



# 9M20

## RESULTADOS

---

BUILDING  
TOGETHER

## 1. Destaques

### Desempenho financeiro

- **O portefólio da Sonae mostrou uma vez mais a sua resiliência**, apresentando um crescimento de vendas de 5,9% e uma margem EBITDA subjacente de 10% no 3T20 (20 pb acima do 3T19), com desempenhos superiores ao mercado em todos os negócios, apesar do contexto muito desafiante
- **As vendas *online*** dos nossos negócios duplicaram nos primeiros nove meses de 2020, face ao período homólogo, e representaram mais de um terço do crescimento das vendas, comprovando as competências digitais e as propostas de valor *online* dos nossos negócios;
- **O resultado líquido consolidado (atribuível a acionistas) ficou ligeiramente acima do ano passado no trimestre**, apesar dos efeitos não recorrentes desfavoráveis e do impacto negativo da Covid-19 no desempenho operacional dos vários negócios
- **A estrutura de capitais do grupo permaneceu sólida**, com uma redução da dívida líquida de €287 M nos últimos 12 meses e um aumento da liquidez, com mais de €650 M de refinanciamentos efetuados desde o início do ano e a execução de múltiplas iniciativas de preservação de liquidez em todos os negócios

### Gestão de portefólio

- Durante o 1S20, a **Sonae Sierra** criou o *Sierra Prime*, uma *joint-venture* líder no setor imobiliário de retalho com APG, Allianz e a Elo, e a **Sonae Fashion** anunciou a aquisição da restante participação de 50% na Salsa;
- No 3T20:
  - a Sonae reforçou a sua posição na **NOS** e anunciou o acordo de dissolução da parceria na ZOPT (quando concretizadas, estas operações irão garantir à Sonae uma participação autónoma de 33,45% na NOS), e
  - a **NOS** concluiu a venda da NOS Towering à Cellnex com um encaixe total de €550 M (dos quais, cerca de €375 M já recebidos em setembro);
- Já no 4T20, a Arctic Wolf - líder em operações de cibersegurança - após uma angariação de fundos de USD200 M numa Série E com uma avaliação de USD1,3 mil milhões, tornou-se o segundo unicórnio do portefólio de investimentos da **Sonae IM**, resultando numa mais valia contabilizada nos capitais próprios de quase €29 M.

### Destaques ESG (Ambientais, Sociais e de Governo)

- A Sonae continua focada na monitorização de todos os desenvolvimentos relacionados com a pandemia Covid-19, e reforçou medidas para proteger os seus **colaboradores e as suas comunidades**;
- O Grupo publicou uma versão atualizada do seu **Plano para a Igualdade de Género**, que inclui objetivos ambiciosos relativos a mulheres em cargos de gestão;
- Houve progressos significativos no sentido de reduzir em 54% as emissões de CO<sub>2</sub> do Grupo até 2030 (face a 2018), e já em novembro a **Sonae comprometeu-se a atingir a neutralidade carbónica até 2040** - antecipando este objetivo em 10 anos.

O surto da Covid-19 continua a impactar as nossas atividades. Com o fim do confinamento inicial e a reabertura gradual da economia desde maio, os negócios da Sonae foram menos impactados no 3T do que no 2T. Ainda assim, a pandemia causou uma série de impactos significativos, como mudanças nos padrões de consumo, redução do turismo e restrições de ajuntamentos/ distanciamento físico, que continuaram a afetar vários dos nossos negócios neste trimestre.

## 2. Carta da CEO

---

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

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

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

A Sonae MC reforçou a sua posição de liderança em Portugal, alicerçada nas vantagens do Cartão Continente (que continuou a proporcionar novos benefícios e funcionalidades numa oferta cada vez mais digital e personalizada), bem como na capacidade para escalar rapidamente as entregas do Continente Online e reforçar a sua posição como principal operador de *e-commerce* alimentar do país. A Worten também continuou a ganhar quota de mercado em Portugal, sustentada por uma abordagem omnicanal de excelência e por múltiplas iniciativas digitais, tendo atingido pela primeira vez uma quota de mercado *online* superior à *offline*. Na Sonae Sierra, os centros comerciais mantiveram-se sob pressão, mas começaram a recuperar visitantes e vendas, tendo a equipa trabalhado em conjunto com os lojistas no sentido de encontrar soluções criativas de maximização das vendas *offline* e *online*. As lojas da Sonae Fashion e da ISRG reabriram e mostraram sinais encorajadores, enquanto as vendas *online* se mantiveram em níveis recorde – em particular na MO, com as máscaras inovadoras MOxAd-Tech a impulsionarem as vendas *online* e internacionais. A Sonae FS regressou a níveis normalizados de produção de crédito e o Universo atingiu 400 mil clientes digitais. O sólido desempenho operacional da Sonae IM foi altamente impulsionado pelas empresas de cibersegurança do seu portefólio e a Arctic Wolf atingiu uma valorização superior a mil milhões de dólares, passando a ser considerada um “unicórnio”. Por fim, a NOS demonstrou a resiliência do seu negócio *core* de telecomunicações e concretizou importantes operações que permitiram melhorar a solidez financeira da empresa e garantir um *rollout* e operação de redes móveis mais rápidas, eficientes e ambientalmente sustentáveis.

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

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

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

Cláudia Azevedo

CEO, Sonae

### 3. Desempenho consolidado da Sonae

#### Breve atualização do portefólio

Durante o 3T20: (i) a Sonae anunciou o acordo para a dissolução da parceria na ZOPT e a aquisição de uma participação de 7,38% da NOS; e (ii) a NOS concluiu o acordo para vender a NOS Towering à Cellnex.

Até ao final do 1S20, a Sonae Sierra criou o *Sierra Prime* e a Sonae Fashion anunciou a aquisição dos restantes 50% da Salsa.

Estrutura corporativa da Sonae		
	Participação	Método de consolidação
Sonae MC	100%	Consolidação integral
Sonae Sierra	70%	Consolidação integral
NOS	31%	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

Nota: a participação de 23% na NOS é consolidada pelo método de equivalência patrimonial e a participação de 7,38% adquirida pela Sonae é um investimento financeiro.

#### Desempenho consolidado

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

No 3T20, o volume de negócios consolidado cresceu 6% em termos homólogos, para €1.773 M suportado pelo forte contributo da Sonae MC e da Worten, conduzindo também a um crescimento de 6% nos 9M20 para €4.908 M. Em relação ao EBITDA subjacente, a Sonae terminou o 3T20 com uma margem de 10%, representando um aumento de 8,6% em termos homólogos para €177 M. Este desempenho foi explicado, uma vez mais, pelo forte desempenho da Sonae MC e da Worten, o que permitiu à

Sonae manter no final dos 9M20 o valor do EBITDA subjacente registado o ano passado, apesar da desconsolidação de dois centros comerciais *core* (consequência da transação *Sierra Prime*) nas contas estatutárias da Sonae Sierra no 1T20 e do impacto negativo do período de confinamento no 2T. **Numa base pró-forma, excluindo os ativos do *Sierra Prime* no 3T19, o EBITDA subjacente da Sonae teria aumentado 14% em termos homólogos no 3T20.**

O EBITDA consolidado do 3T20 diminuiu 13% em termos homólogos para €180 M e, consequentemente, o EBITDA consolidado nos 9M20 caiu 10% para €436 M, devido a um menor resultado pelo método de equivalência patrimonial da Sonae Sierra e ISRG, ambos relacionados com impactos da Covid-19 e a um valor significativo de não recorrentes registados tanto o ano passado como este ano relativos à atividade de gestão do portefólio da Sonae IM. O Resultado Indireto da Sonae foi uma vez mais impactado sobretudo pelas reavaliações de ativos da Sonae Sierra como resultado da pandemia. O resultado líquido da Sonae (atribuível a acionistas) no 3T ficou 2% acima do ano passado e atingiu €51 M, embora ainda abaixo do ano passado nos 9M20, principalmente influenciado pelo total de contingências contabilísticas registadas no 1T e pela redução da valorização do portefólio da Sonae Sierra no 2T, ambas diretamente relacionadas com a Covid-19.

Resultados consolidados Sonae						
Milhões de euros	9M19	9M20	var.	3T19	3T20	var.
<b>Volume de negócios</b>	<b>4.634</b>	<b>4.908</b>	<b>5,9%</b>	<b>1.674</b>	<b>1.773</b>	<b>5,9%</b>
<b>EBITDA subjacente</b>	<b>404</b>	<b>406</b>	<b>0,3%</b>	<b>163</b>	<b>177</b>	<b>8,6%</b>
margem	8,7%	8,3%	-0,5 p.p.	9,7%	10,0%	0,2 p.p.
Res. método equiv. patrim. <sup>(1)</sup>	76	23	-69,9%	27	10	-64,0%
Itens não recorrentes	5	8	56,8%	16	-7	-
<b>EBITDA</b>	<b>486</b>	<b>436</b>	<b>-10,1%</b>	<b>206</b>	<b>180</b>	<b>-12,6%</b>
margem	10,5%	8,9%	-1,6 p.p.	12,3%	10,2%	-2,2 p.p.
D&A	-155	-159	-2,4%	-53	-53	0,0%
D&A - direitos de uso	-91	-95	-4,4%	-31	-31	-0,9%
Provisões e imparidades	-11	-55	-	-8	-1	-
<b>EBIT</b>	<b>229</b>	<b>128</b>	<b>-</b>	<b>115</b>	<b>96</b>	<b>-</b>
Resultado fin. líq. - passivo de locação	-54	-55	-2,8%	-18	-18	-1,6%
Resultado fin. líq. - financiamentos	-32	-27	13,9%	-11	-9	12,4%
<b>EBT</b>	<b>143</b>	<b>45</b>	<b>-68,4%</b>	<b>86</b>	<b>68</b>	<b>-21,2%</b>
Impostos	-10	-6	-	-9	-9	-
<b>Resultado direto</b>	<b>133</b>	<b>40</b>	<b>-70,2%</b>	<b>77</b>	<b>59</b>	<b>-23,6%</b>
<b>Resultado indireto</b>	<b>-2</b>	<b>-76</b>	<b>-</b>	<b>-10</b>	<b>-11</b>	<b>-6,8%</b>
<b>Resultado líquido total</b>	<b>131</b>	<b>-36</b>	<b>-</b>	<b>67</b>	<b>48</b>	<b>-</b>
Interesses sem controlo	-43	12	-	-17	3	-
<b>Res. líq. atribuível a acionistas</b>	<b>88</b>	<b>-24</b>	<b>-</b>	<b>50</b>	<b>51</b>	<b>1,6%</b>

(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 capital da Sonae, a **dívida líquida total reduziu €287 M para €1.233 M nos últimos 12 meses e €25 M quando comparada com o final do 1S20**. Esta evolução foi impulsionada pelo forte perfil de geração de *cash* dos negócios da Sonae, mesmo em contexto de pandemia, e também por uma série de eventos importantes: (i) no 1T20 ocorreu o encaixe resultante da transação *Sierra Prime* (€188 M, líquido de dividendos pagos à Grosvenor) e a consequente desconsolidação da dívida destes ativos do balanço da Sonae; (ii) no 2T, a distribuição de €93 M em dividendos; e (iii) no 3T20, a aquisição de 7,38% do capital da NOS e os restantes 50% do capital da Salsa, bem como operações de *sale and leaseback* de vários ativos imobiliários na Sonae MC (num total de €49 M até ao final dos 9M20).

O **gearing contabilístico do grupo** situou-se em 0,4x e o **gearing em valor de mercado** em 0,9x, semelhante aos valores do 3T19, dado 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.

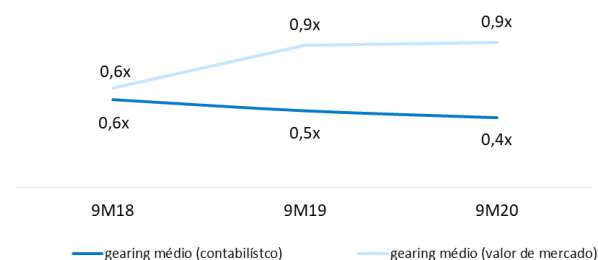
As **condições de financiamento** mantiveram-se praticamente inalteradas no 3T20 com um baixo custo da dívida de ca. 1,2% durante os 9M20 (ca. 1,0% excluindo a Sonae Sierra), e o perfil de maturidade média manteve-se acima de 4 anos. Desde o final de 2019, a Sonae já refinanciou mais de €650 M em empréstimos de longo prazo.

Adicionalmente, todas as empresas do portefólio continuaram a apresentar **balanços conservadores e sólidos**: a Sonae MC registou um rácio dívida líquida/ EBITDA subjacente de 3,0x; a estrutura de capital da NOS foi ainda mais reforçada com a venda das NOS Towering e atingiu um rácio de 1,4x; o valor do *loan-to-value* da Sonae Sierra situou-se em 26%; e ao nível da *holding*, o valor de *loan-to-value* foi de 12%.

Em termos de **capex**, as empresas da Sonae continuaram a investir menos em termos operacionais face ao ano passado, enquanto no 3T20 ocorreram duas mudanças relevantes no portefólio: a aquisição dos restantes 50% da Salsa e a aquisição de 7,38% de participação na NOS.

Capital investido líquido			
Milhões de euros	9M19	9M20	var.
Capital investido líquido	5.753	4.798	-16,6%
Capital próprio + Int. s/ controlo	3.039	2.372	-22,0%
<b>Dívida líquida</b> (exc. Passivo locação)	<b>1.519</b>	<b>1.233</b>	<b>-18,9%</b>
Dívida líquida total	2.714	2.426	-10,6%
Passivo de locação	1.194	1.193	-0,1%

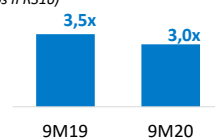
## Evolução do gearing



## Rácios

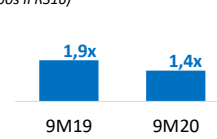
### Sonae MC

Dív. Líq./ EBITDA sub.  
(pós IFRS16)



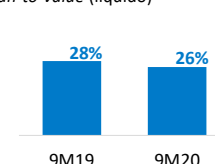
### NOS

Dív. Fin. Líq./ EBITDA  
(pós IFRS16)



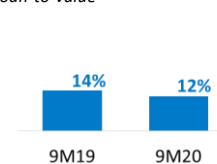
### Sonae Sierra

Loan-to-value (líquido)



### Holding

Loan-to-value



Capex Sonae			
Milhões de euros	9M19	9M20	var.
<b>Total</b>	<b>275</b>	<b>376</b>	<b>36,5%</b>
<b>Capex operacional</b>	<b>201</b>	<b>165</b>	<b>-17,8%</b>
Sonae MC	164	138	-16,0%
Worten	16	14	-12,2%
Sonae Fashion	12	9	-31,6%
Sonae IM	2	2	-13,2%
Sonae FS	0	1	-
Sonae Sierra	1	1	-
<b>Capex Financeiro/M&amp;A</b>	<b>75</b>	<b>211</b>	<b>-</b>

## 4. Resultados negócio a negócio

### 4.1. Sonae MC<sup>1</sup>

Durante o 3T, a Sonae MC continuou a apresentar um forte desempenho de vendas, incluindo uma boa e sustentável dinâmica no negócio *online*, conseguindo uma vez mais melhorar a sua liderança no mercado de retalho alimentar português. Num trimestre em que o mercado regressou a níveis mais normais de crescimento, a Sonae MC apresentou um melhor desempenho e, uma vez mais, provou que o claro reconhecimento da sua forte proposta de valor aliado à sua rápida resposta, no sentido de ajustar eficazmente o seu modelo operacional num ambiente desafiante e disruptivo, foram a chave para o seu forte desempenho.

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

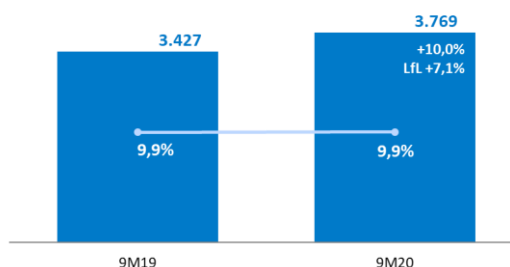
O **EBITDA subjacente** nos 9M20 aumentou para €374 M, traduzindo um crescimento de dois dígitos e sendo capaz de atingir uma margem estável de 9,9%, uma vez que os custos diretos incrementais relacionados com a Covid-19 (ca. €20 M nos 9M) foram mais do que compensados pela contribuição do aumento do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

### 4.2. Sonae Sierra

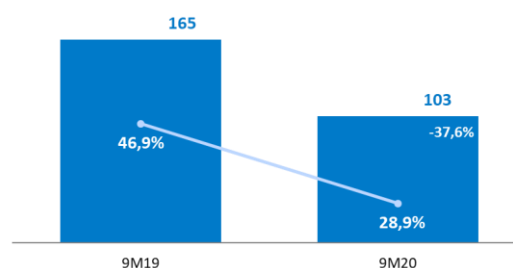
Após o confinamento geral no 2T, a Sonae Sierra registou tendências operacionais positivas durante o 3T, embora ainda abaixo dos níveis pré-pandémicos. Tanto as vendas dos lojistas como o número de visitantes mostraram sinais de recuperação no 3T, com as vendas em setembro 14% abaixo dos níveis de 2019 e o número de visitantes 22% abaixo do ano passado, com Itália e Espanha a registarem os desempenhos mais fortes de todo o portefólio. Adicionalmente, a taxa de ocupação no portefólio europeu manteve-se estável em 96,4% (vs. 96,6% em junho).

À semelhança do 2T, o **Resultado Direto** do período foi negativo em €2,8 M, refletindo o impacto da lei de arrendamento introduzida em Portugal e os descontos acordados com lojistas nas restantes geografias, principal impulsionador da redução de 40% das receitas de rendas desde o início do ano. Adicionalmente,

**Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)**



**Volume de negócios e margem EBIT (€M)**



<sup>1</sup> Para informação adicional ver documento publicado com Resultados dos 9M20 da Sonae MC em [www.sonae.pt](http://www.sonae.pt).

e dado o ambiente de incerteza no mercado, a Sonae Sierra efetuou avaliações externas aos seus ativos europeus em setembro, tendo registado um impacto negativo de €9 M. No total, o **resultado líquido** nos 9M20 foi de -€20 M.

Relativamente ao **NAV**, a Sonae Sierra terminou o 3T com €918 M, 3% abaixo do valor do final do 1S20, refletindo principalmente o decréscimo do valor dos seus ativos e as perdas cambiais dos investimentos no Brasil e na Colômbia.

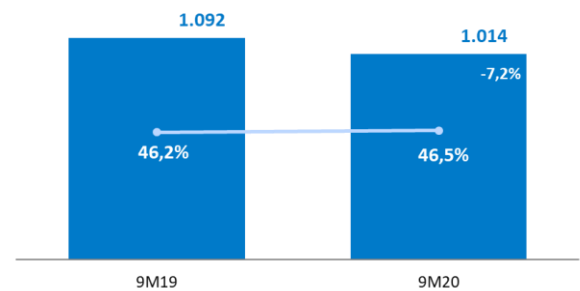
### 4.3. NOS

A NOS publicou os resultados do 3T20 a 4 de novembro. Para a NOS, o 3T foi ainda um período marcado pelos impactos da pandemia tanto nos resultados operacionais como financeiros, embora menos expressivos em comparação com o 2T.

Durante o 3T os impactos das restrições impostas foram sentidos no segmento de telecomunicações, com a queda de receitas de *roaming* devido à limitação de viagens, mas sobretudo no segmento de cinema e audiovisuais com o número de espectadores ainda baixo, uma vez que a reabertura de salas de cinema apenas ocorreu em julho. Este cenário resultou numa diminuição das **receitas** de 6% no 3T e 7% em termos acumulados, para €347 M e €1.014 M, respetivamente. Em termos de rentabilidade, o **EBITDA** seguiu a tendência das receitas, diminuindo 7% em termos homólogos para €161 M no 3T e 6,5% nos 9M. O **resultado líquido** diminuiu 7,9% para €44,1 M no 3T20, mas o FCF antes de dividendos ascendeu a €382 M no trimestre e €470 M no final dos 9M, principalmente impactado pelo encaixe resultante do negócio de venda da NOS Towering à Cellnex, o que contribuiu para reforçar ainda mais a situação financeira da empresa.

Já no 4T20, a NOS assinou um conjunto de acordos com a Vodafone relativos à partilha de infraestruturas de suporte de rede móvel e elementos ativos de rede móvel. Estes acordos pioneiros permitirão à NOS investir de forma mais eficiente e capturar valor através de sinergias.

Volume de negócios e margem EBITDA (€M)

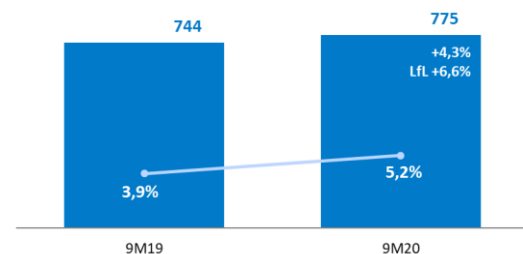


### 4.4. Worten

Durante o 3T20, a Worten apresentou um desempenho muito robusto, crescendo 8,5% no total de vendas e mais de 10% em termos LfL.

Alavancando as lojas físicas e a *online*, para oferecer soluções omnicanal convenientes, e o seu *marketplace* para ampliar ainda mais a sua oferta de produtos, a Worten apresentou um excelente crescimento de vendas *online*, mais do que duplicando o volume face ao ano anterior. As vendas das lojas também mostraram resiliência, uma vez que, apesar de alguma pressão observada no número de visitantes, a conversão e o *ticket* médio apresentaram melhorias. Com resultados tão sólidos no canal *online*, mantendo um bom desempenho *offline*, a liderança da Worten em Portugal foi ainda mais reforçada, com a sua quota de mercado *online* já a ultrapassar a sua quota de mercado *offline*. Semelhante ao trimestre anterior, TI e pequenos eletrodomésticos continuaram com uma elevada procura, impulsionando o crescimento das vendas. Em Espanha, a Worten continua a

Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)



implementar o seu plano para atingir uma rentabilidade positiva no curto prazo, encerrando mais três lojas no continente com prejuízos no 3T20.

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

#### 4.5. ISRG

Para a ISRG, o 2T20 foi marcado pela reabertura de todas as lojas na Ibéria a partir de meados de maio e pelo foco na recuperação do impacto do confinamento.

Com as lojas físicas ainda com algumas restrições, o volume de negócios total apresentou uma queda de 7% no trimestre, apesar do desempenho expressivo da operação *online* com crescimento 3x superior face ao mesmo período do ano passado. Em termos de rentabilidade, o EBITDA acompanhou a tendência das vendas, ao cair no trimestre, e fez com que a contribuição do método de equivalência patrimonial nos resultados da Sonae fosse quase nula no trimestre.

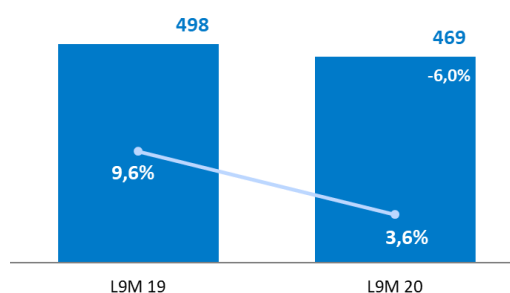
#### 4.6. Sonae Fashion

Após um 2T bastante difícil, marcado pelo confinamento, o terceiro trimestre foi ainda muito desafiante, limitado pela evolução da pandemia e pela deterioração das condições macroeconómicas. Apesar deste contexto, e num trimestre ainda com uma forte pressão negativa nas vendas do setor, a Sonae Fashion foi capaz de aumentar a sua quota de mercado.

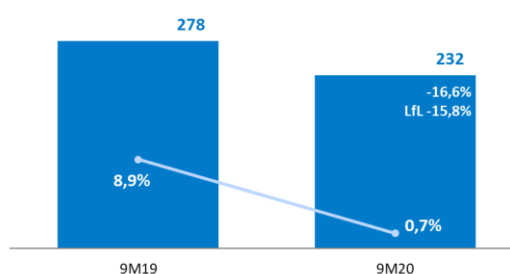
O desempenho das vendas entre as várias marcas e categorias foi distinto, refletindo diferentes posicionamentos de preço, dependência de tráfego nos centros comerciais e procura de itens essenciais. O canal *online* manteve o forte *momentum* observado no 2T e mais do que duplicou o seu desempenho no 3T20 face ao 3T19.

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

Volume de negócios e margem EBITDA (€M)



Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)





#### 4.7. Sonae FS

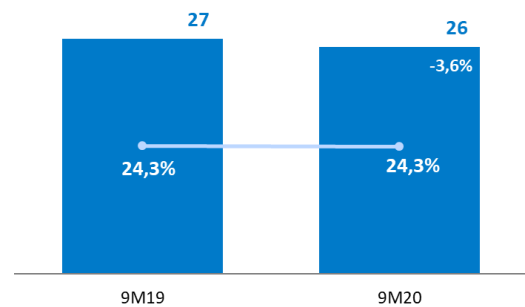
Após um 2T suave devido ao confinamento, a Sonae FS conseguiu mostrar alguns sinais de recuperação no 3T, embora ainda impactada pelas limitações da pandemia e pelo consequente impacto no consumo privado.

Em particular, o desempenho do cartão Universo foi encorajador durante o 3T, com a produção do cartão já acima de valores históricos e a taxa de atividade a atingir valores pré-pandémicos em setembro. Adicionalmente, o percurso digital do Universo acelerou e alcançou um importante marco no final de setembro, com o número de clientes que utilizam o *homebanking* ou a aplicação Universo já a ultrapassar os 400 mil (+51% em termos homólogos).

Em termos de quota de mercado, o Universo mantém-se no top 3 do mercado global de crédito com 13,4% no final dos 9M20, mais de 1% acima do valor do ano passado.

Globalmente, relativamente ao desempenho das vendas, o **volume de negócios** da Sonae FS situou-se em €9 M no 3T20, terminando os 9M20 com um volume de negócios de €26 M, quase em linha com o ano passado. Esta ligeira queda das vendas no 3T foi compensada por uma significativa redução de custos e a Sonae FS conseguiu registar um **EBITDA subjacente** de €2,9 M no 3T, +€0,4 M vs. 3T19, e um valor nos 9M20 de €6,3 M e uma margem de 24,3%.

Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)

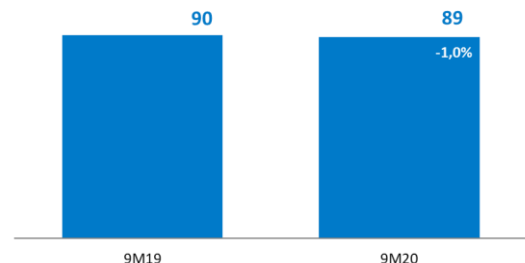


#### 4.8. Sonae IM

A Sonae IM registou um trimestre sólido com desempenhos positivos nas empresas controladas e com evoluções relevantes nas restantes empresas do portefólio.

No 3T, o **volume de negócios** da Sonae IM cresceu 11% em termos homólogos, permitindo que o volume de negócios atingisse os €89 M em termos acumulados e permanecesse estável quando comparado com os 9M19. É importante destacar que o **EBITDA subjacente**, apesar de ainda em terreno negativo, apresentou uma evolução relevante em termos homólogos. Em particular, as empresas de cibersegurança continuaram a apresentar um crescimento de vendas de dois dígitos, em conjunto com um EBITDA positivo sustentável, e foram as principais impulsionadoras da evolução positiva dos números consolidados.

Volume de negócios (€M)



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

Já no 4T, a **Arctic Wolf**, líder em operações de cibersegurança, anunciou que levantou USD200 M de financiamento da Série E com uma avaliação de USD1,3 mil milhões. Esta ronda de financiamento foi liderada pela Viking Global Investors, com participação adicional da DTCP e investidores existentes, e permitiu à Sonae IM registar uma mais-valia de quase €29 M, contabilizada diretamente no capital próprio.

## 5. Informação corporativa

---

### 5.1. Principais eventos corporativos do 3T20

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.

15 de setembro

Sonae informa sobre Plano para igualdade de género 2021.

### 5.2. Eventos subsequentes

20 de outubro

Sonae informa sobre renovação do *Cash Settled Equity Swap*.

## 6. Balanço financeiro da Sonae

<b>Demonstração da posição financeira</b>			
Milhões de euros	9M19	9M20	var.
<b>TOTAL ATIVO</b>	<b>8.773</b>	<b>7.968</b>	<b>-9,2%</b>
<b>Ativos não correntes</b>	<b>7.010</b>	<b>6.251</b>	<b>-10,8%</b>
Ativos fixo líquido	2.042	2.075	1,6%
Direitos de Uso líquido	1.070	1.040	-2,8%
Goodwill	784	671	-14,4%
Propriedades de investimento	975	332	-66,0%
Outros investimentos	2.002	1.748	-12,7%
Ativos por impostos diferidos	69	332	-
Outros	66	54	-19,0%
<b>Ativos correntes</b>	<b>1.764</b>	<b>1.717</b>	<b>-2,7%</b>
Inventários	657	589	-10,4%
Clientes	124	131	5,2%
Liquidez	666	687	3,3%
Outros	317	311	-2,0%
<b>CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>3.039</b>	<b>2.372</b>	<b>-22,0%</b>
Atribuível aos acionistas	2.037	1.920	-5,7%
Interesses sem controlo	1.003	452	-55,0%
<b>TOTAL PASSIVO</b>	<b>5.734</b>	<b>5.596</b>	<b>-2,4%</b>
<b>Passivo não corrente</b>	<b>3.555</b>	<b>3.412</b>	<b>-4,0%</b>
Empréstimos bancários	1.430	1.106	-22,7%
Passivo de locação	1.095	1.087	-0,7%
Outros empréstimos	562	620	10,2%
Passivos por impostos diferidos	326	467	43,2%
Provisões	33	33	2,3%
Outros	109	100	-8,4%
<b>Passivo corrente</b>	<b>2.179</b>	<b>2.184</b>	<b>0,2%</b>
Empréstimos bancários	230	205	-11,1%
Passivo de locação	99	107	7,6%
Outros empréstimos	6	17	183,9%
Fornecedores	1.247	1.236	-0,8%
Outros	596	619	3,8%
<b>CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO</b>	<b>8.773</b>	<b>7.968</b>	<b>-9,2%</b>

## 7. Informação adicional

### 7.1. 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.

### 7.2. Contas estatutárias Sonae Sierra

Resultados consolidados Sonae Sierra		
Milhões de euros	3T20	9M20
<b>Volume de negócios</b>	<b>23</b>	<b>72</b>
<b>EBITDA subjacente</b>	<b>3</b>	<b>10</b>
margem	14%	14%
Res. método equiv. patrim.	2	12
Itens não recorrentes	0	57
<b>EBITDA</b>	<b>5</b>	<b>80</b>
Provisões e imparidades	-5	-10
D&A	-1	-2
<b>EBIT</b>	<b>-1</b>	<b>68</b>
Resultado financeiro líq.	-2	-7
<b>EBT</b>	<b>-3</b>	<b>61</b>
Impostos	0	-1
<b>Resultado direto</b>	<b>-3</b>	<b>60</b>
<b>Resultado indireto</b>	<b>-9</b>	<b>-81</b>
<b>Resultado líquido total</b>	<b>-12</b>	<b>-21</b>
Interesses sem controlo	1	1
<b>Res. líq. atribuível a acionistas</b>	<b>-12</b>	<b>-20</b>

## 8. Glossário

<b>Capex</b>	Investimento bruto em ativos fixos tangíveis, intangíveis e investimentos em aquisições. No caso da NOS inclui direitos de uso.
<b>Capital investido líquido</b>	Dívida líquida + capital próprio.
<b>Direitos de uso</b>	Responsabilidades com locações no início do contrato ajustado pelos custos iniciais diretos, pagamentos de rendas avançadas e possíveis descontos.
<b>Dívida financeira líquida</b>	Dívida total líquida, excluindo suprimentos.
<b>Dívida líquida</b>	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + locações financeiras + suprimentos – caixa - depósitos bancários - investimentos correntes - outras aplicações de longo prazo.
<b>EBIT (direto)</b>	EBT direto - resultado financeiro.
<b>EBITDA</b>	EBITDA subjacente + resultados pelo método de equivalência patrimonial + itens não recorrentes.
<b>EBITDA subjacente</b>	EBITDA recorrente dos negócios que consolidam pelo método de consolidação integral.
<b>EBT (direto)</b>	Resultado direto antes impostos.
<b>EoP</b>	End of Period: final do período em análise.
<b>Gearing (contabilístico)</b>	Média dos quatro últimos trimestres considerando, para cada trimestre, a dívida líquida (EoP) / capital próprio (EoP).
<b>Gearing (valor de mercado)</b>	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.
<b>LFL: vendas no universo comparável de lojas</b>	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.
<b>Loan-to-value (LTV) - holding</b>	Dívida líquida da holding (média) / (NAV do portefólio de investimento (média) + Dívida líquida da holding (média))
<b>Loan-to-value (LTV) - Sierra</b>	Dívida líquida / (propriedades de investimento + propriedades em desenvolvimento), numa base proporcional.
<b>Margem EBITDA</b>	EBITDA / volume de negócios.
<b>Margem EBITDA subjacente</b>	EBITDA subjacente/ volume de negócios.
<b>NAV (Valor de ativo líquido) INREV Sonae Sierra</b>	Valor de mercado atribuível à Sonae Sierra - dívida líquida - interesses sem controlo + impostos diferidos passivos.
<b>OMV (Valor de mercado)</b>	Justo valor dos ativos imobiliários em funcionamento (% de detenção), avaliado por entidades independentes internacionais e valor contabilístico das propriedades em desenvolvimento (% de detenção)
<b>Outros empréstimos</b>	Inclui obrigações, locação financeira e derivados.
<b>Passivo de locação</b>	Valor líquido presente de pagamentos para uso de ativos.
<b>Prop. de investimento</b>	Valor dos centros comerciais em operação detidos e co-detidos pela Sonae Sierra.
<b>Resultado direto</b>	Resultado do período antes de interesses sem controlo, excluindo contributos para os resultados indiretos.
<b>Resultado indireto</b>	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.
<b>RoIC</b>	Retorno dos capitais investidos
<b>Sale &amp; leaseback</b>	Venda de ativos operacionais seguido de aluguer dos mesmos
<b>Vendas Online</b>	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

#### **Maria João Oliveira**

Comunicação Externa

mjfoliveira@sonae.pt

Tel.: + 351 22 010 4745

#### **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*