

The SONAE logo is located in the top left corner. It consists of the word "SONAE" in a white, bold, sans-serif font. Each letter is filled with a grid of small white squares, giving it a digital or pixelated appearance. The background of the entire page is a vibrant blue with a complex, abstract pattern of thin, white, curved lines that create a sense of depth and movement, resembling a stylized eye or a lens.

Resultados Anuais 2020

18 março 2021

Destaques 2020

Desempenho Financeiro

- O portfólio da Sonae apresentou um desempenho muito sólido, registando um crescimento do volume de negócios consolidado de 6,1% para €6,8 mil milhões e um EBITDA subjacente de €593 M, praticamente em linha com o valor do ano passado, apesar do contexto desafiante
- O crescimento em 2020 foi fortemente impulsionado pelas vendas *online*, sendo que os nossos principais negócios de retalho atingiram quotas de mercado *online* bastante acima das suas quotas de mercado já de liderança no *offline*. O total das receitas agregadas de *e-commerce* dos nossos negócios mais do que duplicou em 2020, atingindo cerca de €480 M, o que comprova as competências digitais dos nossos negócios, num contexto de súbita aceleração do *e-commerce*
- O resultado líquido da Sonae (atribuível a acionistas) de €71 M, foi fortemente penalizado por impactos relacionados com a pandemia da Covid-19, tanto a nível operacional, como no que diz respeito à reavaliação de ativos
- A estrutura de capital do Grupo foi reforçada pela forte geração de *free cash flow*. Durante 2020, a Sonae conseguiu aumentar a sua liquidez, estender a maturidade da sua dívida e manter um baixo custo de financiamento. Totalizaram-se mais de €750 M em operações de refinanciamento. Destacamos que, em 2020, os empréstimos obtidos com enquadramento sustentável “ESG” e “Green” ascenderam a €225 M, o que reforça o nosso compromisso com um futuro sustentável. A dívida líquida em 2020 atingiu €1.103 M, 4% abaixo do ano passado.

Gestão de portefólio

- Durante o 1S20, a Sonae Sierra criou com a APG, a Allianz e a Elo, o **Sierra Prime**, uma *joint-venture* líder no setor de imobiliário de retalho, e a Sonae Fashion anunciou a aquisição da restante participação de 50% na Salsa
- No 3T20: (i) 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 posição autónoma de 33,45% na NOS), e (ii) a NOS concretizou a venda da NOS Towering à Cellnex por um encaixe total de €375 M (com potencial para atingir €550 M)
- No 4T20, a Arctic Wolf - líder em operações de cibersegurança - após uma nova angariação de fundos com uma avaliação superior a 1,3 mil milhões de dólares, tornou-se o 2º unicórnio do portefólio de investimentos da Sonae IM

Destaques ESG (Ambientais, Sociais e de Governo)

- Durante 2020, os negócios da Sonae reduziram as suas emissões de CO₂ (âmbito 1 + 2) em 18% face ao ano passado, o que está em linha com o nosso compromisso de atingir a neutralidade carbónica das operações em 2040†
- Em 2020, 73% das nossas embalagens de plástico foram recicláveis, um importante passo para alcançar o nosso compromisso de assegurar plástico 100% reutilizável, reciclável ou compostável até 2025
- O CDP reconheceu os nossos esforços ambientais e atribuiu à Sonae a **classificação A** - a classificação mais elevada possível - apenas atribuída às empresas mais avançadas do mundo em termos de divulgação, sensibilização e gestão dos riscos ambientais bem como detentoras das melhores práticas associadas à liderança ambiental

O Conselho de Administração irá propor na Assembleia Geral de Acionistas um aumento de 5,0% do dividendo para 4,86 cêntimos por ação (um total de €97 M), correspondendo a um *dividend yield* de 7,4%‡.

* ESG – Ambientais (E), Sociais (S), de Governo (G)

† Considerando as emissões de gases de efeito de estufa âmbito 1+2

‡ Considerando o preço de fecho da ação no final do ano de 2020.

Mensagem da Presidente da Comissão Executiva

2020 foi um ano diferente. A pandemia Covid-19 impactou cada aspeto das nossas vidas e desafiou-nos enquanto organização. Enfrentámos disrupções profundas em áreas como a saúde e a segurança, o trabalho remoto, as cadeias de abastecimento e a aceleração digital. E não só estivemos à altura do desafio, como nos projetámos para o futuro.

Somos hoje uma empresa preparada para a era digital. A nossa resposta à pandemia distinguiu-nos de forma clara da concorrência. Nos nossos negócios de retalho, liderámos o caminho nas vendas online e na fidelização digital dos clientes. Marcas como o Continente ou a Worten viram as suas quotas de mercado no e-commerce atingirem valores bem acima das suas posições já de liderança em Portugal, contribuindo para um total de vendas online do grupo de cerca de €480 M. No último ano, os nossos investimentos em tecnologia na Sonae IM aumentaram significativamente de valor, enquanto acelerámos a digitalização da interação com os nossos clientes no retalho, serviços financeiros e telecomunicações.

2020 foi um ano que comprovou a nossa agilidade coletiva. Movemos milhares de pessoas para trabalho remoto em apenas alguns dias, ajustámos compras e investimentos, adaptámos a capacidade das nossas redes de telecomunicações e das nossas entregas em casa dos clientes. Sem dúvida alguma, as mudanças organizacionais que implementámos nos últimos anos, aliadas ao talento jovem que se juntou ao grupo, foram fundamentais para atingir este nível de preparação e agilidade.

Sempre dissemos que a Sonae é mais do que a soma das suas partes. Isso nunca foi tão verdade como em 2020. As nossas pessoas e os nossos negócios apoiaram-se, aprenderam uns com os outros, e foram desafiados a fazer melhor em conjunto. Estou incrivelmente orgulhosa e sensibilizada com o compromisso, a criatividade e o esforço feito pelas nossas pessoas durante a pandemia. É naturalmente graças às nossas pessoas que conseguimos chegar tão longe.

Este foi um ano que nos pôs à prova mais do que nunca e respondemos com propósito, permanecendo fiéis aos nossos valores. O nosso propósito deu-nos força para enfrentar os desafios e alcançar grandes progressos nos nossos compromissos ambientais e sociais, em especial no que diz respeito às emissões de carbono, à utilização de plásticos e à igualdade de género. Mas fomos mais além e reforçámos ainda mais o apoio às nossas comunidades. O nosso contributo ascendeu a €14 M e mobilizámos os nossos negócios para doar milhares de bens e equipamentos de proteção individual a pessoas carenciadas e a profissionais de saúde e de segurança.

Globalmente, o portefólio diversificado de negócios líderes da Sonae manteve-se forte. Fomos capazes de aumentar o volume de negócios consolidado em 6,1% para €6.827 M e alcançar um EBITDA subjacente praticamente em linha com o de 2019. A solidez das nossas operações foi sustentada por uma gestão ativa de alocação de capital. Implementámos várias iniciativas de preservação de liquidez em todos os negócios e refinanciámos importantes linhas de crédito de forma a fortalecer ainda mais a nossa estrutura de capital. O nosso portefólio continuou a mostrar a sua capacidade de geração de *cash flow* e a dívida líquida consolidada do grupo diminuiu €47 M para €1.103 M nos últimos 12 meses.

Na Sonae, construímos um legado devido ao nosso foco no futuro. Acreditamos que os avanços científicos irão rapidamente controlar a pandemia. Mas 2021 não será um ano fácil. A nossa prioridade imediata continuará a ser a proteção das nossas pessoas, enquanto permanecemos comprometidos em servir os nossos clientes e criar valor para todos os nossos *stakeholders*. Para isso, teremos que ser incansáveis na inovação e adaptação a um ambiente em constante mudança. Simultaneamente, teremos que permanecer focados em fazer evoluir continuamente o nosso portefólio de investimentos, direcionando a alocação de capital para capturar oportunidades de crescimento de médio prazo e assegurar que a Sonae está preparada para o futuro. Esta sempre foi a nossa filosofia. Agora será mais necessária do que nunca.

Cláudia Azevedo,
CEO (Presidente da Comissão Executiva)

Desempenho consolidado do Grupo

1. Breve atualização do Portefólio

Durante 2020, ocorreram três principais alterações no portefólio:

- no 1T a Sonae Sierra criou o *Sierra Prime*;
- no 2T a Sonae Fashion anunciou a aquisição dos restantes 50% da participação na Salsa;
- no 3T, a Sonae anunciou o acordo para a dissolução da parceria na ZOPT e a aquisição de uma participação de 7,38% da NOS.

2. Desempenho consolidado

Demonstração de Resultados

O desempenho consolidado da Sonae num ano tão desafiante provou os benefícios de possuir um portefólio equilibrado. Apesar de alguns setores terem sido afetados por severas restrições operacionais, globalmente o portefólio da Sonae apresentou um desempenho notável, sustentado por fortes propostas de valor, prontidão de resposta na frente digital e por uma rápida capacidade de adaptação a um contexto volátil.

Do ponto de vista estatutário, o volume de negócios consolidado da Sonae cresceu **6,1% em termos homólogos para €6,8 mil milhões**, devido sobretudo ao contributo positivo da Sonae MC e da Worten, que mais do que compensou a evolução da Sonae Sierra e Sonae Fashion. No 4T, e apesar das várias restrições implementadas pelas autoridades nacionais, o volume de negócios consolidado da Sonae aumentou 6,6% em termos homólogos para €1,9 mil milhões.

Em termos de rentabilidade operacional, o **EBITDA subjacente** atingiu €187 M no 4T, 4,6% abaixo do 4T19, devido às restrições que afetaram principalmente a Sonae Fashion e a Sonae Sierra. No total do ano, o EBITDA subjacente foi de €593 M, apenas 1% abaixo de 2019. O **Resultado Direto de €114 M** foi impactado por (i) um menor resultado pelo método de equivalência patrimonial da Sonae Sierra, NOS e ISRG, e (ii) provisões extraordinárias diretamente relacionadas com a Covid-19 (€27 M), e com o processo de reorganização da Worten em Espanha. O **resultado indireto** situou-se em -€59 M, impactado negativamente por uma redução de €91 M no valor das propriedades de investimento da Sonae Sierra, e positivamente pelas reavaliações no portefólio da Sonae IM de €39 M. Apesar dos impactos negativos causados pela Covid-19, o resultado líquido da Sonae (atribuível a acionistas) atingiu €71 M.

Portefólio e método contabilístico		
Empresa	Participação	Método de consolidação
Sonae MC	100%	Consolidação integral
Worten	100%	Consolidação integral
Sonae Sierra	70%	Consolidação integral
Sonae Fashion	100%	Consolidação integral
Sonae FS	100%	Consolidação integral
Sonae IM	90%	Consolidação integral
NOS	31%	Método de equiv. patrimonial
ISRG	30%	Método de equiv. patrimonial

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

€M	2019	2020	var.	4T19	4T20	var.
Volume de negócios	6.433	6.827	6,1%	1.799	1.919	6,6%
EBITDA subjacente	601	593	-1,3%	196	187	-4,6%
<i>margem</i>	9,3%	8,7%	-0,7 p.p.	10,9%	9,8%	-1,2 p.p.
Res. método equiv. patrim. ⁽¹⁾	94	32	-65,9%	17	9	-48,4%
S. Sierra	62	14	-77,4%	19	2	-90,5%
NOS	32	27	-15,4%	0	6	-
Itens não recorrentes	0	6	-	-4	-2	62,7%
EBITDA	694	631	-9,2%	209	194	-7,0%
<i>margem</i>	10,8%	9,2%	-1,6 p.p.	11,6%	10,1%	-1,5 p.p.
D&A	-209	-215	-2,6%	-54	-55	-3,2%
D&A - direitos de uso	-122	-128	-4,9%	-31	-33	-6,4%
Provisões e imparidades	-19	-72	-	-8	-18	-
EBIT	345	216	-37,3%	116	89	-23,7%
Resultados Financeiro Líq.	-110	-106	3,3%	-25	-24	3,6%
de passivo de locação	-72	-75	-3,7%	-18	-19	-6,5%
de financiamentos	-38	-32	16,3%	-7	-4	31,5%
EBT	235	110	-53,2%	91	65	-29,1%
Impostos	-20	4	-	-10	10	-
Resultado Direto	215	114	-46,9%	82	75	-8,6%
Resultado Indireto	19	-59	-	22	-5	-
Resultado líquido total	235	56	-76,3%	103	70	-
Interesses sem controlo	-69	15	-	-26	5	-
Res. líq. atribuível a acionistas	166	71	-57,2%	78	75	-3,4%

(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.

Cash Flow, evolução da Dívida Líquida e Estrutura Financeira

Em 2020, o **capex** da Sonae foi significativamente superior ao de 2019, o que demonstra a solidez financeira do grupo e a confiança nas atuais estratégias dos nossos negócios. Não só continuámos a investir na melhoria das nossas propostas de valor e na digitalização das nossas operações, como ainda reforçámos a nossa posição na NOS (7,38%) e na Salsa (50%).

Adicionalmente, em termos de **gestão de portefólio**, e para além da atividade regular de M&A da Sonae IM, a Sonae Sierra concluiu a transação do *Sierra Prime* e a Sonae MC executou transações de *sale & leaseback*, gerando um encaixe total de €335 M.

€M	2019	2020	var.
Capex total	399	502	25,7%
Capex operacional	298	264	-11,4%
Sonae MC	223	205	-7,9%
Worten	35	32	-9,8%
Sonae Fashion	18	13	-25,1%
Sonae IM	4	3	-28,2%
Sonae FS	0	4	-
Sonae Sierra	3	1	-
Capex Financ./M&A	101	237	-

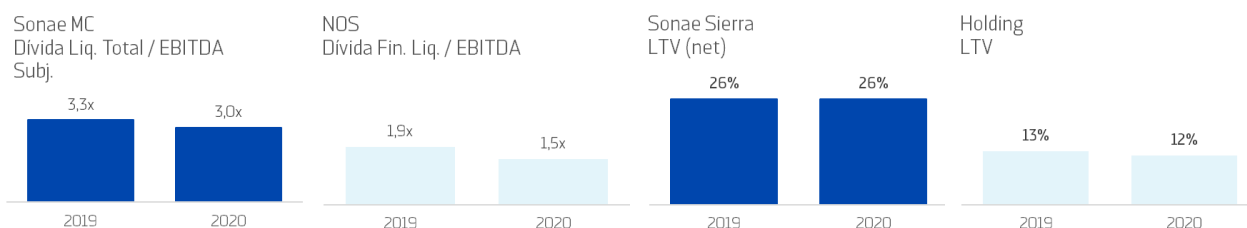
Em termos de **cash flow**, a Sonae gerou um **Free Cash Flow (FCF)** antes de dividendos pagos de €220 M, 24% abaixo do valor do ano passado, devido sobretudo a um valor inferior de dividendos recebidos da Zopt (que é um efeito temporário, devido ao atual processo judicial) e também devido a alterações de portefólio na Sonae Sierra. No entanto, e apesar deste ano desafiante, a Sonae foi capaz de alcançar uma melhoria do **cash flow** operacional dos negócios integralmente consolidados (+28,9% face ao período homólogo), o que, juntamente com a venda de ativos, mais do que compensou o **cash** despendido nas operações de M&A acima mencionadas. A geração de **free cash flow** da Sonae, juntamente com os dividendos pagos aos acionistas da Sonae, e aos acionistas minoritários da Sonaecom e da Sonae Sierra (totalizando €166 M de dividendos em 2020), implicou uma diminuição de 4% da Dívida Líquida face ao final de 2019, para €1.103 M. Uma vez mais, a Sonae conseguiu reduzir a dívida líquida e reforçar ainda mais a sua estrutura de capital.

€M	2019	2020	var.
Cash flow operacional	110	142	28,9%
Atividade financeira liq.	-38	-32	-16,3%
Capex M&A	-101	-237	135,6%
Venda de ativos	193	335	73,2%
Dividendos recebidos	127	13	-89,7%
FCF antes dividendos	291	220	-24,3%

€M	2019	2020	var.
Capital investido líquido	5.448	4.751	-12,8%
Capital próprio + Int. s/ controlo	3.107	2.440	-21,5%
Passivo de locação	1.191	1.208	1,4%
Dívida líquida	1.150	1.103	-4,1%

As **condições de financiamento** do grupo permaneceram robustas. Em 2020, a Sonae manteve, apesar das difíceis condições de mercado, um custo da dívida estável de cerca de 1,2% (cerca de 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 refinanciou mais de €750 M em linhas de crédito de longo prazo. De destacar os €225 M em empréstimos com enquadramento sustentável “ESG” e “Green” executados em 2020, que enfatizam o nosso forte compromisso com um futuro sustentável.

Adicionalmente, todas as empresas do portefólio da Sonae continuaram a manter **balanços conservadores e sólidos**: a Sonae MC terminou 2020 com um rácio de dívida líquida total / EBITDA subjacente de 3,0x (-0,3x vs 2019), a estrutura de capital da NOS foi ainda mais reforçada com a venda das torres e atingiu um rácio de dívida líquida financeira em relação ao EBITDA de 1,5x, e o rácio *loan-to-value* da Sonae Sierra atingiu 26%. O *loan-to-value* ao nível da holding diminuiu ligeiramente para 12%. No final de 2020, o NAV situou-se em €4,2 mil milhões, 3% abaixo do valor do final de 2019.



Desempenho do Portefólio

1. Empresas consolidadas integralmente

O portefólio da Sonae das empresas consolidadas integralmente mostrou um desempenho sólido e resiliente em 2020, principalmente devido à Sonae MC e à Worten.

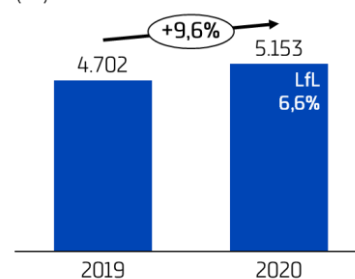
€M	Volume de Negócios						EBITDA Subjacente					
	4T19	4T20	var.	2019	2020	var.	4Q19	4Q20	var.	2019	2020	var.
Sonae MC	1.275	1.383	8,5%	4.702	5.153	9,6%	10,9%	11,0%	0,1 p.p.	10,2%	10,2%	0,0 p.p.
Worten	344	386	12,2%	1.088	1.161	6,8%	8,2%	8,8%	0,6 p.p.	5,2%	6,4%	1,1 p.p.
Sonae Sierra	40	21	-46,7%	166	94	-43,4%	31,5%	5,1%	-26,5 p.p.	31,8%	12,2%	-19,6 p.p.
Sonae Fashion	114	112	-1,6%	392	344	-12,2%	17,2%	10,2%	-7,1 p.p.	11,4%	3,8%	-7,6 p.p.
Sonae FS	11	9	-22,2%	38	35	-9,1%	31,8%	22,4%	-9,5 p.p.	26,5%	23,8%	-2,7 p.p.
Sonae IM	25	25	0,0%	116	115	-0,8%	-1,5%	2,7%	4,2 p.p.	-4,5%	-0,5%	4,1 p.p.
Total	1.799	1.919	6,6%	6.433	6.827	6,1%	10,9%	9,8%	-1,2 p.p.	9,3%	8,7%	-0,7 p.p.

Sonae MC[§]

A Sonae MC já divulgou o seu desempenho de vendas de 2020. Num ano tão atípico e turbulento, o desempenho das vendas totais mostrou que a empresa foi reconhecida de forma muito positiva pelos seus clientes e destacou-se como líder no setor. A agilidade e assertividade demonstradas na capacidade de resposta da Sonae MC, aliadas à sua proposta de valor diferenciada, traduziu-se num elevado desempenho, que permitiu reforçar a sua posição de liderança no mercado de retalho alimentar português. 2020 deve ter sido o ano na história da empresa com o maior aumento de quota de mercado e com as melhorias mais significativas em termos de métricas de preferências de cliente e de marca.

No global, a sólida evolução de vendas nos formatos alimentares, positivamente impactada pelo maior número de refeições em casa, mais do que compensou os diferentes desafios decorrentes da pandemia que recaíram sobre o segmento dos Novos Negócios de Crescimento. Isto permitiu que, em termos consolidados, o **Volume de Negócios ultrapassasse os cinco mil milhões de euros, atingindo um total de €5.153 M**, o que representou um crescimento de 9,6% em termos homólogos, e um aumento das vendas LfL de 6,6%, num contexto de uma inflação de 2,1% dos produtos alimentares. Estes valores recordes foram também o reflexo da presença e liderança da empresa no canal *online* - **as vendas *online* aumentaram 80% no ano**. Simultaneamente, a Sonae MC continuou a investir na sua transformação digital, com foco na adaptação da experiência do cliente, modelos de negócios, processos e cultura.

Evolução do volume de negócios (€M)



Apesar do contexto de pandemia, que fez atrasar temporariamente alguns investimentos, a Sonae MC manteve em grande medida, o seu ritmo de expansão com a abertura de 89 novas lojas próprias (das quais 13 lojas de proximidade, Continente Bom Dia), e um aumento de mais de 3% (líquido) dos seus metros quadrados totais (+31 mil m²). No global, em 2020, a Sonae MC investiu €205 M, -8% face a 2019.

[§] Para mais informações consulte os resultados de 2020 da Sonae MC em www.sonae.pt

Relativamente à rentabilidade, a Sonae MC foi capaz de apresentar uma evolução do EBITDA subjacente em linha com o crescimento das vendas, conduzindo a uma margem estável e de referência de 10,2%, com o crescimento das vendas a compensar os custos relacionados com a Covid-19 (os custos diretos relacionados com a Covid-19 ascenderam a aproximadamente €30 milhões no ano).

Em suma, o resultado operacional positivo da empresa (incluindo rendas), a boa gestão do fundo de maneiço, o capex controlado e a conclusão de operações *sale & leaseback* conduziram a uma geração de *cash flow* de €202 M, um aumento de €111 M face a 2019. Consequentemente, a Sonae MC terminou 2020 com uma posição da dívida financeira líquida mais favorável de €464 M (-21,5% em termos homólogos), o que levou a uma melhoria do rácio da dívida líquida total em relação ao EBITDA subjacente para 3,0x, uma redução face ao valor de 3,3x registado em 2019.

No que diz respeito ao **desempenho ESG**, 2020 foi também um ano importante. O programa de descarbonização das operações teve desenvolvimentos importantes, com um **crescimento da produção de energias renováveis de cerca de 33%**. Paralelamente, foram implementadas diferentes iniciativas de promoção da ecoeficiência e registaram-se progressos no consumo de eletricidade, que levaram a uma **redução de 23% nas emissões de GEE**. Relativamente ao **consumo de plástico**, a empresa registou uma **taxa de reciclabilidade de embalagens de 74%**, de acordo com a matriz de reciclabilidade da Sociedade Ponto Verde - uma evolução muito positiva numa área prioritária.

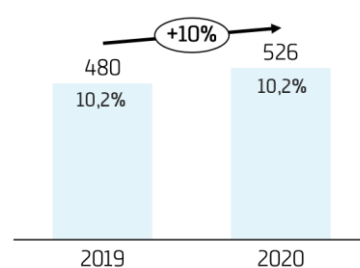
Num ano em que as nossas comunidades enfrentaram situações extremamente difíceis, a Sonae MC desempenhou um papel muito ativo na mobilização de diferentes setores da sociedade, com campanhas como o Todos por Todos, e no reforço do apoio à comunidade, que cresceu 25% face ao ano passado.

Worten

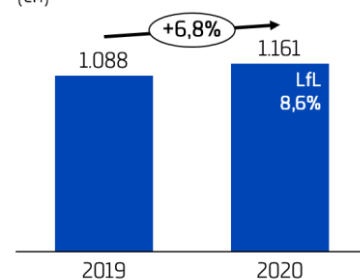
Apesar dos desafios trazidos pela pandemia, a Worten teve um ano muito positivo e o último trimestre não foi exceção. No 4T20, a Worten continuou a registar um crescimento robusto das vendas de 12,2% e 12,8% em termos LfL, mostrando claramente que sua abordagem omnicanal é uma proposta de valor vencedora. No acumulado do ano, a Worten apresentou um crescimento de 6,8% em termos homólogos (8,6% LfL) alcançando um volume de negócios total de €1,2 mil milhões. Aproveitando tanto a localização de conveniência como a presença diferenciada do online (que inclui uma oferta de *marketplace*), a Worten apresentou, uma vez mais, um **desempenho notável no canal online**, que mais do que duplicou as vendas em relação ao ano passado, tanto no 4T como no ano.

Este desempenho robusto das vendas beneficiou de um aumento da procura, mais perceptível em TI e pequenos eletrodomésticos devido ao contexto de pandemia, e da capacidade da empresa em adaptar rapidamente a sua operação para responder a picos de procura, especialmente no canal *online*. A Worten reforçou ainda mais a quota de mercado em Portugal em ambos os canais, com a **quota de mercado online já a ultrapassar a do offline**. As vendas *online* representaram, pela primeira vez, um peso de dois dígitos no total do volume de negócios em 2020.

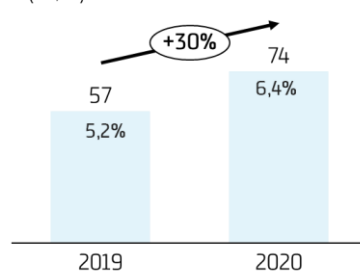
Evolução EBITDA subjacente (€M, %)



Evolução do volume de negócios (€M)



Evolução EBITDA subjacente (€M, %)



Em termos de rentabilidade, apesar dos custos relacionados com a Covid-19, o forte desempenho das vendas da Worten, aliado aos ganhos de eficiência, resultou num **EBITDA subjacente** de €74 M, €17 M acima do ano passado e uma margem de 6,4%.

Em termos de desempenho ESG, e devido à grande procura no canal *online* em 2020 (um aumento de 191% nos veículos dedicados e 90% nos quilómetros percorridos), a equipa lançou um programa em conjunto com os principais fornecedores com o objetivo de **otimizar os fluxos logísticos**, aumentando a taxa de ocupação dos veículos e otimizando o espaço por palete. A conclusão do mapeamento da pegada de plástico ao nível da embalagem, produto e operação, irá reforçar os princípios da circularidade, nomeadamente ao nível da reciclabilidade e incorporação da matéria-prima reciclada na marca própria da Worten. **A promoção de modelos reaproveitáveis e recicláveis foram eixos muito relevantes no plano de atuação da Worten: através da Unidade de Tratamento de Artigos Depreciados (UTRAD)**, a Worten já deu uma segunda vida a mais de 736 mil equipamentos desde 2005, cerca de 50 mil equipamentos por ano, e através do programa **Worten Transforma**, a Worten assegurou a recolha de mais de 5.800 toneladas de equipamentos que foram transformados em 474 novos produtos distribuídos a mais de 144 instituições.

No início de 2021, foi implementada **uma nova estratégia em Espanha Continental, focada no canal digital, mas mantendo uma proposta omnicanal nas ilhas Canárias**. Conforme anunciado anteriormente, a Worten fechou um acordo com a Media Markt para a venda de 17 lojas e fechou outras 14 lojas em Espanha Continental. Este foi um importante passo para reforçar a rentabilidade futura da Worten, com um aumento esperado na margem EBITDA subjacente de 5,2% em 2019 para mais de 6,5% após a reorganização.

Sonae Sierra

Em 2020, a Sonae Sierra foi severamente afetada pela pandemia e consequentes restrições do número de visitantes e/ou o encerramento de lojas impostas em todo o mundo. A Sonae Sierra foi a empresa mais impactada do nosso portefólio.

Na Europa, as vendas dos lojistas e o número de visitantes diminuíram respetivamente 34% e 38%, em termos homólogos numa base LfL. Para além do efeito da pandemia, a atividade e os resultados da Sonae Sierra foram materialmente afetados por uma lei extraordinária e única

Base proporcional - contas de gestão						
€M	2019	2020	var.	4T19	4T20	var.
Volume de negócios	223	129	-42,2%	58	26	-55,5%
Resultado direto	68	3	-96,3%	19	-3	-
Resultado indireto	-8	-44	-	16	-19	-
Resultado líquido	60	-42	-	35	-22	-

imposta pela Assembleia da República portuguesa. Esta lei levou a um total de descontos de 54% nas rendas totais em Portugal em 2020, o que ultrapassa largamente qualquer outro país europeu onde a Sierra opera (e onde o desconto implícito foi em média de 26%). O carácter desproporcionado desta lei não se traduziu em nenhum benefício prático, social ou económico, uma vez que as taxas de cobrança e ocupação registadas em Portugal não divergiram de outros países. Pelo contrário, levou ao aumento de litígios e volatilidade temporária desnecessária. O Provedor de Justiça considerou a lei inconstitucional e encontra-se agora a ser revista pelo Tribunal Constitucional.

O **resultado líquido da Sonae Sierra desde o início da pandemia (de abril a dezembro) situou-se em -€89 M**, o que conduziu a um resultado líquido anual de -€42 M. Este resultado foi impulsionado pelo desempenho operacional negativo do portefólio de investimentos europeu da Sonae Sierra, e pela redução de 7% do valor dos ativos. Como resultado, o INREV NAV no final de 2020 situou-se em €902 M.

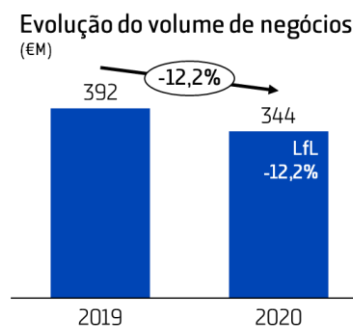
Na **vertente da sustentabilidade**, a Sonae Sierra deu continuidade ao seu compromisso de longa data, iniciado em 1998, com foco nas principais áreas de impacto social e ambiental. A Sonae Sierra reduziu as emissões de GEE em 82%, o consumo de eletricidade em 54%, o consumo de água em 35% e aumentou a reciclagem de resíduos de 16% para 66%, desde 2002. As medidas de ecoeficiência implementadas nas propriedades de investimento evitaram €15,1 M de custos

operacionais em 2020. Além disso, a Sonae Sierra foi reconhecida como **Green Star** na avaliação GRESB 2020, o investidor líder de referência ESG para ativos imobiliários. Adicionalmente, em 2020, o Lloyd's Register certificou que o Sistema de Gestão de Segurança, Saúde e Ambiente da Sonae Sierra implementado em todos os centros comerciais geridos reduz o risco de contágio do coronavírus.

Sonae Fashion

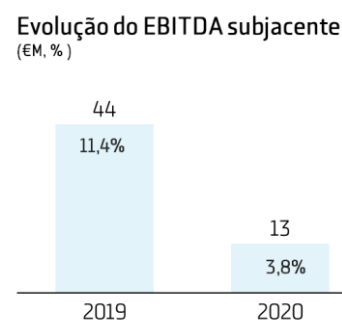
2020 foi um ano desafiador para a Sonae Fashion, com o retalho de moda e calçado entre os setores mais afetados a nível mundial. O último trimestre de 2020 não foi exceção e foi fortemente influenciado pela evolução da segunda vaga da pandemia em todos os países onde a empresa está presente, que levou a confinamentos gerais com encerramento de lojas físicas ou restrições de horário de funcionamento.

Apesar deste contexto, o desempenho no 4T foi melhor do que o esperado, e a Sonae Fashion atingiu um volume de negócios de €112 M, apenas 1,6% abaixo do 4T19. À semelhança dos trimestres anteriores, houve desempenhos distintos entre as marcas: enquanto as marcas associadas à moda adulto foram as mais afetadas pelo período de confinamento, a moda infantil teve a sua procura menos impactada por este contexto. **No acumulado do ano, o volume de negócios total da Sonae Fashion ascendeu a €344 M, diminuindo apenas 12,2% face ao ano anterior.** As vendas *online* foram fundamentais para este desempenho, tendo duplicado o seu peso no volume de negócios total, passando de 7% em 2019 para 14% em 2020.



A Sonae Fashion superou claramente o mercado num cenário tão desafiante. A capacidade das equipas de se adaptarem constantemente permitiu à empresa assegurar todos os fluxos de receitas adicionais possíveis, nomeadamente através da introdução de novas categorias de vendas (como a inovadora máscara reutilizável desenvolvida pela MO) e de novas e melhoradas formas digitais de atendimento ao cliente (incluindo o serviço de “venda ao postigo”, a parceria com a Glovo ou a implementação de um atendimento personalizado feito pela equipa da loja via *webchat* e WhatsApp).

De modo a minimizar o impacto da pandemia, a Sonae Fashion geriu ativamente a sua cadeia de abastecimento, os inventários e os custos operacionais. No que diz respeito à rentabilidade, a Sonae Fashion conseguiu **registar um EBITDA subjacente positivo de €13,0 M no ano**, impulsionado sobretudo por um forte desempenho no 4T (EBITDA subjacente total de €11,4 M).



A nível social e ambiental, a Sonae Fashion **optou por compensar as emissões** associadas ao seu parque automóvel (cerca de 1.320 tCO_{2e}) através do co-financiamento da floresta da **Floresta Sonae**. O plástico é também um tema fundamental para a Sonae Fashion, que concluiu com sucesso o mapeamento da pegada de embalagens, produtos e operações, e está a trabalhar a um ritmo acelerado na transformação das suas embalagens, que registaram um **aumento do índice de reciclabilidade de cerca de 5%** face a 2019. Por último, mas não menos importante, a Sonae Fashion juntou-se à comunidade científica e industrial, criou e disponibilizou mundialmente um tecido e máscara facial inovadores (MOxAd-Tech), o primeiro tecido e máscara facial que comprovadamente eliminam o vírus Covid-19.

Sonae FS

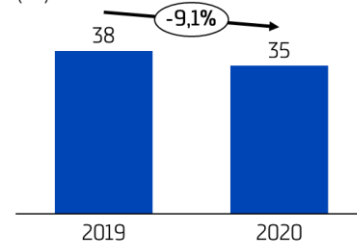
A atividade da Sonae FS foi indiretamente impactada pela Covid-19 e registou um abrandamento durante o ano, devido essencialmente à redução do consumo privado. Uma vez que o cartão Universo não estava exposto ao risco de crédito em 2020, não surgiram impactos negativos neste âmbito.

Relativamente ao cartão Universo, em 2020 a produção ficou ligeiramente abaixo do valor registado em 2019, devido sobretudo à redução de 25% nos levantamentos em ATMs. Ainda assim, o **Universo registou quotas de mercado de produção de cartões de crédito recorde nos meses de abril e maio - com 18,1% e 16,4%, respetivamente - e encerrou o ano com 13,8%**, o que representa um aumento de 100 pontos base em relação ao final do ano passado.

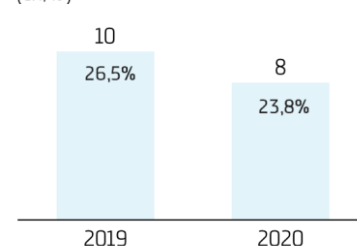
A abordagem digital do Universo foi fundamental para este desempenho, resultando num crescimento da base de clientes digitais de mais de 40%, para 428 mil clientes. A taxa de atividade global começou a recuperar após ter registado níveis mínimos em abril (durante o confinamento), e o ano encerrou já com valores acima dos níveis históricos.

Globalmente, o **volume de negócios** da Sonae FS no 4T foi de €9 M, ascendendo a um total de €35 M em 2020, -9,1% face a 2019. Relativamente à **rentabilidade**, o EBITDA subjacente seguiu a tendência das vendas, reduzindo para €2 M e €8,2 M no 4T e no ano, respetivamente.

Evolução do volume de negócios (€M)



Evolução EBITDA subjacente (€M, %)



Sonae IM

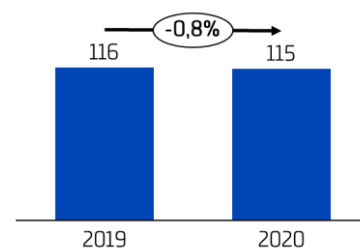
No primeiro semestre de 2020, a atividade de investimento desacelerou devido a restrições de viagens e cancelamentos de eventos, mas foi recuperando lentamente ao longo do segundo semestre. No total, a Sonae IM concluiu 5 novos investimentos durante o ano, reforçou a participação em algumas empresas do portefólio e alcançou evoluções relevantes em algumas das suas participações minoritárias.

Tal como já anunciado nos resultados do 3T, a Arctic Wolf angariou 200 milhões de dólares de financiamento da Série E com uma avaliação de 1,3 mil milhões de dólares. 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.

No que respeita a novos investimentos, a Sonae IM fez dois investimentos em fase embrionária ("seed"), Replai, uma empresa com uma tecnologia distintiva de *short video*, e Didimo, uma empresa com tecnologia 3D para interações virtuais e entrou no capital da SalesLayer (retalho), Deepfence (cibersegurança) e Weaveworks (plataforma digital). Adicionalmente, a Sonae IM decidiu consolidar as suas empresas de cibersegurança (S21Sec e Excellium) numa nova *holding*, a Maxive Cybersecurity, um dos maiores *players* puros de MSSPs (Managed Security Services Provider) na Europa, tanto em termos de negócio como de pessoal especializado, e irá oferecer aos seus clientes um conjunto mais amplo de serviços, combinando as melhores práticas e recursos de ambas as empresas.

Apesar do crescimento de dois dígitos nas empresas de cibersegurança, o portefólio consolidado da Sonae IM ficou ligeiramente abaixo do ano passado em termos de **volume de negócios**, fixando-se em €115 M em 2020, mas registou uma melhoria significativa do **EBITDA subjacente** quando comparado a 2019 (+€5 M), com quase todas as empresas consolidadas a apresentarem desempenhos positivos face ao ano passado.

Evolução do volume de negócios (€M)



Já em 2021, um dos investimentos minoritários da Sonae IM detidos indiretamente através dos fundos Armilar, **Outsystems**, que foi considerado um unicórnio em 2018, anunciou um aumento de capital de 150 milhões de dólares co-liderado pela Abdiel Capital e pela Tiger Global, avaliando a empresa em 9,5 mil milhões de dólares. Apesar de ser uma transação relativamente pequena, é um sinal positivo da forte evolução da empresa.

2. Empresas consolidadas pelo método de equivalência patrimonial

A linha de resultados pelo método de equivalência patrimonial nos resultados da Sonae está essencialmente relacionada com: (i) a linha de contribuição do método de equivalência patrimonial das contas

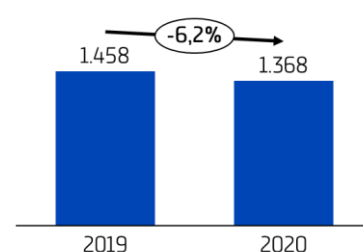
€M	2019	2020	var.	4T19	4T20	var.
Sonae Sierra	62	14	-77,4%	19	2	-
NOS/Zopt	32	27	-15,4%	0	6	-
ISRG	7	2	-	0	6	-

estatutárias da Sonae Sierra que corresponde aos centros comerciais em que a empresa detém participações minoritárias (ver página 16), (ii) NOS (participação indireta de 26% da Sonaecom) e resultados líquidos proporcionais da Zopt e (iii) resultado líquido da ISRG. Durante 2020, todos estes negócios foram impactados pela pandemia Covid-19, especialmente os centros comerciais da Sonae Sierra e ISRG.

NOS

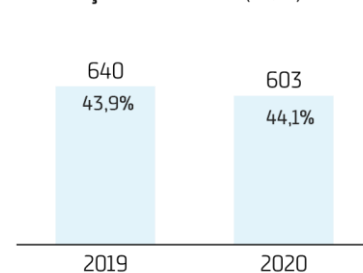
A NOS já publicou os resultados de 2020 a 10 de março. À semelhança de outros negócios, no 4T a NOS sentiu ainda os efeitos da pandemia. No negócio de telecomunicações, o principal impacto foi a redução das receitas de *roaming* associadas a restrições de viagens e, no negócio de cinemas, a queda na venda de bilhetes devido a restrições nos centros comerciais.

Evolução receitas operacionais (€M)



As receitas de telecomunicações aumentaram 1% em termos homólogos no 4T, após três trimestres com tendência negativa, mas não foram suficientes para compensar a queda significativa das receitas no negócio de cinema e audiovisuais. **No total, as receitas do trimestre situaram-se em €354 M, -3,3% face ao ano passado, perfazendo um total de €1.368 M em 2020.** Relativamente à rentabilidade, o negócio de telecomunicações registou um aumento de 1,5% no EBITDA, e o negócio de cinema e audiovisuais, apesar da tendência anual negativa, teve uma melhoria trimestral sequencial positiva devido a uma eficiência de custos. **Em termos consolidados, o EBITDA situou-se em €132 M no 4T e €603 M em 2020, -2,9% e -5,7% em termos homólogos, respetivamente. O resultado líquido foi de**

Evolução do EBITDA (€M, %)



€12,9 M no 4T e €92,0 M em 2020, 36% abaixo do ano passado, implicando uma menor contribuição do resultado pelo método de equivalência patrimonial nos resultados da Sonae.

O FCF total antes de dividendos fixou-se em €445 M em 2020 refletindo um *cash flow* operacional de €127,5 M e o encaixe da venda das torres no 3T.

A NOS conseguiu reforçar o seu balanço ao longo de 2020 e registou um rácio de dívida líquida financeira / EBITDA de 1,5x. O Conselho de Administração da Empresa propôs o pagamento de dividendo de 27,8 cêntimos por ação, em linha com o ano passado.

Em termos de ESG, este ano a NOS foi reconhecida pelo CDP com uma classificação A e foi distinguida com a classificação “Avançada” pela VigeoEiris em setembro, um claro reconhecimento do esforço da empresa na frente da sustentabilidade.

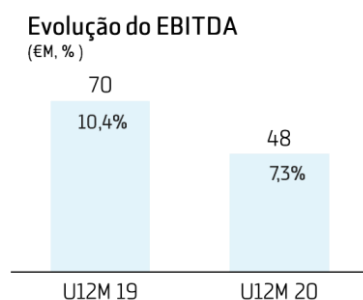
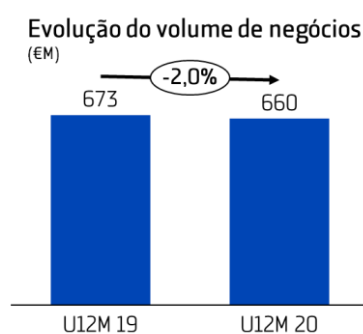
ISRG**

A ISRG foi um dos negócios mais afetados pela pandemia, tendo tido todas as lojas encerradas por um longo período, o que afetou significativamente o desempenho do seu negócio.

Depois de um primeiro semestre desafiante, o 3T (período terminado em 31 de outubro) teve uma recuperação muito sólida tanto em termos de vendas como de rentabilidade. O volume de negócios aumentou 9% face ao período homólogo para €192 M, beneficiando de desempenhos positivos em todas as marcas, mas em especial na Sprinter que cresceu vendas em 14%. As vendas online mais do que triplicaram e já representam cerca de 10% das vendas nos últimos 12 meses.

Quanto à rentabilidade operacional, todas as marcas registaram melhorias face ao ano passado, o que levou o EBITDA consolidado a aumentar mais de 40% quando comparado com o mesmo período do ano passado, atingindo €31 M e representando uma margem EBITDA de 16%.

Este sólido desempenho no 3T permitiu compensar parte das perdas registadas no primeiro semestre do ano e terminar os últimos doze meses com um volume de negócios de €660 M (-2% em termos homólogos) e um EBITDA de €48 M. O desempenho da ISRG levou a contribuição do método de equivalência patrimonial nos resultados da Sonae para total de €2 M.



** Devido a diferenças no calendário de reporte da JD Sports (o maior acionista da JV), os números da ISRG U12M 20 terminam a 31 de outubro.

Informação corporativa

Principais anúncios do 4T20

20 de outubro

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

17 de novembro

Sonae informou sobre Transação de Pessoa Estreitamente Relacionada com Dirigente

2 de dezembro

Sonae informou sobre Transação Dirigente

10 de dezembro

Sonae informou sobre operações de refinanciamento ESG-linked

21 de dezembro

Sonae informou sobre emissão obrigacionista ESG-linked

21 de dezembro

Sonae informou sobre decisão da Autoridade da Concorrência

Eventos subsequentes

13 de janeiro

Sonae informou sobre reorganização da operação da sua subsidiária Worten – Equipamentos do Lar, S.A.

29 de janeiro

Sonae informou sobre Vendas Preliminares da Sonae MC de 2020

1 de março

Sonae informou sobre conclusão da transação realizada pela sua subsidiária Worten Equipamentos do Lar, S.A. com Media Markt Saturn S.A.U

5 de março

Sonae informou sobre comunicação recebida da Grosvenor Investments (Portuga) S.Àr.L.

17 de março

Execução da transação de compra e venda de 10% do capital social da Sonae Sierra representado por ações detidas pela Grosvenor Investments (Portugal) S.Àr.L, pelo preço de €82,16 milhões, na sequência do exercício pela Grosvenor do direito de *put option*, nos termos anunciados ao mercado a 5 de março último. O principal impacto desta operação nas demonstrações financeiras consolidadas do Grupo será a transferência de Reservas de “Interesses Sem Controlo” para “Capital Próprio do Grupo”, uma vez que a Sonae já detém uma participação de controlo de 70% na Sonae Sierra.

Perspetivas futuras e proposta de distribuição de dividendo

Perspetivas Futuras

2021 é também um ano em que a pandemia Covid-19 continua a ter um impacto significativo nas nossas vidas e nas economias onde a Sonae opera. As vacinas estão atualmente a ser administradas, e este é o primeiro passo em direção a uma “nova normalidade”, mas continua a haver uma grande incerteza dos próximos tempos. É muito difícil prever os impactos do segundo confinamento já implementado em alguns países, e não há dúvida de que 2021 será outro ano desafiante.

A **Sonae MC** continuou a registar uma procura positiva nos seus formatos de retalho alimentar nestes primeiros meses de 2021, e deverá reforçar ainda mais a sua liderança no mercado português. A empresa continuará focada em servir os seus clientes, protegendo as suas equipas, mantendo uma rentabilidade de referência, ao mesmo tempo em que garante uma sólida estrutura de capital.

A **Worten**, após a anunciada reorganização da operação espanhola, deverá reunir todas as condições para aumentar a rentabilidade e consolidar ainda mais a sua posição de liderança em Portugal, ao mesmo tempo que se empenha no reforço da sua presença no canal ibérico *online*.

A **Sonae Fashion** e a **ISRG** devem continuar a enfrentar tempos difíceis. Em muitas regiões, as lojas foram temporariamente encerradas e os clientes reduziram as visitas a espaços comerciais. No entanto, esperamos que as vendas recuperem assim que as lojas reabram. O comércio *online* será fundamental para compensar uma parte importante das vendas *offline* perdidas, e em última análise potenciar crescimento adicional.

A **Sonae FS** vai continuar a reforçar a sua posição de mercado alavancando no sucesso do Cartão Universo, nomeadamente através dos seus canais digitais. Vai também alargar a sua oferta de produtos financeiros para dar resposta às necessidades dos diferentes segmentos de clientes.

A atividade da **Sonae Sierra** continuará a ser significativamente afetada pelas restrições da Covid-19 no primeiro semestre de 2021. No entanto, a empresa continuará focada na proteção do valor dos seus ativos, procurando também novas oportunidades no mercado imobiliário, nomeadamente na gestão de investimentos, serviços e desenvolvimentos seletivos.

A **NOS** continuará a desempenhar um papel fundamental na digitalização da sociedade e a estar preparada para abraçar todas as oportunidades associadas ao 5G. A Sonae continuará empenhada em proporcionar à empresa a estabilidade acionista necessária à execução da sua estratégia.

A **Sonae IM** adaptará continuamente a sua estratégia de investimento às novas tendências tecnológicas de retalho, infraestrutura digital e cibersegurança, e continuará a ser um investidor ativo nestas áreas, potenciando o historial de sucesso dos últimos anos.

Em termos de **financiamento**, a Sonae detém atualmente uma forte posição de liquidez e não prevemos qualquer necessidade de financiamento adicional nos próximos 18 meses, nem prevemos a curto prazo qualquer violação dos *covenants* de dívida corporativa existentes em qualquer empresa do portefólio. O foco dos próximos meses será avaliar possíveis oportunidades de otimização em termos de custo e prazos.

Proposta de dividendo

Tendo em vista os Resultados Líquidos do exercício de 2020, e de acordo com a nossa política de dividendos, o Conselho de Administração irá propor à Assembleia Geral Anual de Acionistas o pagamento de um dividendo de 0,0486 euros por ação, 5% acima do dividendo distribuído no último ano. Este dividendo corresponde a um *dividend yield* de 7,4%, com base na cotação de fecho de 31 de dezembro de 2020 (que se situou em € 0,66), e a um *payout ratio* de 85% do resultado direto consolidado atribuível aos acionistas da Sonae.

Balanço Consolidado

€M	2019	2020	var.
TOTAL ATIVO	9.044	8.149	-9,9%
Ativos não correntes	6.249	6.328	1,3%
Ativos fixo líquido	2.090	2.108	0,9%
Direitos de Uso líquido	1.060	1.054	-0,6%
Goodwill	679	671	-1,2%
Propriedades de investimento	348	319	-8,2%
Outros investimentos	1.687	1.776	5,3%
Ativos por impostos diferidos	331	358	8,1%
Outros	54	41	-23,6%
Ativos correntes	2.795	1.821	-34,9%
Inventários	664	636	-4,2%
Clientes	115	148	28,3%
Liquidez	610	767	25,6%
Outros	1.406	271	-80,8%
CAPITAL PRÓPRIO	3.107	2.440	-21,5%
Atribuível aos acionistas	2.132	1.993	-6,5%
Interesses sem controlo	975	447	-54,1%
TOTAL PASSIVO	5.938	5.709	-3,9%
Passivo não corrente	3.286	3.404	3,6%
Empréstimos bancários	1.030	1.007	-2,3%
Passivo de locação	1.088	1.100	1,1%
Outros empréstimos	562	690	22,6%
Passivos por impostos diferidos	472	479	1,4%
Provisões	43	47	10,3%
Outros	90	81	-10,0%
Passivo corrente	2.652	2.305	-13,1%
Empréstimos bancários	191	177	-7,5%
Passivo de locação	103	107	4,5%
Outros empréstimos	5	16	-
Fornecedores	1.338	1.339	0,0%
Outros	1.015	666	-34,4%
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	9.044	8.149	-9,9%

Contas estatutárias da Sonae Sierra

€M	2019	2020	var.	4T19	4T20	var.
Volume de negócios	166	94	-43,4%	40	21	-46,7%
EBITDA subjacente	53	11	-78,3%	13	1	-91,4%
<i>margem</i>	31,8%	12,2%	-19,6 p.p.	31,5%	5,1%	-26,5 p.p.
Res. método equiv. patrim. ⁽¹⁾	62	14	-77,4%	19	2	-90,5%
Itens não recorrentes	-14	57	-	1	0	-
EBITDA	100	82	-17,8%	32	3	-91,9%
<i>margem</i>	60,5%	87,8%	27,3 p.p.	80,3%	12,2%	-68,0 p.p.
D&A	-1	-1	15,3%	0	0	-15,1%
D&A - direitos de uso	-2	-2	3,4%	-1	-1	5,9%
Provisões e imparidades	-1	-13	-	0	-2	-
EBIT	97	67	-30,6%	32	-1	101,8%
Resultados Financeiro Líq.	-12	-8	33,2%	-2	-1	25,9%
de passivo de locação	0	0	15,6%	0	0	16,4%
de financiamentos	-12	-8	33,7%	-2	-1	26,3%
EBT	84	59	-30,2%	30	-2	-
Impostos	-5	-2	-	0	-1	-
Resultado Direto	80	57	-27,9%	29	-3	-
Resultado Indireto	14	-104	-	14	-22	-
Resultado líquido total	93	-46	-	44	-25	-
Interesses sem controlo	-33	5	-	-9	3	-
Res. líq. atribuível a acionistas	60	-42	-	35	-22	-

Nota: Resultado líquido em 2019 exclui o efeito contabilístico e sem impacto nos fluxos de caixa da reciclagem por resultados das reservas de conversão cambial no capital próprio, resultado da fusão da Sonae Sierra Brasil.

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 e WeDo na sequência da venda da Sonae IM no 1T19 e 3T19, respetivamente; Temasa na Sonae Fashion depois da venda; e Deeplly como ativo detido para venda.

Reexpressão: a Sonae IM reavaliou a contabilização das suas participações minoritárias. Atendendo à sua abordagem de gestão ativa de portefólio, e à existência de influência significativa na maioria dessas participações, a Sonae IM aplicou a isenção prevista no IAS28, optando por registar esses investimentos ao justo valor através de resultados de acordo com o IFRS9. Até ao 3T20, os referidos investimentos encontravam-se registados ao justo valor através de outro rendimento integral (capitais próprios) e a reexpressão descrita gerou um impacto positivo de €0,6 M e de €15,8 M, respetivamente nos resultados (antes de minoritários) de 2019 e 2020. Os números de 2019 e os trimestres anteriores de 2020 apresentados neste documento foram reexpressos para refletir esta reclassificação.

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 líquida excluindo suprimentos
Dívida líquida	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + locações financeiras + suprimentos - caixa - depósitos bancários - investimentos correntes - outras aplicações de longo prazo.
Dívida líquida total	Dívida líquida + locações operacionais
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.
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.
NAV do portefólio de investimento (Sonae)	Abordagem por múltiplos de mercado aplicada a cada um dos negócios - dívida líquida média - minoritários (valor contabilístico)
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 mark-to-market de outros investimentos correntes que serão vendidos ou trocados num futuro próximo; e (v) outros temas não relevantes.
Sale and leaseback	Venda de ativos operacionais seguido de aluguer dos mesmos.
Vendas Online	Vendas e-commerce totais, incluindo marketplaces

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