entrega e satisfação dos clientes. Este desempenho levou ao crescimento da quota de mercado *online* em todas as geografias.
- No início da pandemia na Ásia (janeiro e fevereiro), a Worten decidiu antecipar as suas compras para reforçar inventários e evitar ruturas (uma vez que a Ásia é a fonte mais relevante de fornecimento para a empresa e para os seus principais fornecedores). No entanto, a partir do final de fevereiro, o surto espalhou-se rapidamente por Portugal e Espanha, impactando negativamente as vendas, principalmente em Espanha. Como resultado destes dois efeitos, a rotação de

inventário diminuiu significativamente, aumentando a probabilidade de depreciação de *stocks*. Por esse motivo, e por prudência, registaram-se provisões extraordinárias para impactos em inventários no montante total de €20 M já no primeiro trimestre de 2020. Paralelamente, tem sido reforçado o programa de melhoria de eficiência, procurando reduzir custos de operação, e todos os investimentos têm sido alvo de otimização.

- Desde o início do surto, a Worten foi muito célere em adaptar a forma como serve os seus clientes, permitindo que as pessoas adquiram mais facilmente produtos eletrónicos essenciais através de múltiplos canais. Em Portugal, durante o mês de abril, essa agilidade traduziu-se num aumento da preferência dos clientes, num forte crescimento das vendas LfL (não apenas nas lojas, mas principalmente *online*) e, conseqüentemente, num significativo ganho de quota de mercado.

Moda e desporto | Sonae Fashion e ISRG

- Relativamente aos negócios de retalho de moda e desporto (Sonae Fashion e ISRG), todas as lojas foram obrigadas a encerrar temporariamente para garantir o distanciamento social (290 lojas na Sonae Fashion e 345 lojas na ISRG), com um forte impacto nas vendas dos canais físicos (incluindo *franchising* e *wholesale*) e no planeamento das novas coleções. No que diz respeito ao canal *online*, tem sido registado um sólido desempenho em todas as marcas, em resultado não só da procura crescente, mas também da capacidade de reforço das propostas de valor e da resposta operacional de todos os negócios.
- Para além de todos os custos suportados durante o período de inatividade (ex.: recursos humanos, rendas imobiliárias, etc.), estima-se a existência de impactos relevantes ao nível da valorização dos inventários e da capacidade de escoamento dos mesmos. Por esse motivo, no caso da Sonae Fashion foi já registado no primeiro trimestre de 2020 um reforço de provisões para inventários de cerca de €25 M. Não obstante, para atenuar esses efeitos, os negócios têm colocado esforços na revisão das novas coleções, nomeadamente através do ajuste ou cancelamento de encomendas, e têm implementado medidas de preservação de liquidez e de redução de custos operacionais.
- Com o final do período de emergência, várias marcas estão a proceder à reabertura das lojas de acordo com os critérios definidos pelas autoridades.

Financiamento

Ao nível do financiamento, a Sonae, no cumprimento das suas políticas internas e dado o atual contexto de enorme incerteza, passou a priorizar o aumento da liquidez do Grupo, a redução das amortizações previstas para os próximos anos e o aumento da maturidade média da dívida. Assim, desde o início do ano, formalizámos cerca de €500 M em financiamentos, e dispúnhamos, no final do mês de março, de €573 M de linhas disponíveis e €623 M de liquidez. Neste sentido, não obstante eventuais impactos expressivos que possam existir ao nível do desempenho de cada negócio, não prevemos quaisquer necessidades de financiamento adicionais no curto prazo e acreditamos ter níveis de liquidez adequados, mesmo em cenários de evolução mais adversos. Não se prevê ainda num horizonte temporal próximo qualquer situação de incumprimento dos atuais *covenants* financeiros existentes, quer na Sonae MC quer na Sonae SGPS.

Nesta fase não é possível apresentar estimativas fidedignas de impactos financeiros totais decorrentes desta pandemia. Estes efeitos estão bastante dependentes do relançamento da economia, que por sua vez está subordinado à duração e profundidade das medidas de contenção social, bem como das iniciativas de estímulo económico que sejam lançadas. No entanto, a Sonae tem vindo a implementar todas as medidas consideradas adequadas para minimizar os impactos resultantes desta crise, em linha com as recomendações das entidades competentes e no melhor interesse de todos os seus *stakeholders*.

4. Desempenho consolidado da Sonae

Breve atualização do portefólio

Durante o 1T20, a Sonae Sierra criou o *Sierra Prime*, uma nova *joint-venture* líder no setor imobiliário de retalho com a APG, a Allianz e a Elo, resultando num encaixe de €525 M para a Sonae Sierra e para a APG. Como resultado, a Sonae Sierra diluiu a sua participação num portefólio de ativos líderes localizados na Ibéria (para 25%), mantendo a gestão desses ativos.

Desempenho consolidado

O desempenho consolidado da Sonae no 1T20 foi marcada 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 do 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 encerrar 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 do Covid-19 – tal como mencionado na secção anterior. 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 o Covid-19.

Estrutura corporativa da Sonae		
	Participação	Método de consolidação
Sonae MC	100%	Consolidação integral
Sonae Sierra	70%	Consolidação integral
NOS	23%	Método de equiv. patrimonial
Worten	100%	Consolidação integral
ISRG	30%	Método de equiv. patrimonial
Sonae Fashion	100%	Consolidação integral
Sonae FS	100%	Consolidação integral
Sonae IM	90%	Consolidação integral

Resultados consolidados Sonae			
Millhões de euros	1T19	1T20	var.
Volume de negócios	1.449	1.552	7,1%
EBITDA subjacente	102	100	-2,4%
margem	7,0%	6,4%	-0,6 p.p.
Res. método equiv. patrim. ⁽¹⁾	26	7	-72,8%
Itens não recorrentes	7	22	-
EBITDA	134	128	-4,6%
margem	9,3%	8,3%	-1,0 p.p.
Provisões relacionadas com Covid-19	0	-44	-
D&A	-51	-53	-4,5%
D&A - direitos de uso	-26	-31	-21,9%
Outras provisões e imparidades	-1	-2	-
EBIT	57	-3	-
Resultado fin. líq. - passivo de locação	-18	-18	-1,2%
Resultado fin. líq. - financiamentos	-10	-11	-4,2%
EBT	29	-32	-
Impostos	4	7	-
Resultado direto	33	-25	-
Resultado indireto	-1	-20	-
Resultado líquido total	32	-45	-
Interesses sem controlo	-13	-13	-
Res. líq. atribuível a acionistas	18	-59	-

(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.

Estrutura de Capitais

No que diz respeito à estrutura de capitais da Sonae, a dívida líquida total reduziu **€468 M em termos homólogos, de €1.701 M para €1.233 M**, em grande medida devido ao encaixe resultante da transação *Prime*, que representou €188 M (líquidos dos dividendos pagos à Grosvenor) no 1T20, e pela consequente desconsolidação da dívida destes ativos do balanço da Sonae.

O *gearing* contabilístico do grupo situou-se em 0,5x e o *gearing* em valor de mercado aumentou ligeiramente em termos homólogos para 0,9x, principalmente impactado pelo desempenho negativo da cotação da ação durante os últimos 12 meses (que mais do que compensou a diminuição da dívida média líquida durante o mesmo período).

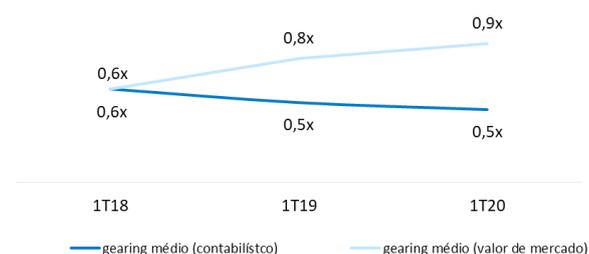
As **condições de financiamento** da Sonae continuaram a ser caracterizadas por um baixo custo de dívida, que se situou em 1,2% durante o 1T20 (1,0% excluindo a Sonae Sierra), e um perfil de maturidade média de cerca de 4 anos. Adicionalmente, desde o final de 2019, a Sonae já refinanciou cerca de €500 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.

Adicionalmente, todos os negócios do portefólio mantiveram **balanços sólidos e conservadores**. À imagem do final de 2019, tanto a Sonae MC como a NOS registaram rácios de dívida líquida/EBITDA (subjacente) confortáveis, a Sonae MC com 3,4x e a NOS com 2,1x. O *loan-to-value* da Sonae Sierra diminuiu para 23%, reduzindo em 320 pontos base face ao ano passado. Ao nível da holding, o *loan-to-value* situou-se nos 12%.

O **investimento total diminuiu para €60 M** em termos homólogos, principalmente explicado pelo impacto da aquisição da Arenal pela Sonae MC no 1T19.

Capital investido líquido			
Milhões de euros	1T19	1T20	var.
Capital investido líquido	5.944	4.975	-16,3%
Capital próprio + Int. s/ controlo	3.124	2.550	-18,4%
Dívida líquida (exc. Passivo locação)	1.701	1.233	-27,5%
Passivo de locação	1.118	1.193	6,6%

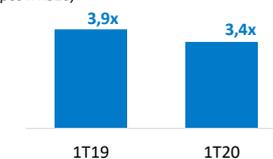
Evolução do gearing



Rácios

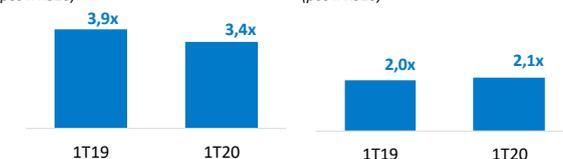
Sonae MC

Dív. Liq./ EBITDA sub.
(pós IFRS16)



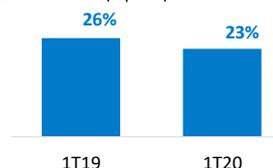
NOS

Dív. Fin.Liq./ EBITDA
(pós IFRS16)



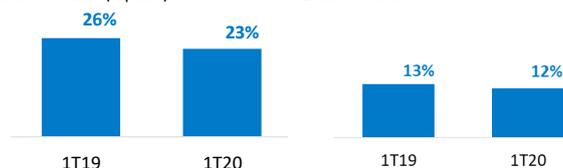
Sonae Sierra

Loan-to-value (líquido)



Holding

Loan-to-value



Capex Sonae			
Milhões de euros	1T19	1T20	var.
Capex	116	60	-48,0%
Sonae MC	101	46	-54,2%
Sonae Sierra	4	2	-
Worten	5	4	-27,4%
Sonae Fashion	2	4	72,1%
Sonae FS	<1	<1	-
Sonae IM	9	4	-49,8%

5. Resultados negócio a negócio

5.1. Sonae MC¹

No 1T20 o desempenho da Sonae MC foi naturalmente impactado pelo surto do Covid-19, sendo que a prioridade da empresa 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, impactados por uma rápida propagação da pandemia que gerou uma grande incerteza entre a população, com as pessoas a dirigirem-se aos supermercados e hipermercados para se abastecerem com *stocks* de emergência. 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 m² nas lojas, as vendas de retalho alimentar regressaram a níveis LfL mais normais. Alguns formatos não alimentares foram considerados serviços não essenciais e, por esse motivo, foram forçados a encerrar estabelecimentos, 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%.

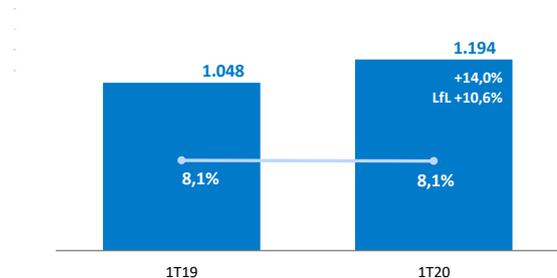
Relativamente à rentabilidade operacional, o **EBITDA subjacente** ascendeu a €96,5 M, representando uma margem estável de 8,1%. O crescimento das vendas foi superado pelo aumento dos custos operacionais relacionados com o Covid-19, nomeadamente com novas medidas de higiene e segurança, o prémio pago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

5.2. Sonae Sierra

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

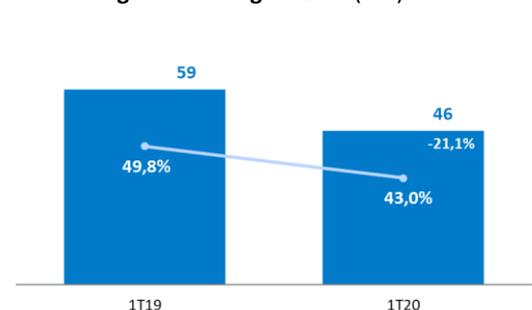
Durante o mês de março, o surto do Covid-19 impactou significativamente o setor de imobiliário de retalho. O portefólio da Sonae Sierra, que se encontra hoje fortemente orientado para ativos *core*/dominantes e está disperso por sete regiões geográficas, foi também afetado no final do mês, tendo deste modo um impacto limitado nos resultados do 1T. Apesar dos principais impactos

Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)



Nota: margem do 1T19 pró-forma, para incluir o efeito de contratos de locação de serviços de transporte de acordo com IFRS16

Volume de negócios e margem EBIT (€M)



¹ Para informação adicional ver documento publicado com Resultados do 1T20 da Sonae MC em www.sonae.pt.

serem esperados na restante parte do ano, é muito difícil prever o volume de vendas e rendas nos centros comerciais da Sonae Sierra. No entanto, a empresa está a trabalhar em estreita relação com os seus lojistas com a mesma abordagem seguida na crise de 2008-14 – uma abordagem de parceria de longo-prazo.

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 do Covid-19 aumentou a incerteza na atividade de desenvolvimento.

Em termos de **NAV**, a Sonae Sierra terminou o 1T20 com €1.021 M. Em comparação com o final de 2019, o NAV diminuiu 26,2%, principalmente impactado pela venda do portefólio *Prime* e pela respetiva distribuição de dividendos, juntamente com o impacto cambial adverso (maioritariamente o real brasileiro).

5.3. NOS

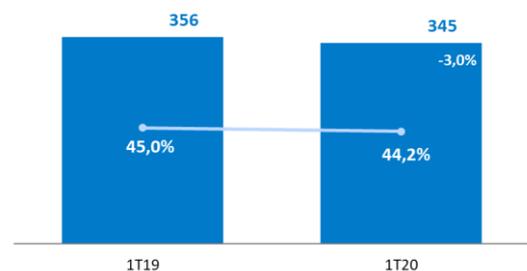
A NOS publicou os resultados do 1T20 no dia 6 de maio e divulgou já importantes impactos das restrições impostas pela pandemia de Covid-19.

No 1T20, o **volume de negócios** caiu 3% face ao 1T19 para €345 M refletindo maioritariamente: 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 **EBITDA consolidado** caiu 4,6% para €152,7 M, resultante de um decréscimo do EBITDA de telecomunicações e de exibição cinematográfica e audiovisuais. 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 do 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 uma 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.

Volume de negócios e margem EBITDA (€M)



5.4. Worten

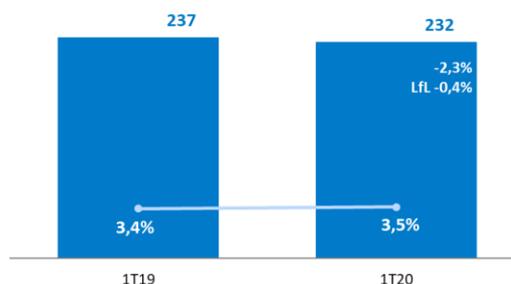
A Worten começou 2020 de forma positiva, registando um sólido crescimento de vendas (+6% LfL) até ao final de fevereiro. Este resultado surge num contexto de encerramento de três lojas com prejuízos em Espanha Continental, somando às onze lojas já encerradas no segundo semestre de 2019.

Em março, o contexto alterou-se significativamente com o surgimento do Covid-19 e a Worten teve que 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 fechadas, 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, e colocando a cadeia de abastecimento da Worten sob grande pressão. Relativamente às categorias de produtos mais vendidas, os produtos de informática e entretenimento registaram uma elevada procura, não tendo sido assinaladas ruturas significativas de *stock* durante este período. 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, beneficiando do bom desempenho alcançado até ao início da pandemia e do encerramento de lojas com prejuízos em Espanha.

Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)



5.5. ISRG

Dado que a JD Sports, acionista maioritário da ISRG, apenas irá publicar os seus resultados anuais a 7 de julho, a empresa não possui ainda contas totalmente auditadas do 4T19 (trimestre consolidado nas contas do 1T20 da Sonae). Por esse motivo, e a título excecional, a Sonae 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.

Entretanto, a ISRG tem sido severamente impactada pelo surto do 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 começaram já a reabrir em Portugal e Espanha.

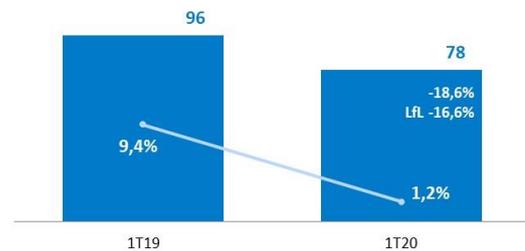
5.6. Sonae Fashion

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 de 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 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.

Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)

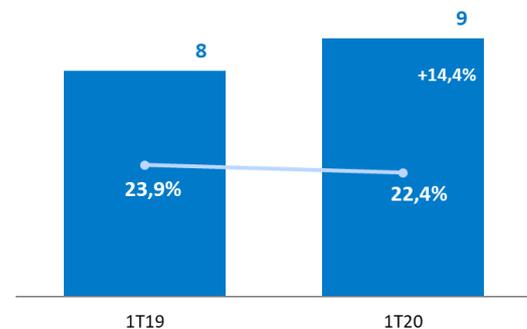


5.7. Sonae FS

Embora não seja tão impactada como alguns negócios do nosso portefólio, a Sonae FS começou a sentir os impactos negativos da crise mundial da pandemia em março.

Na verdade, e no que diz respeito à **operação do cartão Universo**, 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, pagamento de serviços em ATMs, assim como os levantamentos de dinheiro registaram também uma queda. Um efeito adicional foi a redução de novas subscrições, em parte porque uma parcela da rede de balcões do Universo foi forçada a fechar de forma a cumprir medidas de confinamento. Em média, o cartão Universo estava a registar 7 a 8 mil novas subscrições por mês e em março não atingiu as 5 mil novas subscrições.

Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)



No entanto, 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. Em suma, em virtude do desempenho até meados de março (e alguns impactos positivos iniciais fruto da reação ao novo contexto), a Sonae FS 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%.

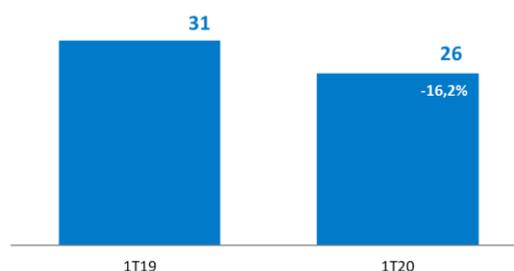
5.8. Sonae IM

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 negativos nos próximos trimestres, nomeadamente nas receitas de serviços profissionais, na revenda de tecnologia (devido a uma redução na procura ou a uma queda na oferta) e no valor de algumas participações minoritárias.

Em termos da **atividade de investimento**, e apesar da reavaliação da atividade de curto prazo devido a este novo contexto, a Sonae IM concluiu os investimentos comprometidos e, no primeiro trimestre de 2020, 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, uma vez que o sólido crescimento dos serviços de cibersegurança compensou apenas parcialmente a queda na revenda de tecnologia. O **EBITDA subjacente** fixou-se em -€1,5 M, com uma ligeira melhoria face ao 1T19.

Volume de negócios (€M)



6. Informação corporativa

6.1. Principais eventos corporativos do 1T20

17 de janeiro e 5, 13, 14 e 19 de fevereiro e 13 e 20 de março

Sonae informa sobre participação qualificada.

29 de fevereiro

Sonae anuncia que a sua subsidiária Sonae Sierra SGPS, SA criou o Sierra Prime.

6.2. Eventos subsequentes

8 de abril

Sonae informa sobre emissão de empréstimo obrigacionista e refinanciamento de médio e longo prazo.

10 de abril

Sonae anunciou que a Wonder Investments SGPS comunicou ter exercido o direito contractual de venda da participação de 50% da IVN – Serviços Partilhados SA, sociedade que comercializa sob a marca “Salsa”, à Sonae Fashion.

17 de abril

Sonae informa sobre transação de dirigente.

30 de abril

Sonae informa sobre deliberações tomadas na Assembleia Geral Anual de Acionistas.

30 de abril

Sonae informa sobre pagamento de dividendos.

5 de maio

Sonae informa sobre participação qualificada.

18 de maio

Sonae informa sobre refinanciamento de médio e longo prazo.

7. Balanço financeiro da Sonae

Demonstração da posição financeira			
Milhões de euros	1T19	1T20	var.
TOTAL ATIVO	8.757	7.924	-9,5%
Ativos não correntes	7.074	6.254	-11,6%
Ativos fixo líquido	2.038	2.088	2,5%
Direitos de Uso líquido	1.021	1.055	3,4%
Goodwill	825	680	-17,6%
Propriedades de investimento	999	348	-65,2%
Outros investimentos	2.030	1.692	-16,7%
Ativos por impostos diferidos	78	337	-
Outros	84	53	-36,6%
Ativos correntes	1.684	1.670	-0,8%
Inventários	674	623	-7,5%
Clientes	146	119	-18,1%
Liquidez	582	625	7,4%
Outros	282	302	7,1%
CAPITAL PRÓPRIO	3.124	2.550	-18,4%
Atribuível aos acionistas	2.081	2.035	-2,2%
Interesses sem controlo	1.043	515	-50,6%
TOTAL PASSIVO	5.633	5.374	-4,6%
Passivo não corrente	3.025	3.420	13,1%
Empréstimos bancários	1.095	1.170	6,9%
Passivo de locação	973	1.083	11,3%
Outros empréstimos	515	562	9,1%
Passivos por impostos diferidos	290	469	61,4%
Provisões	41	41	0,0%
Outros	110	95	-13,4%
Passivo corrente	2.608	1.954	-25,1%
Empréstimos bancários	519	149	-71,2%
Passivo de locação	145	109	-24,5%
Outros empréstimos	215	4	-98,2%
Fornecedores	1.111	1.084	-2,4%
Outros	619	607	-1,9%
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	8.757	7.924	-9,5%

8. Informação adicional

8.1. Notas metodológicas

As demonstrações financeiras consolidadas contidas neste reporte foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), tal como adotadas pela União Europeia. A informação financeira relativa aos resultados trimestrais e semestrais não foi objeto de procedimentos de auditoria.

Nota: Sonae implementou as seguintes alterações na sua estrutura de reporte:

(i) Adoção da norma contabilística IFRS 16 em 2019;

(ii) Operações descontinuadas, Saphety, WeDo na sequência da venda da Sonae IM no 1T19 e 3T19, respetivamente; Temasa na Sonae Fashion depois da venda; e Deeply como ativo detido para venda.

8.2. Contas estatutárias Sonae Sierra

Resultados consolidados Sonae Sierra		
Milhões de euros	1T19	1T20
Volume de negócios	45	27
EBITDA subjacente	14	5
margem	32%	17%
Res. método equiv. patrim.	16	9
Itens não recorrentes	2	59
EBITDA	32	73
margem	71%	269%
Provisões e imparidades	0	0
D&A	-1	-1
EBIT	31	72
Resultado financeiro líq.	-3	-3
EBT	28	69
Impostos	-1	0
Resultado direto	27	69
Resultado indireto	-1	-20
Resultado líquido total	26	49
Interesses sem controlo	-7	-1
Res. líq. atribuível a acionistas	19	48

9. Glossário

Capex	Investimento bruto em ativos fixos tangíveis, intangíveis e investimentos em aquisições. No caso da NOS inclui direitos de uso.
Capital investido líquido	Dívida líquida + capital próprio.
Direitos de uso	Responsabilidades com locações no início do contrato ajustado pelos custos iniciais diretos, pagamentos de rendas avançadas e possíveis descontos.
Dívida financeira líquida	Dívida total líquida, excluindo suprimentos.
Dívida líquida	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + locações financeiras + suprimentos – caixa - depósitos bancários - investimentos correntes - outras aplicações de longo prazo.
EBIT (direto)	EBT direto - resultado financeiro.
EBITDA	EBITDA subjacente + resultados pelo método de equivalência patrimonial + itens não recorrentes.
EBITDA subjacente	EBITDA recorrente dos negócios que consolidam pelo método de consolidação integral.
EBT (direto)	Resultado direto antes impostos.
EoP	End of Period: final do período em análise.
Gearing (contabilístico)	Média dos quatro últimos trimestres considerando, para cada trimestre, a dívida líquida (EoP) / capital próprio (EoP).
Gearing (valor de mercado)	Média dos quatro últimos trimestres considerando, para cada trimestre, a dívida líquida (EoP) / capitalização bolsista considerando a cotação de fecho da Sonae no último dia de cada trimestre.
LFL: vendas no universo comparável de lojas	Vendas realizadas em lojas que funcionaram nas mesmas condições, nos dois períodos. Exclui lojas abertas, fechadas ou sujeitas a obras de remodelação consideráveis num dos períodos.
Loan-to-value (LTV) - holding	Dívida líquida da holding (média) / (NAV do portefólio de investimento (média) + Dívida líquida da holding (média))
Loan-to-value (LTV) - Sierra	Dívida líquida / (propriedades de investimento + propriedades em desenvolvimento), numa base proporcional.
Margem EBITDA	EBITDA / volume de negócios.
Margem EBITDA subjacente	EBITDA subjacente/ volume de negócios.
NAV (Valor de ativo líquido) INREV Sonae Sierra	Valor de mercado atribuível à Sonae Sierra - dívida líquida - interesses sem controlo + impostos diferidos passivos.
OMV (Valor de mercado)	Justo valor dos ativos imobiliários em funcionamento (% de detenção), avaliado por entidades independentes internacionais e valor contabilístico das propriedades em desenvolvimento (% de detenção)
Outros empréstimos	Inclui obrigações, locação financeira e derivados.
Passivo de locação	Valor líquido presente de pagamentos para uso de ativos.
Prop. de investimento	Valor dos centros comerciais em operação detidos e co-detidos pela Sonae Sierra.
Resultado direto	Resultado do período antes de interesses sem controlo, excluindo contributos para os resultados indiretos.
Resultado indireto	Inclui resultados da Sonae Sierra, líquidos de impostos, relativos a i) avaliação de propriedades de investimento; (ii) ganhos (perdas) registados com a alienação de investimentos financeiros, joint-ventures ou associadas; (iii) perdas por imparidade referentes a ativos não correntes (incluindo goodwill) e (iv) provisões para ativos de risco. Adicionalmente e no que se refere ao portefólio da Sonae, incorpora: (i) imparidades em ativos imobiliários de retalho, (ii) reduções no goodwill, (iii) provisões (líquidas de impostos) para possíveis passivos futuros, e imparidades relacionadas com investimentos financeiros non-core, negócios, ativos que foram descontinuados (ou em processo de ser descontinuados/reposicionados); (iv) resultados de avaliações com base na metodologia <i>mark-to-market</i> de outros investimentos correntes que serão vendidos ou trocados num futuro próximo; e (v) outros temas não relevantes.
RoIC	Retorno dos capitais investidos
Sale & leaseback	Venda de ativos operacionais seguido de aluguer dos mesmos
Vendas Online	Vendas e-commerce totais, incluindo <i>marketplaces</i>

ADVERTÊNCIAS

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expectativas atuais ou em opiniões da gestão. Indicações futuras são meras indicações, não devendo ser interpretados como factos históricos.

Estas indicações futuras estão sujeitas a um conjunto de fatores e de incertezas que poderão fazer com que os resultados reais difiram materialmente daqueles mencionados como indicações futuras, incluindo, mas não limitados, a alterações na regulação, indústria, da concorrência e nas condições económicas. Indicações futuras podem ser identificadas por palavras tais como “acredita”, “espera”, “antecipa”, “projeta”, “pretende”, “procura”, “estima”, “futuro” ou expressões semelhantes.

Embora estas indicações reflitam as nossas expectativas atuais, as quais acreditamos serem razoáveis, os investidores e analistas e, em geral, todos os destinatários deste documento, são advertidos de que as informações e indicações futuras estão sujeitas a vários riscos e incertezas, muitos dos quais difíceis de antecipar e para além do nosso controlo, e que poderão fazer com que os resultados e os desenvolvimentos difiram materialmente daqueles mencionados, subentendidos ou projetados pelas informações e indicações futuras. Todos os destinatários são advertidos a não dar uma inapropriada importância às informações e indicações futuras. A Sonae não assume nenhuma obrigação de atualizar qualquer informação ou indicação futura.

Contactos para os Media e Investidores

Patrícia Vieira Pinto

Diretora de Relação com Investidores

pavpinto@sonae.pt

Tel.: + 351 22 010 4794

Tiago Soares

Comunicação Externa

tjsoares@sonae.pt

Tel.: + 351 22 010 4747

Sonae

Lugar do Espido Via Norte

4471-909 Maia

Portugal

Tel.: +351 22 948 7522

A SONAE encontra-se admitida à cotação na Euronext Stock Exchange. Informação pode ainda ser obtida na Reuters com o símbolo SONP.IN e na Bloomberg com o símbolo SON PL