

# Primeiro Semestre Resultados 2020

Lisboa, 29 de Julho de 2020

**Jerónimo  
Martins**

A análise de desempenho neste comunicado é apresentada sob o efeito da IFRS16. As Demonstrações Financeiras antes da aplicação da IFRS16 são apresentadas no Anexo 1 deste comunicado.

**No contexto da pandemia, a Biedronka entrega um forte desempenho com sólido crescimento de vendas e de EBITDA. Ara fortemente impactada pelas restrições ainda em vigor na Colômbia. Desempenho das insígnias em Portugal com sinais de recuperação perante o aligeirar das medidas de confinamento.**

- **VENDAS CONSOLIDADAS** cresceram +4,6% para 9,3 mil milhões de euros (+7,3% a taxas de câmbio constantes) com um LFL de 4,2%. No 2T, as vendas caíram 1,3% para 4,6 mil milhões de euros (+3,1% a taxas de câmbio constantes) com um LFL de -0,7%
  - Biedronka** - vendas, em moeda local, subiram 10,9% (+8,7% no 2T), com um LFL de 7,8% (+4,8% no 2T)
  - Hebe** - vendas, em moeda local, aumentaram em 1,2% (-11,8% no 2T), com um LFL de -14,8% (-26,6% no 2T)
  - Pingo Doce** - vendas registaram uma redução de 2,9% (-8,8% no 2T), com um LFL (excluindo combustível) de -2,8% (-8,5% no 2T)
  - Recheio** - vendas caíram 14,4% (-26,7% no 2T), com um LFL de -14,5% (-26,9% no 2T)
  - Ara** - vendas, em moeda local, progrediram 33,4% (+16,7% no 2T), com um LFL de 16,6% (+1,1% no 2T)
- **EBITDA DO GRUPO** desceu 4,9% (-2,7% a taxas de câmbio constantes) para 635 milhões de euros, penalizado pelo aumento de custos operacionais no contexto da pandemia e pelas medidas de confinamento em vigor ao longo de quatro dos meses do período
- **RESULTADOS LÍQUIDOS** reduzem 36,2% para os 104 milhões de euros (EPS de 0,17 euros por acção). Excluindo Outras Perdas e Ganhos (não usuais), o EPS reduziu-se em 28,1%
- **CASH FLOW** de -118 milhões de euros versus 152 milhões de euros no 1S 19, influenciado principalmente por um efeito de calendário
- **DÍVIDA LÍQUIDA** de 2.150 milhões de euros. Excluindo as responsabilidades com locações operacionais capitalizadas, o Grupo fechou Junho com uma posição líquida de caixa de c.100 milhões de euros

#### MENSAGEM DO PRESIDENTE E ADMINISTRADOR DELEGADO

PEDRO SOARES DOS SANTOS

“Os primeiros seis meses do ano ficam sobretudo marcados pelos efeitos da disrupção causada pela pandemia no segundo trimestre. Manter a continuidade dos negócios e a estabilidade das cadeias de abastecimento num contexto de crise prolongada e ainda sem fim à vista tem exigido das equipas, aos vários níveis da organização e particularmente àqueles que estão nas nossas lojas e centros de distribuição, resiliência, determinação e compromisso verdadeiramente extraordinários. Às nossas pessoas, uma nota pessoal de apreço.

Definimos prioridades comuns a todas as Companhias do Grupo, ao mesmo tempo que reforçámos a autonomia local. Esta autonomia permite uma resposta eficaz às diferentes medidas de contenção e diferentes comportamentos do consumidor observados nos países em que operamos. Assim, mantendo o foco na salvaguarda da segurança das equipas e dos consumidores, na protecção das cadeias de abastecimento e na entrega de qualidade a preços baixos aos consumidores, cada insígnia desenhou e implementou planos de acção específicos.

Na Polónia, a Biedronka respondeu aos desafios com grande assertividade, combinando rapidez, flexibilidade e espírito de iniciativa. Esta dinâmica, aliada à relevância das campanhas promocionais, protegeu a rentabilidade da Companhia e resultou em ganhos de quota de mercado.

Em Portugal, a economia está a sofrer pela sua sobre-exposição ao sector do turismo e pelas consequências das fortes restrições impostas à actividade de retalho. Estes factores tiveram impacto imediato na rentabilidade dos nossos modelos de negócio.

Na Colômbia, as medidas de confinamento e as restrições à actividade económica fazem-se ainda sentir por todo o país, dificultando a visibilidade sobre os impactos na economia de uma pandemia que apresenta comportamentos muito diferentes de região para região. Isto justifica de algum modo a abordagem descentralizada adoptada pelo Governo, que inevitavelmente gera complexidade para a nossa operação.

Estou consciente de que os próximos meses continuarão a ser duros, mas o sólido desempenho do nosso principal negócio, a robustez do Balanço do Grupo e a capacidade de adaptação das nossas equipas reforçam a minha confiança de que saberemos navegar as águas difíceis em que nos encontramos e levar este barco a bom porto, orientados pelas prioridades estratégicas que definimos e com as quais estamos comprometidos.”

ACTUALIZAÇÃO  
2.º TRIMESTRE  
IMPACTO  
COVID-19

No início de Março, quando os primeiros casos de infecção foram detectados nos países onde operamos, o Grupo activou os planos de contingência em todas as geografias, adaptando-se às medidas de resposta à pandemia desenhadas por cada país. A Direcção Executiva do Grupo, em estreita articulação com as Direcções Executivas de cada Companhia, tem, desde então, dado suporte permanente às operações, agilizando o processo de tomada de decisão e permitindo a rápida adaptação dos planos de acção de curto prazo.

As prioridades mantiveram-se inalteradas desde o início da crise sanitária: segurança das nossas equipas e dos consumidores que nos visitam, estabilidade da cadeia de abastecimento, com particular atenção aos fornecedores mais frágeis e aos produtores do sector primário, e manter a oferta de qualidade a preços baixos aos nossos consumidores.

Em todas as Companhias do Grupo registou-se um aumento dos custos operacionais relativos à introdução de novos e mais frequentes procedimentos de limpeza das lojas e dos centros de distribuição, bem como de equipamentos de protecção individual de uso diário para as nossas equipas. A estes custos acresceu o reforço de provisões para valores a receber e para depreciação de stocks, contabilizados ao nível das Outras Perdas e Ganhos, cujo risco de não realização aumentou substancialmente devido à pandemia. No período dos seis meses a conjugação de todos estes valores estima-se em c.32 milhões de euros.

Apresenta-se de seguida um sumário das respostas das nossas Companhias à evolução da pandemia e das medidas sanitárias impostas por cada país.

Na **Polónia**, as medidas de restrição à circulação de pessoas foram sendo progressivamente levantadas ao longo do 2T. O limite imposto ao número máximo de clientes permitido dentro das lojas foi levantado no dia 30 de Maio, após ter assumido a forma de três clientes por caixa registadora até ao dia 19 de Abril e de um cliente por cada 15m<sup>2</sup> entre 20 de Abril e 29 de Maio.

A **Biedronka** foi rápida na resposta aos condicionamentos em vigor em cada momento, adaptando horários e lançando campanhas para atrair os consumidores.

A **Hebe**, dada a natureza mais discricionária da sua oferta, foi materialmente impactada desde Março, apesar do crescimento registado na sua operação de e-commerce.

Com o país empenhado em reactivar a economia e havendo progressivamente mais pessoas a circular nas ruas, assiste-se a uma recuperação de tráfego desde Abril, que se mantém, no entanto, abaixo do do ano anterior, já que o consumidor visita menos vezes as lojas e compra mais em cada visita. O facto de o teletrabalho se manter ainda como o modelo dominante em vários sectores contribui também para um maior planeamento de cada visita e para a diminuição da frequência.

Na Polónia, a preferência do consumidor pela compra na proximidade manteve-se uma tendência dominante, suportada pelas iniciativas desenvolvidas pela Biedronka ao longo de todo o período.

Em **Portugal**, o estado de emergência que entrou em vigor a 19 de Março prolongou-se até 2 de Maio, mantendo-se no entanto o chamado dever cívico de recolhimento domiciliário. Com o levantamento progressivo das medidas de confinamento, o limite do número de clientes dentro das lojas passou, a 3 de Maio, de quatro para cinco por cada 100m<sup>2</sup>. O Governo manteve, no entanto, até 31 de Julho, a declaração de situação de alerta em todo o país, mais agravada na área da Grande Lisboa, onde vigora a situação de contingência, com 19 freguesias a serem declaradas em situação de calamidade. Durante a última semana de Junho os horários de funcionamento das lojas foram também limitados até às 20h nesta região.

Os restaurantes do Pingo Doce reabriram no dia 18 de Maio, em linha com o levantamento gradual das restrições em vigor até então, com a lotação reduzida e muitos condicionalismos.

O consumo alimentar, afectado pela situação pandémica e respectivo impacto na economia, tem revelado sinais de trading-down enquanto a persistência da preocupação com a evolução da pandemia tem levado alguns consumidores a reduzir a frequência de compra e a dar maior preferência do que no passado a lojas com mais espaço e com menos clientes.

O **Pingo Doce**, dado o seu histórico de elevada frequência de compra e intensidade de tráfego, bem patentes na alta densidade de vendas, tem sido particularmente pressionado por estas circunstâncias de restrição à actividade económica imposta pela pandemia.

O canal HoReCa iniciou, a 18 de Maio, a sua reabertura que tem sido lenta, com muitos negócios ainda encerrados dada a quase inexistência de turistas ao longo dos últimos dois meses do trimestre.

Na **Colômbia**, as medidas de confinamento foram reforçadas ao longo de Abril e mantiveram-se durante todo o trimestre. Em conjunto com as estritas limitações à circulação de pessoas, as regras de recolher obrigatório e o encerramento da actividade comercial em certos dias da semana impactaram fortemente o sector da distribuição alimentar ao longo do trimestre.

No caso da **Ara**, as horas de funcionamento das lojas no 2T foram obrigatoriamente reduzidas em c.30% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

A favor da Ara, que tem apostado muito no desenvolvimento das suas gamas de marca própria, registamos o rápido crescimento da penetração da marca própria nos lares colombianos. Segundo a Nielsen, a pandemia tem impulsionado este crescimento e são já hoje 94 em 100 os lares da Colômbia onde estes produtos marcam presença. Adicionalmente a nossa insígnia na Colômbia investiu em preço, reforçando a percepção de competitividade junto de um consumidor fortemente pressionado nos seus rendimentos.

## PERSPECTIVAS PARA 2020

Ao longo do 2T do ano confirmámos a capacidade de superação e a força da Biedronka, que se adaptou agilmente às circunstâncias de mercado, criando oportunidades muito atractivas como forma de reforçar a sua relevância para o consumidor e a sua posição competitiva.

O nosso maior negócio continuará a afirmar a sua liderança e a trabalhar para manter a preferência dos consumidores polacos.

Em Portugal assistimos a uma lenta reactivação do canal HoReCa e do consumo em geral, sendo que os próximos meses serão absolutamente críticos para se compreender melhor até que ponto os impactos são ou não transitórios.

Numa economia que mostra já sinais de claro enfraquecimento e para a qual se espera uma forte recessão, o Pingo Doce e o Recheio apostam na atractividade e competitividade das suas ofertas, antecipando a crescente sensibilidade dos consumidores e clientes ao factor preço.

Na Colômbia, e paralelamente ao plano de reabertura anunciado, o Presidente decretou a quarentena preventiva obrigatória em todo o território nacional entre o dia 16 de Julho e o dia 1 de Agosto, mantendo-se, no entanto, a autonomia dos municípios para abrir ou encerrar as actividades económicas em função da evolução da pandemia nas suas regiões, o que configura uma matriz de gestão local muito complexa que está a ser gerida pela Ara, aproveitando a sua organização regional. A Companhia continuará a ajustar as suas operações a esta situação de modo a mitigar os impactos na sua rentabilidade.

A missão de garantir o acesso a bens alimentares essenciais de qualidade, a preços baixos, na proximidade e num ambiente de compra seguro manter-se-á como o fio condutor de todas as nossas decisões.

É hoje evidente que esta pandemia impacta todos os negócios de forma não homogénea, variando em função das medidas impostas por cada país e da resiliência de cada mercado de consumo. A incerteza sobre o desenvolvimento da pandemia continua muito elevada, sendo ainda cedo para estimar o impacto real que, no conjunto do ano, terá na economia mundial e em cada um dos países em que operamos.

Nestas circunstâncias, não apresentamos guidance para 2020.

NÚMEROS  
CHAVE DO  
DESEMPENHO

RESULTADOS CONSOLIDADOS

(Milhões de Euros)	1S 20		1S 19		Δ	2T 20		2T 19		Δ
Vendas e Prestação de Serviços	9.317		8.908		4,6%	4.601		4.661		-1,3%
Margem	2.032	21,8%	1.932	21,7%	5,1%	991	21,5%	1.006	21,6%	-1,4%
Custos Operacionais	-1.397	-15,0%	-1.265	-14,2%	10,4%	-666	-14,5%	-648	-13,9%	2,7%
<b>EBITDA</b>	<b>635</b>	<b>6,8%</b>	<b>667</b>	<b>7,5%</b>	<b>-4,9%</b>	<b>325</b>	<b>7,1%</b>	<b>357</b>	<b>7,7%</b>	<b>-8,8%</b>
Depreciação	-362	-3,9%	-352	-3,9%	2,7%	-179	-3,9%	-178	-3,8%	0,7%
<b>EBIT</b>	<b>273</b>	<b>2,9%</b>	<b>315</b>	<b>3,5%</b>	<b>-13,4%</b>	<b>147</b>	<b>3,2%</b>	<b>179</b>	<b>3,8%</b>	<b>-18,3%</b>
Custos Financeiros Líquidos	-96	-1,0%	-78	-0,9%	22,9%	-33	-0,7%	-37	-0,8%	-12,1%
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	-20	-0,2%	-4	0,0%	n.a.	-16	-0,3%	-3	-0,1%	n.a.
<b>EBT</b>	<b>157</b>	<b>1,7%</b>	<b>234</b>	<b>2,6%</b>	<b>-32,8%</b>	<b>98</b>	<b>2,1%</b>	<b>139</b>	<b>3,0%</b>	<b>-29,6%</b>
Imposto sobre o Rendimento do exercício	-54	-0,6%	-60	-0,7%	-9,7%	-32	-0,7%	-32	-0,7%	0,6%
<b>Resultados Líquidos</b>	<b>103</b>	<b>1,1%</b>	<b>174</b>	<b>2,0%</b>	<b>-40,7%</b>	<b>66</b>	<b>1,4%</b>	<b>108</b>	<b>2,3%</b>	<b>-38,6%</b>
Interesses que não Controlam	1	0,0%	-11	-0,1%	n.a.	3	0,1%	-6	-0,1%	n.a.
<b>Resultados Líquidos atribuíveis a JM</b>	<b>104</b>	<b>1,1%</b>	<b>163</b>	<b>1,8%</b>	<b>-36,2%</b>	<b>69</b>	<b>1,5%</b>	<b>101</b>	<b>2,2%</b>	<b>-31,5%</b>
Res. Líquido / acção (€)	0,17		0,26		-36,2%	0,11		0,16		-31,5%
Res. Líquido / acção sem Outras Perdas e Ganhos (€)	0,19		0,26		-28,1%	0,13		0,16		-21,1%

BALANÇO CONSOLIDADO

(Milhões de Euros)	1S 20	2019	1S 19
Goodwill Líquido	627	641	641
Activo Fixo Líquido	3.914	4.140	3.918
Direitos de Uso Líquido	2.167	2.318	2.341
Capital Circulante Total	-2.416	-2.793	-2.504
Outros	7	94	98
<b>Capital Investido</b>	<b>4.299</b>	<b>4.400</b>	<b>4.495</b>
Total de Empréstimos	734	732	677
Locações Financeiras	14	17	19
Locações Operacionais Capitalizadas	2.249	2.368	2.359
Juros Diferidos	1	3	4
Caixa e Equivalentes de Caixa	-848	-949	-546
<b>Dívida Líquida <sup>1</sup></b>	<b>2.150</b>	<b>2.172</b>	<b>2.513</b>
Interesses que não Controlam	238	254	234
Capital Social	629	629	629
Reservas e Resultados Retidos	1.283	1.346	1.118
<b>Fundos de Accionistas</b>	<b>2.150</b>	<b>2.229</b>	<b>1.982</b>

<sup>1</sup> A Dívida Líquida foi reajustada para os comparativos de 2019. A rubrica de Fundos Fixos de Caixa, anteriormente apresentada no Capital Circulante Total, passou a integrar a linha de Caixa e Equivalentes de Caixa.

CASH FLOW

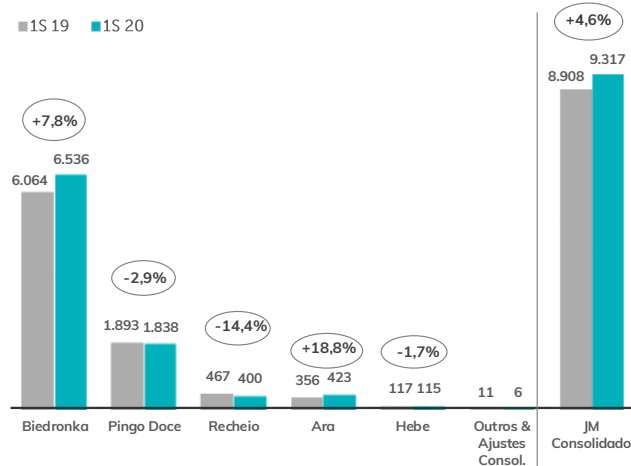
(Milhões de Euros)	1S 20	1S 19
EBITDA	635	667
Pagamento de Locações Operacionais Capitalizadas	-136	-130
Pagamento de Juros	-77	-79
Outros Itens Financeiros	0	0
Imposto sobre o Resultado	-97	-86
<b>Fundos Gerados pelas Operações</b>	<b>325</b>	<b>371</b>
Pagamento de Capex	-289	-262
Variação de Capital Circulante	-137	45
Outros	-17	-2
<b>Cash Flow</b>	<b>-118</b>	<b>152</b>

## DESEMPENHO DE VENDAS

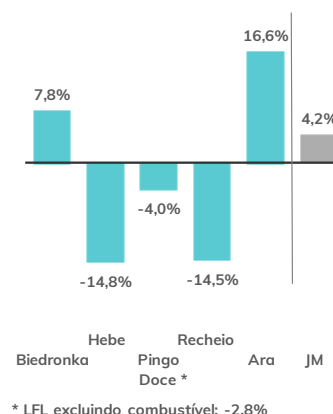
As **vendas do Grupo** foram de 9,3 mil milhões de euros, 4,6% acima do 1S 19 (+7,3% a taxas de câmbio constantes), com um LFL de 4,2%. No 2T, as vendas somaram 4,6 mil milhões de euros, 1,3% abaixo do 2T 19 (+3,1% a taxas de câmbio constantes) com um LFL negativo de 0,7%.

O forte desempenho da Biedronka mais do que compensou a queda de vendas em Portugal e a pressão da desvalorização do zloty e do peso colombiano.

### Vendas (Milhões de Euros)



### Crescimento LFL (1S 20/1S 19)



Na **Polónia**, o consumo, embora iniciando maior contenção do que antes da pandemia, manteve-se reactivo a propostas de valor fortes, que combinam qualidade e preço competitivo.

A inflação alimentar do país desacelerou de 7,7% no 1T para 6,4% no 2T. A **Biedronka** registou na inflação do seu cabaz uma desaceleração que, no 2T, foi superior à registada no país.

A rapidez de adaptação da insígnia às condicionantes do mercado em Abril e em Maio, nomeadamente com o alargamento dos horários de funcionamento, bem como a assertividade na execução da sua estratégia comercial, levou a um crescimento no 2T, em moeda local, de 8,7% das vendas, com um LFL de 4,8%. No semestre, as vendas cresceram 10,9%, com o LFL a progredir 7,8%. A quota de mercado aumentou ao longo de todos os meses do semestre, tendo acelerado no 2T.

Em euros, as vendas da Biedronka no semestre cresceram 7,8% para 6,5 mil milhões de euros, dos quais 3,3 mil milhões de euros foram realizados no 2T (+3,4% do que no 2T 19).

No período dos seis meses, a Biedronka abriu 34 novas localizações (29 adições líquidas) e procedeu a 71 remodelações. Embora os trabalhos de início de construção de novas lojas tenham estado suspensos no início da crise pandémica, a Biedronka finalizou todos os projectos que já havia iniciado e começou, a partir do final de Maio, a fazer avançar os projectos em carteira.

A **Hebe** registou vendas de 115 milhões de euros, uma redução de 1,7% em relação ao 1S 19 (+1,2% em moeda local), muito impactada pelo desempenho no 2T que fica marcado por uma queda das vendas de 16,6% (-11,8% em moeda local). No mês de Junho, a situação melhorou à medida que os centros comerciais e as principais avenidas recuperaram algum tráfego.

A Hebe tem vindo a afirmar-se cada vez mais como uma operadora reconhecida no mercado da Beleza e, neste contexto estratégico, a área de farmácia tem perdido relevância. Assim, a Companhia tomou a decisão de encerrar 48 estabelecimentos que operam exclusivamente como farmácias (dos quais 20 estão inseridos dentro de lojas Hebe) e cujo peso nas suas vendas totais foi, em 2019, de c.10%.

Em **Portugal**, o ambiente de consumo, que se tinha revelado positivo no início do ano, evidenciou ao longo do 2T sinais claros de *trading down* e perda de dinamismo. A inflação alimentar foi de 2,0% no período (+3,1% no 2T).

O **Pingo Doce**, devido ao histórico de elevado número de visitas e alta densidade de vendas, esteve particularmente exposto aos limites impostos ao número de clientes dentro das lojas e registou uma redução de vendas de 2,9% no período, com um LFL (excl. combustível) de -2,8%.



Este desempenho traduz o forte impacto do 2T, no qual as vendas caíram 8,8% e o LFL (excl. combustível) recuou 8,5%. Importa relembrar que o LFL (excl. combustível) de Abril foi particularmente penalizador ao situar-se em c.-16%.

A insígnia abriu três novas localizações no 1S e realizou seis remodelações.



O **Recheio** registou vendas de 400 milhões de euros, uma redução de 14,4% em relação ao 1S 19, com o LFL a cifrar-se em -14,5%. No 2T, as vendas caíram 26,7% e o LFL cifrou-se em -26,9%, reflectindo o facto do canal HoReCa - que representa c.35% das vendas do Recheio - ter estado encerrado até dia 17 de Maio. Em Junho a tendência negativa aligeirou-se, em face de uma abertura muito progressiva das actividades de restauração e hotelaria no país, sendo que, no caso dos hotéis, as reaberturas verificaram-se maioritariamente já no 2.º semestre (a partir de 1 de Julho).

Na **Colômbia**, o ano iniciou-se com um enquadramento económico favorável, tendo a actividade, a partir de Abril, sido impactada de forma muito significativa pelas medidas de confinamento implementadas no contexto da situação de pandemia. Essas medidas mantiveram-se em vigor ao longo de todo o trimestre, prolongando-se também para o mês de Julho.



A **Ara** aumentou as vendas, em moeda local, em 33,4%, incluindo um LFL de 16,6%. Em euros, as vendas cresceram 18,8% para 423 milhões de euros. Apesar da envolvente difícil, no 2T as vendas em moeda local cresceram 16,7% (+0,5% em euros), com um LFL de 1,1%. A insígnia foi fortemente penalizada por uma redução obrigatória de cerca de 30% das horas de vendas devido às medidas de confinamento em vigor.

No semestre, a Companhia abriu 23 lojas (15 adições líquidas). Na parte final do 2T foi retomado o avanço dos projectos em pipeline, mas a um ritmo ainda condicionado pela crise sanitária e pelas medidas que foram impostas ao sector da construção.

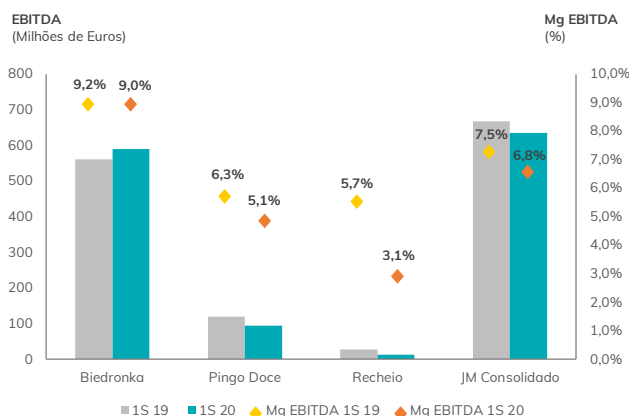
## DESEMPENHO DE RESULTADOS

O **EBITDA** do Grupo cifrou-se nos 635 milhões de euros, 4,9% abaixo do 1S 19. A taxas de câmbio constantes, o EBITDA reduziu-se em 2,7%. A respectiva margem foi de 6,8% (7,5% no 1S 19).

Este desempenho foi negativamente impactado pela desalavancagem operacional dos negócios que registaram, no 2T, uma pressão sobre o desempenho das vendas.

Importa aqui referir que, ao longo dos seis meses, os custos directos, com impacto no EBITDA, incorridos pelas insígnias no contexto da pandemia estimam-se em c.29 milhões de euros.

### EBITDA & Margem EBITDA (IFRS16)



A **Biedronka** registou um EBITDA de 589 milhões de euros, mais 5,1% do que no período homólogo (+8,1% a taxa de câmbio constante).

A margem EBITDA foi de 9,0% versus 9,2% no mesmo período do ano anterior. Com uma disciplina de custos reforçada e um sólido crescimento de vendas, a Biedronka tem conseguido mitigar o impacto dos custos acrescidos de gerir a operação no contexto de uma crise mundial de saúde pública, ao mesmo tempo que mantém uma forte dinâmica

promocional e os investimentos na atractividade da sua proposta.

O **Pingo Doce** registou um EBITDA de 94 milhões de euros, 21,0% abaixo do conseguido no 1S 19, com uma margem de 5,1% versus 6,3% no 1S 19. Esta redução de margem traduz, para além dos custos adicionais relacionados com a doença COVID-19, o desempenho negativo das vendas, particularmente penalizador em Abril, a não permitir a diluição dos custos.

O **Recheio** atingiu um EBITDA de 13 milhões de euros, 53,1% abaixo do ano anterior em resultado da queda das vendas. A margem EBITDA foi de 3,1% (5,7% no 1S 19).

O EBITDA da **Hebe** cifrou-se em 4 milhões de euros, em linha com o registado no 1S 19, com o impacto da pandemia no desempenho de vendas a não permitir a evolução positiva da margem.

A **Ara**, após o forte arranque registado no início do ano, operou nos últimos três meses do semestre num contexto muito afectado pelo desenvolvimento da pandemia na Colômbia e pelas consequências resultantes para a economia.

A insígnia registou uma redução das perdas EBITDA de 20 milhões de euros no 1S 19 para 19 milhões de euros no 1S 20, também reflectindo a desvalorização do peso colombiano. No 2T, com o abrandamento significativo do crescimento LFL a não permitir a diluição de custos, e com a pressão acrescida derivada dos custos adicionais para gerir a operação em segurança no contexto da COVID-19 e das restrições em vigor, registou-se um aumento das perdas geradas no EBITDA de -8 milhões de euros no 2T 19 para -16 milhões de euros.

Os **custos financeiros líquidos** foram de 96 milhões de euros versus 78 milhões de euros no 1S 19. Estes custos incluem o reconhecimento de perdas de conversão cambial no montante de 14 milhões de euros, relativas a ajustes de valor na capitalização de locações operacionais<sup>1</sup> na Polónia denominados em euros.

As **outras perdas e ganhos** foram de -20 milhões de euros, traduzindo custos de reestruturação, write-offs relativos a encerramento de lojas da Ara e das farmácias da Hebe e reforço, no contexto da pandemia, de provisões para valores a receber e para depreciação de stocks.

O **capex** (excluindo os direitos de utilização adquiridos de acordo com a IFRS16) foi de 142 milhões de euros, tendo a Polónia absorvido c.43% deste valor.

O **cash flow** gerado no período foi de -118 milhões de euros, influenciado principalmente por um efeito de calendário.

A **posição líquida de caixa**, excluindo as responsabilidades com as locações operacionais capitalizadas, foi de c. 100 milhões de euros.

+351 21 752 61 05

investor.relations@jeronimo-martins.com

Cláudia Falcão @ claudia.falcao@jeronimo-martins.com

Hugo Fernandes @ hugo.fernandes@jeronimo-martins.com

## CALENDÁRIO FINANCEIRO

Resultados 9M 2020: 28 de Outubro de 2020 (após encerramento do mercado)

### 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 advêm de factores para além do controlo e capacidade de previsão de Jerónimo Martins, tal como condições macroeconómicas, 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 actualizar informação contida nesta apresentação ou de notificar um participante no evento de que qualquer assunto aqui afirmado mude ou se torne incorrecto, excepto quando exigido por lei ou regulamento específico.

<sup>1</sup> No contexto da aplicação da IFRS16, as responsabilidades com locações relativas aos contratos de arrendamento denominados em euros na Polónia encontram-se reconhecidas no passivo, convertidas à taxa de câmbio prevalecente na data de final do exercício (31 de Dezembro 2019). As alterações à taxa de câmbio entre cada período geram uma actualização deste passivo, cujo diferencial, de acordo com a norma, tem de ser reconhecido em proveitos ou custos financeiros do exercício (Diferenças de câmbio em responsabilidades com locações), tratando-se, no entanto, de um ajuste contabilístico sem impacto no cash flow.



ANEXOS  
1. Demonstrações  
Financeiras

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS POR FUNÇÕES

(Milhões de Euros)	IFRS16		Excl. IFRS16	
	1S 20	1S 19	1S 20	1S 19
<b>Vendas e Prestação de Serviços</b>	<b>9.317</b>	<b>8.908</b>	<b>9.317</b>	<b>8.908</b>
Custo das Vendas	-7.285	-6.976	-7.285	-6.976
<b>Margem</b>	<b>2.032</b>	<b>1.932</b>	<b>2.032</b>	<b>1.932</b>
Custos de Distribuição	-1.587	-1.467	-1.630	-1.505
Custos Administrativos	-171	-150	-172	-151
Outras Perdas e Ganhos Operacionais	-20	-4	-20	-4
<b>Resultados Operacionais</b>	<b>253</b>	<b>311</b>	<b>210</b>	<b>272</b>
Custos Financeiros Líquidos	-96	-78	-18	-16
Ganhos/Perdas em Outros Investimentos	0	0	0	0
Ganhos em Joint Ventures e Associadas	0	0	0	0
<b>Resultados Antes de Impostos</b>	<b>157</b>	<b>234</b>	<b>192</b>	<b>257</b>
Imposto sobre o Rendimento do Exercício	-54	-60	-60	-63
<b>Resultados Líquidos (antes de int. que não controlam)</b>	<b>103</b>	<b>174</b>	<b>132</b>	<b>193</b>
Interesses que não Controlam	1	-11	0	-12
<b>Resultados Líquidos Atribuíveis a JM</b>	<b>104</b>	<b>163</b>	<b>132</b>	<b>181</b>

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (Perspectiva da Gestão)

(Milhões de Euros)	(Excl. IFRS16)			(Excl. IFRS16)		
	1S 20	1S 19	Δ	2T 20	2T 19	Δ
<b>Vendas e Prestação de Serviços</b>	<b>9.317</b>	<b>8.908</b>	<b>4,6%</b>	<b>4.601</b>	<b>4.661</b>	<b>-1,3%</b>
Margem	2.032 21,8%	1.932 21,7%	5,1%	991 21,5%	1.006 21,6%	-1,4%
Custos Operacionais	-1.597 -17,1%	-1.461 -16,4%	9,3%	-764 -16,6%	-748 -16,0%	2,1%
<b>EBITDA</b>	<b>435 4,7%</b>	<b>471 5,3%</b>	<b>-7,7%</b>	<b>227 4,9%</b>	<b>257 5,5%</b>	<b>-11,8%</b>
Depreciação	-205 -2,2%	-195 -2,2%	5,2%	-102 -2,2%	-98 -2,1%	3,6%
<b>EBIT</b>	<b>230 2,5%</b>	<b>276 3,1%</b>	<b>-16,8%</b>	<b>125 2,7%</b>	<b>159 3,4%</b>	<b>-21,3%</b>
Custos Financeiros Líquidos	-18 -0,2%	-16 -0,2%	14,5%	-9 -0,2%	-8 -0,2%	11,2%
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	-20 -0,2%	-4 0,0%	n.a.	-16 -0,3%	-3 -0,1%	n.a.
<b>EBT</b>	<b>192 2,1%</b>	<b>257 2,9%</b>	<b>-25,4%</b>	<b>101 2,2%</b>	<b>149 3,2%</b>	<b>-32,1%</b>
Imposto sobre o Rendimento do exercício	-60 -0,6%	-63 -0,7%	-5,9%	-33 -0,7%	-33 -0,7%	-2,1%
<b>Resultados Líquidos</b>	<b>132 1,4%</b>	<b>193 2,2%</b>	<b>-31,8%</b>	<b>68 1,5%</b>	<b>116 2,5%</b>	<b>-40,8%</b>
Interesses que não Controlam	0 0,0%	-12 -0,1%	n.a.	3 0,1%	-7 -0,1%	n.a.
<b>Resultados Líquidos atribuíveis a JM</b>	<b>132 1,4%</b>	<b>181 2,0%</b>	<b>-27,2%</b>	<b>71 1,5%</b>	<b>109 2,3%</b>	<b>-34,5%</b>
Res. Líquido / ação (€)	0,21	0,29	-27,2%	0,11	0,17	-34,5%
Res. Líquido / ação sem Outras Perdas e Ganhos (€)	0,23	0,29	-20,1%	0,13	0,17	-24,8%

BALANÇO CONSOLIDADO

(Milhões de Euros)	(Excl. IFRS16)		
	1S 20	2019	1S 19
Goodwill Líquido	627	641	641
Activo Fixo Líquido	3.914	4.140	3.918
Capital Circulante Total	-2.411	-2.788	-2.499
Outros	-7	86	95
<b>Capital Investido</b>	<b>2.123</b>	<b>2.079</b>	<b>2.155</b>
Total de Empréstimos	734	732	677
Locações Financeiras	14	17	19
Juros Diferidos	1	3	4
Caixa e Equivalentes de Caixa	-848	-949	-546
<b>Dívida Líquida <sup>1</sup></b>	<b>-99</b>	<b>-196</b>	<b>154</b>
Interesses que não Controlam	242	257	236
Capital Social	629	629	629
Reservas e Resultados Retidos	1.351	1.389	1.136
<b>Fundos de Accionistas</b>	<b>2.222</b>	<b>2.275</b>	<b>2.001</b>

<sup>1</sup> A Dívida Líquida foi reajustada para os comparativos de 2019. A rubrica de Fundos Fixos de Caixa, anteriormente apresentada no Capital Circulante Total, passou a integrar a linha de Caixa e Equivalentes de Caixa.

## CASH FLOW

(Milhões de Euros)	(Excl. IFRS16)	
	1S 20	1S 19
EBITDA	435	471
Pagamento de Juros	-14	-13
Outros Itens Financeiros	0	0
Imposto sobre o Resultado	-97	-86
<b>Fundos Gerados pelas Operações</b>	<b>325</b>	<b>372</b>
Pagamento de Capex	-289	-262
Variação de Capital Circulante	-137	45
Outros	-17	-2
<b>Cash Flow</b>	<b>-118</b>	<b>152</b>

## DETALHE DE EBITDA

(Milhões de Euros)	IFRS16				Excl. IFRS16			
	1S 20	Mg	1S 19	Mg	1S 20	Mg	1S 19	Mg
Biedronka	589	9,0%	560	9,2%	453	6,9%	428	7,1%
Pingo Doce	94	5,1%	118	6,3%	62	3,4%	86	4,5%
Recheio	13	3,1%	27	5,7%	10	2,5%	23	5,0%
Ara	-19	n.a.	-20	n.a.	-36	n.a.	-37	n.a.
Hebe	4	3,4%	4	3,8%	-7	n.a.	-5	n.a.
Outros & Ajustes de Consolidação	-46	n.a.	-23	n.a.	-47	n.a.	-24	n.a.
<b>JM Consolidado</b>	<b>635</b>	<b>6,8%</b>	<b>667</b>	<b>7,5%</b>	<b>435</b>	<b>4,7%</b>	<b>471</b>	<b>5,3%</b>

## RESULTADOS FINANCEIROS

(Milhões de Euros)	IFRS16		Excl. IFRS16	
	1S 20	1S 19	1S 20	1S 19
Juros Líquidos	-11	-12	-11	-12
Juros de Locações Operacionais Capitalizadas	-63	-66	-	-
Diferenças Cambiais	-19	3	-4	-1
Outros	-3	-3	-3	-3
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-96</b>	<b>-78</b>	<b>-18</b>	<b>-16</b>

## DETALHE DE VENDAS

(Milhões de Euros)	1S 20		1S 19		Δ %		2T 20		2T 19		Δ %	
	% total		% total	excl. FX	Euro		% total		% total	excl. FX	Euro	
Biedronka	6.536	70,2%	6.064	68,1%	10,9%	7,8%	3.274	71,1%	3.167	67,9%	8,7%	3,4%
Pingo Doce	1.838	19,7%	1.893	21,3%	-2,9%	-2,9%	902	19,6%	988	21,2%	-8,8%	-8,8%
Recheio	400	4,3%	467	5,2%	-14,4%	-14,4%	185	4,0%	253	5,4%	-26,7%	-26,7%
Ara	423	4,5%	356	4,0%	33,4%	18,8%	188	4,1%	187	4,0%	16,7%	0,5%
Hebe	115	1,2%	117	1,3%	1,2%	-1,7%	51	1,1%	61	1,3%	-11,8%	-16,6%
Outros & Ajustes de Consolidação	6	0,1%	11	0,1%	-51,8%	-51,8%	2	0,0%	6	0,1%	-63,5%	-63,5%
<b>Total JM</b>	<b>9.317</b>	<b>100%</b>	<b>8.908</b>	<b>100%</b>	<b>7,3%</b>	<b>4,6%</b>	<b>4.601</b>	<b>100%</b>	<b>4.661</b>	<b>100%</b>	<b>3,1%</b>	<b>-1,3%</b>

## CRESCIMENTO DAS VENDAS

	Crescimento Total de Vendas			Crescimento LFL		
	1T 20	2T 20	1S 20	1T 20	2T 20	1S 20
Biedronka						
Euro	12,6%	3,4%	7,8%			
PLN	13,2%	8,7%	10,9%	11,1%	4,8%	7,8%
Hebe						
Euro	14,6%	-16,6%	-1,7%			
PLN	15,2%	-11,8%	1,2%	-1,7%	-26,6%	-14,8%
Pingo Doce	3,5%	-8,8%	-2,9%	2,8%	-10,2%	-4,0%
Excl. combustível	4,3%	-7,1%	-1,6%	3,5%	-8,5%	-2,8%
Recheio	0,2%	-26,7%	-14,4%	0,1%	-26,9%	-14,5%
Ara						
Euro	38,9%	0,5%	18,8%			
COP	52,3%	16,7%	33,4%	34,3%	1,1%	16,6%
<b>Total JM</b>						
Euro	11,0%	-1,3%	4,6%			
Excl. FX	12,0%	3,1%	7,3%	9,5%	-0,7%	4,2%

## PARQUE DE LOJAS

Número de Lojas	2019	Aberturas		Encerramentos	1S 20	1S 19
		1T 20	2T 20	1S 20		
Biedronka	3.002	11	23	5	3.031	2.916
Hebe *	273	8	3	0	284	247
Pingo Doce	441	1	2	0	444	436
Recheio	42	0	0	0	42	42
Ara	616	19	4	8	631	557

\* 1S 20: 284 lojas: 28 farmácias e 256 drograrias (das quais 21 incluem farmácia)

Área de Venda (m <sup>2</sup> )	2019	Aberturas		Encerramentos	1S 20	1S 19
		1T 20	2T 20	Remodelações 1S 20		
Biedronka	2.021.345	8.394	16.694	-127	2.046.559	1.949.632
Hebe	66.805	2.109	703	0	69.617	59.826
Pingo Doce	513.272	102	2.496	0	515.870	510.035
Recheio	133.826	0	0	0	133.826	133.826
Ara	207.982	6.235	1.502	3.001	212.718	189.316

## INVESTIMENTO

(Milhões de Euros)	1S 20	Peso	1S 19	Peso
Biedronka	61	43%	114	48%
Distribuição Portugal	45	32%	75	32%
Ara	9	6%	37	15%
Outros	27	19%	13	5%
<b>Investimento Total</b>	<b>142</b>	<b>100%</b>	<b>238</b>	<b>100%</b>

## CAPITAL CIRCULANTE

(Milhões de Euros)	IFRS16		Excl. IFRS16	
	1S 20	1S 19	1S 20	1S 19
Existências	1.023	949	1.023	949
em dias de vendas	20	19	20	19
Clientes	35	58	35	58
em dias de vendas	1	1	1	1
Fornecedores	-2.873	-2.925	-2.873	-2.925
em dias de vendas	-56	-59	-56	-59
<b>Capital Circulante Trade</b>	<b>-1.814</b>	<b>-1.918</b>	<b>-1.814</b>	<b>-1.918</b>
em dias de vendas	<b>-35</b>	<b>-39</b>	<b>-35</b>	<b>-39</b>
Outros	-601	-586	-597	-580
<b>Capital Circulante Total <sup>1</sup></b>	<b>-2.416</b>	<b>-2.504</b>	<b>-2.411</b>	<b>-2.499</b>
em dias de vendas	<b>-47</b>	<b>-51</b>	<b>-47</b>	<b>-51</b>

<sup>1</sup> A rubrica de Fundos Fixos de Caixa, anteriormente apresentada no Capital Circulante Total, passou a integrar a linha de Caixa e Equivalentes de Caixa.

## TOTAL DE EMPRÉSTIMOS

(Milhões de Euros)	1S 20	1S 19
<b>Empréstimos de Médio Longo Prazo</b>	<b>211</b>	<b>296</b>
% do Total de Empréstimos	28,8%	43,7%
Maturidade Média (anos)	3,6	2,2
<b>Empréstimos de Curto Prazo</b>	<b>523</b>	<b>381</b>
% do Total de Empréstimos	71,2%	56,3%
<b>Total de Empréstimos</b>	<b>734</b>	<b>677</b>
Maturidade Média (anos)	1,7	1,3
% Total de Empréstimos em Euros	9,5%	7,4%
% Total de Empréstimos em Zlotys	46,4%	44,8%
% Total de Empréstimos em Pesos Colombianos	44,1%	47,8%

## 2. Notas

Vendas like-for-like (LFL): vendas das lojas 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 de  
Reconciliação

**DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS**

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

Demonstração dos Resultados (Perspectiva da Gestão) neste Comunicado	Demonstração Consolidada dos Resultados por Funções (nas Demonstrações Financeiras Consolidadas) Resultados do Primeiro Semestre de 2020
Vendas e Prestação de Serviços	Vendas e prestação de serviços
Margem	Margem
Custos Operacionais	Inclui linhas de Custos de distribuição; Custos administrativos; Outros custos operacionais, excluindo o valor de €-361,5 milhões relativo a Depreciações
EBITDA	
Depreciação	Valor reflectido na nota - Reporte por segmentos de actividade.
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 na alienação de negócios (quando aplicável) e Ganhos (perdas) em outros investimentos (quando aplicável)
EBT	
Imposto sobre o Rendimento do Exercício	Imposto sobre o rendimento do exercício
Resultados Líquidos	
Interesses que não Controlam	Interesses que não controlam
Resultados Líquidos atribuíveis a JM	

## BALANÇO CONSOLIDADO

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

Balanço Consolidado neste Comunicado	Balanço Consolidado (nas Demonstrações Financeiras Consolidadas) Resultados do Primeiro Semestre de 2020
Goodwill Líquido	Valor de incluído na linha de Activos intangíveis
Activo Fixo Líquido	Inclui as linhas de Activos tangíveis e intangíveis excluindo o Goodwill líquido (€626,8 milhões) e Locações financeiras (€14,7 milhões)
Direitos de Uso Líquido	Inclui a linha de Direitos de uso deduzido do valor referente a Locações financeiras (€14,7 milhões)
Capital Circulante Total	Inclui as linhas de Devedores, Acréscimos e diferimentos correntes; Existências; Activos biológicos; Credores, acréscimos e diferimentos; Benefícios de empregados, assim como, o valor de €-14,1 milhões relativo a Outros valores de natureza operacional. Exclui o valor de €-0,7 milhões relativo a Acréscimos e diferimentos de juros (nota - Dívida financeira líquida), e o valor de €-130,1 milhões relativos a dividendos atribuídos aos Accionistas de JMH (nota - Credores, acréscimos e diferimentos).
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 activos e passivos; Impostos sobre o rendimento a receber e a pagar; Provisões para riscos e encargos e o valor de €-130,1 milhões relativos a dividendos atribuídos aos Accionistas de JMH (nota - Credores, acréscimos e diferimentos). Exclui o valor de €-14,1 milhões relativo a Outros valores de natureza operacional, assim como, quando aplicável, Depósitos colaterais associados à Dívida financeira (nota - Devedores, acréscimos e diferimentos)
Capital Investido	
Total de Empréstimos	Inclui as linhas de Empréstimos obtidos correntes e não correntes
Locações Financeiras	Valor reflectido nas linhas de Responsabilidades com locações correntes e não correntes
Locações Operacionais Capitalizadas	Inclui as linhas de Responsabilidades com locações correntes e não correntes deduzidas de Responsabilidades com locações financeiras (€14,1 milhões)
Juros Diferidos	Inclui a linha de Instrumentos financeiros derivados, assim como, inclui o valor de €-0,7 milhões relativo a Acréscimos e diferimentos de juros (reflectido na nota - Dívida financeira líquida)
Caixa e Equivalentes de Caixa	Inclui a linha de Caixa e equivalentes caixa, assim como, quando aplicável, Depósitos colaterais associados à Dívida financeira (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; Acções próprias; Outras reservas e Resultados retidos
Fundos de Accionistas	

## 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 (nas Demonstrações Financeiras Consolidadas) Resultados do Primeiro Semestre de 2020
EBITDA	Incluído na linha de Caixa gerada pelas operações
Pagamento de Locações Operacionais Capitalizadas	Incluído na linha Pagamento de locações
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 activos fixos tangíveis e activos intangíveis; Alienação de outros investimentos financeiros e propriedades de investimento; Aquisição de activos fixos tangíveis e activos intangíveis; Aquisição de outros investimentos financeiros e propriedades de investimento. Inclui ainda aquisições de activos fixos tangíveis classificados como locação financeira ao abrigo de anteriores normativos (€0,0 milhões)
Variação de Capital Circulante	Incluído na linha de Caixa gerada pelas operações
Outros	Inclui a linha de Alienação de negócios (quando aplicável) e o remanescente incluído na linha de Caixa gerada pelas operações
<b>Cash Flow</b>	