



1S20

RESULTADOS

BUILDING
TOGETHER

1. Destaques

Desempenho financeiro

- **Desempenho muito resiliente em todos os negócios**, num contexto muito desafiante marcado pela pandemia, o que permitiu à Sonae apresentar um crescimento de vendas de 6% no 1S e um EBITDA subjacente estável em termos comparáveis. O crescimento das vendas foi impulsionado pela rapidez na implementação de fortes medidas operacionais e pelo desempenho, sem precedentes, das vendas *online*, permitindo ganhos de quota de mercado na maioria dos negócios;
- **Resultado líquido consolidado** fortemente impactado por contingências contabilísticas relacionadas com o Covid-19 em ambos os trimestres – provisões no 1T e uma redução na avaliação de ativos imobiliários no 2T;
- Manutenção de uma **sólida estrutura de capitais** com liquidez reforçada em mais de €650 M em operações de refinanciamento desde o início do ano e iniciativas de preservação de *cash* em todos os negócios.

Gestão de portefólio

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

2. Carta da CEO

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

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

Neste contexto difícil, é essencial manter uma posição financeira sólida para enfrentar o futuro com confiança. Desde o início de 2020, temos sido capazes de reforçar ainda mais a nossa estrutura de capitais através de várias operações de refinanciamento que totalizaram mais de €650 M, bem como de múltiplas iniciativas de preservação de capital. Esta atuação permitiu-nos manter uma posição de liquidez saudável e honrar os nossos compromissos com todos os *stakeholders*. Atualmente, todas as empresas do nosso portefólio possuem balanços conservadores, o que será importante para enfrentar os próximos meses.

Ao mesmo tempo que permanecemos profundamente comprometidos em proteger os nossos negócios e em servir os nossos clientes, não perdemos de vista as nossas prioridades de sustentabilidade ambiental e social. Nos últimos meses, continuámos a reforçar as nossas iniciativas de responsabilidade social em várias áreas, nomeadamente através de doações de bens alimentares e iniciativas de apoio governamental relacionadas com a luta contra o Covid-19, e continuámos a alcançar progressos significativos no que respeita às nossas metas de emissões de CO₂ e de consumo de plásticos.

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

Cláudia Azevedo

CEO, Sonae

3. Atualização Covid-19

A Sonae continua a acompanhar todos os desenvolvimentos relacionados com a pandemia do Covid-19 e a adaptar todas as suas ações às circunstâncias atuais, de acordo com o contexto de cada negócio e com as recomendações e normas estabelecidas pelas autoridades competentes. Desde o início da pandemia, e dado o risco existente, foi implementado um modelo de governo próprio para a gestão desta crise, e foram desenvolvidos planos de prevenção/contingência que abrangem toda a organização, desde as áreas operacionais às estruturas centrais, em todos os negócios do Grupo.

Apresentamos de seguida um resumo das principais iniciativas e impactos nas diversas áreas durante os últimos meses:

Colaboradores

- Ao nível das operações, continuaram a ser implementadas medidas para garantir a saúde dos colaboradores, parceiros e clientes.
- Os negócios que estiveram encerrados durante o estado de emergência foram reabrindo gradualmente desde meados de maio e estão, a esta data, todos a funcionar adaptados à nova normalidade que exige cuidados especiais de higiene e de distanciamento.
- No caso dos escritórios centrais, bem como em todas as funções em que tal é possível, continua a ser privilegiado o trabalho remoto. Em junho, foi iniciado um retorno gradual aos escritórios em muitos negócios, ainda que mantendo uma baixa taxa de ocupação.

Apoio à comunidade

A Sonae continuou a reforçar as suas iniciativas de responsabilidade social no trimestre, em particular:

- Apoio generalizado às instituições (hospitais, autarquias, centros de apoio) por via da distribuição de milhares de bens alimentares e não alimentares e EPIs (equipamentos de proteção individual) aos mais vulneráveis, mas também profissionais de saúde e forças de segurança. Adicionalmente, foram doadas centenas de computadores a escolas para que as crianças pudessem acompanhar as aulas remotamente.
- As empresas Sonae participaram ativamente nas redes de colaboração criadas para o apoio à comunidade, sendo de destacar o apoio em termos de *sourcing* internacional ao serviço de instituições públicas, tendo conseguido comprar EPIs num momento de grande necessidade e providenciado toda a logística para o seu transporte para Portugal, bem como para a distribuição pelas entidades e instituições prioritárias (ex. hospitais). Paralelamente, as empresas do portefólio participaram em várias campanhas de angariação de fundos que ascenderam a €1,2 M, tendo a Sonae doado mais de 150 toneladas de produtos de primeira necessidade.

Operações dos negócios – Principais destaques

Retalho alimentar | Sonae MC

- O retalho alimentar registou um fluxo crescente de procura antes e após o estado de emergência. Com o fim do confinamento, as vendas da Sonae MC voltaram a níveis mais normais, mas ainda acima do período pré-Covid, o que demonstra o reconhecimento da proposta de valor, bem como do ambiente de limpeza e segurança sentido nas lojas.
- A Sonae MC manteve um diálogo estreito com todos os *stakeholders* da cadeia de abastecimento para reforçar a sua capacidade de resposta durante a crise, incluindo a ativação de fornecedores alternativos, nomeadamente em território nacional, promovendo a liquidez do mercado sobretudo para pequenos produtores. Neste momento, todas as operações da cadeia de abastecimento estão normalizadas.
- A procura sem precedentes pelo canal *online* que forçou a Sonae MC a incrementar a sua capacidade de resposta e a estabelecer parcerias para entregas ao domicílio, já se encontra normalizada. Apesar disso, as vendas neste canal continuam a ser superiores ao período pré-Covid, o que evidencia a qualidade de serviço e uma maior fidelização de clientes.

- As insígnias que foram obrigadas a encerrar durante o estado de emergência, nomeadamente a Arenal em Espanha, bem como os restaurantes Go Natural, as cafeterias Bagga e a maioria das clínicas Dr. Wells em Portugal, retomaram a sua atividade.

Centros comerciais | Sonae Sierra

- A Sonae Sierra tem atualmente todos os centros comerciais abertos em todas as geografias, tendo implementado várias medidas, em coordenação com os lojistas, para garantir a segurança dos visitantes e colaboradores (ex: controlo da temperatura, uso de máscaras e aumento da limpeza e de circulação/renovação do ar).
- A fase de retorno foi bem-sucedida, com o número de visitantes a evoluir positivamente (embora ainda abaixo dos níveis pré-Covid) e as vendas dos lojistas a mostrar sinais encorajadores. Durante o confinamento, a Sonae Sierra desenvolveu algumas iniciativas, que ainda mantém, com o objetivo de mitigar a perda de vendas dos lojistas, como por exemplo: i) um centro comercial virtual, em parceria com o Dott e ii) uma iniciativa *click & collect*, aproveitando o parque de estacionamento disponível nos centros comerciais.
- As rendas têm sido impactadas pelos descontos e pela suspensão de faturação das mesmas, que a empresa já tinha acordado para o período de confinamento com os seus lojistas, com o intuito de apoiar as suas operações e partilhar os impactos da pandemia, bem como pelas novas medidas legislativas tomadas em Portugal.
- Apesar dos impactos da recente legislação, a empresa tem vindo a atualizar vários cenários de contingência, mantendo uma sólida liquidez, e continua a implementar várias medidas para reduzir/conter custos não essenciais, bem como todos os investimentos que não são críticos.

Telecomunicações | NOS

- No que diz respeito às operações de telecomunicações, os volumes de tráfego permaneceram muito elevados durante o 2T, quer no fixo, quer no móvel, com acréscimos face aos níveis pré-Covid. Apesar da pressão adicional, os níveis de serviço permaneceram intactos, com um mínimo de disrupção, em resultado dos investimentos significativos dos últimos anos na implementação da rede nacional de nova geração, fixa e móvel, e das medidas de contingência implementadas durante este período.
- Durante este período, a suspensão da faturação de canais *premium* de desporto foi mantida até ao final de maio, tendo sido retomada em junho com o retorno da Liga Portuguesa de Futebol. Além disso, as receitas de *roaming* continuaram a apresentar dificuldades devido às restrições impostas às viagens internacionais.
- Os cinemas NOS estiveram encerrados devido à pandemia, sem qualquer atividade geradora de receitas desde meados de março. Já em julho, os cinemas reabriram sob as mais estritas medidas sanitárias – todos os procedimentos foram certificados por uma entidade externa (ISQ), que irá ainda proceder a auditorias trimestrais no sentido de assegurar que os padrões de segurança estão a ser mantidos. Após a reabertura, os cinemas têm operado com um nível limitado de espetadores, também devido ao adiamento de um número considerável de filmes.

Eletrónica | Worten

- O final do 2T20 foi marcado pelo levantamento de medidas de confinamento em Portugal e Espanha, embora a ritmos diferentes. Em Portugal, estas medidas foram suspensas a partir do início de maio, levando à reabertura gradual das lojas Worten Mobile e iServices (as restantes lojas - Worten Mega e Worten Super - permaneceram abertas durante o período de confinamento, mas com um horário reduzido). Em Espanha, as medidas foram levantadas progressivamente em diferentes etapas de acordo com o estado da pandemia em cada região, tendo sido adiada a reabertura das lojas físicas para o início de junho (todas as lojas de Espanha Continental e as seis lojas anteriormente fechadas nas Ilhas Canárias). De notar que em Espanha, as limitações severas às categorias de produtos que poderiam ser vendidas em loja, definidas pelo governo espanhol, levaram a Worten a encerrar as suas lojas, ao contrário de Portugal.
- À medida que as lojas foram reabrindo, o número de visitantes das lojas aumentou e os níveis de vendas começaram a convergir para níveis pré-Covid. De forma a garantir a segurança de todos os clientes e colaboradores, o modelo operacional

das lojas foi revisto, tendo sido reforçadas as medidas de proteção (por exemplo, máscaras, painéis de acrílico, sinalização eletrónica), o que levou a custos extraordinários durante este período. Não obstante, este efeito é parcialmente mitigado pelo reforço de esforços de eficiência em curso, tanto ao nível de custos como de investimento.

- Conforme esperado, e como consequência direta do fim do confinamento social e da reabertura de lojas, o peso das compras *online* do canal de eletrónica atingiu o seu pico e começou a diminuir, encontrando-se atualmente, ainda assim, em níveis mais elevados do que no passado. Neste sentido, as vendas do canal *online* da Worten também desaceleraram, embora ainda registem valores recorde. Em suma, e de uma perspetiva omnicanal, as vendas da Worten apresentam um forte crescimento, tanto LfL como não LfL, que se traduzem em ganhos de quota de mercado.

Moda e desporto | Sonae Fashion e ISRG

- Relativamente aos negócios de retalho de moda e desporto, desde o final do estado de emergência, que as lojas foram abrindo de forma faseada e dependendo da evolução da pandemia em cada região onde se localizam.
- A pensar na proteção das pessoas e na promoção da saúde pública, a Sonae Fashion juntou-se à comunidade científica e industrial, criou e tornou disponível a nível mundial uma máscara reutilizável inovadora (MOxAd-Tech). O projeto envolveu a marca de vestuário MO, a fabricante Adalberto, o centro tecnológico CITEVE e a Universidade do Minho. Além disso, a máscara MOxAd-Tech foi aprovada em todos os testes realizados no Instituto de Medicina Molecular João Lobo Antunes (iMM; Lisboa, Portugal), o que a torna a primeira máscara capaz de inativar o vírus originador do Covid-19. Esta máscara já tinha sido certificada como tendo proteção antimicrobiana e agora também é capaz de inativar o vírus SARS-CoV-2, que causa o Covid-19.

Financiamento

No cumprimento das suas políticas internas e dado o atual contexto de enorme incerteza, a Sonae 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, foram formalizados mais de €650 M em financiamentos, e no final do mês de junho, a Sonae dispunha de €614 M de linhas disponíveis e €595 M de liquidez. Neste sentido, não prevemos necessidades de financiamento significativas no curto prazo e acreditamos ter níveis de liquidez adequados, mesmo em cenários de evolução mais adversos. Para além disto, 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 económicos, operacionais e financeiros decorrentes desta pandemia, dado que estes dependem do relançamento da economia, que por sua vez dependem da evolução do contágio da mesma, e das iniciativas de estímulo económico que estão a ser lançadas. No entanto, a Sonae tem vindo a orientar todos os esforços 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

No 1T20, a Sonae Sierra criou o *Sierra Prime*, uma *joint venture* líder no setor imobiliário de retalho com APG, Allianz e Elo, resultando numa diluição da sua participação num portefólio de ativos líderes localizados na Ibéria (para 25%), mantendo a gestão desses ativos.

No 2T20, a Sonae adquiriu os restantes 50% da Salsa.

Já no 3T20, a Sonae anunciou o acordo para a rescisão da parceria na ZOPT e a aquisição de uma participação de 7,38% da NOS.

Desempenho consolidado

O desempenho consolidado da Sonae no 2T20 foi marcado por dois momentos distintos:

- i) o período de confinamento até meados de maio, marcado por um forte impacto na maior parte dos nossos negócios, positivo no caso do desempenho de vendas da Sonae MC e da Worten Portugal e negativo, na Sonae Sierra, na Worten em Espanha e na Sonae Fashion, visto terem sido forçados a encerrar as suas operações durante este período, e
- ii) o período pós-confinamento com a reabertura de todas as lojas e com a redução gradual das medidas restritivas, mas ainda com alguns centros comerciais a operar em horário reduzido e, portanto, a registar um menor número de visitantes.

Do ponto de vista estatutário, o **volume de negócios** consolidado cresceu 5% face ao ano passado para €1.584 M no 2T20, impulsionado sobretudo pelo forte contributo da Sonae MC, levando a um crescimento de 6% em termos homólogos para €3.136 M no 1S20. Em relação ao **EBITDA subjacente**, a Sonae terminou o 2T20 com €129 M e €229 M no 1S20, -7% e -5% face ao ano passado, respetivamente. Esta redução é explicada sobretudo pela desconsolidação de dois centros comerciais *core* (consequência da transação *Sierra Prime*) nas contas estatutárias da Sonae Sierra e pelo impacto negativo do período de confinamento na Sonae Sierra e na Sonae Fashion. **Excluindo o impacto do *Sierra Prime*, o EBITDA subjacente da Sonae teria permanecido estável em termos homólogos no semestre.** O EBITDA consolidado do 2T20, diminuiu 12% em termos homólogos para €128 M, devido a um menor resultado pelo método de equivalência patrimonial da Sonae Sierra e da ISRG. Consequentemente, **no 1S20, o EBITDA consolidado** diminuiu 8% face ao ano passado para €256 M, apesar do impacto da mais valia registada no 1T20 resultante da transação *Sierra Prime*. O **Resultado Indireto da Sonae** foi impactado sobretudo pela reavaliação dos ativos da Sonae Sierra como resultado da pandemia, o que pressionou o resultado da Sonae para um valor negativo de €16 M no 2T. Em suma, no final do 1S20, o **resultado líquido atribuível a acionistas** situou-se em -€75 M, principalmente influenciado pelo total de contingências contabilísticas de €76 M já registadas no 1T e pela redução da avaliação do portefólio da Sonae Sierra no 2T, ambas 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

Milhões de euros	1S19	1S20	var.	2T19	2T20	var.
Volume de negócios	2.960	3.136	5,9%	1.511	1.584	4,8%
EBITDA subjacente	241	229	-5,3%	139	129	-7,5%
margem	8,2%	7,3%	-0,9 p.p.	9,2%	8,1%	-1,1 p.p.
Res. método equiv. patrim. ⁽¹⁾	49	13	-73,2%	23	6	-73,5%
Itens não recorrentes	-11	14	-	-18	-7	59,5%
EBITDA	279	256	-8,3%	145	128	-11,7%
margem	9,4%	8,2%	-1,3 p.p.	9,6%	8,1%	-1,5 p.p.
D&A	-103	-107	-3,7%	-52	-54	-2,8%
D&A - direitos de uso	-60	-64	-6,2%	-34	-32	5,6%
Provisões e imparidades	-3	-53	-	-2	-7	-
EBIT	114	32	-	56	35	-
Resultado fin. líq. - passivo de locaçã	-36	-37	-3,4%	-17	-18	-5,6%
Resultado fin. líq. - financiamentos	-21	-18	14,6%	-11	-7	33,4%
EBT	57	-23	-	29	9	-
Impostos	-1	4	-	-5	-3	-
Resultado direto	56	-19	-	24	6	-
Resultado indireto	8	-65	-	9	-45	-
Resultado líquido total	64	-84	-	32	-39	-
Interesses sem controlo	-26	10	-	-13	23	-
Res. líq. atribuível a acionistas	38	-75	-	20	-16	-

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

Estrutura de Capitais

No que diz respeito à estrutura de capitais da Sonae, a dívida líquida total reduziu **€498 M em termos homólogos, para €1.257 M**, em grande medida devido ao encaixe resultante da transação *Sierra Prime*, (€188 M, líquido de 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 0,4x e o **gearing em valor de mercado** em 0,9x, uma vez que o desempenho negativo da cotação da ação durante os últimos 12 meses foi compensado por uma diminuição da dívida média líquida durante o mesmo período.

Relativamente às **condições de financiamento**, a Sonae manteve um baixo custo da dívida de 1,2% durante o 1S20 (c.1,0% excluindo a Sonae Sierra), e o perfil de maturidade médio ultrapassou 4 anos.

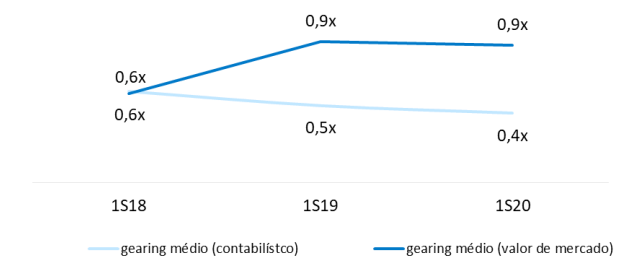
Além disso, e desde o final de 2019, a Sonae já tinha refinanciado mais de €650 M em empréstimos de longo-prazo. Tal como já mencionado no anúncio de resultados do 1T20, com estas operações, o grupo aumentou o perfil de maturidade média, aumentou a diversificação dos bancos de relacionamento e reforçou 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**. Tanto a Sonae MC como a NOS registaram rácios de dívida líquida/EBITDA (pós IFRS16) confortáveis, a Sonae MC com 3,3x e a NOS com 1,8x. O *loan-to-value* da Sonae Sierra diminuiu para 25% e, ao nível da holding, o *loan-to-value* situou-se em 11%.

Relativamente ao **capex** e num trimestre particularmente caracterizado pelo período de confinamento, as empresas da Sonae gastaram €52 M, 28% abaixo do valor registado no 2T19, atingindo €113 M no final do 1S20. O desvio no 1S também reflete a aquisição da Arenal pela Sonae MC em 2019.

Capital investido líquido			
Milhões de euros	1S19	1S20	var.
Capital investido líquido	5.956	4.839	-18,7%
Capital próprio + Int. s/ controlo	3.008	2.401	-20,2%
Dívida líquida (exc. Passivo locação)	1.755	1.257	-28,4%
Passivo de locação	1.193	1.182	-1,0%

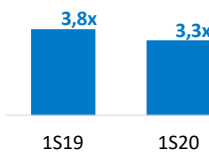
Evolução do gearing



Rácios

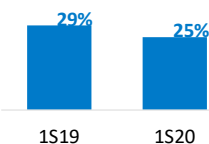
Sonae MC

Dív. Liq./ EBITDA sub.
(pós IFRS16)



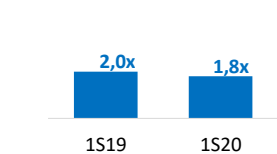
Sonae Sierra

Loan-to-value (líquido)



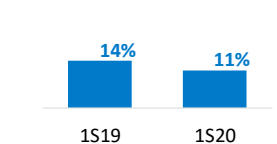
NOS

Dív. Fin. Liq./ EBITDA
(pós IFRS16)



Holding

Loan-to-value



Capex Sonae			
Milhões de euros	1S19	1S20	var.
Capex	189	113	-40,4%
Sonae MC	155	89	-42,5%
Sonae Sierra	5	2	-
Worten	10	8	-20,5%
Sonae Fashion	6	6	4,8%
Sonae FS	<1	<1	51,3%
Sonae IM	15	6	-62,8%

5. Resultados negócio a negócio

5.1. Sonae MC¹

Para a Sonae MC, o 2T20 apresentou as mesmas tendências observadas no final do 1T20. Sob um ambiente tão desafiante, a Sonae MC foi capaz de apresentar um forte crescimento de vendas, um bom desempenho na operação do canal *online* e uma posição de liderança fortalecida. No 2T20, o **volume de negócios** cresceu 9% em termos homólogos para €1.237 M, com um crescimento de vendas LfL superior a 6% e com um desempenho muito bom nos i) hipermercados, devido à sua vasta oferta, espaço amplo e perceção de ambiente seguro, ii) supermercados de proximidade, uma vez que os clientes estão mais próximos de casa para as suas necessidades diárias e iii) o negócio *online*, que continuou a registar um crescimento de dois dígitos durante o 2T e permaneceu em níveis elevados mesmo após o fim do período de confinamento. Em relação aos novos negócios de crescimento, e após um início desafiante no 2T, com a maioria das lojas fechadas, estes começaram a registar uma recuperação em junho ainda assim com um número de visitantes nas lojas inferior aos números do ano passado, uma vez que as pessoas se mostram ainda cautelosas em sair de casa para adquirir produtos e serviços não essenciais. O desempenho das vendas no 2T levou a um volume de negócios de €2.431 M no final do 1S20, implicando um crescimento de 11,5% em termos homólogos e um LfL de 8,3%, num contexto de aceleração da inflação de bens alimentares (2% no 1S20). Estes números refletem um impacto extraordinário do Covid-19, demonstrando a superioridade da proposta de valor dos formatos de retalho alimentar da Sonae MC, especialmente importante num setor em que permanece a restrição de 5 clientes por 100 m² nas lojas.

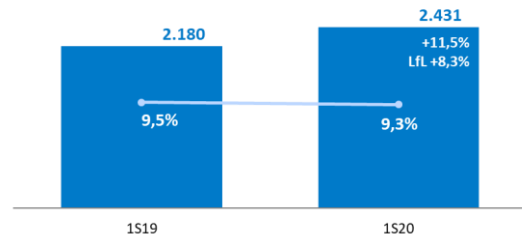
Relativamente à **rentabilidade operacional subjacente**, o impacto incremental do Covid-19 no lado dos custos, principalmente no 2T, levou a uma margem ligeiramente inferior face ao ano passado. Entre os custos diretos e indiretos relacionados com a pandemia destacam-se os custos com medidas de higiene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

5.2. Sonae Sierra

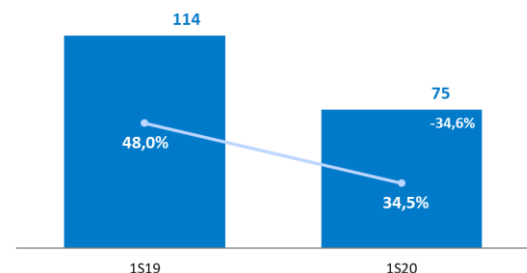
O Covid-19 teve um impacto material no setor imobiliário de retalho durante o 2T, principalmente nos centros comerciais, afetando negativamente todas as unidades de negócio da Sonae Sierra.

Do ponto de vista operacional, o portefólio europeu da Sonae Sierra, que se encontra hoje fortemente orientado para ativos *core*/dominantes, registou (i) uma queda de c.70% do número de visitantes em relação aos valores registados no 2T19, refletindo o período de confinamento que abrangeu a maior parte do 2T para quase todos os ativos do portefólio; e (ii) uma taxa de ocupação

Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)



Volume de negócios e margem EBIT (€M)



¹ Para informação adicional ver documento publicado com Resultados do 1S20 da Sonae MC em www.sonae.pt.

média de 96,6% no final de junho, apenas ligeiramente abaixo do valor do ano passado (97,4%).

Numa **base contabilística proporcional**, o resultado líquido do 2T20 da Sonae Sierra foi de -€56 M, dividido entre -€3 M de resultado direto e -€53 M de resultado indireto, este último relacionado principalmente com reavaliações de ativos durante o trimestre, uma vez que o valor dos ativos sofreu com o aumento das *yields* e com os impactos operacionais relacionados com a pandemia. Em suma, a perda líquida do 2T20 foi superior ao resultado líquido do 1T20, levando a uma perda líquida no 1S20 de €8 M.

No que diz respeito ao **NAV**, a Sonae Sierra terminou o 2T20 com €947 M, uma queda de 7% em relação ao final do 1T20, refletindo sobretudo a redução nos valores das propriedades de investimento, imparidades de ativos e perdas de câmbio do Brasil.

5.3. NOS

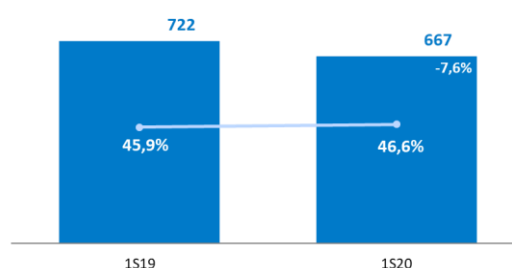
A NOS publicou os resultados do 2T20 no dia 22 de julho. Este 2T foi um trimestre com um impacto do Covid-19 mais expressivo em termos operacionais e financeiros quando comparado com o 1T20, devido a um período de confinamento mais extenso, com todos os segmentos de negócio fortemente afetados.

O **volume de negócios** da NOS no 2T20 caiu 12% em termos homólogos para €321 M, resultando num volume de negócios de €667 M no 1S20, -7,6% face ao ano passado. Este desempenho no 2T refletiu o encerramento das salas de cinema, o decréscimo significativo das receitas de *roaming*, a suspensão da faturação de canais *premium* (em abril e maio) e o ambiente mais desafiante que se fez sentir no B2B. A divisão de Exibição Cinematográfica e Audiovisuais foi a mais afetada em termos relativos (mais de 40% em termos homólogos), dado o encerramento completo dos cinemas desde 16 de março. O **EBITDA** seguiu a mesma tendência e diminuiu 7,8% no 2T para €158 M e 6,3% face ao 1S19 para €311 M no 1S20.

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

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

Volume de negócios e margem EBITDA (€M)



5.4. Worten

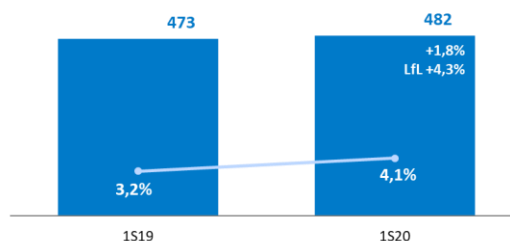
A Worten teve um forte 2T em termos de vendas e rentabilidade, apesar de contextos muito diferentes em Portugal e em Espanha.

Conforme já divulgado no 1T, durante o período de confinamento, em Portugal, todas as lojas permaneceram abertas, exceto as lojas da Worten Mobile e iServices, localizadas em centros comerciais – que abriram gradualmente ao longo do mês de maio. Devido a regras de confinamento mais restritivas e a um impacto mais acentuado do surto, em Espanha, todas as lojas do continente foram temporariamente encerradas, apesar de continuarem a suportar a operação *online*, enquanto que nas Ilhas Canárias apenas seis lojas foram fechadas, duas das quais foram adaptadas para servirem as encomendas *online* – nas duas regiões, as lojas foram reabertas no início de junho. A procura no canal *online* continuou a gerar crescimentos de vendas de dois dígitos, sendo o principal impulsionador do desempenho das vendas.

Nesse contexto, apesar dos encerramentos em Espanha e como resultado do aumento do canal *online*, o **volume de negócios** cresceu 6% em termos homólogos (LfL de 9% nas lojas), atingindo €250 M no 2T20 e €482 M no 1S20.

Destaque para as categorias de TI e entretenimento que registaram um forte crescimento, facilmente compreendido face à situação atual. No que se refere à rentabilidade, o **EBITDA subjacente** da Worten melhorou de €7 M em termos homólogos (margem de 3,0%) para €12 M (margem de 4,7%) no 2T, impulsionado pelo desempenho das vendas, nomeadamente em Portugal, e pelo encerramento de 14 lojas com prejuízos em Espanha nos últimos 12 meses. Já em julho, mais três lojas com prejuízos foram encerradas em Espanha Continental.

Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)

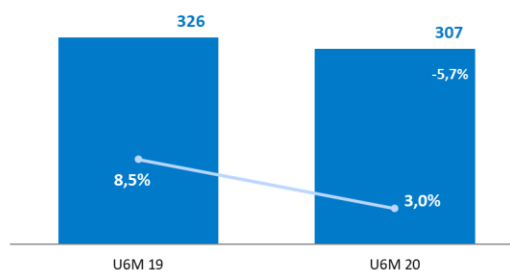


5.5. ISRG

Após um forte desempenho em 2019, os primeiros meses do ano fiscal da ISRG foram severamente afetados pelo Covid-19, já que as vendas começaram a diminuir desde o início de março e, a partir de meados de março, todas as lojas da empresa foram encerradas em Portugal e Espanha (representando um período de paragem em metade do trimestre²). No que diz respeito à rentabilidade e seguindo a tendência negativa de vendas, o EBITDA do 1T caiu para terreno negativo e implicou que o resultado do método de equivalência patrimonial da empresa incluído nas contas da Sonae fosse negativo em €6 M no trimestre.

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

Volume de negócios e margem EBITDA (€M)



² O 1T da ISRG é relativo ao período entre 2 de fevereiro e 2 de maio.

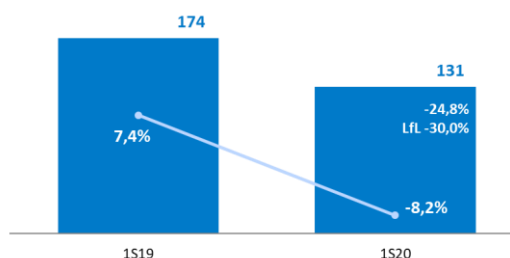
5.6. Sonae Fashion

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

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

Globalmente, o **volume de negócios** da Sonae Fashion no 2T20 situou-se em €53 M, diminuindo 32% em termos homólogos, levando a uma queda de 25% no 1S para €131 M. No que se refere à rentabilidade, seguindo a tendência de vendas, considerando o encerramento das lojas por mais de 2,5 meses bem como os custos extras diretamente relacionados com o Covid-19, o **EBTIDA subjacente** diminuiu €24 M em termos homólogos para terreno negativo e fixou-se em -€11 M no final do 1S20.

Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)



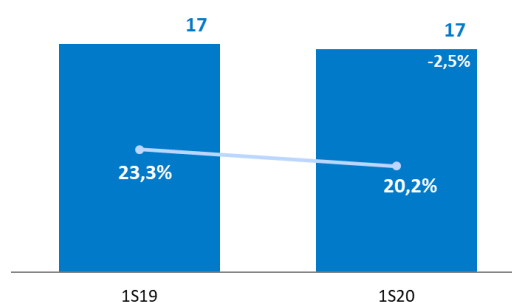
5.7. Sonae FS

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

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

No total, o **volume de negócios** da Sonae FS caiu €1,6 M em termos homólogos para €7,6 M no 2T20, permanecendo estável em termos homólogos no 1S20 com um volume de negócios de €17 M. O **EBITDA subjacente** seguiu a mesma tendência das

Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)



vendas, diminuindo menos do que €1 M tanto no 2T como no 1S, face ao mesmo período do ano passado, atingindo €1,3 M no 2T20 e €3,4 M no 1S20.

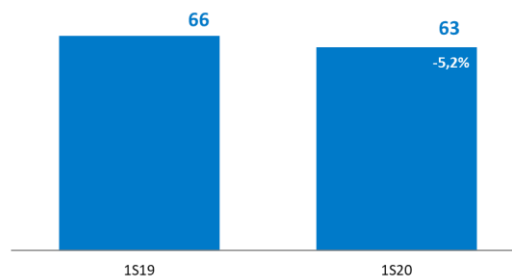
5.8. Sonae IM

No portfólio de empresas da Sonae IM, o destaque positivo vai para as empresas de cibersegurança que se mostraram mais resilientes à crise do Covid-19, tendo aumentado o seu volume de negócios no semestre a um ritmo de dois dígitos.

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

O **volume de negócios** da Sonae IM no 1S atingiu os €63 M, 5,2% abaixo do valor registado no 1S19, e o **EBITDA subjacente** do 1S situou-se em terreno negativo, mas com uma melhoria significativa face ao ano anterior. No 2T20, o volume de negócios melhorou 4% face ao 2T19 e o EBITDA subjacente foi positivo.

Volume de negócios (€M)



6. Informação corporativa

6.1. Principais eventos corporativos do 2T20

8 de abril

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

10 de abril

Sonae anuncia 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.

21 de maio

Sonae informa sobre notificação da PriceWaterhouseCoopers, Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.

6.2. Eventos subsequentes

4 de agosto

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

5 de agosto

Sonae informa sobre operação de venda e posterior arrendamento.

19 de agosto

Sonae informa sobre um acordo para dissolução da parceria na ZOPT e participação da NOS SGPS, SA.

7. Balanço financeiro da Sonae

Demonstração da posição financeira			
Milhões de euros	1S19	1S20	var.
TOTAL ATIVO	8.699	7.806	-10,3%
Ativos não correntes	7.091	6.176	-12,9%
Ativos fixo líquido	2.050	2.084	1,6%
Direitos de Uso líquido	1.082	1.043	-3,6%
Goodwill	822	675	-17,9%
Propriedades de investimento	975	336	-65,6%
Outros investimentos	2.015	1.642	-18,5%
Ativos por impostos diferidos	83	343	-
Outros	64	53	-16,9%
Ativos correntes	1.608	1.631	1,4%
Inventários	670	567	-15,4%
Clientes	132	121	-9,0%
Liquidez	525	597	13,6%
Outros	280	346	23,7%
CAPITAL PRÓPRIO	3.008	2.401	-20,2%
Atribuível aos acionistas	2.006	1.921	-4,2%
Interesses sem controlo	1.002	479	-52,2%
TOTAL PASSIVO	5.690	5.405	-5,0%
Passivo não corrente	3.570	3.307	-7,4%
Empréstimos bancários	1.474	1.079	-26,8%
Passivo de locação	1.099	1.077	-2,0%
Outros empréstimos	565	550	-2,7%
Passivos por impostos diferidos	290	464	60,2%
Provisões	40	42	4,3%
Outros	102	94	-8,0%
Passivo corrente	2.120	2.098	-1,0%
Empréstimos bancários	279	238	-14,7%
Passivo de locação	95	104	10,5%
Outros empréstimos	6	15	147,9%
Fornecedores	1.122	1.132	0,9%
Outros	619	610	-1,5%
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	8.699	7.806	-10,3%

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	2T20	1S20
Volume de negócios	23	50
EBITDA subjacente	3	7
margem	11%	14%
Res. método equiv. patrim.	1	10
Itens não recorrentes	-2	57
EBITDA	2	75
Provisões e imparidades	-5	-5
D&A	-1	-1
EBIT	-4	68
Resultado financeiro líq.	-1	-4
EBT	-5	64
Impostos	0	-1
Resultado direto	-6	63
Resultado indireto	-52	-72
Resultado líquido total	-58	-9
Interesses sem controlo	2	1
Res. líq. atribuível a acionistas	-56	-8

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