

Jerónimo Martins

COMUNICADO

PRIMEIRO SEMESTRE



INFORMAÇÃO ADICIONAL RELATIVA AO PERÍODO [AQUI](#)

CALENDÁRIO FINANCEIRO

Resultados dos Primeiros Nove Meses 2022: 26 de outubro de 2022

(divulgados após o encerramento do mercado)

Este comunicado inclui, no Anexo 1, para efeitos de comparação, as Demonstrações Financeiras excluindo o efeito da IFRS16.

GABINETE DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

+351 21 752 61 05

investor.relations@jeronimo-martins.com

Cláudia Falcão claudia.falcao@jeronimo-martins.com

Hugo Fernandes hugo.fernandes@jeronimo-martins.com

GABINETE DE RELAÇÕES COM OS MEDIA

+351 21 752 61 80

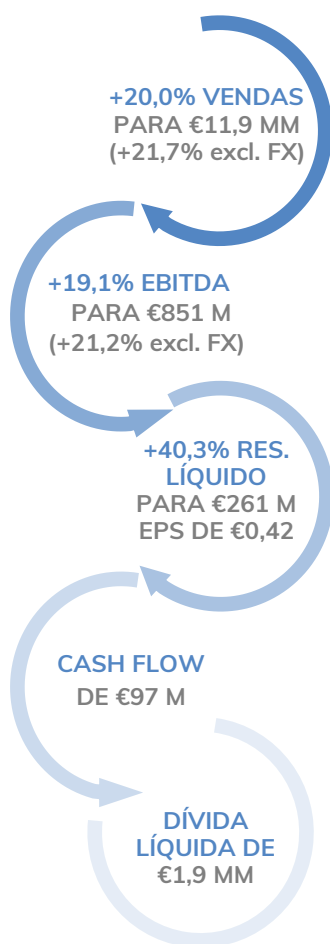
comunicacao@jeronimo-martins.com

Rita Fragoso rita.fragoso@jeronimo-martins.com

Nuno Abreu nuno.abreu@jeronimo-martins.com

COMPETITIVIDADE
IMPULSIONA BOM
DESEMPENHO DE
VENDAS E
RESULTADOS NUM
CONTEXTO DE
ACELERAÇÃO DA
INFLAÇÃO

1S | NÚMEROS-CHAVE



VISÃO GERAL SOBRE O DESEMPENHO E PRINCIPAIS DRIVERS

Num contexto de subida crescente e generalizada dos preços, que se intensificou no 2T, as insígnias do Grupo foram eficazes na implementação de medidas para limitar o impacto adverso da inflação nos seus consumidores.

Todas as Companhias reforçaram a competitividade de preço ao longo do período, protegendo os volumes e mitigando o efeito expectável de trade down, o que lhes valeu um crescimento assinalável das vendas.

Na Polónia, a **Biedronka** continuou a centrar a sua estratégia comercial na contenção da subida dos preços alimentares. A assertividade com que assumiu o seu papel de “escudo anti-inflação” contribuiu decisivamente para o aumento das vendas em moeda local em 21,3% nos primeiros seis meses de 2022 (+26,9% no 2T).

No comparativo com o 1S 21, a **Hebe** beneficiou do levantamento de todas as restrições relativas à pandemia e registou um crescimento de vendas de 34,7% em moeda local (+40,4% no 2T). Apesar da alteração de comportamento dos consumidores, as vendas online continuaram a ganhar relevância e representaram 14,6% do total.

Em Portugal, o **Pingo Doce** manteve-se focado em oferecer oportunidades de poupança aos seus consumidores e cresceu as vendas em 8,5% (+10,9% no 2T). O **Recheio** beneficiou da retoma do turismo no país e registou um notável crescimento de vendas de 28,9% (+26,8% no 2T).

Na Colômbia, com a inflação alimentar a manter-se acima de 20%, a pressão sobre o consumo e a tendência de trading down são visíveis. A **Ara** investiu em preço como forma de transformar as circunstâncias numa oportunidade para fortalecer a sua posição de mercado e o reconhecimento por parte dos consumidores. Em resultado, as vendas, em moeda local, aumentaram uns notáveis 70,1% nos primeiros seis meses do ano (+74,9% no 2T).

O foco na competitividade e na defesa dos volumes permitiu ainda um crescimento de 19,1% do **EBITDA do Grupo**. A margem EBITDA foi de 7,2%, em linha com o 1S 21, tendo no 2T, ao cifrar-se em 7,5% (7,7% no 2T 21), refletido o aumento do investimento em preço e a aceleração da inflação ao nível dos custos.

Num contexto de incerteza, todas as insígnias entregaram desempenhos sólidos e fortaleceram as respetivas posições de mercado.

O Balanço permanece sólido, com a posição líquida de caixa (excluindo responsabilidades com locações operacionais capitalizadas) a cifrar-se em 593 milhões de euros no final de junho, já após o pagamento de 493 milhões de euros de dividendos realizado em maio.

Apesar da pressão sobre o negócio, o Grupo registou ainda progressos significativos nas diferentes frentes de responsabilidade corporativa, com destaque para:

- A divulgação, pelo segundo ano consecutivo, do relatório “Contribuir para um Futuro Positivo para a Floresta”, onde são apresentadas as políticas, os compromissos e o progresso do Grupo no combate à desflorestação e à conversão de ecossistemas de alto valor de conservação;
- A aquisição, pela JM Agro-Alimentar, de 10,1% de uma empresa norueguesa de produção sustentável de salmão que assume a ambição de desenvolver as instalações de aquacultura em terra mais sustentáveis e “fish-friendly” do mundo;
- A assinatura de um acordo segundo o qual a Biedronka terá, até ao final de 2025, 2.000 lojas equipadas com painéis fotovoltaicas;
- A associação do Pingo Doce à Conferência do Oceano das Nações Unidas, que se realizou em Lisboa, enquanto patrocinador principal do One Sustainable Ocean, o maior evento paralelo oficial e de acesso gratuito.

MENSAGEM DO PRESIDENTE E ADMINISTRADOR-DELEGADO PEDRO SOARES DOS SANTOS

“A força do desempenho das nossas equipas nos primeiros seis meses do ano é inegável, num contexto de muita incerteza, com elevada inflação alimentar, uma crise energética sem precedentes neste século, e disrupções ao nível das cadeias de abastecimento internacionais. Este excelente desempenho reflete o acerto da nossa aposta estratégica na defesa da competitividade de todas as Companhias do Grupo e a resiliência das suas próprias cadeias de abastecimento, bem como dos modelos de eficiência com que operamos.

As nossas insígnias mantiveram a qualidade das suas propostas de valor e têm vindo a reforçar a sua assertividade comercial e a investir em margem como forma de mitigar o aumento dos preços alimentares e os seus efeitos no comportamento dos consumidores.

Apesar da acentuada queda da confiança dos consumidores polacos, o mercado alimentar na Polónia continuou resiliente, enquanto em Portugal e na Colômbia a inflação generalizada teve impactos mais imediatos sobre o consumo.

Já a crise energética acarreta aumentos continuados e significativos nos custos de eletricidade e dos transportes que exigem um foco acrescido das equipas na gestão rigorosa da produtividade e da eficiência. Esta situação aconselha prudência quando projetamos a evolução da inflação em geral e as suas consequências socioeconómicas.

Neste contexto, e em linha com a nossa visão de longo prazo, manteremos a competitividade e a defesa do modelo de eficiência como as nossas primeiras prioridades.

Considero que os resultados do primeiro semestre confirmam a capacidade das nossas equipas para navegar em águas turbulentas e tomar as decisões necessárias à criação de valor partilhado e à concretização da visão de crescimento rentável e sustentável que nos guia. Esta capacidade é ainda mais crítica face à iminência de uma nova ordem económica e geopolítica que vai redesenhar as cadeias de abastecimento globais e os padrões de consumo.”

PERSPETIVAS 2022

Prevalece uma envolvente de significativa incerteza associada aos desenvolvimentos da guerra na Ucrânia e aos impactos da pandemia de Covid-19 nas cadeias de abastecimento globais.

Desde o início do conflito militar, tem-se registado uma escalada das pressões inflacionistas nos produtos alimentares, na energia e nos transportes, que se espera mais acentuada na segunda metade do ano. Desde então, também se observa o aumento da volatilidade das moedas da Europa de Leste e da América Latina.

Em face dos efeitos do aumento da inflação e das taxas de juro no rendimento disponível das famílias e na confiança dos consumidores, a competitividade de preço e a criação de oportunidades de poupança adicional tornam-se ainda mais preponderantes na agenda comercial e de marketing de todas as Companhias do Grupo.

O esforço de contenção dos preços de venda será mantido, num contexto em que a inflação ao nível dos custos aumentará a pressão sobre as margens percentuais das nossas insígnias.

Reafirmamos, assim, as perspetivas para o ano tal como apresentadas no dia 9 de março de 2022, aquando da divulgação dos resultados de 2021.

ANÁLISE DE
DESEMPENHO
POR INSÍGNIA

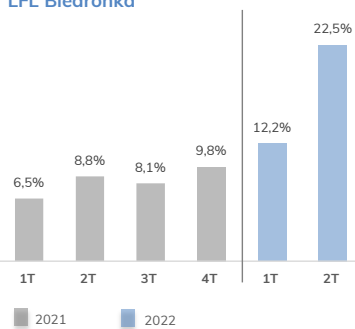
POLÓNIA

Na Polónia, o consumo alimentar continuou a registar um sólido crescimento, que reflete a inflação acrescida e também um aumento ao nível dos volumes transacionados. As várias medidas implementadas pelo Governo para proteger os consumidores da pressão crescente sobre os rendimentos disponíveis, combinadas com o aumento da base de consumidores em resultado do fluxo de refugiados ucranianos para a Polónia, terão contribuído certamente para esta tendência.

A inflação alimentar aumentou progressivamente ao longo dos seis meses, tendo-se cifrado em 11,1% no primeiro semestre (13,4% no 2T).



LFL Biedronka



A Biedronka tem vindo a marcar a sua estratégia comercial com um esforço continuado de contenção do aumento de preços e com campanhas promocionais fortes em cabazes relevantes para as famílias.

No 1S 22, as vendas, em moeda local, cresceram 21,3%, com um LFL de 17,5%. Em euros, as vendas atingiram 8,3 mil milhões, 18,7% acima do 1S 21.

No 2T 22, a competitividade reforçada da insígnia permitiu um desempenho notável, impulsionado também pelo aumento da base de consumidores no mercado polaco e pelo efeito sazonal da Páscoa que, em 2021, tinha beneficiado essencialmente o volume de negócios do 1T.

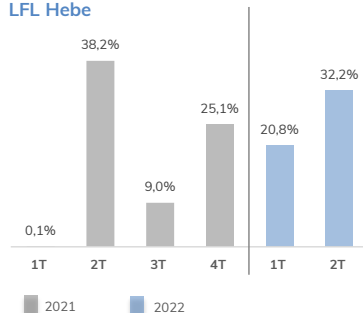
Assim, no 2T 22, as vendas em moeda local cresceram 26,9%, com um LFL de 22,5%. Em euros, as vendas atingiram 4,4 mil milhões, 23,7% acima do 2T 21. Para o desempenho registado no período contribuiu ainda a inflação acrescida no cabaz.

O reforço da competitividade foi fulcral para o extraordinário crescimento de 15,4% (+17,9% em moeda local) do EBITDA da Companhia, com a respetiva margem a cifrar-se em 8,7% (8,9% no 1S 21). A evolução da margem EBITDA reflete a estratégia de investimento em preço num contexto de aumento crescente da inflação nos custos, destacando-se a subida acentuada do preço da eletricidade e dos combustíveis.

Em linha com o seu programa de investimentos, a Biedronka inaugurou 40 lojas no semestre (33 adições líquidas) e remodelou 127 localizações.



LFL Hebe



A Hebe registou uma forte recuperação das vendas em relação ao 1S 21, que tinha sido impactado pelas restrições impostas no contexto da pandemia.

Em moeda local, a insígnia cresceu vendas em 34,7%, com um LFL de 26,9%.

Em euros, as vendas alcançaram 163 milhões, 31,8% acima do 1S 21.

No 2T 22, as vendas cresceram 40,4% (+36,9% em euros) com um LFL de 32,2%.

O bom desempenho de vendas levou o EBITDA a cifrar-se em 10 milhões de euros versus 5 milhões de euros no 1S 21. A respetiva margem aumentou de 4,4% no 1S 21 para 6,3% no 1S 22.

A Hebe abriu oito lojas no período (cinco adições líquidas).

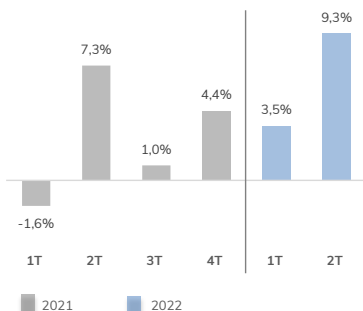
PORTUGAL

Em Portugal, a subida generalizada dos preços pressionou o consumo e originou *trading down* no sector alimentar, tendo aumentado o peso das marcas próprias nas vendas totais. Por outro lado, a forte recuperação do turismo está na base do sólido desempenho do sector HoReCa na primeira metade do ano.

A inflação alimentar aumentou ao longo dos seis meses e cifrou-se em 8,6% no semestre (11,9% no 2T).



LFL Pingo Doce (excl. combustível)



Com os consumidores portugueses a acusarem maior pressão sobre o orçamento doméstico e familiar, o Pingo Doce manteve a intensidade das suas ações comerciais.

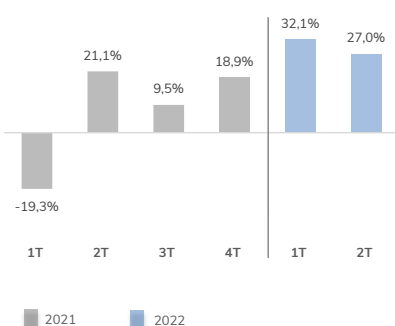
As vendas da insígnia reagiram crescendo 8,5% (+10,9% no 2T) para atingir os 2,1 milhões de euros, com um LFL, excluindo combustível, de 6,5% (+9,3% no 2T). Também aqui, a inflação no cabaz contribuiu para o desempenho conseguido.

O EBITDA foi de 120 milhões de euros, 7,8% acima do 1S 21. A respetiva margem foi de 5,8%, em linha com o ano anterior.

No período, o Pingo Doce abriu três novas lojas e encerrou uma localização.



LFL Recheio



Bem preparado para beneficiar da recuperação do canal HoReCa, o Recheio registou um forte crescimento de vendas em relação ao mesmo período do ano anterior cujo desempenho fora afetado pelas limitações ao funcionamento dos estabelecimentos e pela ausência de atividade turística decorrentes da pandemia.

As vendas da insígnia atingiram 513 milhões de euros, 28,9% acima do 1S 21 (+26,8% no 2T), com um LFL de 29,3% (+27,0% no 2T).

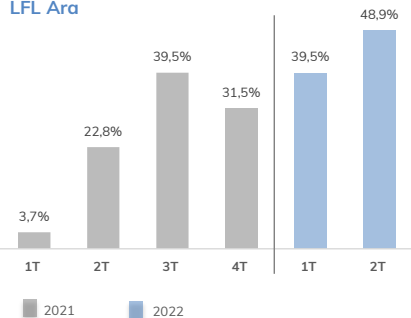
O EBITDA do Recheio cifrou-se em 24 milhões de euros, 61,1% acima do 1S 21. A respetiva margem foi de 4,6% (versus 3,7% no 1S 21), com o forte crescimento de vendas a permitir a recuperação da alavancagem operacional.

COLÔMBIA

Na Colômbia, a subida acentuada dos preços dos bens alimentares, com a respetiva inflação a 23,3% (23,8% no 2T), continuou a impactar o comportamento dos consumidores e a originar *trading down* no cabaz alimentar.



LFL Ara



Num contexto particularmente desafiante para as famílias colombianas, a Ara permaneceu focada em reforçar a sua proposta de preços baixos e promoções certas e atrativas como forma de ganhar ainda mais relevância junto dos consumidores.

Em resultado desta estratégia, as vendas, em moeda local, cresceram 70,1% nos seis primeiros meses, incluindo um LFL de 44,3%. A inflação e a base de comparação afetada pela pandemia no 1S 21 também contribuíram para o desempenho conseguido.

Em euros, as vendas atingiram 824 milhões, 74,1% acima do 1S 21.

No 2T 22, as vendas cresceram 74,9% (+86,8% em euros), com um LFL de 48,9%.

O crescimento de vendas refletiu-se na melhoria da margem EBITDA da Companhia, que passou de 1,3% no 1S 21 para 3,1% no 1S 22. O EBITDA cifrou-se, assim, em 26 milhões de euros (versus 6 milhões de euros no 1S 21).

A Ara inaugurou 57 lojas no período (56 adições líquidas).

**RUBRICAS
FINANCEIRAS
CONSOLIDADAS**

Os **Custos Financeiros Líquidos** foram de -85 milhões de euros versus -74 milhões de euros no 1S 21. Estes custos incluem o reconhecimento de perdas de conversão cambial no montante de -6 milhões de euros, relativas a ajustes de valor das responsabilidades com locações operacionais capitalizadas na Polónia denominadas em euros (+3 milhões de euros no 1S 21).

As **Outras Perdas e Ganhos** foram de -25 milhões de euros, incluindo donativos, indemnizações e reforço de provisões para diferentes contingências.

O **Programa de Investimento** atingiu 318 milhões de euros no período, dos quais 51% foram canalizados para a Biedronka.

NÚMEROS
CHAVE DO
DESEMPENHO

RESULTADOS CONSOLIDADOS

(€ Milhões)	1S 22			1S 21			Δ	2T 22			2T 21			Δ
Vendas e Prestação de Serviços	11.883			9.902			20,0%	6.370			5.116			24,5%
Margem	2.507	21,1%		2.133	21,5%		17,5%	1.323	20,8%		1.104	21,6%		19,8%
Custos Operacionais	-1.656	-13,9%		-1.419	-14,3%		16,7%	-843	-13,2%		-711	-13,9%		18,6%
EBITDA	851	7,2%		715	7,2%		19,1%	479	7,5%		393	7,7%		22,0%
Depreciação	-385	-3,2%		-371	-3,7%		3,8%	-195	-3,1%		-186	-3,6%		4,8%
EBIT	466	3,9%		343	3,5%		35,6%	284	4,5%		206	4,0%		37,6%
Custos Financeiros Líquidos	-85	-0,7%		-74	-0,7%		15,1%	-40	-0,6%		-30	-0,6%		35,0%
Ganhos em Joint Ventures e Associadas	0	0,0%		0	0,0%		n.a.	0	0,0%		0	0,0%		n.a.
Outras Perdas e Ganhos	-25	-0,2%		-6	-0,1%		n.a.	-12	-0,2%		-3	-0,1%		n.a.
EBT	356	3,0%		264	2,7%		34,9%	232	3,6%		174	3,4%		33,3%
Imposto sobre o Rendimento do exercício	-85	-0,7%		-70	-0,7%		22,3%	-54	-0,8%		-41	-0,8%		30,0%
Resultados Líquidos	270	2,3%		194	2,0%		39,4%	178	2,8%		133	2,6%		34,3%
Interesses que não Controlam	-9	-0,1%		-8	-0,1%		17,8%	-5	-0,1%		-4	-0,1%		18,1%
Resultados Líquidos atribuíveis a JM	261	2,2%		186	1,9%		40,3%	173	2,7%		129	2,5%		34,8%
Res. Líquido / ação (€)	0,42			0,30			40,3%	0,28			0,20			34,8%
Res. Líquido / ação sem Outras Perdas e Ganhos (€)	0,45			0,30			48,2%	0,29			0,21			40,3%

BALANÇO

(€ Milhões)	1S 22	2021	1S 21
Goodwill Líquido	612	618	623
Ativo Fixo Líquido	4.207	4.159	3.943
Direitos de Uso Líquido	2.280	2.221	2.176
Capital Circulante Total	-3.175	-3.290	-2.770
Outros	185	145	178
Capital Investido	4.109	3.852	4.149
Total de Empréstimos	470	460	507
Locações Financeiras	38	22	19
Locações Operacionais Capitalizadas	2.444	2.365	2.299
Acréscimos e Diferimentos de Juros	1	0	0
Caixa e Equivalentes de Caixa	-1.101	-1.527	-933
Dívida Líquida	1.851	1.320	1.892
Interesses que não Controlam	245	254	240
Capital Social	629	629	629
Reservas e Resultados Retidos	1.383	1.649	1.388
Fundos de Acionistas	2.258	2.532	2.257

CASH FLOW

(€ Milhões)	1S 22	1S 21
EBITDA	851	715
Pagamento de Locações Operacionais Capitalizadas	-148	-138
Pagamento de Juros	-77	-75
Outros Itens Financeiros	0	0
Imposto sobre o Resultado	-106	-110
Fundos Gerados pelas Operações	520	392
Pagamento de Capex	-405	-252
Variação de Capital Circulante	5	-53
Outros	-24	-4
Cash Flow	97	82

AVISO LEGAL

Este comunicado inclui afirmações que não se referem a factos passados e que se referem ao futuro e que envolvem riscos e incertezas que podem levar a que os resultados reais sejam materialmente diferentes daqueles indicados em afirmações sobre o futuro. Os riscos e incertezas, que aumentaram em resultado da pandemia de Covid-19 e, mais recentemente, da guerra na Ucrânia, advêm de fatores para além do controlo e capacidade de previsão de Jerónimo Martins, tal como condições macroeconómicas, medidas tomadas pelo Governos na gestão dos efeitos da pandemia de Covid-19 e seus impactos económicos, concorrência, tendências da indústria, mercados de crédito, flutuações de moeda estrangeira e desenvolvimentos do quadro regulatório.

As afirmações aqui contidas sobre o futuro referem-se apenas a este documento e à sua data de publicação, não assumindo o Grupo Jerónimo Martins qualquer obrigação de atualizar informação contida neste comunicado ou de notificar um participante no evento de que qualquer assunto aqui afirmado mude ou se torne incorreto, exceto quando exigido por lei ou regulamento específico.

ANEXOS

1. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS POR FUNÇÕES

Demonstrações Financeiras

(€ Milhões)	IFRS16		Excl. IFRS16	
	1S 22	1S 21	1S 22	1S 21
Vendas e Prestação de Serviços	11.883	9.902	11.883	9.902
Custo das Vendas	-9.377	-7.769	-9.377	-7.769
Margem	2.507	2.133	2.507	2.133
Custos de Distribuição	-1.843	-1.617	-1.894	-1.661
Custos Administrativos	-198	-173	-199	-174
Outras Perdas e Ganhos Operacionais	-25	-6	-25	-6
Resultados Operacionais	441	338	389	293
Custos Financeiros Líquidos	-85	-74	-12	-13
Ganhos/Perdas em Outros Investimentos	0	0	0	0
Ganhos em Joint Ventures e Associadas	0	0	0	0
Resultados Antes de Impostos	356	264	377	280
Imposto sobre o Rendimento do Exercício	-85	-70	-89	-72
Resultados Líquidos (antes de int. que não controlam)	270	194	288	208
Interesses que não Controlam	-9	-8	-10	-9
Resultados Líquidos Atribuíveis a JM	261	186	278	199

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (Perspetiva da Gestão)

(€ Milhões)	(Excl. IFRS16)			(Excl. IFRS16)		
	1S 22	1S 21	Δ	2T 22	2T 21	Δ
Vendas e Prestação de Serviços	11.883	9.902	20,0%	6.370	5.116	24,5%
Margem	2.507	2.133	21,5%	1.323	1.104	20,8%
Custos Operacionais	-1.871	-1.621	-16,4%	-953	-813	-15,9%
EBITDA	635	513	5,2%	370	291	5,7%
Depreciação	-222	-214	-2,2%	-112	-108	-2,1%
EBIT	414	299	3,0%	258	184	3,6%
Custos Financeiros Líquidos	-12	-13	-0,1%	-3	-6	-0,1%
Ganhos em Joint Ventures e Associadas	0	0	0,0%	0	0	0,0%
Outras Perdas e Ganhos	-25	-6	-0,1%	-12	-3	-0,2%
EBT	377	280	2,8%	243	174	3,4%
Imposto sobre o Rendimento do exercício	-89	-72	-0,7%	-55	-41	-0,8%
Resultados Líquidos	288	208	2,1%	188	133	2,6%
Interesses que não Controlam	-10	-9	-0,1%	-5	-5	-0,1%
Resultados Líquidos atribuíveis a JM	278	199	2,0%	182	128	2,5%
Res. Líquido / ação (€)	0,44	0,32	39,9%	0,29	0,20	42,0%
Res. Líquido / ação sem Outras Perdas e Ganhos (€)	0,47	0,32	47,4%	0,30	0,21	47,4%

BALANÇO CONSOLIDADO

(€ Milhões)	(Excl. IFRS16)		
	1S 22	2021	1S 21
Goodwill Líquido	612	618	623
Ativo Fixo Líquido	4.207	4.159	3.943
Capital Circulante Total	-3.170	-3.287	-2.765
Outros	158	121	157
Capital Investido	1.807	1.611	1.958
Total de Empréstimos	470	460	507
Locações Financeiras	38	22	19
Acréscimos e Diferimentos de Juros	1	0	0
Caixa e Equivalentes de Caixa	-1.101	-1.527	-933
Dívida Líquida	-593	-1.046	-407
Interesses que não Controlam	255	262	247
Capital Social	629	629	629
Reservas e Resultados Retidos	1.516	1.765	1.488
Fundos de Acionistas	2.400	2.657	2.365

CASH FLOW

(€ Milhões)	(Excl. IFRS16)	
	1S 22	1S 21
EBITDA	635	513
Pagamento de Juros	-10	-11
Outros Itens Financeiros	0	0
Imposto sobre o Resultado	-106	-110
Fundos Gerados pelas Operações	520	392
Pagamento de Capex	-405	-252
Variação de Capital Circulante	5	-54
Outros	-23	-3
Cash Flow	97	82

DETALHE DE EBITDA

(€ Milhões)	IFRS16				Excl. IFRS16			
	1S 22	Mg	1S 21	Mg	1S 22	Mg	1S 21	Mg
Biedronka	721	8,7%	624	8,9%	574	6,9%	486	7,0%
Hebe	10	6,3%	5	4,4%	-2	n.a.	-6	n.a.
Pingo Doce	120	5,8%	112	5,8%	87	4,2%	79	4,1%
Recheio	24	4,6%	15	3,7%	21	4,1%	12	3,0%
Ara	26	3,1%	6	1,3%	5	0,6%	-11	n.a.
Outros & Ajustes de Consolidação	-49	n.a.	-47	n.a.	-51	n.a.	-49	n.a.
JM Consolidado	851	7,2%	715	7,2%	635	5,3%	513	5,2%

CUSTOS FINANCEIROS LÍQUIDOS

(€ Milhões)	IFRS16		Excl. IFRS16	
	1S 22	1S 21	1S 22	1S 21
Juros Líquidos	-7	-8	-7	-8
Juros de Locações Operacionais Capitalizadas	-67	-64	-	-
Diferenças Cambiais	-7	1	-1	-2
Outros	-3	-2	-3	-2
Custos Financeiros Líquidos	-85	-74	-12	-13

DETALHE DE VENDAS

(€ Milhões)	1S 22		1S 21		Δ %		2T 22		2T 21		Δ %	
	% total	% total	% total	% total	excl. FX	Euro	% total	% total	excl. FX	Euro	excl. FX	Euro
Biedronka	8.289	69,8%	6.981	70,5%	21,3%	18,7%	4.446	69,8%	3.594	70,2%	26,9%	23,7%
Hebe	163	1,4%	123	1,2%	34,7%	31,8%	91	1,4%	66	1,3%	40,4%	36,9%
Pingo Doce	2.086	17,6%	1.922	19,4%		8,5%	1.102	17,3%	993	19,4%		10,9%
Recheio	513	4,3%	398	4,0%		28,9%	285	4,5%	224	4,4%		26,8%
Ara	824	6,9%	473	4,8%	70,1%	74,1%	442	6,9%	237	4,6%	74,9%	86,8%
Outros & Ajustes de Consolidação	9	0,1%	4	0,0%		n.a.	5	0,1%	2	0,0%		n.a.
Total JM	11.883	100%	9.902	100%	21,7%	20,0%	6.370	100%	5.116	100%	26,2%	24,5%

CRESCIMENTO DAS VENDAS

	Crescimento Total de Vendas			Crescimento LFL		
	1T 22	2T 22	1S 22	1T 22	2T 22	1S 22
Biedronka						
Euro	13,4%	23,7%	18,7%			
PLN	15,4%	26,9%	21,3%	12,2%	22,5%	17,5%
Hebe						
Euro	25,9%	36,9%	31,8%			
PLN	28,0%	40,4%	34,7%	20,8%	32,2%	26,9%
Pingo Doce	6,0%	10,9%	8,5%	4,7%	9,9%	7,4%
Excl. combustível	4,8%	10,3%	7,7%	3,5%	9,3%	6,5%
Recheio	31,6%	26,8%	28,9%	32,1%	27,0%	29,3%
Ara						
Euro	61,3%	86,8%	74,1%			
COP	65,0%	74,9%	70,1%	39,5%	48,9%	44,3%
Total JM						
Euro	15,2%	24,5%	20,0%			
Excl. FX	16,8%	26,2%	21,7%	13,0%	21,6%	17,5%

PARQUE DE LOJAS

Número de Lojas	2021	Aberturas		Encerramentos	
		1T 22	2T 22	1S 22	1S 21
Biedronka *	3.250	16	24	7	3.154
Hebe	291	3	5	3	273
Pingo Doce	465	2	1	1	456
Recheio	42	0	0	0	42
Ara	819	14	43	1	704

Área de Venda (m ²)	2021	Aberturas		Encerramentos Remodações	
		1T 22	2T 22	1S 22	1S 21
Biedronka *	2.241.562	11.030	17.120	-5.202	2.274.914
Hebe	75.164	760	1.193	761	70.871
Pingo Doce	535.847	2.093	1.000	-1.460	540.400
Recheio	134.321	0	0	0	133.928
Ara	278.547	4.622	15.535	424	237.548

* Exclui as lojas e área de venda dos 14 Micro Fulfillment Centres (MFC) para abastecer a operação da Biek (entregas ultrarrápidas)

INVESTIMENTO

(€ Milhões)	1S 22	Peso	1S 21	Peso
Biedronka	161	51%	120	60%
Distribuição Portugal	95	30%	43	21%
Ara	34	11%	19	9%
Outros	28	9%	18	9%
Investimento Total	318	100%	200	100%

CAPITAL CIRCULANTE

(€ Milhões)	IFRS16		Excl. IFRS16	
	1S 22	1S 21	1S 22	1S 21
Existências	1.295	1.038	1.295	1.038
em dias de vendas	20	19	20	19
Clientes	37	38	37	38
em dias de vendas	1	1	1	1
Fornecedores	-3.781	-3.111	-3.781	-3.111
em dias de vendas	-58	-57	-58	-57
Outros	-725	-735	-721	-730
Capital Circulante Total	-3.175	-2.770	-3.170	-2.765
em dias de vendas	-48	-51	-48	-51

DETALHES DE EMPRÉSTIMOS

(€ Milhões)	1S 22	1S 21
Empréstimos de Médio Longo Prazo	278	349
% do Total de Empréstimos	59,2%	68,9%
Maturidade Média (anos)	5,9	6,3
Empréstimos de Curto Prazo	191	158
% do Total de Empréstimos	40,8%	31,1%
Total de Empréstimos	470	507
Maturidade Média (anos)	3,6	4,6
% Total de Empréstimos em Euros	0,0%	0,0%
% Total de Empréstimos em Zlotys	35,3%	43,3%
% Total de Empréstimos em Pesos Colombianos	64,7%	56,7%

2.
Notas

Vendas like-for-like (LFL): vendas das lojas e de plataformas de e-commerce que operaram sob as mesmas condições nos dois períodos. Excluem-se as lojas que abriram ou encerraram num dos dois períodos. As vendas das lojas que sofreram remodelações profundas excluem-se durante o período da remodelação (encerramento da loja).

3. Notas Reconciliatórias

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Seguindo as orientações da ESMA de outubro de 2015 sobre Medidas Alternativas de Desempenho

Demonstração dos Resultados neste Comunicado (Perspetiva da Gestão)	Demonstração Consolidada dos Resultados por Funções (no Relatório e Contas Consolidado) Primeiro Semestre de 2022
Vendas e Prestação de Serviços	Vendas e prestação de serviços
Margem	Margem
Custos Operacionais	Inclui as linhas de Custos de distribuição; Custos administrativos e Outras perdas e ganhos operacionais, excluindo o valor de €-385 milhões relativo a Depreciações e amortizações (nota - Reporte por segmentos de atividade)
EBITDA	
Depreciação	Valor refletido na nota - Reporte por segmentos de atividade
EBIT	
Custos Financeiros Líquidos	Custos financeiros líquidos
Ganhos em Joint ventures e Associadas	Ganhos (perdas) em joint ventures e associadas
Outras Perdas e Ganhos	Inclui linhas de Outras perdas e ganhos operacionais; Ganhos/Perdas na alienação de negócios (quando aplicável) e Ganhos/Perdas em outros investimentos (quando aplicável)
EBT	Resultados antes de impostos
Imposto sobre o Rendimento do Exercício	Imposto sobre o rendimento do exercício
Resultados Líquidos	Resultados líquidos (antes de interesses que não controlam)
Interesses que não Controlam	Interesses que não controlam
Resultados Líquidos atribuíveis a JM	Resultado líquido atribuível aos Acionistas de Jerónimo Martins

BALANÇO CONSOLIDADO

Seguindo as orientações da ESMA de outubro de 2015 sobre Medidas Alternativas de Desempenho

Balanço Consolidado neste Comunicado	Balanço Consolidado a 30 de Junho de 2022 (no Relatório e Contas Consolidado)
Goodwill Líquido	Valor incluído na linha de Ativos intangíveis
Ativo Fixo Líquido	Inclui as linhas de Ativos tangíveis e intangíveis (excluindo o Goodwill líquido de €612 milhões) e adicionando o valor de Locações financeiras (€44 milhões)
Direitos de Uso Líquido	Inclui a linha de Direitos de uso deduzido do valor referente a Locações financeiras (€44 milhões)
Capital Circulante Total	Inclui as linhas de Devedores, Acréscimos e diferimentos correntes; Existências; Ativos biológicos; Credores, acréscimos e diferimentos; Benefícios concedidos a empregados, assim como, o valor de €-20 milhões relativo a Outros valores de natureza operacional. Exclui o valor de €41 milhões de Aplicações que não qualificam como equivalente de caixa (nota – Devedores, acréscimos e diferimentos), o valor de €-1 milhão de Acréscimos e diferimento de juros (nota - Dívida financeira líquida)
Outros	Inclui as linhas de Propriedades de investimento, Partes de capital em joint ventures e associadas; Outros investimentos financeiros; Devedores, acréscimos e diferimentos não correntes; Impostos diferidos ativos e passivos; Impostos sobre o rendimento a receber e a pagar; Provisões para riscos e encargos. Exclui o valor de €-20 milhões relativo a Outros valores de natureza operacional
Capital Investido	
Total de Empréstimos	Inclui as linhas de Empréstimos obtidos correntes e não correntes
Locações Financeiras	Responsabilidades com locações financeiras (2022: €38 milhões; 2021: €22 milhões) nos termos da norma IAS 17 que vigorava antes da adoção da IFRS16
Locações Operacionais Capitalizadas	Valor refletido nas linhas de Responsabilidades com locações correntes e não correntes excluindo as Responsabilidades com locações financeiras (linha acima)
Acréscimos e Diferimentos de Juros	Inclui as linhas de Instrumentos financeiros derivados, assim como o valor de €-1 milhão relativo a Acréscimos e diferimentos de juros (nota - Dívida financeira líquida)
Caixa e Equivalentes de Caixa	Inclui a linha de Caixa e equivalentes caixa, e €41 milhões de Aplicações que não qualificam como equivalentes de caixa (nota – Devedores, acréscimos e diferimentos)
Dívida Líquida	
Interesses que não Controlam	Interesses que não controlam
Capital Social	Capital social
Reservas e Resultados Retidos	Inclui as linhas de Prémio de emissão; Ações próprias; Outras reservas e Resultados retidos
Fundos de Acionistas	

CASH FLOW

Seguindo as orientações da ESMA de outubro de 2015 sobre Medidas Alternativas de Desempenho

Cash Flow neste Comunicado	Demonstração Consolidada dos Fluxos de Caixa (no Relatório e Contas Consolidado) Primeiro Semestre de 2022
EBITDA	Corresponde à linha de Fluxos de caixa operacionais antes de variações de capital circulante, incluindo rubricas que não geraram fluxos de caixa, e excluindo custos e proveitos que não têm natureza operacional (€24 milhões)
Pagamento de Locações Operacionais Capitalizadas	Inclui a linha de Pagamento de locações, excluído do montante de €3 milhões correspondente ao pagamento de locação financeira ao abrigo de anteriores normativos
Pagamento de Juros	Inclui a linha de Pagamento de juros de empréstimos, Pagamento de juros de locações e Juros recebidos
Imposto sobre o Resultado	Imposto sobre o rendimento pago
Fundos gerados pelas Operações	
Pagamento de Capex	Inclui as linhas de Alienação de ativos fixos tangíveis e ativos intangíveis; Alienação de outros investimentos financeiros e propriedades de investimento; Aquisição de ativos fixos tangíveis e ativos intangíveis; Aquisição de outros investimentos financeiros e propriedades de investimento. Inclui ainda aquisições de ativos fixos tangíveis classificados como locação financeira ao abrigo de anteriores normativos (€-20 milhões), assim como, exclui a variação de Aplicações que não qualificam como equivalentes de caixa (€9 milhões)
Variação de Capital Circulante	Inclui as Variações de capital circulante, acrescidas de rubricas que não geraram fluxo de caixa
Outros	Inclui a linha Alienação de negócios (quando aplicável), e custos e proveitos que geraram fluxos de caixa, mas que não têm natureza operacional, no montante de €-24 milhões
Cash Flow	Corresponde à Variação Líquida de caixa e equivalentes de caixa deduzida de Pagamentos e Recebimentos de dividendos, de Variação Líquida de empréstimos obtidos e de Variação de Aplicações que não qualificam como equivalentes de caixa (€9 milhões), assim como, acrescido das Aquisições de ativos fixos tangíveis classificados como locação financeira (€-20 milhões) e deduzido dos Pagamentos de locações financeiras (€3 milhões), ambos ao abrigo de anteriores normativos