



COMUNICADO FINANCEIRO

2023

PRIMEIRO
TRIMESTRE

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

Calendário Financeiro*:

Pagamento de Dividendos: 17 de maio

Resultados do 1.º Semestre: 26 de julho

Resultados dos Primeiros Nove Meses: 25 de outubro

*Todos os comunicados serão divulgados após o encerramento do mercado

> FACTSHEET

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

**Jerónimo
Martins**

Jerónimo Martins, SGPS, S.A. | Sede: Rua Actor António Silva, n.º7, 1649-033 Lisboa

Capital Social: Euro 629.293.220,00

Número único de matrícula na C.R.C. de Lisboa e de Pessoa Coletiva: 500 100 144

www.jeronimomartins.com

PRIMEIRO TRIMESTRE 2023 | NÚMEROS CHAVE

VENDAS IMPULSIONAM FORTE DESEMPENHO	▪ Vendas crescem 23,4% para €6,8 MM (+26,5% excl. FX)
QUEDA DA MARGEM EBITDA REFLETE INVESTIMENTO EM PREÇO	▪ EBITDA aumenta 20,1% para €446 M (+22,7% excl. FX). Margem EBITDA de 6,6% (6,7% no 1T 22)
REFORÇO DAS POSIÇÕES COMPETITIVAS	▪ Resultado Líquido cifra-se em €140 M, correspondendo a um EPS de €0,22
	▪ Cash Flow de €-226 M
	▪ Dívida Líquida de €1,8 MM. Posição líquida de caixa (excl. IFRS 16) de c.1 MM

VISÃO GERAL SOBRE O DESEMPENHO E SEUS PRINCIPAIS DRIVERS

O Grupo registou uma forte dinâmica de arranque de ano, alavancada no momentum positivo das vendas, apesar de, nos primeiros três meses de 2023, o consumo se ter mantido pressionado pelos efeitos da inflação.

Ainda assim, importa referir que os comparativos face ao ano transato tornar-se-ão mais exigentes a partir do 2T 23, à medida que a comparação se faça com valores de 2022 que incorporaram aumentos de preços alimentares progressivamente mais intensos.

Face ao atual contexto, a nossa estratégia mantém-se inalterada, com a competitividade de preços a assumir-se como variável ainda mais crítica para garantir a preferência do consumidor, proteger volumes e mitigar a tendência de trading-down.

Esta estratégia permitiu um forte desempenho, no período, em todos os países em que operamos. Na Polónia, a Biedronka aumentou volumes e mitigou o impacto sobre o seu crescimento Like-for-Like (LFL) da substituição por produtos de menor preço. Já em Portugal e na Colômbia, o Pingo Doce e a Ara registaram aumentos nas vendas do mesmo parque de lojas apesar da aceleração do trade-down no trimestre ter impactado as respetivas taxas de crescimento.

Tal como antecipado, e refletindo a pressão sobre a margem bruta exercida pelo investimento em preço realizado por todas as insígnias de retalho alimentar, a margem **EBITDA** do Grupo caiu 18p.b. em relação ao 1T 22 para os 6,6%. No entanto, o forte desempenho de vendas, resultante da intensa dinâmica comercial e do reforço da competitividade dos preços das nossas insígnias, impulsionou um sólido crescimento do valor do EBITDA.

O bom desempenho operacional do Grupo preservou a solidez do balanço, apesar da normal sazonalidade que implica fluxos de caixa negativos ao nível do capital circulante no primeiro trimestre de cada ano, após uma bem-sucedida época de Natal. No final de março, o Grupo apresentava uma **posição líquida de caixa** (excluindo responsabilidades com locações operacionais capitalizadas) de cerca de mil milhões de euros.

A Assembleia Geral de Acionistas realizada no passado dia 20 de abril aprovou a distribuição de 345,6 milhões de euros a título de **dividendos**, correspondentes a 0,55 euros por ação (valor bruto), a pagar no dia 17 de maio.

MENSAGEM DO PRESIDENTE E ADMINISTRADOR-DELEGADO

PEDRO SOARES DOS SANTOS

A inflação alimentar mantém-se alta nos três países onde operamos e continua a pressionar a confiança do consumidor e o poder de compra das famílias. A determinação da nossa aposta em investir em preço assume por isso um papel chave no reforço das nossas posições de mercado.

Os resultados dos primeiros três meses do ano confirmam a força operacional e competitiva das nossas insígnias, que mostram grande capacidade de leitura da envolvente e a flexibilidade necessária para ajustar as suas propostas às necessidades dos consumidores.

Embora, o ambiente de consumo evidencie sinais de deterioração, principalmente na Colômbia, a sua evolução dependerá da trajetória da inflação alimentar, dos preços da energia e dos combustíveis, e do comportamento das taxas de juro. Continuaremos, como até aqui, comprometidos com ser uma força anti-inflacionária e absorver parte da pressão do aumento dos preços sobre os consumidores, ao mesmo tempo que trabalhamos para concretizar a nossa visão de longo prazo, implementando o programa de investimentos desenhado.

O nosso foco está na execução disciplinada da nossa estratégia porque sabemos que é reforçando a nossa presença nos mercados onde operamos, melhorando continuamente as propostas de valor e criando as condições necessárias para garantir o crescimento das vendas em volume que melhor protegemos a rentabilidade e a sustentabilidade futura dos nossos negócios.

PERSPETIVAS 2023

As perspetivas divulgadas no nosso comunicado de 22 de março de 2023 mantêm-se, no essencial, inalteradas.

A inflação alimentar manteve-se elevada no início do ano e com apenas ténues sinais de abrandamento. Embora se espere desinflação para este ano, sobretudo no segundo semestre (quando os comparativos com o ano passado já incorporarem a acentuada subida de preços registada ao longo de 2022), é, neste momento, ainda difícil antecipar o ritmo e profundidade que assumirá essa redução da inflação.

Os preços da eletricidade, do gás e do combustível continuam voláteis, enquanto as taxas de juro, que aumentaram rapidamente em 2022, se mantêm altas.

Num contexto em que a confiança dos consumidores está muito fragilizada, o aumento dos salários mínimos e a manutenção de taxas de desemprego relativamente baixas poderão compensar, em parte, a persistência da inflação e das taxas de juro elevadas. A resiliência do consumo privado dependerá, no entanto, do equilíbrio que venha a verificar-se entre todas estas variáveis, o qual apresentará necessariamente formas diferentes nos três países em que operamos.

Na **Polónia**, o comportamento mais cauteloso dos consumidores, que se intensificou desde o último trimestre de 2022, deverá continuar a ser simultaneamente causa e consequência do peso crescente do fator preço no processo de decisão de compra. Assim, a **Biedronka** fará jus à promessa da marca e manterá os preços baixos no centro das suas prioridades, garantindo a preferência dos consumidores, protegendo o crescimento das vendas e mitigando os potenciais efeitos de trade-down.

Para chegar ainda mais perto dos seus clientes e melhorar a sua experiência de compra, a Biedronka planeia adicionar entre 130 e 150 localizações líquidas à sua rede de lojas e remodelar cerca de 350 localizações, tirando partido das oportunidades existentes no mercado.

Em 2023, a **Hebe** centrará o seu esforço de crescimento no canal de e-commerce, através do qual se espera que a atividade internacional ganhe relevância. Mantendo a sua aposta na estratégia omnicanal, a insígnia prevê manter o seu ritmo de aberturas (c.30 lojas).

Em **Portugal**, antecipa-se que os desafios colocados pela fragilidade do consumo interno e pela tendência instalada de trading-down permaneçam ao longo de 2023, ao mesmo tempo que se espera que o turismo se mantenha como o principal motor de crescimento do sector HoReCa.

O **Pingo Doce**, paralelamente ao investimento na intensificação da dinâmica promocional e na política de preços baixos, vai acelerar o seu programa de remodelações, implementando um modelo de loja que materializa a visão de longo prazo que se tem para o negócio, assente nas suas vantagens competitivas e nos fatores críticos de diferenciação: Perecíveis, Marca Própria e Meal Solutions. Assim, a insígnia conta remodelar até 60 lojas no ano e inaugurar cerca de 10 novas localizações.

O **Recheio** projeta que o crescimento no ano resulte do seu posicionamento competitivo no canal HoReCa e também no Retalho Tradicional, para o que contribuirá a expansão da rede Amanhecer, que já integra mais de 500 parceiros.

Na **Colômbia**, continuamos a assistir a quedas no rendimento real das famílias, com uma inflação alimentar muito elevada a alterar de forma acentuada o mix do cabaz alimentar.

Neste enquadramento, que se antecipa muito difícil para as famílias, a **Ara** manter-se-á firme no seu posicionamento de preços baixos, muito focada no reforço da capilaridade e empenhada em ser o aliado por excelência das famílias colombianas.

A expansão da rede continuará a ser uma prioridade. No ano, a insígnia planeia abrir mais de 200 lojas, mantendo a sua visão de longo prazo no que respeita à oportunidade de mercado e à adequação do seu modelo de negócio.

Não obstante reconhecermos a exigência dos tempos que atravessamos, estamos confiantes na capacidade e motivação das nossas Companhias para continuarem a crescer em vendas e localizações, e para melhorarem continuamente a eficiência para proteger a rentabilidade. O foco de todas as insígnias nos volumes como forma de impulsionar o crescimento do EBITDA

em valor, num contexto de inflação nos custos, deverá, no entanto, continuar a pressionar a margem EBITDA em percentagem de vendas.

Comprometidos com os nossos objetivos de longo prazo, manteremos o **investimento** como prioridade, estimando que o mesmo fique em linha com o concretizado em 2022 – cerca de mil milhões de euros - dos quais c.45% na Polónia.

ANÁLISE DE DESEMPENHO POR INSÍGNIA

POLÓNIA

Na Polónia, no 1T 23, a inflação alimentar atingiu 22,9% (21,9% no 4T 22). Apesar da subida do salário mínimo nacional em janeiro deste ano, o consumo revela sinais de pressão perante a persistência de aumentos de preços e a manutenção de elevadas taxas de juro.



A **Biedronka** reforçou a sua competitividade de preço e a sua dinâmica comercial, tendo, no trimestre, aumentado a diferença entre a inflação no seu cabaz e a inflação alimentar registada no país.

Os consumidores, cada vez mais atentos ao fator preço, reconheceram este esforço da insígnia e a Biedronka aumentou os volumes e limitou, nas vendas, o impacto do trading-down, reforçando a sua quota de mercado.

Em moeda local, as vendas cresceram 28,3%, com um LFL de 24,5% que também beneficiou do facto da Páscoa ter sido mais cedo em 2023 em relação a 2022. Em euros, as vendas atingiram 4,8 mil milhões, 26,0% acima do 1T 22.

O forte desempenho das vendas impulsionou o crescimento do EBITDA em 22,7% (+24,9% em moeda local), com a respetiva margem a descer 22p.b. para 8,1%, traduzindo o esforço de investimento em preço conjugado com a inflação registada ao nível dos custos, principalmente de pessoal.

A Biedronka abriu 17 lojas no trimestre (nove adições líquidas) e remodelou 76 localizações.



As vendas da **Hebe** cresceram, em moeda local, 31,9%, com um LFL de 22,6%. Em euros, as vendas atingiram 93 milhões, 29,5% acima do 1T 22.

O canal online continuou a apresentar um bom desempenho, contando já com uma contribuição, ainda que marginal, das operações na Chéquia e na Eslováquia.

O EBITDA cresceu 25,6% (+27,9% em moeda local), com a respetiva margem a atingir 5,1% (5,2% no 1T 22), e a alavancagem operacional a permitir mitigar o investimento realizado no lançamento das operações nos novos países.

PORTUGAL

Em Portugal, a inflação alimentar atingiu 20,5% no 1T 23 (19,5% no 4T 22).

O consumo revelou-se pressionado pelo aumento generalizado de preços e registou-se uma acentuada aceleração da tendência de trading-down no retalho alimentar.

Para o Cash & Carry, o sólido desempenho do sector do turismo continuou a impulsionar o crescimento do canal HoReCa.

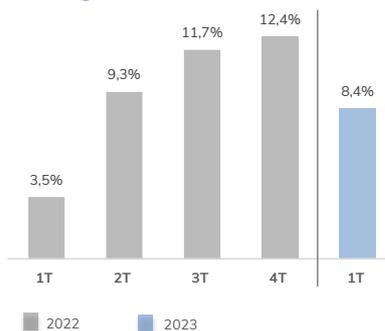
LFL Biedronka



LFL Hebe



LFL Pingo Doce (excl. combustível)



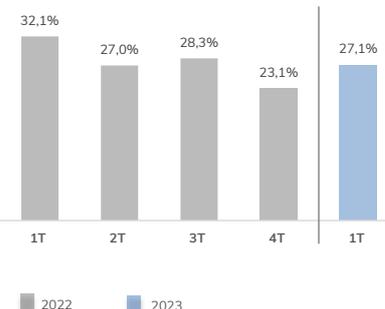
O **Pingo Doce** manteve o investimento em promoções fortes e relevantes para os consumidores, e as vendas cresceram 9,4% para os 1,1 mil milhões de euros, com o LFL a cifrar-se em 8,4% (excluindo combustível). A taxa de crescimento foi impactada pelo efeito de trade-down.

No período, o Pingo Doce abriu duas novas lojas e remodelou sete localizações.



A competitividade do **Recheio** permitiu um forte aumento das vendas, que atingiram os 295 milhões de euros (+29,2%), num contexto de crescimento saudável do HoReCa. O crescimento LFL foi de 27,1%.

LFL Recheio



O EBITDA da **Distribuição Portugal** foi de 77 milhões de euros, 13,5% acima do 1T 22, com a respetiva margem a fixar-se nos 5,6%, em linha com o 1T 22.

Enquanto no Pingo Doce a margem EBITDA desceu 13p.b. na sequência do forte investimento em preço e do impacto do trade-down, no Recheio a margem subiu, seguindo a tendência associada à recuperação da alavancagem operacional.

COLÔMBIA

Na Colômbia, o já frágil ambiente de consumo deteriorou-se ainda mais, cedendo perante a elevada inflação alimentar, que atingiu os 24,0% no 1T 23 (27,3% no 4T 22).

A asfixiante pressão sobre o rendimento disponível das famílias está a originar uma tendência fortíssima de trading-down e comportamento negativo dos volumes.



Neste contexto, a **Ara** reforçou o investimento para manter a sua competitividade de preços e continuar a merecer a preferência dos consumidores.

Em moeda local as vendas cresceram 50,8%, com um LFL de 18,9%. Em euros, as vendas atingiram os 494 milhões, 29,4% acima do 1T 22.

O EBITDA cresceu 19,2% (+38,9% em moeda local) e a respetiva margem fixou-se nos 2,9% no 1T 23 (3,2% no 1T 22), em terreno positivo, mesmo quando excluídos os efeitos da aplicação da IFRS 16. O desempenho da margem beneficiou da alavancagem operacional, embora pressionado pelos efeitos de substituição das compras por produtos mais baratos e pelo elevado número de lojas abertas nos últimos meses e, portanto, com baixa maturidade (importa lembrar que a insígnia abriu 189 lojas no 4T 22 e outras 64 no 1T 23).

LFL Ara



RUBRICAS
FINANCEIRAS
CONSOLIDADAS

O **Cash Flow** gerado foi negativo em 226 milhões de euros, traduzindo o ciclo normal do capital circulante que, no 1T e depois de uma forte época natalícia, necessita de refletir o pagamento a fornecedores associado a esse período.

O **Programa de Investimentos** atingiu os 206 milhões de euros no período, dos quais 35% foram investidos na Biedronka.

NÚMEROS
CHAVE DO
DESEMPENHO

RESULTADOS CONSOLIDADOS

(€ Milhões)	1T 23		1T 22		Δ
Vendas e Prestação de Serviços	6.804		5.513		23,4%
Margem	1.414	20,8%	1.184	21,5%	19,4%
Custos Operacionais	-967	-14,2%	-812	-14,7%	19,1%
EBITDA	446	6,6%	372	6,7%	20,1%
Depreciação	-207	-3,0%	-190	-3,4%	8,9%
EBIT	239	3,5%	182	3,3%	31,8%
Custos Financeiros Líquidos	-41	-0,6%	-45	-0,8%	-9,2%
Outras Perdas e Ganhos	-6	-0,1%	-13	-0,2%	n.a.
EBT	192	2,8%	124	2,2%	55,3%
Imposto sobre o Rendimento do exercício	-50	-0,7%	-32	-0,6%	58,1%
Resultados Líquidos	142	2,1%	92	1,7%	54,3%
Interesses que não Controlam	-2	0,0%	-4	-0,1%	-46,7%
Resultados Líquidos atribuíveis a JM	140	2,1%	88	1,6%	59,1%
Res. Líquido / ação (€)	0,22		0,14		59,1%
Res. Líquido / ação sem Outras Perdas e Ganhos (€)	0,23		0,16		46,2%

BALANÇO

(€ Milhões)	1T 23	2022	1T 22
Goodwill Líquido	613	613	614
Ativo Fixo Líquido	4.681	4.589	4.155
Direitos de Uso Líquido	2.589	2.420	2.259
Capital Circulante Total	-3.545	-3.837	-2.975
Outros	143	161	138
Capital Investido	4.482	3.946	4.190
Total de Empréstimos	477	470	450
Loações Financeiras	82	82	34
Loações Operacionais Capitalizadas	2.772	2.597	2.414
Acréscimos e Diferimentos de Juros	26	14	18
Caixa e Equivalentes de Caixa	-1.583	-1.802	-1.304
Dívida Líquida	1.774	1.360	1.611
Interesses que não Controlam	239	254	241
Capital Social	629	629	629
Reservas e Resultados Retidos	1.840	1.702	1.710
Fundos de Acionistas	2.708	2.585	2.579

CASH FLOW

(€ Milhões)	1T 23	1T 22
EBITDA	446	372
Pagamento de Loações Operacionais Capitalizadas	-81	-74
Pagamento de Juros	-38	-35
Outros Itens Financeiros	0	0
Imposto sobre o Resultado	-49	-39
Fundos Gerados pelas Operações	278	224
Pagamento de Capex	-261	-201
Variação de Capital Circulante	-241	-207
Outros	-3	-12
Cash Flow	-226	-196

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 disrupção nas cadeias de abastecimento no seguimento da pandemia de Covid-19 e da guerra na Ucrânia, que originou uma crise energética e alimentar e uma persistente e elevada inflação, advêm de fatores para além do controlo e capacidade de previsão de Jerónimo Martins, tal como condições macroeconómicas, medidas tomadas pelo Governos na gestão destes efeitos 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 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS POR FUNÇÕES

1.
Demonstrações
Financeiras

(€ Milhões)	IFRS16		Excl. IFRS16	
	1T 23	1T 22	1T 23	1T 22
Vendas e Prestação de Serviços	6.804	5.513	6.804	5.513
Custo das Vendas	-5.390	-4.329	-5.390	-4.329
Margem	1.414	1.184	1.414	1.184
Custos de Distribuição	-1.045	-902	-1.076	-927
Custos Administrativos	-130	-101	-130	-101
Outras Perdas e Ganhos Operacionais	-6	-13	-6	-13
Resultados Operacionais	233	169	201	143
Custos Financeiros Líquidos	-41	-45	-4	-9
Ganhos/Perdas em Outros Investimentos	0	0	0	0
Resultados Antes de Impostos	192	124	198	134
Imposto sobre o Rendimento do Exercício	-50	-32	-51	-33
Resultados Líquidos (antes de int. que não controlam)	142	92	147	101
Interesses que não Controlam	-2	-4	-3	-5
Resultados Líquidos Atribuíveis a JM	140	88	144	96

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (Perspetiva da Gestão)

(€ Milhões)	(Excl. IFRS16)				
	1T 23		1T 22		Δ
Vendas e Prestação de Serviços	6.804		5.513		23,4%
Margem	1.414	20,8%	1.184	21,5%	19,4%
Custos Operacionais	-1.086	-16,0%	-919	-16,7%	18,2%
EBITDA	327	4,8%	265	4,8%	23,4%
Depreciação	-120	-1,8%	-110	-2,0%	9,3%
EBIT	207	3,0%	156	2,8%	33,3%
Custos Financeiros Líquidos	-4	-0,1%	-9	-0,2%	-57,6%
Outras Perdas e Ganhos	-6	-0,1%	-13	-0,2%	n.a.
EBT	198	2,9%	134	2,4%	47,3%
Imposto sobre o Rendimento do exercício	-51	-0,7%	-33	-0,6%	52,7%
Resultados Líquidos	147	2,2%	101	1,8%	45,5%
Interesses que não Controlam	-3	0,0%	-5	-0,1%	-40,2%
Resultados Líquidos atribuíveis a JM	144	2,1%	96	1,7%	49,6%
Res. Líquido / ação (€)	0,23		0,15		49,6%
Res. Líquido / ação sem Outras Perdas e Ganhos (€)	0,23		0,17		38,7%

BALANÇO CONSOLIDADO

(€ Milhões)	(Excl. IFRS16)		
	1T 23	2022	1T 22
Goodwill Líquido	613	613	614
Ativo Fixo Líquido	4.681	4.589	4.155
Capital Circulante Total	-3.540	-3.832	-2.971
Outros	114	132	113
Capital Investido	1.868	1.501	1.911
Total de Empréstimos	477	470	450
Loações Financeiras	82	82	34
Acréscimos e Diferimentos de Juros	26	14	18
Caixa e Equivalentes de Caixa	-1.583	-1.802	-1.304
Dívida Líquida	-998	-1.236	-803
Interesses que não Controlam	250	265	250
Capital Social	629	629	629
Reservas e Resultados Retidos	1.986	1.843	1.835
Fundos de Acionistas	2.865	2.737	2.714

CASH FLOW

(€ Milhões)	(Excl. IFRS16)	
	1T 23	1T 22
EBITDA	327	265
Pagamento de Juros	1	-1
Outros Itens Financeiros	0	0
Imposto sobre o Resultado	-49	-39
Fundos Gerados pelas Operações	279	225
Pagamento de Capex	-261	-201
Variação de Capital Circulante	-242	-208
Outros	-3	-11
Cash Flow	-226	-196

DETALHE DE EBITDA

(€ Milhões)	IFRS16				Excl. IFRS16			
	1T 23	Mg	1T 22	Mg	1T 23	Mg	1T 22	Mg
Biedronka	390	8,1%	318	8,3%	309	6,4%	246	6,4%
Hebe	5	5,1%	4	5,2%	-2	n.a.	-2	n.a.
Distribuição Portugal	77	5,6%	68	5,6%	59	4,3%	50	4,1%
Ara	14	2,9%	12	3,2%	3	0,5%	2	0,6%
Outros & Ajustes de Consolidação	-40	n.a.	-30	n.a.	-41	n.a.	-31	n.a.
JM Consolidado	446	6,6%	372	6,7%	327	4,8%	265	4,8%

CUSTOS FINANCEIROS LÍQUIDOS

(€ Milhões)	IFRS16		Excl. IFRS16	
	1T 23	1T 22	1T 23	1T 22
Juros Líquidos	1	-3	1	-3
Juros de Locações Operacionais Capitalizadas	-38	-33	-	-
Diferenças Cambiais	-1	-8	-2	-4
Outros	-3	-1	-3	-1
Custos Financeiros Líquidos	-41	-45	-4	-9

DETALHE DE VENDAS

(€ Milhões)	1T 23		1T 22		Δ %	
	% total	% total	% total	% total	excl. FX	Euro
Biedronka	4.841	71,1%	3.843	69,7%	28,3%	26,0%
Hebe	93	1,4%	72	1,3%	31,9%	29,5%
Pingo Doce	1.077	15,8%	985	17,9%		9,4%
Recheio	295	4,3%	228	4,1%		29,2%
Ara	494	7,3%	382	6,9%	50,8%	29,4%
Outros & Ajustes de Consolidação	3	0,0%	4	0,1%		-18,0%
Total JM	6.804	100%	5.513	100%	26,5%	23,4%

CRESCIMENTO DAS VENDAS

	Crescimento Total de Vendas		Crescimento LFL	
	1T 23		1T 23	
Biedronka				
Euro	26,0%			
PLN	28,3%		24,5%	
Hebe				
Euro	29,5%			
PLN	31,9%		22,6%	
Pingo Doce	9,4%		8,0%	
Excl. combustível	9,9%		8,4%	
Recheio	29,2%		27,1%	
Ara				
Euro	29,4%			
COP	50,8%		18,9%	
Total JM				
Euro	23,4%			
Excl. FX	26,5%		21,2%	

PARQUE DE LOJAS

Número de Lojas	2022	Aberturas		Encerramentos	
		1T 23	1T 23	1T 23	1T 22
Biedronka *	3.395	17	8	3.404	3.261
Hebe	315	2	2	315	292
Pingo Doce	472	2	0	474	466
Recheio	43	0	0	43	42
Ara	1.093	64	1	1.156	832

Área de Venda (m ²)	2022	Aberturas		Encerramentos	
		1T 23	1T 23	1T 23	1T 22
Biedronka *	2.373.630	12.323	-2.163	2.388.115	2.255.223
Hebe	81.068	485	623	80.930	75.391
Pingo Doce	551.250	1.413	-926	553.589	539.400
Recheio	139.381	0	0	139.381	134.321
Ara	376.242	21.672	440	397.474	282.745

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

INVESTIMENTO

(€ Milhões)	1T 23		1T 22	
	Peso		Peso	
Biedronka	72	35%	50	50%
Distribuição Portugal	44	22%	39	39%
Ara	79	39%	7	7%
Outros	10	5%	4	4%
Investimento Total	206	100%	99	100%

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. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Notas Reconciliatórias

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) Resultados do Primeiro Trimestre de 2023
Vendas e Prestação de Serviços	Vendas e prestação de serviços
Margem	Margem
Custos Operacionais	Inclui as linhas de Custos de distribuição; e Custos administrativos, excluindo €-207 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
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 31 de março de 2023 (no Relatório e Contas Consolidado)
Goodwill Líquido	Valor incluído na nota Ativos intangíveis
Ativo Fixo Líquido	Inclui as linhas de Ativos tangíveis e intangíveis (excluindo o Goodwill líquido de €613 milhões) e adicionando Locações financeiras (€106 milhões)
Direitos de Uso Líquido	Inclui a linha de Direitos de uso deduzido das Locações financeiras (€106 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 €-50 milhões relativo a Outros valores de natureza operacional. Exclui €31 milhões de Aplicações que não qualificam como equivalente de caixa (nota – Devedores, acréscimos e diferimentos); €-4 milhões de Acréscimos e diferimento de juros (nota - Dívida financeira líquida); e o valor de €-17 milhões relativos a dividendos atribuídos a interesses que não controlam
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; e o valor de €-17 milhões relativos a dividendos atribuídos a interesses que não controlam. Exclui €-50 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 (2023: €82 milhões; 2022: €82 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 €-4 milhões 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 €31 milhões de Aplicações que não qualificam como equivalentes de caixa, ao abrigo das normas contabilísticas (IAS 7), (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 Trimestre de 2023
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 (€3 milhões)
Pagamento de Locações Operacionais Capitalizadas	Inclui a linha de Pagamento de locações, excluído 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 (€-3 milhões)
Variação de Capital Circulante	Inclui as Variações de capital circulante, acrescidas de rubricas que não geraram fluxo de caixa (€3 milhões)
Outros	Inclui a linha Alienação de negócios (quando aplicável); e custos e proveitos que geraram fluxos de caixa, mas que não têm natureza operacional (€-3 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, assim como, acrescido das Aquisições de ativos fixos tangíveis classificados como locação financeira (€-3 milhões); e deduzido dos Pagamentos de locações financeiras (€3 milhões), ambos ao abrigo de anteriores normativos; e deduzido de rubricas que não geraram fluxo de caixa (€3 milhões)

Jerónimo Martins

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