

ALIANSCA SONAE



RELATÓRIO DE RESULTADOS 1T20



CONTATOS RI

Daniella Guanabara

Diretora de RI

Diego Canuto

Gerente de RI

Marina Campos

Analista de RI

TELECONFERÊNCIA EM PORTUGUÊS

21 de maio de 2020 – 5ª feira

11:00 (BR) | 10:00 (US ET)

Tel. (BR): +55 (11) 3181-8565

Tel. (BR): +55 (11) 4210-1803

Código: Aliansce Sonae

TELECONFERÊNCIA EM INGLÊS

21 de maio de 2020 – 5ª feira

12:00 (BR) | 11:00 (US ET)

Tel. (EUA): +1 (412) 717-9627

Tel. (BR): +55 (11) 3181-8565

Tel. (BR): +55 (11) 4210-1803

Código: Aliansce Sonae

1T20

Liquidez robusta e crescimento de AFFO reforçam resiliência

Rio de Janeiro, 20 de maio de 2020 – A Aliansce Sonae Shopping Centers S.A. (B3: ALSO3), uma das maiores proprietárias e administradoras de shopping centers do país, anuncia seus resultados do primeiro trimestre de 2020 (1T20). A Companhia, ao final do 1T20, detinha participação em 27 shopping centers, totalizando 811,4 mil m² de ABL própria e 1.141,9 mil m² de ABL total. A Companhia também presta serviços de planejamento, administração e comercialização a 12 shopping centers de terceiros com uma ABL total de 289,6 mil m². A Companhia detinha aproximadamente 1.431,5 mil de m² de ABL Total sob gestão ao final do 1T20.

DESTAQUES DO 1T20

- **Rápida mobilização em resposta aos impactos da COVID-19.** A Aliansce Sonae se mobilizou de forma rápida para implementar diversas medidas e iniciativas de combate aos efeitos da pandemia de COVID-19 no país, que incluem entre outras: instalação de Comitê de Crise; redução de custos e despesas nos shoppings e na *holding*; medidas de apoio aos lojistas; desenvolvimento de protocolo de reabertura; aceleração do programa de inovação; e ações sociais.
- **Reforço da parceria com os lojistas.** A Aliansce Sonae concedeu 50% de desconto no aluguel referente a março e 100% em abril e trabalhou no corte de custos condominiais, reduzindo as cobranças com vencimento em abril e maio em 20% e 50%, respectivamente. A Companhia está trabalhando junto a instituições financeiras para agilizar a liberação de linhas de financiamentos aos lojistas.
- **Expansão de vendas e crescimento de AFFO.** Até 15 de março, as vendas em shoppings da Aliansce Sonae alcançaram R\$2,0 bilhões, um aumento de 9,3% yoy. No 1T20, o AFFO foi de R\$89 milhões, um crescimento de 1,9% com relação ao 1T19, mesmo refletindo os impactos econômicos derivados da pandemia de COVID-19.
- **Resiliência na crise.** Saldo de caixa de R\$1,5 bilhão ao final do 1T20 e queda de alavancagem para 0,9x dívida líquida/EBITDA consolidam o balanço da Aliansce Sonae como o mais forte da indústria no Brasil e o mais preparado para enfrentar os efeitos da crise. Com a posição atual de caixa e os resultados acumulados em 2019, a Companhia teria capacidade para expandir seus investimentos em até R\$1,8 bilhão, sem ultrapassar 3,5x dívida líquida/EBITDA.
- **Medidas de preservação de caixa.** (i) Redução do capex planejado para 2020, com adiamento dos planos de expansão; (ii) redução temporária da jornada de trabalho, com ajuste progressivo entre 10% e 40% na remuneração dos colaboradores, em função da faixa salarial; (iii) outras economias em G&A, como menores despesas com viagens.
- **Gestão ativa de portfólio, com foco em dominância.** Conclusão do processo de desinvestimento da participação total no Shopping Santa Úrsula e redução de participação no Shopping Boulevard Vila Velha, dois ativos não dominantes. Na mesma transação, houve ainda redução parcial de participação em outros dois ativos. O valor total desinvestido foi de R\$173 milhões a um *cap rate* de 6,5%. Mesmo frente a pandemia, a Companhia conclui com sucesso mais um processo de M&A, que está alinhado com sua estratégia de concentração de participação em ativos dominantes.
- **Iniciativas de inovação para alavancar vendas.** Expansão da parceria com o Ifood e desenvolvimento de parceria com a Loggi, para que os lojistas da Aliansce Sonae possam alavancar suas vendas, mesmo com os shoppings fechados. Disponibilização de página exclusiva para vendas online nos webapps dos shoppings da Companhia e implementação de soluções Drive-Thru & Pick-Up e *lockers* para entrega de produtos.

Mensagem da Administração

O início do ano de 2020, apresentou uma trajetória atípica. Até o dia 15 de março, a Aliansce Sonae reportou resultados sólidos e consistentes com a tendência de crescimento apresentada nos últimos dois anos. A partir da segunda quinzena de março, iniciou-se o processo de fechamento temporário dos ativos da Companhia, respondendo a recomendações das autoridades de saúde, em função da pandemia de COVID-19. Antes do agravamento do quadro de saúde no país, a Aliansce Sonae já havia se mobilizado para definir uma série de iniciativas, com o objetivo de combater os impactos econômicos e operacionais trazidos pela crise. No começo de março, foi constituído um comitê de crise que conta com a participação de várias áreas, em reuniões diárias, analisando e coordenando a implementação de novos protocolos e procedimentos. Com a consultoria de um renomado infectologista, a Companhia desenvolveu um protocolo de reabertura, seguindo rígidos padrões de higienização e controle do fluxo de pessoas nos shoppings. Até a divulgação deste relatório, dois ativos do portfólio já haviam retomado suas operações: Boulevard Shopping Londrina, a partir de 8 de maio, e o shopping administrado Shopping Praça Nova Santa Maria, a partir de 18 de abril.

Com a suspensão temporária do funcionamento dos shoppings, a Aliansce Sonae adotou medidas de suporte a seus lojistas, que reduzem a necessidade de capital de giro e promovem alívio de fluxo de caixa. Em relação as medidas referentes a cobrança de aluguel, a Companhia concedeu desconto de 50% sobre o aluguel mínimo de março e de 100% em abril. O saldo dos 50% devidos de março será cobrado em seis parcelas fixas, a partir de outubro de 2020, para as lojas satélites e até o final de maio para as lojas âncoras. A cobrança de aluguel das lojas que permaneceram abertas durante o período de fechamento dos shoppings obedece a regras específicas.

A Aliansce Sonae também implementou esforços para a redução dos custos condominiais que foram cobrados com 20% de redução para os vencimentos de abril e de 50% para os de maio. Para os próximos meses, a Companhia está redesenhando sua rede de fornecedores terceirizados, com o objetivo de concentrar o número de prestadores, mantendo a alta qualidade do serviço oferecido, a custos mais competitivos. Além disso, a Aliansce Sonae está trabalhando junto a instituições financeiras tradicionais e *fintechs* para agilizar a liberação de linhas de financiamentos aos lojistas.

Com relação aos resultados operacionais no 1T20, até o dia 15 de março, a Aliansce Sonae apresentou vendas totais de R\$2,0 bi, uma expansão de 9,3% yoy. Os indicadores de SSS e de SAS também apresentaram desempenho de 3,0% e 3,7% para o mesmo período, respectivamente. O crescimento da receita líquida no 1T20 foi de 2,4%, variação que já contempla o desconto de 50% concedido sobre o aluguel de março – com consequente ajuste na linha de aluguel linear - e reflete queda proporcional no resultado de estacionamento, em função do fechamento das operações. O aumento da receita em conjunto com a redução significativa de custos operacionais de shoppings, contribuíram para que o EBITDA consolidado atingisse R\$153 milhões, 3,6% acima do 1T19, com margem de 69,5%. Já o resultado de AFFO foi de R\$89 milhões, um crescimento de 1,9% com relação ao 1T19, mesmo refletindo os impactos econômicos derivados da pandemia de COVID-19.

Ao longo do 1T20, a Companhia recebeu cerca de R\$190 milhões em recursos referentes a transações de desinvestimentos de ativos e *earn-outs*, reforçando sua posição de caixa, que registrou saldo de R\$1,5 bilhão ao final do período. O endividamento foi reduzido para 0,9x dívida líquida/EBITDA, evidenciando a robusta liquidez da Companhia e consolidando seu balanço como o mais forte da indústria e mais preparado para enfrentar os efeitos econômicos da crise. Com o saldo atual de caixa e os resultados acumulados em 2019, a Companhia poderia aumentar seus investimentos em até R\$1,8 bilhão, sem ultrapassar 3,5x dívida líquida/EBITDA.

Seguindo a estratégia de gestão de portfólio, a Aliansce Sonae concluiu com sucesso o desinvestimento total de sua participação do Shopping Santa Úrsula desinvestimento parcial de 25% no Boulevard Shopping Vila Velha, dois ativos não-dominantes. O valor total do *deal* foi de R\$173 milhões, a um *cap rate* de 6,5%. Essa operação, em combinação com os aumentos de participações anunciados ao longo de 2019, está alinhada com a estratégia da Companhia em concentrar participação em ativos dominantes, que trazem melhores resultados e maior resiliência para o portfólio.

Time Aliansce Sonae

Medidas & Iniciativas | COVID-19

INICIATIVAS DE INOVAÇÃO



A Aliansce Sonae acelerou o desenvolvimento de diversas iniciativas de inovação, com o objetivo de facilitar e alavancar as vendas dos lojistas, mesmo com os shoppings temporariamente fechados.

Ao final de abril de 2020, foram criadas páginas exclusivas nos webapps dos shoppings do portfólio, a fim de promover os diferentes canais de venda dos lojistas, com opções de entrega que incluem recebimento em casa, Drive-Thru & Pick-Up, *lockers* e entrega expressa (ex. Ifood e Loggi). Desde a implementação dessa ferramenta, já houve 232 mil acessos únicos aos canais de vendas, sendo 116 mil ao e-commerce, 70 mil ao WhatsApp, 43 mil ao Drive-Thru & Pick-Up e 3,5 mil aos canais de delivery expresso.

Adicionalmente, o marketplace do Shopping Parque D. Pedro foi impulsionado com base em uma crescente demanda dos varejistas para serem conectados a plataforma. Também estão sendo desenvolvidas parcerias com outras empresas para acelerar a entrada de outros shoppings da Companhia no mercado digital.

Essas iniciativas têm apresentado alto engajamento dos consumidores e a Aliansce Sonae pretende intensificar seus esforços para o maior aprimoramento das soluções ofertadas.

Food delivery

A parceria de sucesso com o Ifood no Shopping Parque D. Pedro, Shopping Leblon e Via Parque Shopping, que até março já havia multiplicado as vendas em 4 a 5 vezes, e que cresceu 50% em GMV em abril, foi estendida para outros shoppings do portfólio. A experiência adquirida na fase inicial da parceria, acelerou a integração dos lojistas à plataforma.



Goods delivery

A Companhia iniciou uma parceria com a Loggi, relevante empresa de entregas expressas no Brasil, para que os lojistas possam entregar não apenas alimentos, mas também outros produtos, vendidos através de seus diferentes canais de venda.



Drive-thru & Pick-up | Lockers

O modelo Drive-Thru & Pick-up já foi implementado em 36 dos 39 shoppings do portfólio. Os lojistas que realizam vendas online em seus websites ou via aplicativo de mensagens e redes sociais, contam com uma estrutura montada nos estacionamentos dos shoppings, onde os clientes podem receber os produtos adquiridos on-line sem sair de seus carros. Os shoppings Parque D. Pedro, Shopping da Bahia e Plaza Sul Shopping oferecem também a opção de *pick-up* em *lockers*.



PROTOCOLO DE REABERTURA

- 

Operação em horário reduzido (12h às 20h ou 11h às 19h)
- 

Máscaras de proteção obrigatórias para todos os lojistas e colaboradores
Recomendação do uso de máscaras de proteção a clientes
- 

Medição de temperatura obrigatória para todos os lojistas e colaboradores
- 

Organização na abertura de acessos e estacionamentos
Limitação e controle do fluxo de visitantes
- 

Reforço das rotinas de limpeza e higienização
Fornecimento de álcool em gel 70%
- 

Maior espaçamento de mesas nas praças de alimentação e restaurantes
- 

Treinamento das equipes envolvidas
- 

Para o desenvolvimento das políticas e procedimentos adotados nas reaberturas, a Aliansce Sonae contou com o apoio da consultoria de um renomado infectologista

Além dessas medidas, as operações de cinema e parques infantis permanecem fechadas no primeiro momento, aguardando posicionamento das autoridades.

O principal objetivo desse protocolo é transmitir uma real sensação de segurança aos clientes, lojistas e colaboradores, buscando uma nova “normalidade” das operações, com o passar do tempo.

GENTE & PERFORMANCE

A área de Gente e Performance, desenvolveu um plano de contingência de curto prazo, alinhado com as medidas de flexibilização das leis trabalhistas para mitigar os impactos econômicos da pandemia de COVID-19 no Brasil. Durante a primeira etapa, a Aliansce Sonae adotou as seguintes medidas:

- Home office em larga escala
- Férias individuais para as áreas mais diretamente ligadas às atividades dos shoppings
- Postergação do recolhimento de encargos trabalhistas

Com o agravamento da crise de saúde no país e a prorrogação dos prazos de fechamento temporário das atividades não essenciais, a Companhia seguiu para a segunda etapa de seu plano de contingência com as seguintes medidas adicionais:

- Suspensão temporária de contrato de trabalho para alguns colaboradores
- Redução temporária da jornada de trabalho para todos os colaboradores
- Redução temporária da remuneração de todos os colaboradores

O decréscimo variou de 10% a 40%, em função da faixa salarial em que o colaborador se enquadra, quanto menor a faixa, menor a redução. A redução de 40% aplica-se somente ao CEO.

APOIO À COMUNIDADE

Em relação as medidas sociais adotadas, a Aliansce Sonae está engajada em apoiar a população, através de uma série de iniciativas:

Doação de 35 mil cestas básicas destinadas às comunidades vulneráveis nas regiões mais afetadas pelo COVID-19

Doação de 75 mil máscaras cirúrgicas às unidades de saúde nas localidades onde a Companhia atua

Contribuição para ativação de 60 leitos de UTI no Hospital Universitário Clementino Fraga Filho (UFRJ), no Rio de Janeiro

Promoção de campanha de vacinação contra a gripe em formato Drive-Thru nos estacionamentos dos shoppings do portfólio

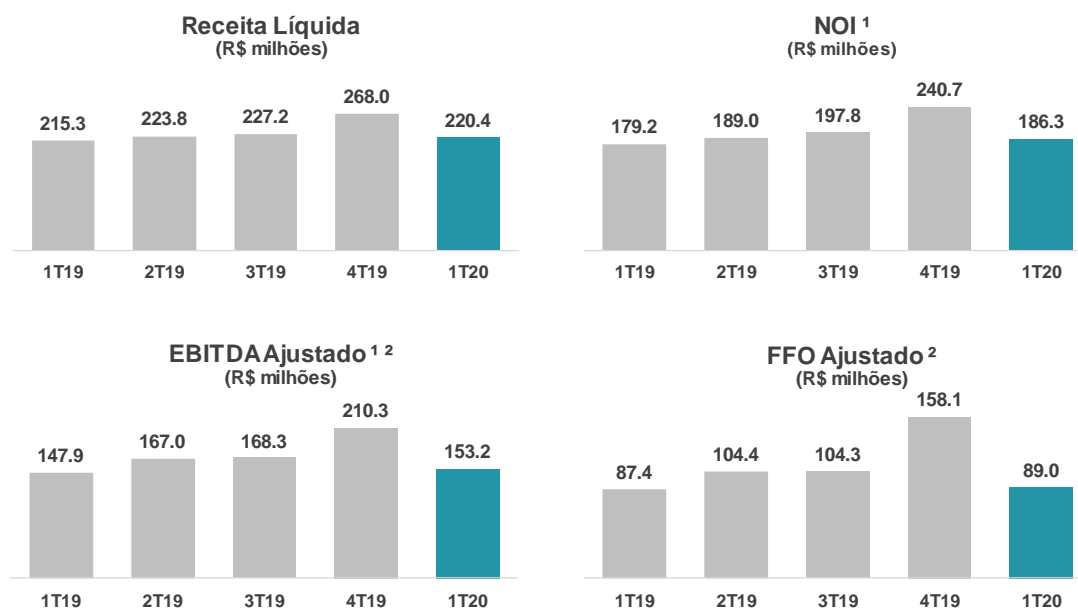
Disponibilização de um centro de testes rápidos de COVID-19, no estacionamento do Via Parque Shopping, em parceria com o Instituto D'Or



Resultado 1T20

PRINCIPAIS INDICADORES

Principais Indicadores	1T20	1T19	1T20/1T19 Δ%
Desempenho Financeiro <i>(Valores em milhares de reais, exceto os percentuais)</i>			
Receita Líquida	220.363	215.266	2,4%
NOI ¹	186.336	179.158	4,0%
Margem %	88,9%	88,0%	91 bps
NOI/m ²	87,2	85,7	1,7%
EBITDA Ajustado ^{1 2}	153.214	147.940	3,6%
Margem %	69,5%	68,7%	80 bps
Lucro Líquido	103.911	56.951	82,5%
Margem %	47,2%	26,5%	78,2%
FFO Ajustado (AFFO) ²	88.998	87.373	1,9%
Margem %	44,8%	41,2%	358 bps
AFFO por ação	0,33	0,37	-8,8%
SAR <i>(aluguel mesma área)</i> ³	6,5%	4,4%	210 bps
SSR <i>(aluguel mesmas lojas)</i> ³	6,9%	4,7%	220 bps
Desempenho Operacional			
Vendas Totais 100% <i>(R\$ mil)</i> ³	2.923.650	2.821.398	3,6%
Vendas totais @share <i>(R\$ mil)</i> ³	2.048.301	1.873.593	9,3%
Vendas/m ² @share <i>(R\$)</i> ³	973	907	7,3%
SAS <i>(vendas mesma área)</i> ³	3,7%	-	n/a
SSS <i>(vendas mesmas lojas)</i> ³	3,0%	-	n/a
Custo de Ocupação <i>(% vendas)</i> ³	10,8%	10,9%	-18 bps
Inadimplência Líquida <i>(% receita)</i>	5,5%	3,3%	218 bps
Taxa de Ocupação	95,7%	95,9%	-18 bps
ABL Total Final <i>(m²)</i>	1.141.935	1.195.705	-4,5%
ABL Própria Final <i>(m²)</i>	811.413	813.745	-0,3%



¹ Inclui aluguel linear

² Não inclui itens não-recorrentes e não-caixa

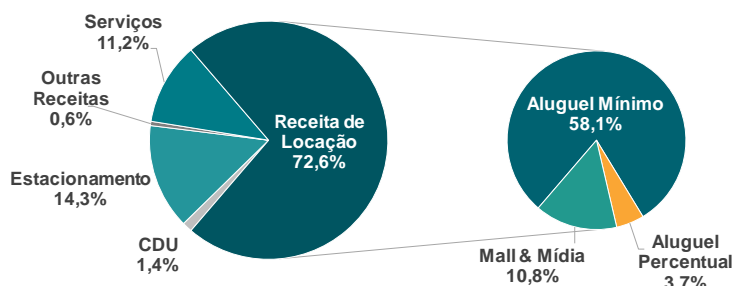
³ Até dia 15 de março

Destques Financeiros

RECEITAS

A receita líquida da Aliansce Sonae, foi de R\$220,4 milhões no 1T20, um aumento de 2,4% yoy. A redução da receita de locação, devido ao reconhecimento do desconto de 50% sobre o aluguel mínimo de março de 2020, a queda do resultado de estacionamento, em função do fechamento temporário dos shoppings, e o aumento da linearização do aluguel explicam majoritariamente a variação da receita líquida.

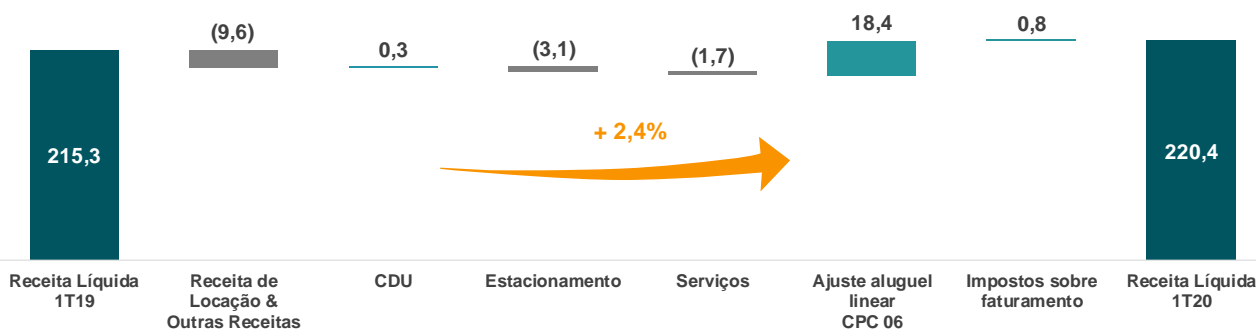
Composição da Receita Líquida | 1T20



A receita de locação¹ decresceu 6,3% yoy no 1T20, refletindo o desconto já mencionado no aluguel mínimo e a retração do aluguel percentual em função do menor volume de vendas em março. O destaque positivo do trimestre foi o desempenho da área de Mall & Mídia, que expandiu 11,3% yoy, mesmo em face ao cenário adverso.

Receitas por Natureza	1T20	1T19	1T20/1T19 Δ%
<i>Informações financeiras gerenciais (Valores em milhares de reais, exceto os percentuais)</i>			
Receita de locação	153.716	164.008	-6,3%
CDU	2.910	2.643	10,1%
Resultado de Estacionamento	30.295	33.385	-9,3%
Outras Receitas	1.221	497	145,5%
Serviços	23.633	25.291	-6,6%
Ajuste aluguel linear - CPC 06	21.639	3.243	n/a
Impostos sobre faturamento	(13.051)	(13.802)	-5,4%
Receita Líquida	220.363	215.266	2,4%

Evolução da Receita Líquida (R\$ milhões)



RECEITA TOTAL POR SHOPPING

Receita Total por Empreendimento	1T20	1T19	1T20/1T19 Δ%
<i>Informações financeiras gerenciais</i> (Valores em milhares de reais, exceto os percentuais)			
Bangu Shopping	13.463	14.917	-9,7%
Boulevard Londrina Shopping	3.062	3.384	-9,5%
Boulevard Shopping Bauru	3.782	4.194	-9,8%
Boulevard Shopping Belém	11.395	12.990	-12,3%
Boulevard Shopping Belo Horizonte	7.220	7.726	-6,5%
Boulevard Shopping Brasília	2.458	2.654	-7,4%
Boulevard Shopping Campos	4.081	4.543	-10,2%
Boulevard Shopping Vila Velha	1.051	1.308	-19,6%
Carioca Shopping	10.137	11.475	-11,7%
Caxias Shopping	4.470	4.836	-7,6%
Franca Shopping	2.660	2.864	-7,1%
Manauara Shopping	14.750	16.974	-13,1%
Parque D.Pedro Shopping	18.982	21.267	-10,7%
Parque Shopping Belém	3.689	4.327	-14,7%
Parque Shopping Maceió	4.515	4.856	-7,0%
Passeio das Águas Shopping	6.489	6.696	-3,1%
Plaza Sul Shopping	8.462	6.444	31,3%
Santana Parque Shopping	2.059	2.371	-13,2%
Shopping Campo Limpo	1.169	1.254	-6,7%
Shopping da Bahia	17.965	20.000	-10,2%
Shopping Grande Rio	5.524	2.890	91,2%
Shopping Leblon	5.318	4.772	11,4%
Shopping Metr�pole	8.003	9.112	-12,2%
Shopping Parangaba	2.837	3.050	-7,0%
Shopping Santa Úrsula	337	1.037	-67,5%
Shopping Taboão	11.264	10.081	11,7%
Shopping West Plaza	-	1.639	n/a
Uberlândia Shopping	3.933	3.762	4,5%
Via Parque Shopping	4.644	5.328	-12,8%
Lojas C&A	1.512	1.140	32,7%
Subtotal	185.231	197.891	-6,4%
CDU	2.910	2.643	10,1%
Serviços	23.633	25.291	-6,6%
Ajuste aluguel linear - CPC 06	21.639	3.243	n/a
Impostos sobre faturamento	(13.051)	(13.802)	-5,4%
Total	220.363	215.266	2,4%

RECEITA DE LOCAÇÃO

A receita de locação atingiu R\$153,7 milhões no 1T20, uma queda de 6,3% yoy, em relação ao 1T19. Como medida de auxílio aos lojistas, a Companhia concedeu 50% de desconto sobre o aluguel mínimo referente ao mês de março de 2020, o que impactou o total da receita do trimestre. A cobrança sobre o saldo do aluguel de março será realizada em seis parcelas fixas, a partir de outubro de 2020, para as lojas satélites e até o final de maio para as lojas âncoras. Para o mês de abril, foi concedido 100% de desconto sobre o valor do aluguel mínimo.

As operações de delivery tiveram os mesmos descontos concedidos no aluguel mínimo e a cobrança do aluguel de abril será realizada com base no aluguel percentual. Para as operações que permaneceram abertas durante o período de fechamento dos shoppings, a cobrança dos aluguéis de março e abril serão realizadas conforme previsto em contrato (aluguel mínimo ou percentual).

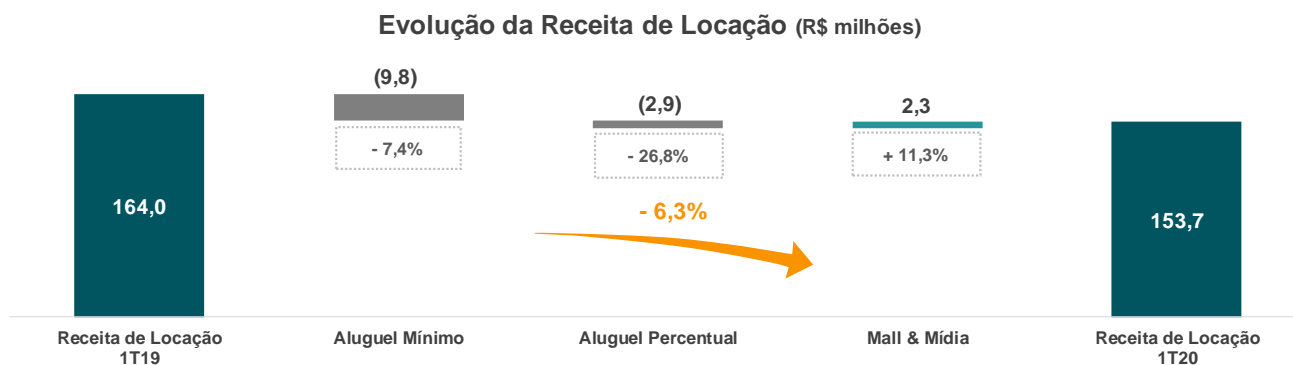
Os descontos concedidos nos aluguéis mínimos de março e abril representam modificações do fluxo dos contratos de locação e, de acordo com as regras contábeis (CPC 06 (R2) / IFRS16), os impactos dessas alterações devem ser refletidos na linearização dos aluguéis mínimos. Em função disso, a Companhia revisou a linearização de seus aluguéis de acordo com o prazo remanescente de cada contrato.

Receita de Locação	1T20	1T19	1T20/1T19 Δ%
<i>Informações Financeiras Gerenciais (Valores em milhares de reais, exceto os percentuais)</i>			
Bangu Shopping	10.871	12.220	-11,0%
Boulevard Londrina Shopping	3.048	3.382	-9,9%
Boulevard Shopping Bauru	2.959	3.274	-9,6%
Boulevard Shopping Belém	9.903	11.169	-11,3%
Boulevard Shopping Belo Horizonte	5.305	5.747	-7,7%
Boulevard Shopping Brasília	2.058	2.170	-5,2%
Boulevard Shopping Campos	3.263	3.567	-8,5%
Boulevard Shopping Vila Velha	1.051	1.308	-19,6%
Carioca Shopping	8.180	9.171	-10,8%
Caxias Shopping	3.152	3.581	-12,0%
Franca Shopping	2.630	2.825	-6,9%
Manauara Shopping	13.187	14.529	-9,2%
Parque D.Pedro Shopping	15.049	16.987	-11,4%
Parque Shopping Belém	3.038	3.510	-13,4%
Parque Shopping Maceió	3.638	3.952	-7,9%
Passeio das Águas Shopping	6.459	6.696	-3,5%
Plaza Sul Shopping	6.717	5.311	26,5%
Santana Parque Shopping	1.545	1.742	-11,3%
Shopping Campo Limpo	1.049	1.146	-8,4%
Shopping da Bahia	15.153	16.783	-9,7%
Shopping Grande Rio	4.272	2.272	88,0%
Shopping Leblon	4.548	4.040	12,6%
Shopping Metrôpole	6.586	7.711	-14,6%
Shopping Parangaba	2.393	2.547	-6,0%
Shopping Santa Úrsula	240	749	-68,0%
Shopping Taboão	8.651	7.751	11,6%
Shopping West Plaza	-	1.244	n/a
Uberlândia Shopping	3.871	3.739	3,5%
Via Parque Shopping	3.386	3.742	-9,5%
Lojas C&A	1.512	1.140	32,7%
Total	153.716	164.008	-6,3%

As receitas de aluguéis mínimo e variável registraram juntas uma queda de 8,8% yoy no trimestre, refletindo o desconto concedido e a redução no patamar de vendas totais no mês de março de 2020.

O aluguel mesmas lojas (SSR) e o aluguel mesmas áreas (SAR) apresentaram expansões de 6,9% e 6,5%, respectivamente, considerando o acumulado dos trimestres até 15 de março.

A linha de Mall & Mídia, que inclui receita de contratos de aluguel temporário, quiosques e mídia, teve um desempenho positivo, crescendo 11,3% yoy, com contribuição equilibrada entre quiosques e mídia.



OUTRAS RECEITAS

O resultado de estacionamento apresentou uma retração de 9,3% yoy no 1T20, devido à queda do fluxo em março, parcialmente compensado por um aumento do ticket médio - concentrado em janeiro e fevereiro.

A queda de 6,6% da receita de serviços, ano contra ano, pode ser explicada principalmente pelo término dos contratos de administração de shoppings de terceiros (Shopping Penha e Floripa Shopping) e pelo aumento de participações em shopping próprios, realizadas durante o ano de 2019, que impactam positivamente a receita de locação, porém reduzem a receita de serviços da Companhia.

CUSTOS DE ALUGUÉIS E SERVIÇOS

Os custos caixa de aluguéis e serviços foram de R\$26,7 milhões no 1T20, uma redução de 12,5% yoy que pode ser explicada principalmente pela queda de 19,8% yoy em custos operacionais de shoppings, aproximadamente R\$3,6 milhões. Essa redução deriva majoritariamente de menor custos com lojas vagas e aportes em fundos de promoção. O custo de comercialização e planejamento atingiu R\$ 4,6 milhões no 1T20, um aumento de 12,5% contra o 1T19, impactado pelo pagamento de remuneração variável.

Os custos totais no 1T20 foram impactados pelo efeito não caixa de provisão para devedores duvidosos (PDD) e de depreciação e amortização. A PDD apresentou um aumento de 37,9% yoy, reforçando o provisionamento para refletir um cenário econômico mais estressado. O maior volume da linha de depreciação e amortização pode ser explicado, em grande parte, pela contabilização da depreciação de nove shoppings do portfólio originalmente pertencentes à Sonae Sierra Brasil que, antes da fusão, marcava seus ativos a valor de mercado e não registrava custos de depreciação.

Custos por Natureza	1T20	1T19	1T20/1T19 Δ%
<i>Informações Financeiras Gerenciais</i> (Valores em milhares de reais, exceto os percentuais)			
Custos operacionais dos shoppings	14.541	18.134	-19,8%
Custo de serviços prestados	7.523	8.237	-8,7%
Custo de comercialização e planejamento	4.660	4.143	12,5%
Total Custos Caixa	26.724	30.532	-12,5%
Provisão para devedores duvidosos	8.772	6.363	37,9%
Depreciação e Amortização	39.618	16.705	137,2%
Total Custos	75.114	53.600	40,1%

NOI

O NOI da Aliansce Sonae registrou um crescimento de 4,0% no 1T20, alcançando R\$186,3 milhões, com contribuição de redução significativa dos custos operacionais dos shoppings. A margem NOI atingiu 88,9% no primeiro trimestre, uma expansão de 91 bps. Desconsiderando o efeito do aluguel linear, o NOI foi de R\$164,7 milhões, no 1T20.

NOI	1T20	1T19	1T20/1T19 Δ%
<i>Informações Financeiras Gerenciais</i> (Valores em milhares de reais, exceto os percentuais)			
Receita de Locação	153.716	164.008	-6,3%
Ajuste aluguel linear - CPC 06	21.639	3.243	n/a
Cessão de Direito de Uso	2.910	2.643	10,1%
Outras receitas	1.090	376	190,1%
Resultado de estacionamento	30.295	33.385	-9,3%
Resultado Operacional	209.650	203.655	2,9%
(-) Custos operacionais dos shoppings	(14.541)	(18.134)	-19,8%
(-) Provisão para devedores duvidosos	(8.772)	(6.363)	37,9%
(=) NOI	186.336	179.158	4,0%
Margem NOI	88,9%	88,0%	91 bps

EBITDA AJUSTADO

O EBITDA do 1T20 atingiu R\$ 193,6 milhões, representando uma expansão de 32,4%. Esse indicador foi impactado positivamente pelo crescimento do NOI e por ganhos de R\$44 milhões com a venda de ativos e recebimentos de *earn-outs*. O EBITDA ajustado, que exclui esses efeitos pontuais, alcançou R\$153,2 milhões com margem de 69,5%, um incremento de 80 bps yoy.

As despesas gerais e administrativas fecharam o 1T20 em R\$ 29,8 milhões, um acréscimo de 3,7% sobre o mesmo período de 2019, principalmente em função do aumento de despesas com consultorias em TI para implementação de novos sistemas de informação.

Desconsiderando o efeito do aluguel linear, o EBITDA ajustado do 1T20 foi de R\$131,6 milhões, no 1T20.

EBITDA	1T20	1T19	1T20/1T19 Δ%
<i>Informações Financeiras Gerenciais</i>			
<i>(Valores em milhares de reais, exceto os percentuais)</i>			
NOI	186.336	179.158	4,0%
(-) Impostos sobre faturamento	(13.051)	(13.802)	-5,4%
(-) Receita líquida de serviços ¹	11.450	12.911	-11,3%
(+) Outras (despesas)/receitas operacionais ²	38.667	(3.247)	n/a
(+) Despesas administrativas e gerais	(29.803)	(28.747)	3,7%
(=) EBITDA	193.600	146.272	32,4%
Margem EBITDA	87,9%	67,9%	n/a
(-) Outras (despesas)/receitas operacionais não recorrentes	(44.101)	(1.952)	n/a
(+) Incentivo de longo prazo baseado em ações	3.715	3.620	2,6%
(=) EBITDA ajustado	153.214	147.940	3,6%
Margem EBITDA ajustado	69,5%	68,7%	80 b.p.

¹ Receita de serviços líquida de custo de comercialização e serviços prestados

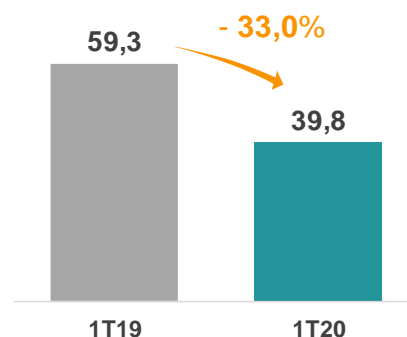
² Inclui Incentivo de longo prazo baseado em ações

RESULTADO FINANCEIRO

As despesas financeiras da Aliansce Sonae totalizaram R\$39,8 milhões no 1T20, uma redução de R\$19,6 milhões, que corresponde a uma queda de 33,0% yoy. Esse efeito pode ser explicado pelas ações efetivas de gestão de passivo e retração da taxa de juros.

A receita financeira da Aliansce Sonae foi de R\$12,8 milhões no 1T20, uma redução de R\$ 2,5 milhões yoy, refletindo menores taxas de juros no período. As receitas financeiras não-recorrentes referem-se principalmente a impactos contábeis não-caixa.

Despesas Financeiras (R\$ milhões)



Resultado Financeiro	1T20	1T19	1T20/1T19 Δ%
<i>Informações Financeiras Gerenciais</i> (Valores em milhares de reais, exceto os percentuais)			
Receitas Financeiras	12.832	15.282	-16,0%
Receita Financeira	14.342	17.566	-18,4%
PIS & Cofins sobre receita financeira	(1.510)	(2.284)	-33,9%
Despesas Financeiras	(39.792)	(59.349)	-33,0%
Despesas com Juros & Variação Monetária	(35.147)	(53.727)	-34,6%
Custo de Estruturação	(1.763)	(2.330)	-24,3%
Outras Despesas Financeiras	(2.882)	(3.291)	-12,4%
SWAP (Valor Justo)	1.031	(171)	n/a
Resultado Financeiro Recorrente	(25.929)	(44.238)	-41,4%
Receitas e despesas financeiras não-recorrentes	4.478	131	n/a
Resultado Financeiro	(21.452)	(44.107)	-51,4%

FFO AJUSTADO (AFFO)

O FFO do 1T20 atingiu R\$151,0 milhões, representando uma expansão de 69,8%, refletindo principalmente a melhora do resultado operacional e o sucesso das medidas de gestão de passivo. O FFO ajustado, que exclui a linearização do aluguel, os ganhos com venda de ativos e recebimento de *earn-outs* e o efeito não caixa dos programas de *stock options*, alcançou aproximadamente R\$89 milhões, um crescimento de 1,9% yoy, com margem de 44,8%. O AFFO por ação (AFFOPS) foi de 0,33, no 1T20.

Funds from Operations - FFO	1T20	1T19	1T20/1T19 Δ%
<i>Informações Financeiras Gerenciais</i> (Valores em milhares de reais, exceto os percentuais)			
EBITDA	193.600	146.272	32,4%
(+) Receitas financeiras	12.832	15.282	-16,0%
(-) Despesas financeiras	(39.792)	(59.349)	-33,0%
(-) Imposto de renda e contribuição social corrente	(15.617)	(13.257)	17,8%
(=) FFO	151.023	88.948	69,8%
Margem FFO %	68,5%	41,3%	n/a
(-) Ajuste aluguel linear - CPC 06	(21.639)	(3.243)	n/a
(-) Outras (despesas)/receitas operacionais não recorrentes	(44.101)	(1.952)	n/a
(+) Incentivo de longo prazo baseado em ações	3.715	3.620	2,6%
(=) AFFO	88.998	87.373	1,9%
Margem AFFO %	44,8%	41,2%	358 bps

ENDIVIDAMENTO, DISPONIBILIDADES E ESTRATÉGIA DE CAPITAL

O custo médio da dívida da Aliansce Sonae reduziu para 5,9% no 1T20, em comparação a 8,5% no 1T19. A queda observada para o custo da dívida é resultado dos esforços da Companhia em renegociar taxas e pré-pagar dívidas mais onerosas, além da redução da taxa básica de juros.

Durante o 1T20, a Aliansce Sonae pré-pagou um montante total de R\$17 milhões, com custo de 8,5%. Adicionalmente, a Companhia concluiu a renegociação de aproximadamente R\$ 235 milhões, reduzindo o custo médio combinado dessas linhas de financiamento para 6,9% versus 8,9%, anteriormente. As renegociações e os pré-pagamentos ocorridos nos primeiros 5 meses de 2020, devem gerar uma economia anual em resultado financeiro de cerca de R\$5,6 milhões, adicionais aos R\$38 milhões já anunciados no relatório de resultados do 4T19.

	Curto Prazo	Longo Prazo	Endividamento Total
	<i>(valores em milhares de reais)</i>		
Bancos	17.698	367.422	385.120
CCI/CRI	21.022	152.621	173.644
Obrigação para compra de ativos	99	0	99
Debêntures	22.096	1.521.040	1.543.136
Dívida Total	60.915	2.041.084	2.101.999
Caixa e aplicações financeiras	(1.477.966)	-	(1.477.966)
Disponibilidade Total	(1.477.966)	-	(1.477.966)
Dívida Líquida	(1.417.051)	2.041.084	624.033

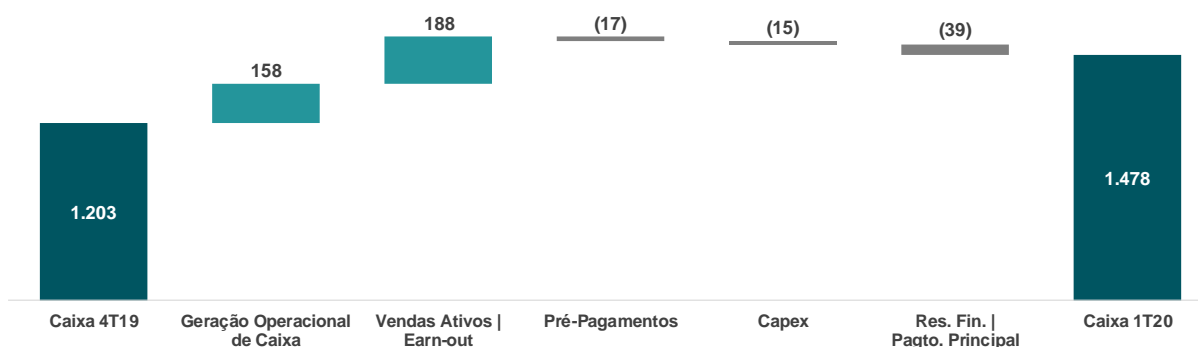
CAPEX

No primeiro trimestre de 2020, o Capex realizado da Aliansce Sonae foi de R\$15,1 milhões, sendo que cerca de R\$5 milhões foram investidos na manutenção e revitalização de seus shoppings e R\$1 milhão em expansão, referente majoritariamente ao cinema VIP do Shopping da Bahia.

Em função da pandemia de COVID-19, com o objetivo de preservação de caixa, a Companhia decidiu postergar os investimentos não essenciais previsto para o ano de 2020, especialmente os relacionados a projetos de expansão de seus ativos.

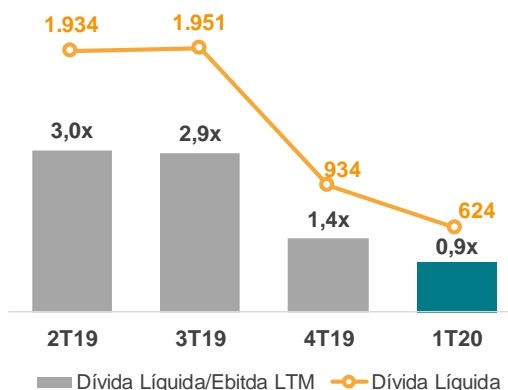
FLUXO DE CAIXA

No primeiro trimestre de 2020, o caixa da Companhia fechou em R\$1,5 bilhão representando uma variação positiva em relação ao fechamento do ano de 2019, em função do forte resultado operacional dos dois primeiros meses do ano, do recebimento de recursos provenientes das vendas recentes de ativos e *earn-outs* e da gestão bem-sucedida dos passivos. O endividamento líquido da Companhia reduziu para R\$624 milhões e a alavancagem para 0,9x dívida líquida/EBITDA, ratificando que o balanço da Aliansce Sonae é o mais sólido da indústria de shopping do Brasil.



A capacidade da Aliansce Sonae em combater os efeitos econômicos causados pela pandemia de COVID-19 pode ser comprovado por seu potencial de investimento, mantendo um nível adequado de alavancagem. Com o saldo atual de caixa e os resultados acumulados em 2019, a Companhia poderia aumentar seus investimentos em até R\$1,8 bilhão, sem ultrapassar 3,5x dívida líquida/EBITDA.

Dívida Líquida & Alavancagem

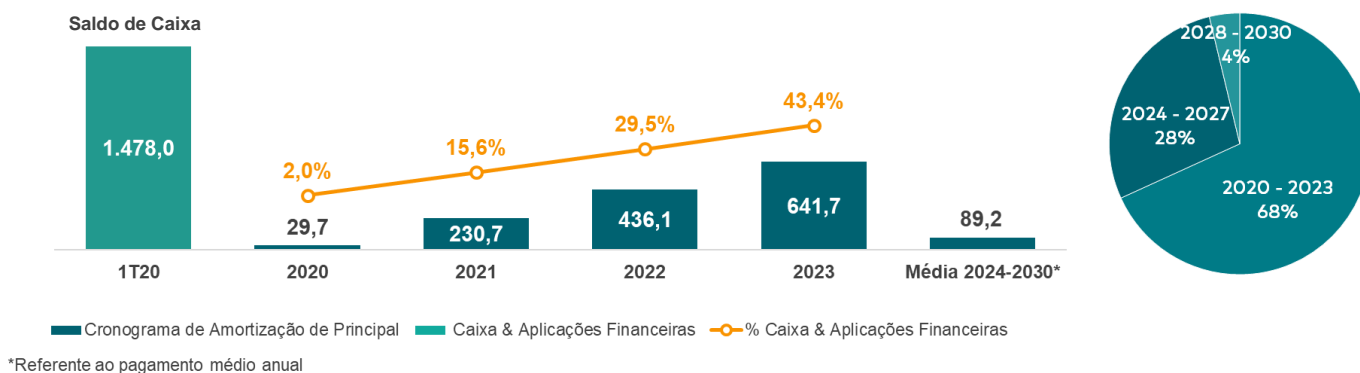


Os gráficos abaixo resumem o cronograma de amortização da dívida da Companhia e mostram que a posição de caixa é suficientemente robusta para sustentar os vencimentos dos próximos anos, mesmo que o fluxo de caixa operacional de 2020 seja sensivelmente afetado.

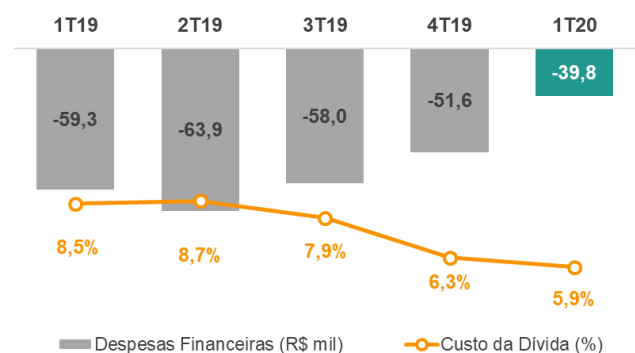
A exposição das dívidas da Aliansce Sonae ao índice CDI atingiu 62,1% em março de 2020.

Mais informações sobre custos e vencimentos de cada dívida, bem como a reconciliação entre a dívida líquida consolidada e a dívida líquida gerencial, estão disponíveis no Apêndice deste relatório.

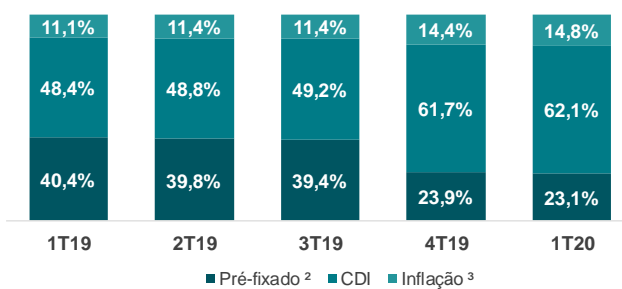
Cronograma de amortização de principal (R\$ milhões)



Despesas Financeiras vs. Custo da Dívida



Perfil de Indexadores (%) ¹



¹ Considera dívida ao final do período, excluindo obrigações por compra de ativos.
² Índices pré-fixadas incluem TR e TJLP; ³ Índices de inflação incluem IPCA e IGP-DI.

— Destaques Operacionais

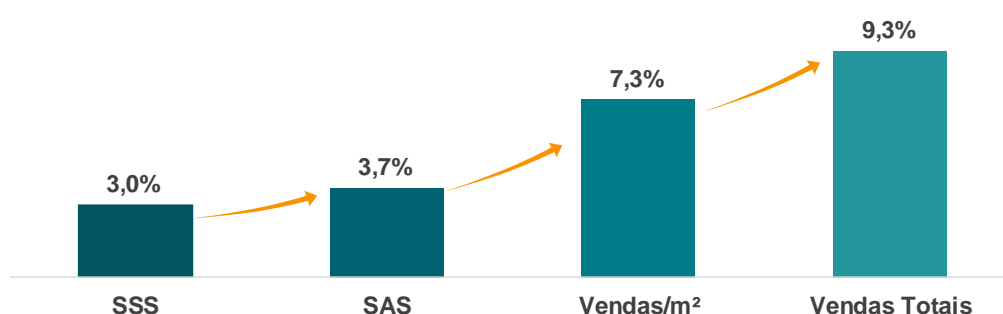
DESEMPENHO DE VENDAS

No primeiro trimestre de 2020, a Aliansce Sonae vinha reportando fortes resultados de vendas comparados ao mesmo período do ano anterior. Essa trajetória, no entanto, foi afetada pelo fechamento temporário dos shoppings no mês de março de 2020.

Considerando os resultados do 1T20 até o dia 15 de março, as vendas totais alcançaram R\$2,0 bilhões, uma expansão de 9,3% - comparado ao mesmo período em 2019. As vendas/m² também registraram aumento, alcançando R\$973, um acréscimo de 7,3%, ano contra ano. Dentre os destaques, em termos de vendas /m², estão o Boulevard Shopping Campos, Parque Shopping Maceió, Uberlândia Shopping e o Boulevard Shopping Bauru.

Em relação aos indicadores de vendas mesmas lojas (SSS) e vendas mesmas áreas (SAS), a Companhia registrou aumentos de 3,0% e 3,7, respectivamente, no 1T20 até o dia 15 de março.

Indicadores de Vendas | 1T20 ¹

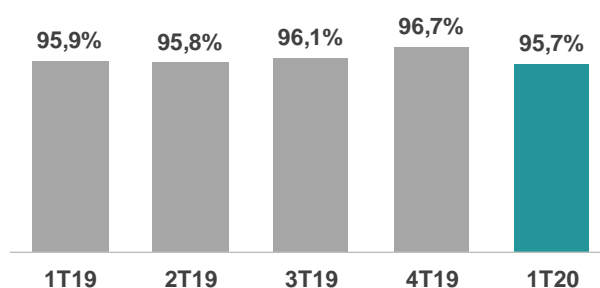


TAXA DE OCUPAÇÃO E ATIVIDADE COMERCIAL

A taxa de ocupação da Companhia atingiu 95,7% no primeiro trimestre de 2020, em linha com o 1T19, mesmo em meio ao cenário de crise. Até a data de divulgação deste relatório, a Companhia não recebeu volume relevante de solicitações de saída de lojistas e espera impacto em vacância inferior a 1% na reabertura.

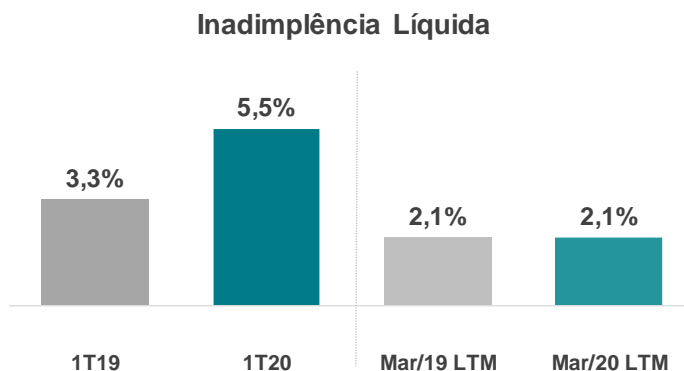
No 1T20, um total de 71 contratos foram assinados nos shoppings próprios da Companhia, representando uma área de 7,1 mil m² de ABL. É importante ressaltar que 18 dos 71 contratos foram assinados na segunda quinzena de março, período em que os shoppings já estavam temporariamente fechados. Adicionalmente, foram assinados 15 novos contratos, em abril.

Taxa de Ocupação



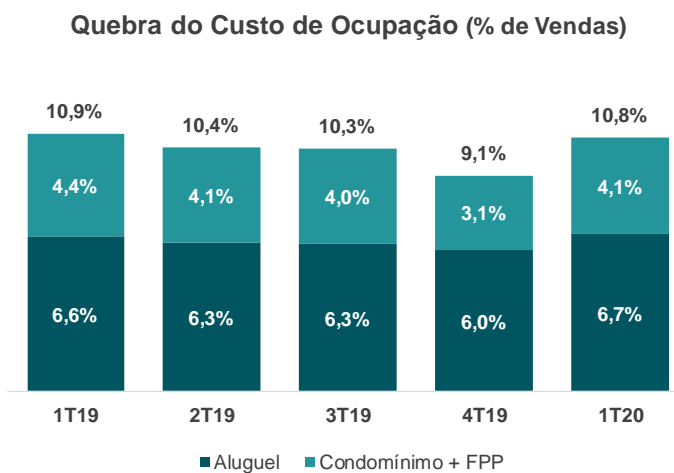
INADIMPLÊNCIA LÍQUIDA

A taxa de inadimplência do portfólio atingiu 5,5% no 1T20, comparado a 3,3% no 1T19. A inadimplência líquida do primeiro trimestre foi negativamente afetada pelos efeitos da crise econômica gerada pela COVID-19.



CUSTO DE OCUPAÇÃO

O custo de ocupação sobre vendas do portfólio atingiu 10,8% no 1T20 até o dia 15 de março, representando um pequeno decréscimo, em comparação ao mesmo período em 2019.

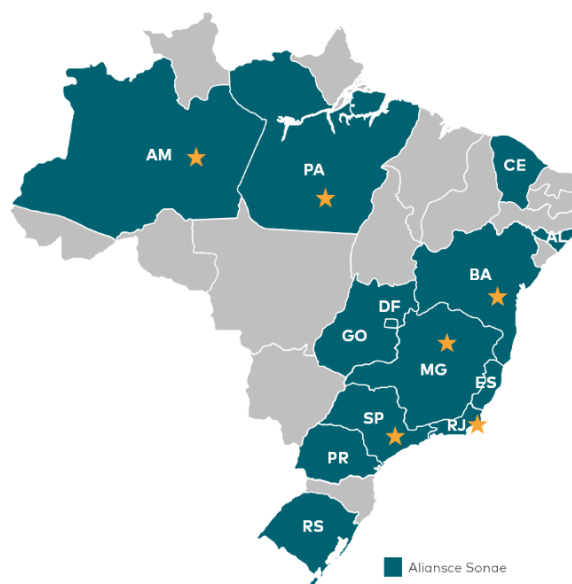


Resiliência do Portfólio

A Aliansce Sonae se consolidou como a maior gestora de shopping centers do país com cerca de 1,4 milhão de ABL sob administração. A força comercial da Companhia combina uma distribuição geográfica balanceada com ativos líderes em suas regiões de atuação. A dominância é resultado de um conjunto de fatores que inclui: alta densidade demográfica, renda disponível para consumo e liderança.

Os ativos que compõem os 10 maiores shoppings do portfólio em vendas por metro quadrado, apresentam métricas operacionais acima da média de seus concorrentes em suas áreas de influência, o que aumenta seus poderes de atração de lojistas e consumidores. A estratégia de gestão de ativos da Companhia está voltada para concentrar participação em ativos dominantes, trazendo melhores resultados e maior resiliência para o portfólio.

Shopping	Estado	Venda/m ² ¹ 2019 (R\$)
Shopping Leblon	RJ	3.777
Manauara Shopping	AM	2.898
Blvd. Shopping Belém	PA	2.817
Plaza Sul Shopping	SP	2.584
Shopping Grande Rio	RJ	2.575
Bangu Shopping	RJ	2.544
Shopping da Bahia	BA	2.534
Carioca Shopping	RJ	2.528
Shopping Taboão	SP	2.335
Blvd. Shopping Belo Horizonte	MG	2.335
Parque D. Pedro Shopping	SP	2.262



Nos próximos quadros, seguem mais detalhes sobre os fatores que determinam a posição de dominância dos 5 maiores ativos da Companhia, em termos de NOI.

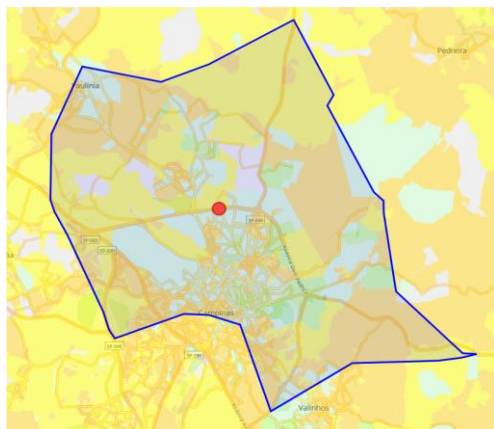
¹ Vendas/ m² de lojas satélites

Parque D. Pedro Shopping

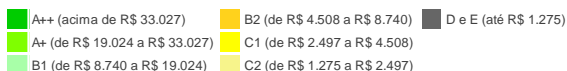
O ativo exerce sua dominância não apenas em Campinas, mas em cidades próximas. A renda familiar média de sua área de influência é 39% superior à da cidade de Campinas, alcançando R\$8,9 mil por mês. Com uma demanda anual qualificada de R\$4,3 bilhões e concentração de vendas nas faixas de renda A/B, o shopping é o maior ativo da Companhia, em termos de NOI.

Área de Influência

(distância de 20 min de carro)



Renda Média Mensal de Residências



Ficha Técnica



Habitantes: 683 mil



Renda média mensal da residência: R\$ 8,9 mil



Demanda anual qualificada: R\$ 4,3 bilhões¹

% Total dos consumidores: 89% faixa de renda A / B

NOI 2019²: R\$ 169,3 milhões

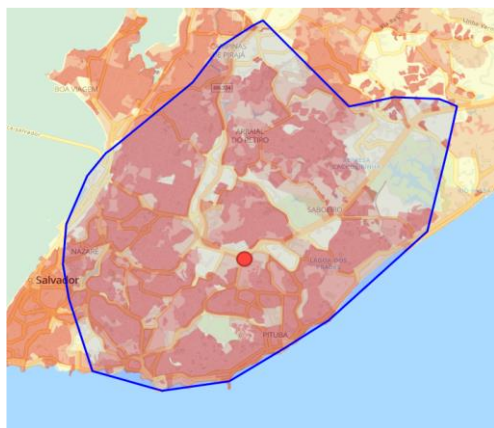
Vendas/ m² (Lojas Satélites) 2019: R\$ 2.262/mês

Shopping da Bahia

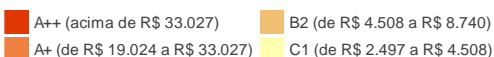
O ativo é um dos mais tradicionais do Brasil e está localizado em uma das regiões mais qualificadas de Salvador. Os 1,4 milhão de habitantes na área de influência do shopping possuem renda familiar média de R\$6,2 mil, que representam uma demanda qualificada de R\$10,1 bilhões, capturada em grande parte pelo ativo, em função de sua dominância. As vendas no shopping da Bahia são 75% concentradas nas faixas de renda A e B.

Área de Influência

(distância de 20 min de carro)



Potencial de Consumo



Ficha Técnica



Habitantes: 1,4 milhão



Renda média mensal da residência: R\$ 6,2 mil



Demanda anual qualificada: R\$ 10,1 bilhões¹

% Total dos consumidores: 75% faixa de renda A / B

NOI 2019²: R\$ 118,6 milhões

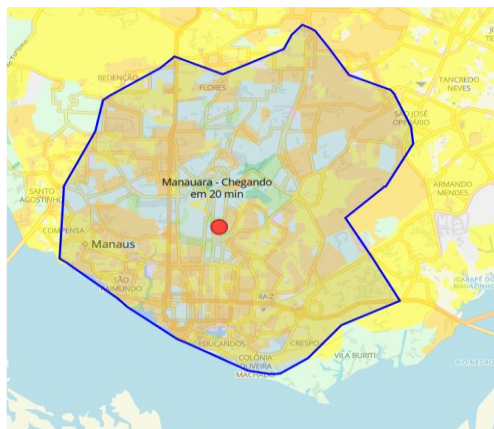
Vendas/ m² (Lojas Satélites) 2019: R\$ 2.534/mês

Manauara Shopping

Pouco após uma década de sua inauguração, o ativo exerce dominância em toda a cidade de Manaus, sendo o principal shopping da capital do Amazonas. A área de influência do ativo alcança 870 mil pessoas, com renda familiar média de R\$6,8 mil. Do total de consumidores, 82% se encontram nas faixas de renda A e B. Um destaque do ativo é sua venda/m² que atinge R\$2.898/mês.

Área de Influência

(distância de 20 min de carro)



Renda Média Mensal de Residências

A++ (acima de R\$ 33.027)	B2 (de R\$ 4.508 a R\$ 8.740)	D e E (até R\$ 1.275)
A+ (de R\$ 19.024 a R\$ 33.027)	C1 (de R\$ 2.497 a R\$ 4.508)	
B1 (de R\$ 8.740 a R\$ 19.024)	C2 (de R\$ 1.275 a R\$ 2.497)	

Ficha Técnica



Habitantes: 870 mil



Renda média mensal da residência: R\$ 6,8 mil



Demanda anual qualificada: R\$ 2,7 bilhões¹

% Total dos consumidores: 82% faixa de renda A / B

NOI 2019²: R\$ 73,3 milhões

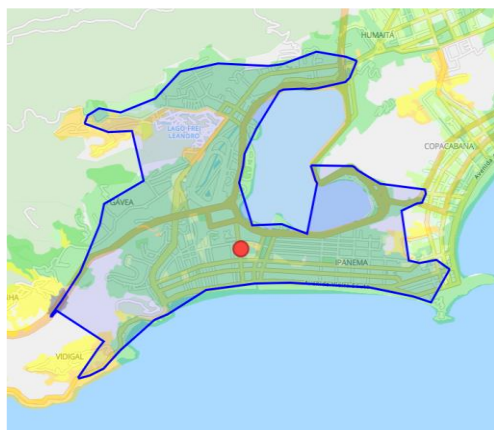
Vendas/ m² (Lojas Satélites) 2019: R\$ 2.898/mês

Shopping Leblon

O Shopping Leblon está localizado em uma área de alta renda familiar média, de R\$46,5 mil, na qual os consumidores AAA garantem uma demanda anual qualificada de R\$3,3 bilhões e uma das maiores vendas/m² da indústria, atingindo R\$3.777/ mês.

Área de Influência

(distância de 10 min de carro)



Renda Média Mensal de Residências

A++ (acima de R\$ 33.027)	B2 (de R\$ 4.508 a R\$ 8.740)	D e E (até R\$ 1.275)
A+ (de R\$ 19.024 a R\$ 33.027)	C1 (de R\$ 2.497 a R\$ 4.508)	
B1 (de R\$ 8.740 a R\$ 19.024)	C2 (de R\$ 1.275 a R\$ 2.497)	

Ficha Técnica



Habitantes: 146 mil



Renda média mensal da residência: R\$ 46,5 mil



Demanda anual qualificada: R\$ 3,3 bilhões¹

% Total dos consumidores: 97% faixa de renda A / B

NOI 2019²: R\$ 85,3 milhões

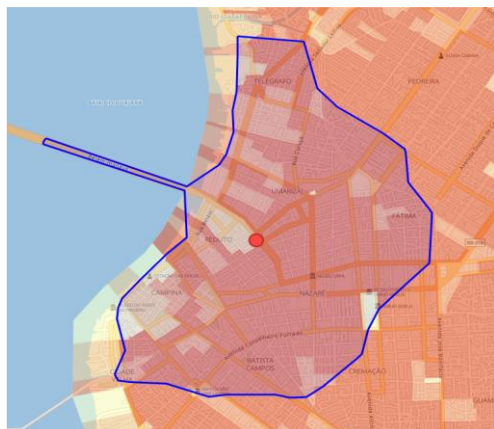
Vendas/ m² (Lojas Satélites) 2019: R\$ 3.777/mês

Boulevard Shopping Belém

Localizado na região mais qualificada e densa de Belém, o Boulevard Belém exerce forte dominância em sua área de influência sendo o principal ativo da cidade. O shopping concentra 78% de suas vendas nas faixas de renda A e B, o que se traduz em sólidos indicadores operacionais como R\$2.817/mês em vendas/m².

Área de Influência

(distância de 20 min de carro)



Potencial de Consumo

■ A++ (acima de R\$ 33.027)	■ B2 (de R\$ 4.508 a R\$ 8.740)
■ A+ (de R\$ 19.024 a R\$ 33.027)	■ C1 (de R\$ 2.497 a R\$ 4.508)

Ficha Técnica



Habitantes: 667 mil



Renda média mensal da residência: R\$ 10,8 mil



Demanda anual qualificada: R\$ 3,8 bilhões¹

% Total dos consumidores: 78% faixa de renda A / B

NOI 2019²: R\$ 68,2 milhões

Vendas/ m² (Lojas Satélites) 2019: R\$ 2.817/mês

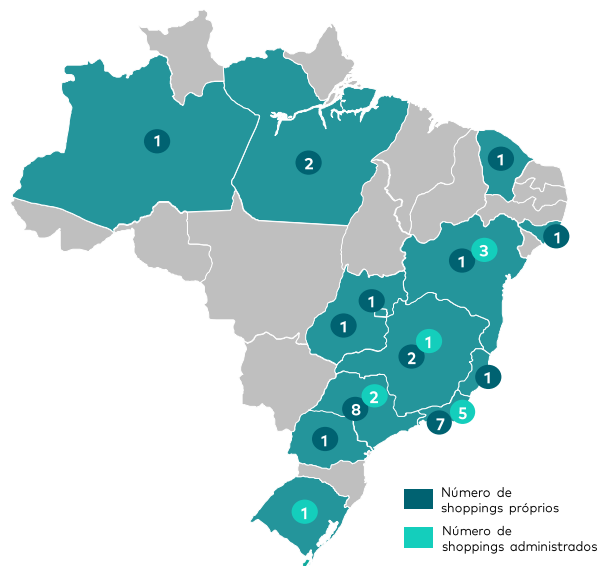
Portfólio Aliansce Sonae

NOSSO PORTFÓLIO

A Aliansce Sonae participa e/ou administra shopping centers localizados em todas as regiões do país, proporcionando exposição diversificada aos principais segmentos de renda. No 1T20, a Companhia possuía participação em 27 shoppings em operação totalizando 811,4 mil m² de ABL própria e 1.141,9 mil m² de ABL total.

A Companhia também atua como prestadora de serviços de planejamento, administração e comercialização de 12 shoppings centers administrados que possuíam 289,6 mil m² de ABL total no final do 1T20.

A Aliansce Sonae detinha aproximadamente 1.431,5 mil de m² de ABL Total sob gestão ao final do 1T20.



Shoppings Próprios	Estado	% Aliansce	ABL Total (m ²)	ABL Própria (m ²)	Taxa de Ocupação	Prestação de Serviços
Bangu Shopping	RJ	100,0%	57.531	57.531	98,8%	A / C / CSC
Boulevard Londrina Shopping	PR	88,6%	48.371	42.856	90,1%	A / C / CSC
Boulevard Shopping Bauru	SP	100,0%	34.661	34.661	93,7%	A / C / CSC
Boulevard Shopping Belém	PA	80,0%	39.177	31.338	98,2%	A / C / CSC
Boulevard Shopping Belo Horizonte	MG	70,0%	41.672	29.170	99,2%	A / C / CSC
Boulevard Shopping Brasília	DF	50,0%	18.015	9.008	98,2%	A / C / CSC
Boulevard Shopping Campos	RJ	75,0%	27.066	20.299	95,4%	A / C / CSC
Boulevard Shopping Vila Velha	ES	50,0%	37.359	18.680	90,3%	A / C / CSC
Carioca Shopping	RJ	100,0%	34.695	34.695	97,6%	A / C / CSC
Caxias Shopping	RJ	65,0%	28.074	18.248	97,3%	A / C / CSC
Franca Shopping	SP	76,9%	18.651	14.343	98,6%	A / C / CSC
Manauara Shopping	AM	100,0%	47.259	47.259	98,4%	A / C / CSC
Parque D. Pedro Shopping	SP	51,0%	126.956	64.748	95,8%	A / C / CSC
Parque Shopping Belém	PA	51,0%	34.084	17.383	97,6%	A / C / CSC
Parque Shopping Maceió	AL	50,0%	39.214	19.607	97,2%	A / C / CSC
Passeio das Águas Shopping	GO	100,0%	77.581	77.581	87,6%	A / C / CSC
Plaza Sul Shopping	SP	90,0%	24.039	21.635	95,6%	A / C / CSC
Santana Parque Shopping	SP	36,7%	26.557	9.736	95,1%	A / C / CSC
Shopping Campo Limpo	SP	20,0%	22.293	4.459	97,1%	A / C / CSC
Shopping da Bahia	BA	69,0%	70.812	48.888	97,6%	A / C / CSC
Shopping Grande Rio	RJ	50,0%	42.152	21.076	94,3%	A / C / CSC
Shopping Leblon	RJ	30,0%	26.547	7.964	99,1%	A / C / CSC
Shopping Metrôpole	SP	100,0%	28.712	28.712	96,2%	A / C / CSC
Shopping Parangaba	CE	40,0%	33.559	13.423	96,5%	A / C / CSC
Shopping Taboão	SP	92,0%	37.078	34.111	99,1%	A / C / CSC
Uberlândia Shopping	MG	100,0%	53.426	53.426	97,5%	A / C / CSC
Via Parque Shopping	RJ	39,2%	57.000	22.361	95,9%	A / C / CSC
Lojas C&A	n/a	87,4%	9.395	8.215	100,0%	n/a
Total do Portfólio		71,1%	1.141.935	811.413	95,7%	

(A) Administração | (C) Comercialização | (CSC) Central de Serviços Compartilhados

Shoppings Próprios



Bangu Shopping



Blvd. Londrina Shopping



Blvd. Shopping Bauru



Blvd. Shopping Belém



Blvd. Shopping Belo Horizonte



Blvd. Shopping Brasília



Blvd. Shopping Campos



Blvd. Shopping Vila Velha



Carioca Shopping



Caxias Shopping



Franca Shopping



Manauara Shopping



Parque D. Pedro Shopping



Parque Shopping Belém



Parque Shopping Maceió



Passeio das Águas Shopping



Plaza Sul Shopping



Santana Parque Shopping



Shopping Campo Limpo



Shopping da Bahia



Shopping Grande Rio



Shopping Leblon



Shopping Metrô



Shopping Parangaba



Shopping Taboão



Uberlândia Shopping



Via Parque Shopping

Shoppings Administrados



Blvd Shopping Feira de Santana



Blvd Shopping Vitória da Conquista



Montes Claros Shopping



Parque Shopping Bahia



Passeio Shopping



Pátio Alcântara



Recreio Shopping



Santa Cruz Shopping



São Gonçalo Shopping



Shopping Praça Nova Santa Maria



Shopping Praça Nova Araçatuba



Shopping West Plaza

Glossário

ABC (Área Bruta Comercial): Correspondente ao somatório de todas as áreas comerciais dos shopping centers, ou seja, a ABL somada às áreas de lojas vendidas.

ABL (Área Bruta Locável): Correspondente ao somatório de todas as áreas disponíveis para locação em shopping centers, exceto quiosques e áreas vendidas.

ABL Próprio: Refere-se à ABL total ponderada pela participação da Aliansce Sonae em cada shopping.

Abrasce: Associação Brasileira de Shopping Centers.

Aluguel Mínimo: É o aluguel mínimo do contrato de locação de um lojista.

Aluguel Percentual: É o aluguel calculado com base na diferença (quando positiva) entre as vendas realizadas e o ponto de equilíbrio determinado em contrato, multiplicadas por uma alíquota percentual, também determinada em contrato.

CAGR: Taxa composta de crescimento anual.

CAPEX: Capital Expenditure. É a estimativa do montante de recursos a ser desembolsado para o desenvolvimento, expansão, melhoria ou aquisição de um ativo.

CCI: Cédula de Crédito Imobiliário.

CDU (Cessão de Direito de Uso): Valor cobrado do lojista a título de direito de uso de infraestrutura técnica do empreendimento, aplicável aos contratos com prazo superior a 60 meses.

CDU Líquido: Valor do CDU descontado do custo de comercialização.

CPC: Comitê de Pronunciamentos Contábeis.

CRI: Certificado de Recebíveis Imobiliários.

CTBH: Boulevard Corporate Tower, torre comercial anexa ao Boulevard Shopping Belo Horizonte.

Custo de Ocupação: É o custo de locação de uma loja como percentual das vendas: Aluguel (mínimo + percentual) + encargos comuns + fundo de promoção.

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization): Receita líquida – custos e despesas operacionais + depreciação e amortização.

EBITDA Ajustado: EBITDA + gastos pré-operacionais +/- outras despesas/(receitas) não recorrentes + planos de incentivo de longo prazo.

FFO Ajustado (Funds From Operations): Lucro líquido dos controladores + depreciação + amortização + despesas / (receitas) não recorrentes - ajuste de aluguel linear + plano de opção de ações +/- impostos não caixa – juros capitalizados + efeito do SWAP.

FIIVPS: Fundo de Investimento Imobiliário Via Parque Shopping.

Greenfield: Desenvolvimento de novos projetos de shopping centers.

Inadimplência Líquida: É a relação entre o total faturado no período (aluguel faturado, excluindo cancelamentos) e o total recebido dentro do mesmo período.

Lei 11.638: Em 28 de dezembro de 2007, a Lei nº 11.638 foi promulgada com a finalidade de inserir as companhias abertas no processo de convergência contábil internacional. Dessa forma, alguns resultados financeiros e operacionais sofreram alguns efeitos contábeis decorrentes das mudanças definidas pela nova Lei.

Lojas Âncoras: Grandes lojas (com mais de 1000 m² de ABL) conhecidas do público, com características estruturais e mercadológicas especiais, que funcionam como força de atração de consumidores, assegurando permanente afluência e trânsito uniforme destes em todas as áreas do shopping center.

Lojas Satélites: Pequenas lojas (com menos de 500 m² de ABL), sem características estruturais e mercadológicas especiais, localizadas no entorno das Lojas Âncoras e destinadas ao comércio em geral.

Lucro Líquido Ajustado: Lucro líquido dos controladores + despesas / (receitas) não recorrentes - ajuste de aluguel linear + plano de opção de ações +/- impostos não caixa – juros capitalizados + efeito do SWAP.

Megalojas: Lojas de médio porte (entre 500 e 1000 m² de ABL), frequentemente com características estruturais e mercadológicas especiais, em menor escala, porém com razoável força de atração e retenção de clientes, e também conhecidas como “mini-âncoras”.

Mix de Lojistas: Composição estratégica das lojas definida pelo administrador dos shoppings.

NOI (Net Operating Income): Receita bruta dos shoppings (sem incluir receita de serviços) + resultado do estacionamento - custos operacionais dos shoppings - provisão para devedores duvidosos.

PDD: Provisão para Devedores Duvidosos.

SAR (Aluguel Mesma Área): É a variação entre o aluguel faturado em uma mesma área no período versus no ano anterior. Considera a participação da Aliansce Sonae em cada shopping.

SAS (Vendas Mesma Área): É a variação entre as vendas em uma mesma área no período versus no ano anterior. Considera a participação da Aliansce Sonae em cada shopping.

SSR (Aluguel Mesma Loja): É a variação entre o aluguel faturado para uma mesma operação no período versus no ano anterior. Considera a participação da Aliansce Sonae em cada shopping.

SSS (Vendas Mesma Loja): É a variação entre as vendas em uma mesma operação no período versus no ano anterior. Considera a participação da Aliansce Sonae em cada shopping.

Taxa de Ocupação: Área locada dividida pela ABL total de cada shopping no final do período indicado.

Taxa de Administração: Tarifa cobrada aos locatários e aos demais sócios do shopping para custear a administração do shopping.

Vacância: Área bruta locável no shopping disponível para ser alugada.

Vendas: Vendas de produtos e serviços declarados pelas lojas em cada um dos shoppings durante o período, incluindo vendas de quiosques. Considera 100% das vendas de cada shopping, independentemente da participação da Aliansce Sonae.

Vendas/m²: O valor de vendas dividido pela área que reporta vendas no período. Não inclui área de quiosques, pois essas operações não estão incluídas na ABL total dos shoppings. Considera a participação da Aliansce Sonae em cada shopping.

Apêndice

CONCILIAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS E GERENCIAIS

As informações financeiras gerenciais são apresentadas de forma consolidada e em milhares de reais (R\$), e refletem a participação da Companhia em cada shopping.

As informações financeiras gerenciais foram preparadas com base no balanço, demonstração de resultados e relatórios financeiros das respectivas companhias, Aliansce Shopping Centers e Sonae Sierra Brasil como se já estivessem combinadas desde o 4T18, além de incluírem premissas que a administração da Companhia julga serem razoáveis, e devem ser analisadas em conjunto com as informações financeiras consolidadas e notas explicativas.

Para a análise da reconciliação entre tais informações financeiras gerenciais e as informações financeiras consolidadas, além de outras informações relevantes, veja comentários e quadros a seguir.

Demonstração de Resultados	Participação Aliansce Sonae 31 Mar 2020	Informações Contábeis	Informações Gerenciais
Bangu Shopping	100,0%	100,0%	100,0%
Boulevard Londrina Shopping	88,6%	88,6%	88,6%
Boulevard Shopping Bauru	100,0%	100,0%	100,0%
Boulevard Shopping Belém	79,99%	100,0%	79,99%
Boulevard Shopping Belo Horizonte	70,0%	70,0%	70,0%
Boulevard Shopping Brasília	50,0%	Equivalência patrimonial	50,0%
Boulevard Shopping Campos	75,0%	75,0%	75,0%
Boulevard Shopping Vila Velha	50,0%	50,0%	50,0%
Carioca Shopping	100,0%	100,0%	100,0%
Caxias Shopping	65,0%	65,0%	65,0%
Franca Shopping	76,90%	76,9%	76,90%
Manauara Shopping	100,0%	100,0%	100,0%
Parque D. Pedro Shopping	51,0%	89,5%	51,0%
Parque Shopping Belém	51,0%	75,0%	51,0%
Parque Shopping Maceió	50,0%	Equivalência patrimonial	50,0%
Passeio das Águas Shopping	100,0%	100,0%	100,0%
Plaza Sul Shopping	90,0%	90,0%	90,0%
Santana Parque Shopping	36,7%	70,0%	36,7%
Shopping Campo Limpo	20,0%	Equivalência patrimonial	20,0%
Shopping da Bahia	69,04%	69,04%	69,04%
Shopping Grande Rio	50,0%	50,0%	50,0%
Shopping Leblon	30,0%	30,0%	30,0%
Shopping Metrôpole	100,0%	100,0%	100,0%
Shopping Parangaba	40,0%	40,0%	40,0%
Shopping Taboão	92,0%	78,0%	92,0%
Uberlândia Shopping	100,0%	100,0%	100,0%
Via Parque Shopping	39,2%	Equivalência patrimonial	39,2%

ESTRUTURA DE CAPITAL | TABELA DE DÍVIDAS

Os valores abaixo estão na participação da Aliansce Sonae em cada dívida, excluem custos de estruturação, obrigações por compra de ativos, ajuste de swap fair value e do valor justo das dívidas, em função da combinação de negócios. Para maiores informações, consulte a Nota 15 das demonstrações financeiras consolidadas da Companhia.

Endividamento	Índice	Juros	Custo Total	Endividamento Total	% Endividamento	Vencimento
TR			7,15%	489.375	23,1%	
Bradesco	TR	7,15%	7,15%	158.277	7,5%	ago-27
Itaú (CRI - ICVM 476)	TR	6,80%	6,80%	101.487	4,8%	jun-27
Itaú	TR	8,30%	8,30%	76.846	3,6%	mai-30
Santander	TR	6,80%	6,80%	152.765	7,2%	jun-25
CDI			4,18%	1.314.280	62,1%	
Debenture XI (ICVM 476)	110%CDI	0,00%	4,13%	245.272	11,6%	set-23
Debenture IX (CRI - ICVM400)	101% CDI	0,00%	3,79%	306.832	14,5%	abr-23
Debenture VII (CRI - ICVM 400)	99% CDI	0,00%	3,71%	180.007	8,5%	mai-22
Debenture V (CRI - ICVM 400)	CDI	0,00%	3,75%	102.895	4,9%	set-21
Debenture VIII (CRI - ICVM 400)	CDI	1,00%	4,79%	100.190	4,7%	jun-29
Debenture VI (CRI - ICVM 400)	CDI	1,25%	5,05%	50.763	2,4%	out-24
Debenture (2ª emissão. 1ª série)	CDI	0,75%	4,53%	126.248	6,0%	jul-22
Debenture (3ª emissão. 1ª série)	CDI	0,80%	4,58%	90.908	4,3%	jan-24
Debenture (3ª emissão. 2ª série)	CDI	1,05%	4,84%	111.166	5,2%	jan-27
IPCA			9,58%	238.634	11,3%	
Debenture III	IPCA	4,00%	8,17%	94.181	4,4%	jan-24
Debenture (2ª emissão. 2ª série)	IPCA	6,24%	10,49%	144.453	6,8%	jul-24
IGP-DI			16,26%	75.481	3,6%	
Gaia Securitizadora (CRI)	IGP-DI	7,95%	16,26%	75.481	3,6%	mai-25
Total			5,9%	2.117.771	100%	

O quadro a seguir demonstra a conciliação entre a dívida líquida consolidada contábil e a dívida líquida gerencial.

Composição da dívida Consolidado	Contábil 1T20	Efeitos CPC 18/19	Gerencial 1T20
<i>(valores em milhares de reais)</i>			
Bancos	385.120	-	385.120
CCI/ CRI	173.644	-	173.644
Obrigação para compra de ativos	103	(4)	99
Debêntures	1.543.136	-	1.543.136
Dívida total	2.102.003	(4)	2.101.999
Caixa e aplicações financeiras	(1.472.893)	(5.073)	(1.477.966)
Disponibilidade total	(1.472.893)	(5.073)	(1.477.966)
Dívida Líquida	629.111	(5.078)	624.033

DEMONSTRAÇÃO FINANCEIRA CONSOLIDADA CONTÁBIL E GERENCIAL DOS PERÍODOS FINDOS EM 31 DE MARÇO DE 2019 E 2020

Demonstrações Financeiras Consolidadas	1T20	1T19	1T20/1T19 Δ%
<i>(Valores em milhares de reais, exceto os percentuais)</i>			
Receita bruta de aluguel e serviços	243.583	138.897	75,4%
Impostos e contribuições e outras deduções	(14.294)	(11.625)	23,0%
Receita líquida	229.289	127.272	80,2%
Custo	(73.481)	(31.339)	134,5%
Custo de alugueis e serviços	(34.670)	(20.329)	70,5%
Depreciação e Amortização	(38.812)	(11.010)	252,5%
Lucro bruto	155.808	95.933	62,4%
Receitas (despesas) operacionais	6.357	(18.603)	n/a
Despesas administrativas e gerais	(38.683)	(26.611)	45,4%
Incentivo de longo prazo baseado em ações	(3.715)	(3.620)	2,6%
Resultado da equivalência patrimonial	9.996	9.660	3,5%
Despesa com depreciação e amortização	(3.918)	(2.660)	47,3%
Outras receitas (despesas) operacionais	42.678	4.628	n/a
Resultado financeiro	(21.054)	(29.629)	-28,9%
Lucro antes dos impostos	141.111	47.701	195,8%
Imposto de renda e contribuição social corrente	(15.500)	(9.826)	57,7%
Imposto de renda e contribuição social diferido	(9.326)	(7.760)	20,2%
Imposto de renda e contribuição social corrente	116.286	30.115	286,1%
Lucro Atribuível aos:			
Acionistas controladores	103.911	27.788	273,9%
Acionistas não controladores	12.375	2.327	431,9%
Lucro líquido do período	116.286	30.115	286,1%

Demonstrações Financeiras Gerenciais	1T20	1T19	1T20/1T19 Δ%
<i>(Valores em milhares de reais, exceto os percentuais)</i>			
Receita bruta de aluguel e serviços	233.414	229.067	1,9%
Impostos e contribuições e outras deduções	(13.051)	(13.802)	-5,4%
Receita líquida	220.363	215.266	2,4%
Custo	(75.114)	(53.600)	40,1%
Custo de alugueis e serviços	(35.496)	(36.896)	-3,8%
Depreciação e Amortização	(39.618)	(16.705)	137,2%
Lucro bruto	145.249	161.665	-10,2%
Receitas (despesas) operacionais	4.814	(35.214)	n/a
Despesas administrativas e gerais	(29.803)	(28.747)	3,7%
Incentivo de longo prazo baseado em ações	(3.715)	(3.620)	2,6%
Despesa com depreciação e amortização	(3.919)	(3.098)	26,5%
Outras receitas (despesas) operacionais	42.252	252	n/a
Resultado financeiro	(21.452)	(44.107)	-51,4%
Lucro antes dos impostos	128.611	82.344	56,2%
Imposto de renda e contribuição social corrente	(15.617)	(13.257)	17,8%
Imposto de renda e contribuição social diferido	(9.083)	(12.136)	-25,2%
Lucro líquido do período	103.911	56.951	82,5%

BALANÇO PATRIMONIAL

Balço Patrimonial	Aliansce Sonae Consolidado		Ajustes		Aliansce Sonae Consolidado Gerencial	
	31/03/20	31/12/19	31/03/20	31/12/19	31/03/20	31/12/19
ATIVO	<i>(Valores em milhares de reais)</i>					
Circulante						
Caixa e equivalentes de caixa	8.140	32.682	293	5.381	8.433	38.063
Aplicações financeiras de curto prazo	1.464.753	1.167.366	4.781	(2.335)	1.469.533	1.165.031
Contas a receber	123.972	164.871	(2.826)	(3.139)	121.146	161.732
Dividendos e juros sobre capital próprio a receber	396	4.121	(14)	(3.739)	383	383
Impostos a recuperar	50.991	50.378	(605)	(2.282)	50.386	48.095
Despesas antecipadas	4.382	4.425	(72)	1.030	4.310	5.455
Valores a receber	-	-	-	4	-	4
Outros créditos	36.181	30.767	(6.340)	(1.464)	29.841	29.303
Total	1.688.815	1.454.610	(4.783)	(6.544)	1.684.032	1.448.066
Ativo não circulante mantido para venda	38.565	88.642	-	0	38.565	88.642
Total Ativo Circulante e Ativo não circulante mantido para venda	1.727.380	1.543.252	(4.783)	(6.544)	1.722.597	1.536.708
Não Circulante						
Impostos a recuperar	12.260	16.718	216	2.294	12.476	19.012
IRPJ e CSLL diferidos	88.106	89.861	(12.542)	(9.839)	75.563	80.022
Depósitos judiciais	31.508	32.084	(192)	45	31.316	32.129
Empréstimos, mútuos e outras contas a receber	8.961	9.166	0	-	8.961	9.166
Instrumentos financeiros derivativos	10.067	9.036	0	-	10.067	9.036
Despesas antecipadas	7.658	10.042	(0)	4.126	7.658	14.168
Outros créditos	31.643	24.414	(162)	(273)	31.480	24.141
Investimentos	514.741	545.109	(514.741)	(545.109)	-	0
Propriedades para investimento	8.185.235	8.306.384	(756.955)	(727.893)	7.428.280	7.578.491
Imobilizado	7.561	10.382	356	268	7.918	10.650
Intangível	310.236	310.101	257.491	254.094	567.727	564.195
Total Ativo Não Circulante	9.207.975	9.363.295	(1.026.529)	(1.022.287)	8.181.446	8.341.008
Total do Ativo	10.935.355	10.906.547	(1.031.313)	(1.028.831)	9.904.042	9.877.716
PASSIVO	<i>(Valores em milhares de reais)</i>					
Circulante						
Fornecedores	19.670	33.937	(923)	(2.732)	18.747	31.205
Empréstimos e financiamentos, CCI/CRI's e debêntures	60.816	64.548	0	(0)	60.816	64.547
Impostos e contribuições a recolher	23.313	35.242	(1.263)	(1.068)	22.050	34.174
Receitas diferidas	537	614	(5)	(10)	532	604
Dividendos a pagar	1.669	4.488	0	0	1.669	4.488
Obrigações por compra de ativos	103	103	(4)	-	99	103
Contas a Pagar Leasing	4.435	4.586	1.206	1.183	5.641	5.769
Outras obrigações	80.772	95.992	(1.337)	(4.886)	79.435	91.106
Total Passivo Circulante	191.314	239.511	(2.325)	(7.513)	188.989	231.997
Não Circulante						
Empréstimos e financiamentos, CCI/CRI's e debêntures	2.051.151	2.080.991	(0)	(0)	2.051.151	2.080.990
Impostos e contribuições a recolher	6.105	6.144	0	0	6.105	6.144
Receitas diferidas	17.474	18.902	67	2.942	17.541	21.844
IRPJ e CSLL diferidos	989.329	981.759	8.242	14.053	997.570	995.812
Contas a pagar leasing	25.106	25.706	29.186	29.497	54.292	55.203
Outras obrigações	20.930	21.612	5.870	5.870	26.800	27.482
Provisão para contingências	14.609	15.840	(1.208)	(1.228)	13.400	14.612
Total Passivo Não Circulante	3.124.703	3.150.954	42.156	51.135	3.166.860	3.202.088
Patrimônio líquido						
Capital social	4.155.570	4.155.362	-	-	4.155.570	4.155.362
Gastos com emissões de ações	(72.080)	(71.599)	-	-	(72.080)	(71.599)
Reservas de capital	964.428	963.501	-	-	964.428	963.501
Lucros acumulados	103.911	(84.310)	-	-	103.911	(84.310)
Reservas de lucros	(84.312)	-	-	-	(84.312)	-
Ajustes de avaliação patrimonial	1.480.676	1.480.677	-	-	1.480.676	1.480.677
Participação de não controladores	1.071.144	1.072.452	(1.071.144)	(1.072.452)	-	-
Total do patrimônio líquido	7.619.337	7.516.083	(1.071.144)	(1.072.452)	6.548.193	6.443.630
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	10.935.355	10.906.547	(1.031.313)	(1.028.831)	9.904.042	9.877.716

FLUXO DE CAIXA GERENCIAL

Fluxo de Caixa Gerencial	3M20
	<i>(valores em R\$ milhões)</i>
Fluxo de Caixa das operações	192,4
Juros pagos - Correntes	(35,0)
Fluxo de Caixa das operações pós-juros correntes	157,4
(-) Consumo nas atividades de investimento	
Vendas de propriedades para investimentos	164,2
Efeito aquisição de empresas e participações	-
Aquisição de ativo imobilizado	(0,6)
Aquisição de propriedade para investimento - shoppings	(8,7)
Aumento de ativo intangível	(3,9)
Subtotal Capex	(13,2)
Pagamento em obrigações com compra de ativos	-
Fluxo de caixa de investimentos	151,0
(-) Consumo nas atividades de financiamento	
Gastos com emissão de ações	(0,5)
Emissão de debêntures	-
Amortizações - Correntes	(10,4)
Custo de estruturação - Debêntures e empréstimos e financiamentos	(3,3)
Outros	-
Amortizações - Pré pagamentos	(17,1)
Juros - Pré pagamentos	-
Aumento de capital	0,2
Dividendos pagos	-
Pagamento Juros - Leasing (direito de uso)	(1,3)
Pagamento Principal - Leasing (direito de uso)	(1,0)
Fluxo de caixa de financiamentos	(33,5)
Aumento (redução) líquida de caixa e aplicações financeiras	274,9
Saldo inicial de caixa e aplicações financeiras	1.203,1
Saldo final de caixa e aplicações financeiras	1.478,0
Aumento (redução) líquida de caixa e aplicações financeiras	274,9

FLUXO DE CAIXA

Fluxo de Caixa	Aliansce Sonae Contábil	Ajustes	Aliansce Sonae Consolidado Gerencial
	31/03/2020	31/03/2020	31/03/2020
<i>(valores em milhares de reais)</i>			
Atividades operacionais			
Lucro líquido do período atribuível aos acionistas da Controladora	103.911	-	103.911
<i>Ajustes ao lucro líquido ocorrentes de:</i>			
Aluguel linear	(22.260)	621	(21.639)
Depreciação e amortização	46.653	(3.116)	43.537
Valor residual do ativo imobilizado vendido	515	(366)	149
Ganho de equivalência patrimonial	(9.996)	9.996	-
Constituição (Reversão) de Provisão para perda esperada	8.727	45	8.772
(Reversão) constituição de provisão para contingências, líquida	(161)	-	(161)
Atualização monetária sobre provisão para contingências	36	10	46
Remuneração com base em opção de ações	919	-	919
Apropriação de juros/ variações monetárias sobre operações financeiras	37.472	635	38.107
Outros	(1.214)	-	(1.214)
Ganho de capital na venda de participação e/ou investimento	(46.475)	46.475	-
Transação com acionistas não controladores	12.374	(12.374)	-
Valor justo dos instrumentos financeiros derivativos	(1.031)	-	(1.031)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	8.022	1.062	9.084
	137.492	42.988	180.480
Redução (aumento) dos ativos	35.123	11.574	46.697
Contas a receber de clientes	54.434	(926)	53.508
Empréstimos aos condomínios	57	-	57
Outros	(26.812)	10.186	(16.626)
Depósitos Judiciais e Valores a Receber de IPTU	576	237	813
Impostos a recuperar	6.868	2.077	8.945
Aumento (redução) dos passivos	(2.457)	(4.026)	(6.483)
Fornecedores	(14.268)	1.810	(12.458)
Impostos e contribuições a recolher	30.124	(3.511)	26.613
Outras obrigações	(16.808)	544	(16.264)
Receitas diferidas	(1.505)	(2.869)	(4.374)
Impostos pagos - IRPJ e CSLL	(14.699)	(4.610)	(19.309)
Impostos pagos - PIS, COFINS e ISS	(13.674)	4.706	(8.968)
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	141.785	50.632	192.417
Atividades de investimento			
Aquisição de ativo imobilizado	(643)	1	(642)
Aquisição de propriedade para investimento - shoppings	(9.435)	731	(8.704)
Venda de propriedade para investimento	160.040	19.380	179.420
Venda de investimento	19.380	(19.380)	-
Redução (aumento) em títulos e valores mobiliários	(258.374)	(61.356)	(319.730)
Aumento de ativo intangível	(3.866)	(17)	(3.883)
Dividendos recebidos e juros sobre capital próprio recebidos	7.738	(7.738)	-
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimento	(85.160)	(68.379)	(153.539)
Atividades de financiamento			
Aumento de capital	209	-	209
Gastos com emissão de ações	(480)	-	(480)
Dividendos pagos	(13.581)	13.581	-
Pagamento juros - empréstimos e financiamentos e cédulas de crédito imobiliário	(12.679)	2.525	(10.154)
Pagamento principal - empréstimos e financiamentos e cédulas de crédito imobiliário	(8.259)	-	(8.259)
Pré-pagamento de principal de empréstimos e financiamentos e cédula de crédito imobiliário	(17.133)	-	(17.133)
Pagamento de custo de estruturação – empréstimos e financiamentos e cédula de crédito imobiliário	(3.325)	-	(3.325)
Pagamento juros de debêntures	(22.346)	(2.525)	(24.871)
Pagamento principal de debêntures	(2.142)	-	(2.142)
Transação com acionistas não controladores	-	-	-
Pagamento Juros - Leasing (direito de uso)	(680)	(635)	(1.315)
Pagamento Principal - Leasing (direito de uso)	(751)	(287)	(1.038)
Caixa líquido gerado nas (consumido pelas) atividades de financiamento	(81.167)	12.659	(68.508)
Aumento (redução) líquido de caixa e equivalente de caixa	(24.542)	(5.088)	(29.630)
Saldo de caixa e equivalente no final do período	8.140	293	8.433
Saldo de caixa e equivalente no início do período	32.682	5.381	38.063
Aumento (redução) líquido de caixa e equivalente de caixa	(24.542)	(5.088)	(29.630)

CONCILIAÇÃO ENTRE DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONTÁBEIS CONSOLIDADAS E GERENCIAIS – 2020

Conciliação Demonstração de Resultado Contábil vs. Gerencial Período findo em 31 de março de 2020	Aliansce Sonae Consolidado 2020 - Contábil	Ajustes	Aliansce Sonae Consolidado 2020 - Gerencial
<i>(Valores em milhares de reais)</i>			
Receita bruta de aluguel e serviços	243.583	(10.170)	233.414
Impostos e contribuições e outras deduções	(14.294)	1.244	(13.051)
Receita líquida	229.289	(8.926)	220.363
Custo de aluguéis e serviços	(73.481)	(1.633)	(75.114)
Lucro bruto	155.808	(10.559)	145.249
(Despesas)/Receitas operacionais	6.357	(1.543)	4.814
Despesas administrativas e gerais	(38.683)	8.880	(29.803)
Incentivo de longo prazo baseado em ações	(3.715)	-	(3.715)
Resultado da equivalência patrimonial	9.996	(9.996)	-
Despesa com depreciação	(3.918)	(1)	(3.919)
Outras (despesas)/receitas operacionais	42.678	(426)	42.252
Resultado financeiro	(21.054)	(398)	(21.452)
Lucro antes dos impostos e participações minoritárias	141.111	(12.500)	128.611
Imposto de renda e contribuição social	(24.825)	125	(24.700)
Lucro líquido do exercício	116.286	(12.375)	103.911
Lucro Atribuível aos:			
Acionistas controladores	103.911	(0)	103.911
Participações minoritárias	12.375	(12.375)	-
Lucro líquido do exercício	116.286	(12.375)	103.911

Conciliação do EBITDA/ EBITDA Ajustado Período findo em 31 de março de 2020	Aliansce Sonae Consolidado 2020 - Contábil	Ajustes	Aliansce Sonae Consolidado 2020 - Gerencial
<i>(Valores em milhares de reais, exceto os percentuais)</i>			
Lucro líquido	116.286	(12.375)	103.911
(+) Depreciação / Amortização	46.653	(3.116)	43.538
(+) Resultado financeiro	21.054	398	21.452
(+) Imposto de renda e contribuição social	24.825	(125)	24.700
EBITDA	208.818	(15.218)	193.600
Margem EBITDA %	91,1%		87,9%
(+) Despesas não recorrentes	(44.101)	-	(44.101)
(+) Incentivo de longo prazo baseado em ações	3.715	-	3.715
EBITDA Ajustado	168.432	(15.218)	153.214
Margem EBITDA Ajustado %	73,5%		69,5%

Conciliação do FFO / FFO Ajustado Período findo em 31 de março de 2020	Aliansce Sonae Consolidado 2020 - Contábil	Ajustes	Aliansce Sonae Consolidado 2020 - Gerencial
<i>(Valores em milhares de reais, exceto os percentuais)</i>			
Lucro Líquido no período	116.286	(12.375)	103.911
(+) Depreciação e amortização	46.653	(3.116)	43.538
(=) FFO *	162.939	(15.490)	147.449
Margem FFO %	71,1%		66,9%
(+)(-) Despesas/(Receitas) não recorrentes	(44.101)	-	(44.101)
(-) Ajuste aluguel linear - CPC 06	(22.260)	621	(21.639)
(+) Plano de Opção de Ações	3.715	-	3.715
(+)(-) Impostos não caixa	9.326	(243)	9.083
(+)(-) Efeito SWAP	(1.031)	-	(1.031)
(+)(-) Despesas financeiras eventuais	(4.478)	-	(4.478)
(+) Gastos pré-operacionais			
(=) FFO ajustado *	104.110	(15.112)	88.998
Margem AFFO %	50,3%		44,8%

* Indicadores não-contábeis

CONCILIAÇÃO ENTRE DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONTÁBEIS CONSOLIDADAS E GERENCIAIS – 2019

Conciliação Demonstração de Resultado Contábil vs. Gerencial	Aliansce Sonae Consolidado 2019 - Contábil	Ajustes	Aliansce Sonae Consolidado 2019 - Gerencial
Período findo em 31 de março de 2019			
<i>(Valores em milhares de reais)</i>			
Receita bruta de aluguel e serviços	138.897	90.171	229.067
Impostos e contribuições e outras deduções	(11.625)	(2.177)	(13.802)
Receita líquida	127.272	87.994	215.266
Custo de aluguéis e serviços	(31.339)	(22.261)	(53.600)
Lucro bruto	95.933	65.732	161.665
(Despesas)/Receitas operacionais	(18.603)	(16.611)	(35.214)
Despesas administrativas e gerais	(26.611)	(2.137)	(28.747)
Incentivo de longo prazo baseado em ações	(3.620)	-	(3.620)
Resultado da equivalência patrimonial	9.660	(9.660)	-
Despesa com depreciação	(2.660)	(438)	(3.098)
Outras (despesas)/receitas operacionais	4.628	(4.376)	252
Resultado financeiro	(29.629)	(14.478)	(44.107)
Lucro antes dos impostos e participações minoritárias	47.701	34.644	82.344
Imposto de renda e contribuição social	(17.586)	(7.807)	(25.393)
Lucro líquido do exercício	30.115	26.837	56.951
Lucro Atribuível aos:			
Acionistas controladores	27.788	29.163	56.951
Acionistas não controladores	2.327	(2.327)	-
Lucro líquido do exercício	30.115	26.836	56.951

Conciliação do EBITDA / EBITDA Ajustado	Aliansce Sonae Consolidado 2019 - Contábil	Ajustes	Aliansce Sonae Consolidado 2019 - Gerencial
Período findo em 31 de março de 2019			
<i>(Valores em milhares de reais, exceto os percentuais)</i>			
Lucro líquido	30.115	26.837	56.951
(+) Depreciação / Amortização	17.461	2.342	19.803
(+) Resultado financeiro	29.629	14.478	44.107
(+) Imposto de renda e contribuição social	17.586	7.807	25.393
(+) Gastos pré-operacionais	-	18	18
EBITDA	94.791	51.482	146.272
Margem EBITDA %	74,5%		67,9%
(+) Despesas não recorrentes	(5.739)	3.786	(1.952)
(+) Incentivo de longo prazo baseado em ações	3.620	-	3.620
EBITDA Ajustado	92.672	55.268	147.940
Margem EBITDA Ajustado %	72,8%		68,7%

Conciliação do FFO / FFO Ajustado	Aliansce Sonae Consolidado 2019 - Contábil	Ajustes	Aliansce Sonae Consolidado 2019 - Gerencial
Período findo em 31 de março de 2019			
<i>(Valores em milhares de reais, exceto os percentuais)</i>			
Lucro líquido no período	30.115	26.837	56.951
(+) Depreciação e amortização	17.461	2.342	19.803
(=) FFO	47.575	29.178	76.754
Margem FFO %	37,4%		35,7%
(+)(-) Despesas/(Receitas) não recorrentes	(5.739)	3.786	(1.952)
(-) Ajuste aluguel linear - CPC 06	(2.917)	(326)	(3.243)
(+) Plano de Opção de Ações	3.620	-	3.620
(+)(-) Impostos não caixa	7.760	4.376	12.136
(+)(-) Efeito SWAP	171	-	171
(+)(-) Despesas financeiras eventuais	(128)	(3)	(131)
(+) Gastos pré-operacionais	-	18	18
(=) FFO ajustado	50.343	37.030	87.373
Margem FFO %	40,5%		41,2%

* Indicadores não-contábeis

ALIANSCÉ SONAE



EARNINGS REPORT 1Q20



IR CONTACTS

Daniella Guanabara
IRO

Diego Canuto
IR Manager

Marina Campos
IR Analyst

CONFERENCE CALL IN PORTUGUESE

May 21th, 2020 – Thursday
11:00 am (BR) | 10:00 am (US ET)
Phone (BR): +55 (11) 3181-8565
Phone (BR): +55 (11) 4210-1803
Code: Aliansce Sonae

CONFERENCE CALL IN ENGLISH

May 21th, 2020 – Thursday
12:00 pm (BR) | 11:00 am (US ET)
Phone (US): +1 (412) 717-9627
Phone (BR): +55 (11) 3181-8565
Phone (BR): +55 (11) 4210-1803
Code: Aliansce Sonae

1Q20

Robust liquidity and AFFO growth reinforce resilience

Rio de Janeiro, May 20th, 2020 – Aliansce Sonae Shopping Centers S.A. (B3: ALSO3), one of the largest shopping mall owners and operators in Brazil, announces its results for the first quarter of 2020 (1Q20). At the end of 1Q20, the Company held ownership interests in 27 shopping malls, totaling 811.4 thousand sqm of owned GLA and 1,141.9 thousand sqm of total GLA. The Company also provides planning, management and leasing services to 12 shopping malls owned by third parties, with total GLA of 289.6 thousand sqm. The Company held 1,431.5 thousand sqm of GLA under its management at the end of 1Q20.

1Q20 HIGHLIGHTS

- **Quick response to COVID-19 impacts.** Aliansce Sonae has quickly mobilized its team to implement several measures and initiatives to combat the impacts of the COVID-19 pandemic, which include: creation of a crisis committee, reduction of costs and expenses (both at the holding level and at its centers), measures to support tenants, development of a reopening protocol, acceleration of innovation initiatives and actions to support the community.
- **Partnership with tenants reinforced.** Aliansce Sonae has granted a 50% discount on rents in March and 100% in April and reduced common area costs by 20% and 50% for charges due in April and May. The Company is also working along with financial institutions to streamline the process of credit concession to tenants.
- **Sales expansion and AFFO growth.** Up to March 15th, Aliansce Sonae's total sales reached R\$2,0 billion, a 9.3% yoy expansion. AFFO in 1Q20 totaled R\$89 million, a 1.9% growth compared to 1Q19, despite already reflecting the economic impacts from the COVID pandemic.
- **Resilience during crisis.** Cash balance of R\$1.5 billion and leverage of 0.9x net debt/EBITDA at the end of 1Q20, reinforce Aliansce Sonae's balance sheet as the strongest within the Brazilian mall industry and the most prepared to face the impacts from the crisis. Considering the current cash position and the accumulated results from 2019, the Company would have the capacity to raise its investments up to R\$1.8 billion, without surpassing 3.5x net debt/EBITDA.
- **Measures to preserve cash.** (i) Capex reduction for 2020, with the postponement of expansion plans; (ii) temporary reduction on both working hours and wages (10-40% wage reduction, based on salary bracket); (iii) other non-personnel savings in G&A, such as lower travel expenses.
- **Active portfolio management, focus on dominance.** Conclusion of total divestment from Shopping Santa Úrsula and stake reduction at Boulevard Vila Velha, two non-dominant assets. As part of the same transaction, the Company also decreased its ownership in two other assets. Total divestment reached R\$173 million, at a cap rate of 6.5%. Despite the pandemic, the Company managed to successfully conclude another M&A process, which is in-line with its strategy to concentrate ownership in dominant assets.
- **Innovation initiatives to leverage sales.** Extension of Ifood partnership and development of a partnership with Loggi to enable tenants to leverage sales, even while the malls remain closed. Display of an exclusive page in the webapp of each mall to promote tenants' sales channels. Drive-Thru & Pick-up and lockers as solutions for delivery of goods.

Message from Management

The beginning of the year 2020, presented an unusual trend. Up to March 15, Aliansce Sonae posted solid results, consistent with the growth path presented over the last two years. In the second half of March, the temporary closure of the Company's assets started to take place, responding to recommendations from health authorities, in face of the COVID-19 pandemic. Even before the worsening of the health outlook in the country, Aliansce Sonae had already mobilized its teams to define a series of initiatives and combat the economic and operational impacts from the crisis. In the beginning of March, a crisis committee was created, counting on representatives from several departments, with daily meetings, to analyse and coordinate the implementation of new protocols and procedures. The Company developed a reopening protocol, with the advice of a renowned infectious diseases' specialist, following strict standards of hygiene routines and traffic control at the malls. Up to the release of this report, two assets in the portfolio had already resumed their operations: Boulevard Shopping Londrina, as of May 8, and the managed mall Shopping Praça Nova Santa Maria, as of April 18.

Since the malls remained closed from the second half of March on, Aliansce Sonae adopted measures to support its tenants, which reduced the need for working capital and promoted cash flow relief. Regarding rents, the Company granted 50% and 100% discounts on minimum rents for March and April, respectively. The balance of the 50% due in March will be charged in six fixed instalments, starting in October 2020, for in-line stores and until the end of May for anchor stores. The rent collection for the stores that remained opened during the closing period follows specific rules.

Aliansce Sonae has also put efforts into reducing common area costs, which were charged with a 20% reduction for April and 50% for May. For the coming months, the Company is redesigning its network of third-party suppliers, with the objective of concentrating the number of providers, while keeping the high quality of service provided, at more competitive costs. In addition, the Company is working along with traditional financial institutions and fintechs to streamline the process of credit concession to tenants.

Regarding the Company's operational results in 1Q20, Aliansce Sonae reported total sales of R\$ 2.0 billion up to the first half of March, an expansion of 9.3% yoy. The SSS and SAS indicators also posted growth rates of 3.0% and 3.7% for the same period, respectively. Net revenue in 1Q20 was up by 2.4%, already considering the 50% discount granted on March rents - with consequent impact in straight-line rent adjustment - and reflecting a proportional drop in parking results, because of the temporary closure of operations. The increase in revenue, in addition to cost reductions, contributed to the consolidated EBITDA of R\$ 153 million, 3.6% above 1Q19, with a margin of 69.5%. AFFO reached R\$ 89 million, an increase of 1.9% compared to 1Q19, despite the economic impacts derived from the COVID-19 pandemic.

Throughout 1Q20, the Company received approximately R\$ 190 million in funds from asset divestment and earn-outs transactions, reinforcing its cash position, which ended the 1Q20 at R\$ 1.5 billion. Leverage was reduced to 0.9x net debt/EBITDA, confirming the Company's robust liquidity and consolidating its balance sheet as the strongest within the Brazilian mall industry and the most prepared to face the economic effects of the crisis. Considering the current cash balance and the 2019 accumulated results, the Company could increase its investments by up to R\$ 1.8 billion, without exceeding 3.5x net debt / EBITDA.

Following its portfolio management strategy, Aliansce Sonae successfully concluded the total divestment from Shopping Santa Úrsula and a partial divestment of 25% in Boulevard Shopping Vila Velha, two non-dominant assets. In the same transaction, the Company reduced its stake in Parque Shopping Belém by 24% and in Boulevard Shopping Campos by 25%, while maintaining a relevant stake in both assets. The total amount of the deal was of R\$ 173 million, at a cap rate of 6.5%. This operation, in addition to the increase in stakes announced throughout 2019, is in-line with the Company's strategy of concentrating ownership in dominant assets, which bring better results and greater resilience to the portfolio.

Time Aliansce Sonae

— Measures & Initiatives | COVID-19

INNOVATION INITIATIVES



Aliansce Sonae accelerated the development of several innovation initiatives, aiming to enhance tenants' sales, even while the centers are temporarily closed.

At the end of April 2020, exclusive pages were created in the webapps of the malls of the portfolio, to promote the different sales channels of tenants, providing several delivery options that include home delivery, Drive-Thru & Pick-Up, lockers and express delivery (e.g. Ifood and Loggi). Since the implementation of this tool, there were already 232 thousand unique visitors' accesses to sales channels, 116 thousand to e-commerce, 70 thousand to WhatsApp, 43 thousand to Drive-Thru & Pick-Up and 3.5 thousand to express delivery channels.

Additionally, Shopping Parque D. Pedro's marketplace was boosted, based on a growing demand from retailers to be connected to the platform. Partnerships with other companies are also being developed to accelerate the entry of other malls into the digital market.

These initiatives showed a high level of consumer engagement and Aliansce Sonae is intensifying its efforts to further improve these solutions.

Food delivery

The successful partnership with Ifood in Parque D. Pedro, Shopping Leblon and Via Parque Shopping, which, until March, had already multiplied sales by 4 to 5 times, and grew by 50% in GMV in April, was extended to other malls in the portfolio. The experience acquired in the initial phase of the partnership, accelerated the integration of tenants to the platform.



Goods delivery

The Company started a partnership with Loggi, a relevant express delivery company in Brazil, to enable tenants to deliver not only food, but also other products, sold through their different sales channels.





Drive-thru & Pick-up | Lockers


The Drive-Thru & Pick-up model has already been implemented in 36 of 39 malls of the portfolio. Tenants' online sales, from their websites or WhatsApp and social networks, are available for pick-up in the malls' parking lots. Customers can receive the goods without leaving their cars. Parque D. Pedro Shopping, Shopping da Bahia and Plaza Sul Shopping also offer pick-up in lockers option.





REOPENING PROTOCOL


- 


Reduced opening hours (12 p.m. to 8 p.m. or 11 a.m. to 7 p.m.)
- 


Use of protective masks mandatory for all employees and tenants
Use of protective masks recommended to clients
- 

Mandatory temperature check for all employees and tenants
- 

Coordination for opening accesses and parking lots
Limiting and controlling the flow of visitors
- 

Reinforcement of cleaning and sanitation routines
Supply of hand sanitizer
- 

Greater table spacing in food courts and restaurants
- 

Training for on-site teams
- 

For the development of the policies and procedures adopted at the reopening, Aliansce Sonae counted on the advice of a renowned infectious diseases specialist

In addition to these measures, movie theaters and playground operations remain closed, until positioning from authorities.

The main goal of this protocol is to transmit a real sense of security to customers, tenants and employees, seeking a new "normality" of operations, over time.

PEOPLE & PERFORMANCE

People and Performance department developed a short-term contingency plan, in-line with the measures approved by labor law to mitigate the economic impacts of the COVID-19 pandemic in Brazil. During the first phase, Aliansce Sonae adopted the following measures:

- Home office in large scale
- Individual vacations to departments most directly linked to mall activities
- Postponement of payment of labor charges

Considering the worsening of the country’s health crisis and the extension of the deadlines for the temporary closure of non-essential activities, the Company moved on to the second phase of its contingency plan with the following additional measures:

- Temporary furlough for part of its employees
- Temporary reduction of working hours for all employees
- Temporary reduction in the remuneration of all employees

The reduction ranged from 10% to 40%, depending on the employee’s salary bracket in, the smaller the bracket, the smaller the reduction. The 40% reduction applies only to the CEO.

SUPPORT TO THE COMMUNITY

Aliansce Sonae is committed to supporting the community, through a series of initiatives:

Donation of 35 thousand gift baskets of food supplies for vulnerable communities, most affected by COVID-19

Donation of 75 thousand surgical masks to health units, where the Company operates

Contribution to the activation of 60 ICU beds at the Clementino Fraga Filho University Hospital (UFRJ), in Rio de Janeiro

Flu vaccination campaign in Drive-Thru format in the parking lots of the Company’s malls

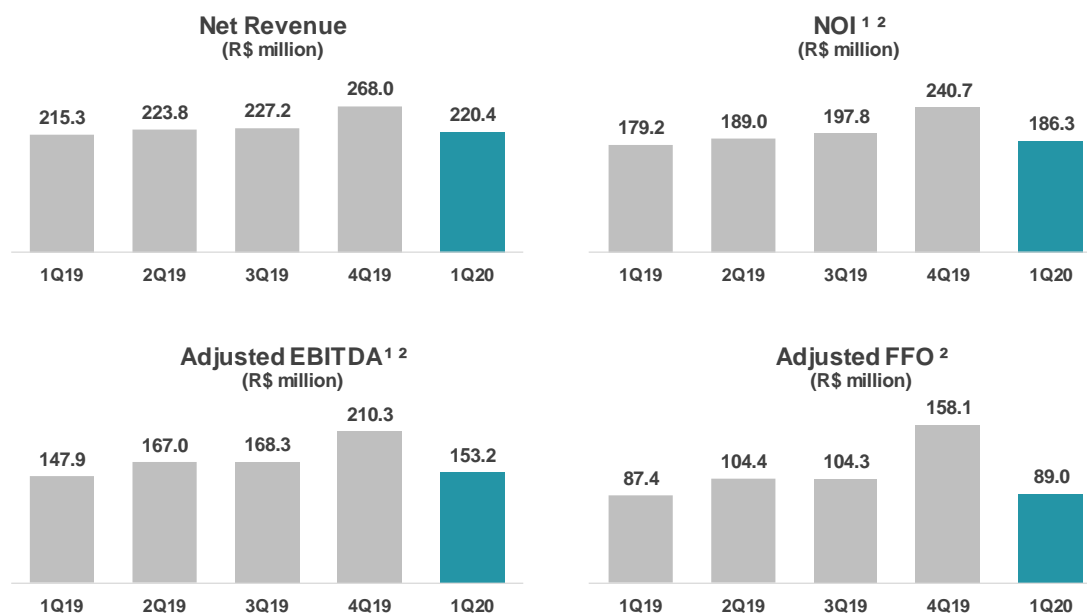
Set up of COVID-19 quick test center, in the parking lot of Via Parque Shopping, in partnership with Instituto D’Or



1Q20 Results

MAIN INDICATORS

Main indicators	1Q20	1Q19	1Q20/1Q19 Δ%
Financial Performance <i>(Amounts in thousands of Reais, except percentages)</i>			
Net revenue	220,363	215,266	2.4%
NOI ¹	186,336	179,158	4.0%
Margin %	88.9%	88.0%	91 bps
NOI/sqm	87.2	85.7	1.7%
Adjusted EBITDA ^{1 2}	153,214	147,940	3.6%
Margin %	69.5%	68.7%	80 bps
Net Income	103,911	56,951	82.5%
Margin %	47.2%	26.5%	78.2%
Adjusted FFO (AFFO) ²	88,998	87,373	1.9%
Margin %	44.8%	41.2%	358 bps
AFFO per share	0.33	0.37	-8.8%
SAR <i>(same area rent)</i> ³	6.5%	4.4%	210 bps
SSR <i>(same store rent)</i> ³	6.9%	4.7%	220 bps
Operating Performance			
Total Sales 100% <i>(’000 Reais)</i> ³	2,923,650	2,821,398	3.6%
Total Sales @share <i>(’000 Reais)</i> ³	2,048,301	1,873,593	9.3%
Sales/sqm @share <i>(in Reais)</i> ³	973	907	7.3%
SAS <i>(same area sales)</i> ³	3.7%	-	n/a
SSS <i>(same store sales)</i> ³	3.0%	-	n/a
Occupancy costs <i>(% of sales)</i> ³	10.8%	10.9%	-18 bps
Net Delinquency <i>(% of revenues)</i>	5.5%	3.3%	218 bps
Occupancy Rate	95.7%	95.9%	-18 bps
Total GLA <i>(sqm)</i>	1,141,935	1,195,705	-4.5%
Owned GLA <i>(sqm)</i>	811,413	813,745	-0.3%



¹ Include straight-line rent

² Exclude non-recurring and non-cash items

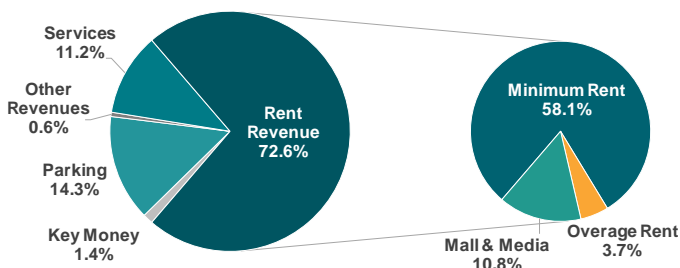
³ Up to March 15th

Financial Highlights

REVENUE

Aliansce Sonae's net revenue was of R\$ 220.4 million in 1Q20, an increase of 2.4% yoy. The lower rent revenue, which considers the 50% discount over March 2020 minimum rent, the drop in parking results, in face of the centers' temporary closure and the higher straight-line rent adjustment mostly explain the growth in net revenue.

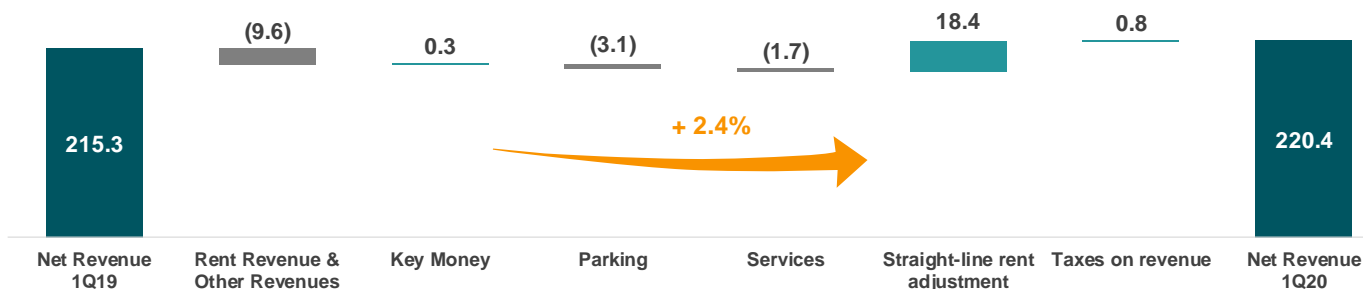
Revenue Composition | 1Q20



Rent revenue¹ decreased 6.3% yoy in 1Q20, reflecting the already mentioned discount in minimum rent and the retraction of overage rent, because of the lower sales volume in March. The highlight of the quarter was the Mall & Media line performance, which expanded 11.3% yoy, despite the adverse scenario.

Revenues per Type	1Q20	1Q19	1Q20/1Q19 Δ%
<i>Managerial financial information</i> (Amounts in thousands of Reais, except percentages)			
Rent Revenue	153,716	164,008	-6.3%
Key Money	2,910	2,643	10.1%
Parking result	30,295	33,385	-9.3%
Other revenues	1,221	497	145.5%
Services	23,633	25,291	-6.6%
Straight-line rent adjustment	21,639	3,243	n/a
Taxes on revenue	(13,051)	(13,802)	-5.4%
Net Revenue	220,363	215,266	2.4%

Evolution of Net Revenues (R\$ million)



TOTAL REVENUE PER MALL

Total Revenue per Mall	1Q20	1Q19	1Q20/1Q19 Δ%
<i>Managerial financial information</i>			
<i>(Amounts in thousands of Reais, except percentages)</i>			
Bangu Shopping	13,463	14,917	-9.7%
Boulevard Londrina Shopping	3,062	3,384	-9.5%
Boulevard Shopping Bauru	3,782	4,194	-9.8%
Boulevard Shopping Belém	11,395	12,990	-12.3%
Boulevard Shopping Belo Horizonte	7,220	7,726	-6.5%
Boulevard Shopping Brasília	2,458	2,654	-7.4%
Boulevard Shopping Campos	4,081	4,543	-10.2%
Boulevard Shopping Vila Velha	1,051	1,308	-19.6%
Carioca Shopping	10,137	11,475	-11.7%
Caxias Shopping	4,470	4,836	-7.6%
Franca Shopping	2,660	2,864	-7.1%
Manauara Shopping	14,750	16,974	-13.1%
Parque D.Pedro Shopping	18,982	21,267	-10.7%
Parque Shopping Belém	3,689	4,327	-14.7%
Parque Shopping Maceió	4,515	4,856	-7.0%
Passeio das Águas Shopping	6,489	6,696	-3.1%
Plaza Sul Shopping	8,462	6,444	31.3%
Santana Parque Shopping	2,059	2,371	-13.2%
Shopping Campo Limpo	1,169	1,254	-6.7%
Shopping da Bahia	17,965	20,000	-10.2%
Shopping Grande Rio	5,524	2,890	91.2%
Shopping Leblon	5,318	4,772	11.4%
Shopping MetrÓpole	8,003	9,112	-12.2%
Shopping Parangaba	2,837	3,050	-7.0%
Shopping Santa Úrsula	337	1,037	-67.5%
Shopping Taboão	11,264	10,081	11.7%
Shopping West Plaza	-	1,639	n/a
Uberlândia Shopping	3,933	3,762	4.5%
Via Parque Shopping	4,644	5,328	-12.8%
C&A Stores	1,512	1,140	32.7%
Subtotal	185,231	197,891	-6.4%
Key Money	2,910	2,643	10.1%
Services	23,633	25,291	-6.6%
Straight-line rent adjustment	21,639	3,243	n/a
Taxes on revenue	(13,051)	(13,802)	-5.4%
Total	220,363	215,266	2.4%

RENT REVENUE

Rent revenue reached R\$ 153.7 million in 1Q20, a decrease of 6.3% yoy, compared to 1Q19. Aliansce Sonae adopted measures to support its tenants. The Company granted a 50% discount on minimum rent for March 2020, which impacted total revenue for the quarter. The 50% balance due in March will be collected in six fixed instalments, starting in October 2020, for in-line stores and until the end of May for anchor stores. For the month of April, a 100% discount on minimum rent was granted.

Delivery operations were granted the same discounts on minimum rent and April rent will be charged based on overage rent. For operations that remained opened while centers were closed, the collection of rents for March and April will follow contract rules (either minimum or overage rent).

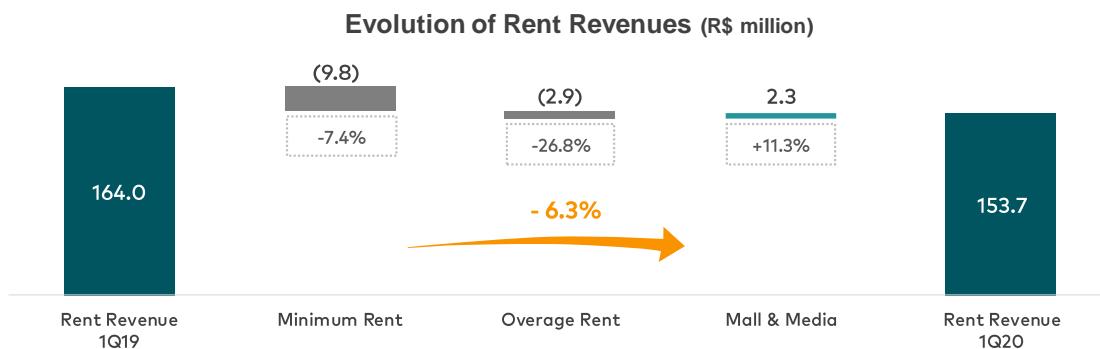
The discounts granted in minimum rents in March and April represent changes in the lease contracts' curves and, according to accounting rules (CPC 06 (R2) / IFRS16), the impacts of these changes must be reflected in minimum rent straight-line adjustments. Therefore, the Company revised the straight-line adjustment of its leasing contracts, according to the remaining term of each contract.

Rent Revenues	1Q20	1Q19	1Q20/1Q19 Δ%
<i>Managerial financial information</i>			
<i>(Amounts in thousands of Reais, except percentages)</i>			
Bangu Shopping	10,871	12,220	-11.0%
Boulevard Londrina Shopping	3,048	3,382	-9.9%
Boulevard Shopping Bauru	2,959	3,274	-9.6%
Boulevard Shopping Belém	9,903	11,169	-11.3%
Boulevard Shopping Belo Horizonte	5,305	5,747	-7.7%
Boulevard Shopping Brasília	2,058	2,170	-5.2%
Boulevard Shopping Campos	3,263	3,567	-8.5%
Boulevard Shopping Vila Velha	1,051	1,308	-19.6%
Carioca Shopping	8,180	9,171	-10.8%
Caxias Shopping	3,152	3,581	-12.0%
Franca Shopping	2,630	2,825	-6.9%
Manauara Shopping	13,187	14,529	-9.2%
Parque D.Pedro Shopping	15,049	16,987	-11.4%
Parque Shopping Belém	3,038	3,510	-13.4%
Parque Shopping Maceió	3,638	3,952	-7.9%
Passeio das Águas Shopping	6,459	6,696	-3.5%
Plaza Sul Shopping	6,717	5,311	26.5%
Santana Parque Shopping	1,545	1,742	-11.3%
Shopping Campo Limpo	1,049	1,146	-8.4%
Shopping da Bahia	15,153	16,783	-9.7%
Shopping Grande Rio	4,272	2,272	88.0%
Shopping Leblon	4,548	4,040	12.6%
Shopping Metr�pole	6,586	7,711	-14.6%
Shopping Parangaba	2,393	2,547	-6.0%
Shopping Santa �rsula	240	749	-68.0%
Shopping Taboão	8,651	7,751	11.6%
Shopping West Plaza	-	1,244	n/a
Uberlândia Shopping	3,871	3,739	3.5%
Via Parque Shopping	3,386	3,742	-9.5%
C&A Stores	1,512	1,140	32.7%
Total	153,716	164,008	-6.3%

The minimum and overage rent revenues reported a drop of 8.8% yoy in the quarter, reflecting the discount granted and the reduction in total sales in March 2020.

Same-store rent (SSR) and same-area rent (SAR) expanded by 6.9% and 6.5%, respectively, considering the accumulated figures for the quarters up to March 15.

The Mall & Media line, which includes revenue from temporary rent contracts, kiosks and media, had a positive performance, growing 11.3% yoy, with a balanced contribution between kiosks and media.



OTHER REVENUE

Parking results decreased by 9.3% yoy in 1Q20, derived from the lower flow in March, partially offset by an increase in average ticket – concentrated in January and February.

The 6.6% yoy retraction in service revenue, can be mainly explained by the contracts' termination of third-party managed malls (Shopping Penha and Floripa Shopping) and by the increase in owned malls' stakes, settled throughout 2019, which had a positive impact on rent revenue, however decreasing the Company's service revenue.

COST OF RENT AND SERVICES

Rent and services cash cost was of R\$ 26.7 million in 1Q20, a reduction of 12.5% yoy, which is chiefly explained by the 19.8% yoy drop in mall operating costs, approximately R\$ 3.6 million. This retraction reflects lower costs with vacant stores and investments in malls' marketing funds. Leasing and planning costs reached R\$ 4.6 million in 1Q20, an increase of 12.5% compared to 1Q19, impacted by the payment of variable compensation.

Total costs in 1Q20 were impacted by the non-cash effects of Provisions for Doubtful Accounts (PDA) and depreciation and amortization. PDA increased by 37.9% yoy, reinforcing provisioning levels to reflect a more stressed economic scenario. The greater volume of the depreciation and amortization line largely derives from the accounted depreciation for nine malls in the portfolio, originally owned by Sonae Sierra Brazil, which, before the merger, used fair value to account for its assets and did not register depreciation costs.

Costs per Type	1Q20	1Q19	1Q20/1Q19 Δ%
<i>Managerial Financial Information</i> (Amounts in thousands of Reais, except percentages)			
Mall operating costs	14,541	18,134	-19.8%
Parking costs	7,523	8,237	-8.7%
Leasing and Planning costs	4,660	4,143	12.5%
Total Cash Costs	26,724	30,532	-12.5%
Provision for doubtful accounts	8,772	6,363	37.9%
Depreciation and amortization	39,618	16,705	137.2%
Total Costs	75,114	53,600	40.1%

NOI

Aliansce Sonae's NOI posted a 4.0% growth in 1Q20, reaching R\$ 186.3 million, with a significant reduction in mall operating costs. The NOI margin reached 88.9% in the first quarter, an expansion of 91 bps. Disregarding the effect of straight-line adjustment, NOI was of R\$ 164.7 million, in 1Q20.

NOI	1Q20	1Q19	1Q20/1Q19 Δ%
<i>Managerial Financial Information</i> (Amounts in thousands of Reais, except percentages)			
Rent Revenue ¹	153,716	164,008	-6.3%
Straight-line rent adjustment	21,639	3,243	n/a
Key Money	2,910	2,643	10.1%
Transfer fee	1,090	376	190.1%
Parking Results	30,295	33,385	-9.3%
Operational Income	209,650	203,655	2.9%
(-) Mall operational costs	(14,541)	(18,134)	-19.8%
(-) Provision for doubtful accounts	(8,772)	(6,363)	37.9%
(=) NOI	186,336	179,158	4.0%
NOI Margin	88.9%	88.0%	91 bps

ADJUSTED EBITDA

EBITDA in 1Q20 reached R\$ 193.6 million, an expansion of 32.4%. This indicator was positively impacted by the growth of NOI and gains of R\$ 44 million from divestments and earn-outs. Adjusted EBITDA, which excludes these one-off effects, reached R\$ 153.2 million with a margin of 69.5%, up by 80 bps yoy.

General and administrative expenses ended 1Q20 at R\$ 29.8 million, an increase of 3.7% over the same period in 2019, mainly due to the growth in IT consultancy expenses for the implementation of new IT systems.

Disregarding the effect of straight-line adjustment, adjusted EBITDA for 1Q20 was of R\$ 131.6 million, in 1Q20.

EBITDA	1Q20	1Q19	1Q20/1Q19 Δ%
<i>Managerial Financial Information</i>			
<i>(Amounts in thousands of Reais, except percentages)</i>			
NOI	186,336	179,158	4.0%
(-) Taxes on revenue	(13,051)	(13,802)	-5.4%
(-) Net service revenue ¹	11,450	12,911	-11.3%
(+) Other recurring operational (expenses)/revenues ²	38,667	(3,247)	n/a
(+) G&A	(29,803)	(28,747)	3.7%
(=) EBITDA	193,600	146,272	32.4%
EBITDA Margin	87.9%	67.9%	n/a
(-) Other non-recurring operational (expenses)/revenues	(44,101)	(1,952)	n/a
(+) Long-term incentive plan	3,715	3,620	2.6%
(=) Adjusted EBITDA	153,214	147,940	3.6%
Adjusted EBITDA Margin	69.5%	68.7%	80 b.p.

¹ Service revenue net of leasing costs and cost of services rendered

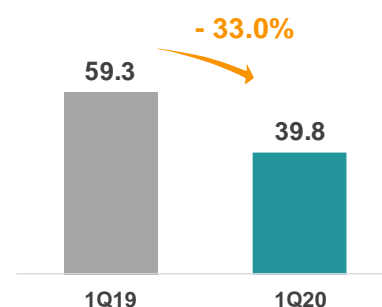
² Include long-term incentive plan

FINANCIAL RESULT

Aliansce Sonae's financial expenses totaled R\$ 39.8 million in 1Q20, a decrease of R\$ 19.6 million, which corresponds to a 33.0% yoy drop. This decrease is mainly explained by the effective liability management and drop in interest rates.

Aliansce Sonae's financial revenue was of R\$ 12.8 million in 1Q20, a reduction of R\$ 2.5 million yoy, also reflecting lower interest rates. Non-recurring financial revenues and expenses mainly refers to non-cash accounting impacts.

Financial Expenses
(R\$ million)



Financial Result	1Q20	1Q19	1Q20/1Q19 Δ%
<i>Managerial Financial Information</i>			
<i>(Amounts in thousands of Reais, except percentages)</i>			
Net Financial Revenue	12,832	15,282	-16.0%
Financial revenue	14,342	17,566	-18.4%
Taxes on financial revenue	(1,510)	(2,284)	-33.9%
Financial Expenses	(39,792)	(59,349)	-33.0%
Interest expenses	(35,147)	(53,727)	-34.6%
Structuring cost	(1,763)	(2,330)	-24.3%
Other financial expenses	(2,882)	(3,291)	-12.4%
SWAP (Fair Value)	1,031	(171)	n/a
Recurring Financial Result	(25,929)	(44,238)	-41.4%
Non-recurring financial revenues and expenses	4,478	131	n/a
Financial Result	(21,452)	(44,107)	-51.4%

ADJUSTED FFO (AFFO)

In 1Q20, FFO reached R\$ 151.0 million, posting an expansion of 69.8%, mainly reflecting the improvement in the operational result and the success of the liability management measures. Adjusted FFO, which excludes the straight-line rent adjustment, gains from the sale of assets and receipt of earn-outs and the non-cash effect of stock option plans, reached approximately R\$ 89 million, an increase of 1.9% yoy, with margin of 44.8%. AFFO per share (AFFOPS) was of 0.33, in 1Q20.

Funds from Operations - FFO	1Q20	1Q19	1Q20/1Q19 Δ%
<i>Managerial Financial Information (Amounts in thousands of Reais, except percentages)</i>			
Adjusted EBITDA	193,600	146,272	32.4%
(+) Financial revenue	12,832	15,282	-16.0%
(-) Financial expenses	(39,792)	(59,349)	-33.0%
(-) Current income and social contribution taxes	(15,617)	(13,257)	17.8%
(=) FFO	151,023	88,948	69.8%
FFO Margin %	68.5%	41.3%	n/a
(-) Straight-line rent adjustment	(21,639)	(3,243)	n/a
(-) Other non-recurring operational (expenses)/revenues	(44,101)	(1,952)	n/a
(+) Long-term incentive plan	3,715	3,620	2.6%
(=) Adjusted FFO	88,998	87,373	1.9%
AFFO Margin %	44.8%	41.2%	358 bps

DEBTEDNESS, CASH & CASH EQUIVALENTS AND CAPITAL STRATEGY

The average cost of Aliansce Sonae's debt decreased to 5.9% in 1Q20, compared to 8.5% in 1Q19. The drop in the cost of debt is a result of the Company's efforts to renegotiate rates and prepay more onerous debts, in addition to the reduction in the basic interest rate.

During 1Q20, Aliansce Sonae prepaid a total amount of R\$ 17 million, at a cost of 8.5%. Additionally, the Company concluded the renegotiation of approximately R\$ 235 million, reducing the average combined cost of these lines to 6.9% versus 8.9%, previously.

The renegotiations and prepayments which took place during the first five months of 2020, should generate an annual savings in financial results of approximately R\$ 5.6 million, in addition to the R\$ 38 million already announced in the 4Q19 earnings report.

Debt breakdown	Short-Term	Long-Term	Total Debt
<i>(Amounts in thousands of Reais)</i>			
Banks	17,698	367,422	385,120
CCI/CRI	21,022	152,621	173,644
Obligation for purchase of assets	99	0	99
Debentures	22,096	1,521,040	1,543,136
Total debt	60,915	2,041,084	2,101,999
Cash and Cash Equivalents	(1,477,966)	-	(1,477,966)
Total cash available	(1,477,966)	-	(1,477,966)
Net debt	(1,417,051)	2,041,084	624,033

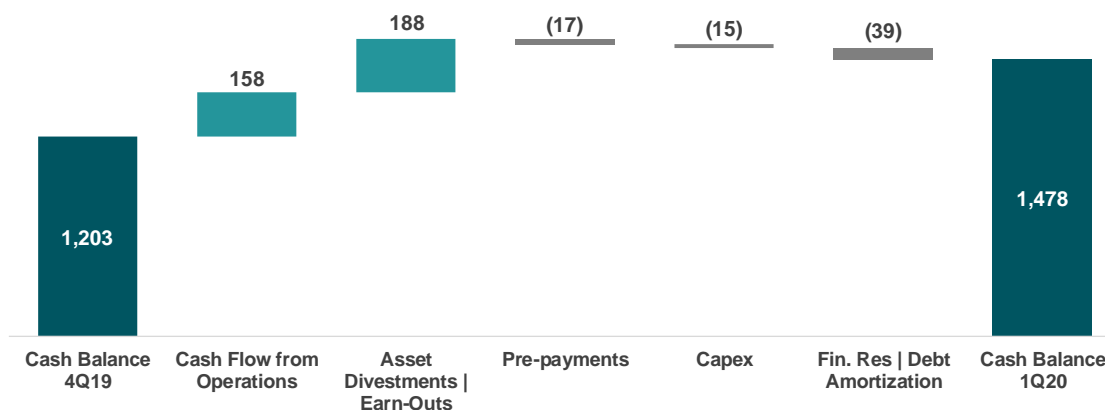
CAPEX

In the first quarter of 2020, Aliansce Sonae’s Capex was R\$ 15.1 million, of which approximately R\$ 5 million was invested in maintenance and renovation of its malls and R\$ 1 million in expansion, mainly related to the VIP movie theatre in Shopping da Bahia.

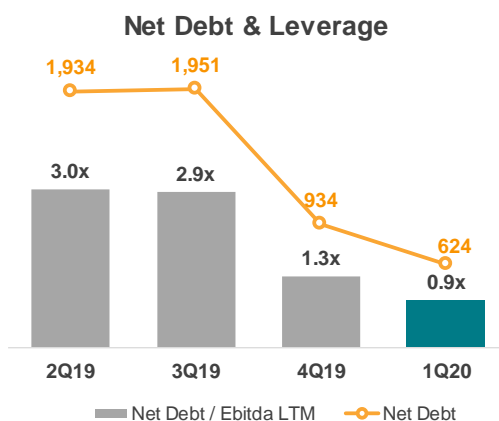
In reason of the COVID-19 pandemic, aiming to preserve cash, the Company decided to postpone the non-essential investments planned for 2020, especially those related expansion projects.

CASH FLOW

In the first quarter of 2020, the Company’s cash position closed at R\$ 1.5 billion, a growth when compared to the end of 2019, based on the strong operational results in the first two months of the year, the inflow from divestments and earn-outs and the successful liability management strategy. The Company’s net debt decreased to R\$ 624 million and leverage dropped to 0.9x net debt / EBITDA, confirming that Aliansce Sonae’s balance sheet is the strongest of the mall industry in Brazil.



Aliansce Sonae’s ability to face the economic impacts caused by the COVID-19 pandemic can be reaffirmed by its investment potential, while keeping adequate leverage. Considering the current cash balance and results accumulated in 2019, the Company could increase its investments by up to R \$1.8 billion, without exceeding 3.5x net debt / EBITDA.

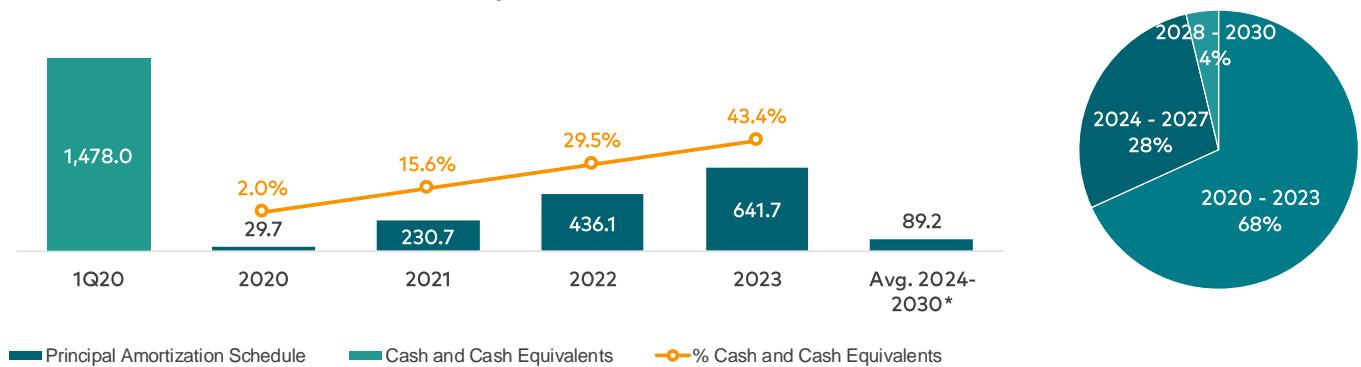


The charts below summarize the Company's debt amortization schedule and show that the cash position is robust enough to support maturities in the coming years, even if the operational cash flow of 2020 is significantly affected.

The exposure of Aliansce Sonae's debts to the CDI index reached 62.1%, in March 2020.

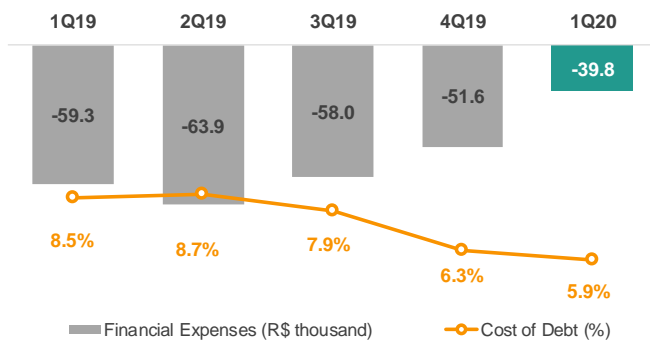
More information on the costs and maturities of each debt, as well as the reconciliation between consolidated net debt and managerial net debt, is available in the Appendix to this report.

Principal Amortization Schedule (R\$ million)

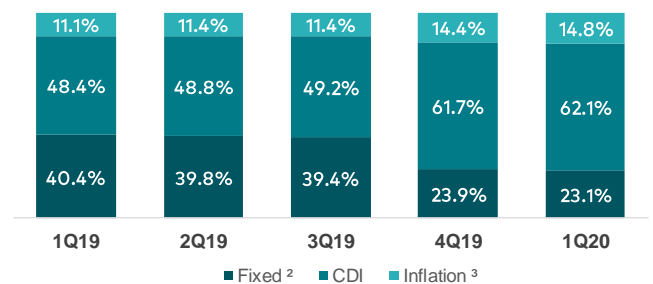


*Refers to average annual payment

Financial Expenses vs. Cost of Debt



Debt Profile | Indices (%) ¹



¹ Shows debt at the end of the period, excluding obligations for purchase of assets.
²Fixed indices include TR and TJLP; ³ Inflation indices include IPCA and IGP-DI.

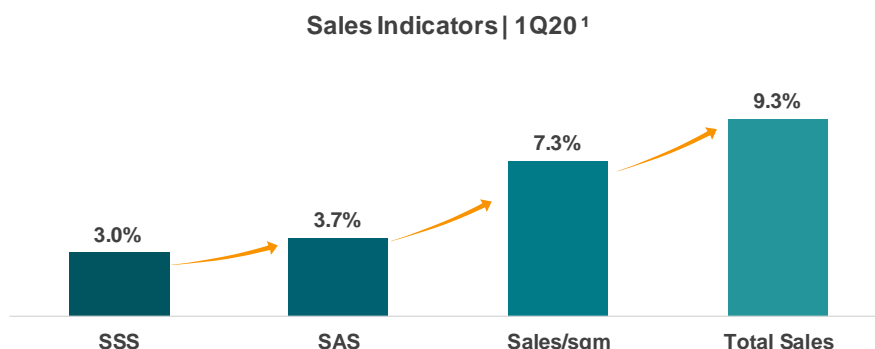
Operating Highlights

SALES PERFORMANCE

In the first two months of 2020, Aliansce Sonae posted strong sales results compared to the same period last year. This trend, however, was affected by the temporary closure of shopping malls in March 2020.

Considering the results of 1Q20 up to March 15, total sales reached R\$ 2.0 billion, an expansion of 9.3% - compared to the same period of last year. Sales per sqm also posted an increase, reaching R\$ 973, up by 7.3% yoy. Boulevard Shopping Campos, Parque Shopping Maceió, Uberlândia Shopping and Boulevard Shopping Bauru are among the top performing malls in terms of sales per sqm.

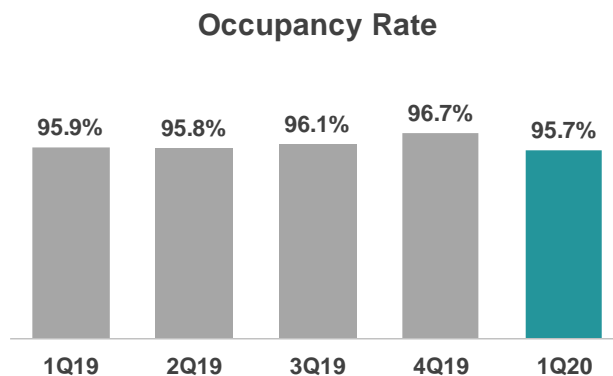
Regarding same store sales (SSS) and same area sales (SAS) indicators, the Company posted increases of 3.0% and 3.7%, respectively, in 1Q20 up to March 15.



OCCUPANCY RATE AND COMMERCIAL ACTIVITY

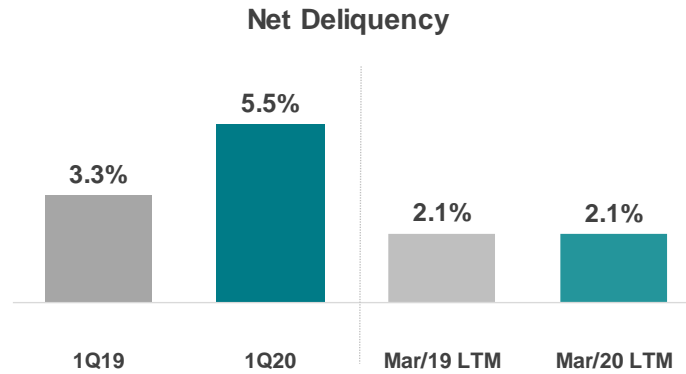
Aliansce Sonae's occupancy rate reached 95.7% in the first quarter of 2020, in line with 1Q19, even during the crisis scenario. Up to the release date of this report, the Company has not received a significant amount of contract resignation requests from tenants, and expects a lower than 1% impact on vacancy, upon reopening.

In 1Q20, a total of 71 contracts were signed, representing an area of 7,100 m² of GLA. It is worth noting that 18 of the 71 contracts were signed during the second half of March, even while the malls were already temporarily closed. In addition, 15 new contracts were signed in April.



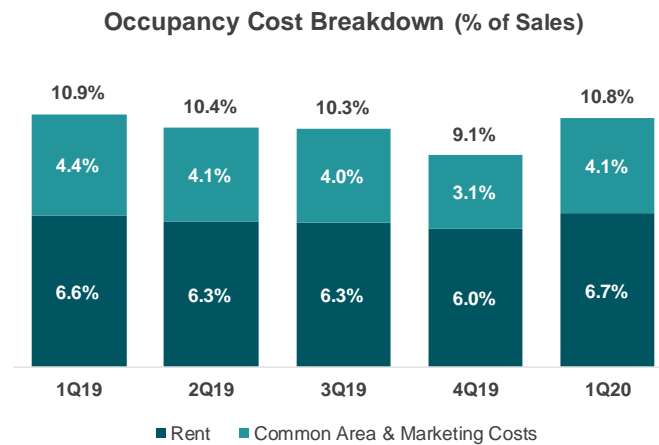
NET DELIQUENCY

The portfolio's net delinquency rate reached 5.5% in 1Q20, compared to 3.3% in 1Q19. Net delinquency in the first quarter was negatively affected by the impacts of the economic crisis generated by COVID-19.



OCCUPANCY COST

The portfolio's occupancy cost as a percentage of sales reached 11.2% in 1Q20 up to March 15, posting a small decrease, compared to the same period in 2019.

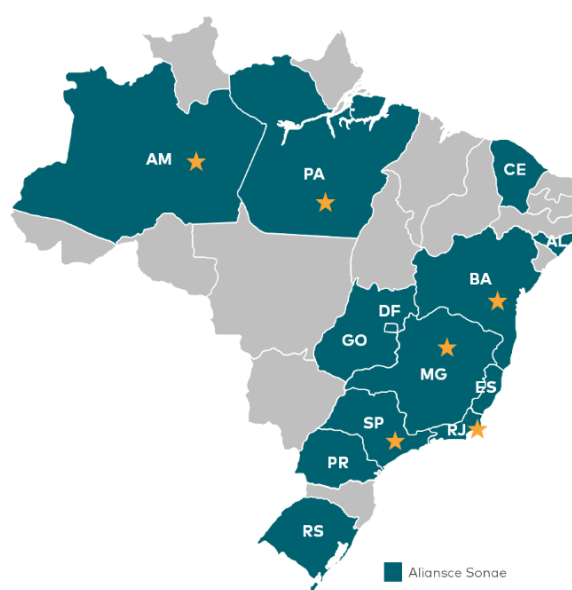


Portfolio Resilience

Aliansce Sonae has consolidated its competitive positioning as the largest mall manager in the Brazil, with approximately 1.4 million GLA under management. The Company's commercial strength combines a balanced geographical footprint, with leading assets in its catchment areas. Dominance is the result of a set of factors that include high population density, disposable income and leadership.

The Company's 10 largest malls in terms of sales/sqm present strong operational metrics, above the average of their competitors, within their catchment areas, which increases their ability to attract tenants and consumers. The Company's asset management focus on concentrating ownership in dominant assets, which brings better results and greater resilience to the portfolio.

Mall	State	Sales/sqm ¹ 2019 (R\$)
Shopping Leblon	RJ	3,777
Manauara Shopping	AM	2,898
Bld. Shopping Belém	PA	2,817
Plaza Sul Shopping	SP	2,584
Shopping Grande Rio	RJ	2,575
Bangu Shopping	RJ	2,544
Shopping da Bahia	BA	2,534
Carioca Shopping	RJ	2,528
Shopping Taboão	SP	2,335
Bld. Shopping Belo Horizonte	MG	2,335
Parque D. Pedro Shopping	SP	2,262



The following charts present in greater details the factors that determine the dominant positioning of the 5 largest assets of the Company, in terms of NOI.

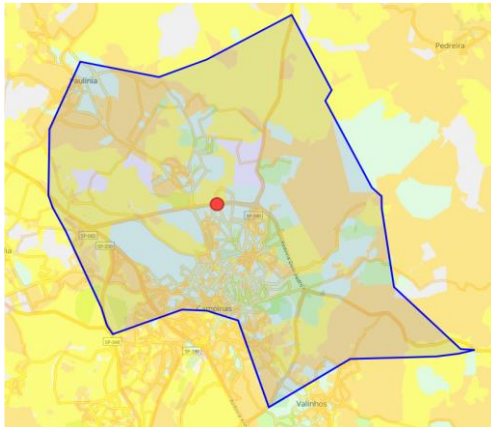
¹ In-line sales/sqm

Parque D. Pedro Shopping

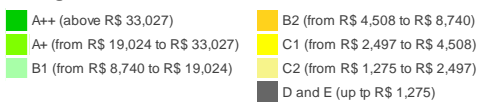
The asset is dominant not only in Campinas, but also in surrounding cities. The average household income in its catchment area is 39% higher than in the city of Campinas, reaching R\$8.9 thousand/month. A qualified annual demand of R\$4.3 billion and sales concentration in A / B income classes, confirms the mall as the Company's largest asset, in terms of NOI.

Catchment Area




(20 min range by car)



Average Household Income



Factsheet

-  **Inhabitants:** 683 thousand
-  **Average household income:** R\$8.9 thousand
-  **Annual qualified demand:** R\$4.3 billion¹
- % Total consumers:** 89% income classes A / B
- NOI 2019²:** R\$169.3 million
- Sales/sqm (In-line stores) 2019:** R\$2,262/month

Shopping da Bahia

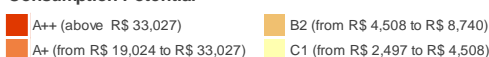
The asset is one of the most traditional in Brazil and located in one of the most qualified regions of Salvador. The 1.4 million inhabitants of its catchment area present average household income of R\$6.2 thousand, which corresponds to an annual qualified demand of R\$10.1 billion, largely captured by the asset, due to its dominance. Sales in the Shopping da Bahia are 75% concentrated in income classes A and B.

Catchment Area



(20 min range by car)



Consumption Potential



Factsheet

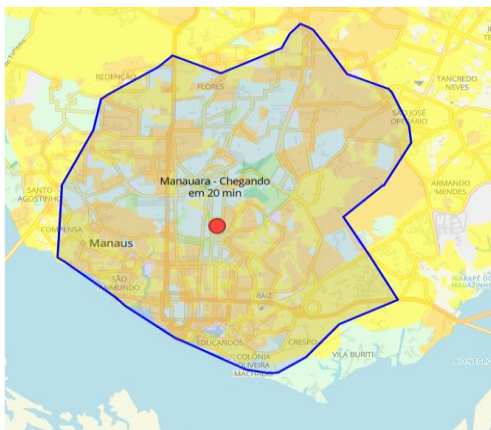
-  **Inhabitants:** 1.4 million
-  **Average household income:** R\$6.2 thousand
-  **Annual qualified demand:** R\$10.1 billion¹
- % Total consumers:** 75% income classes A / B
- NOI 2019²:** R\$118.6 million
- Sales/sqm (In-line stores) 2019:** R\$ 2,534/month

Manauara Shopping

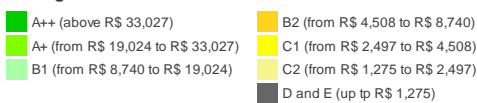
Just over more than 10 years past its opening date, the asset is dominant throughout the city of Manaus, being the main center in the capital of Amazonas. The mall's catchment area reaches 870 thousand people, with an average household income of R\$6.8 thousand. Regarding its consumers, 82% comes from income classes A and B. A highlight of the asset is its sales/sqm, which reaches nearly R\$2,900 per month.

Catchment Area



(20 min range by car)



Average Household Income



Factsheet

-  **Inhabitants:** 870 thousand
-  **Average household income:** R\$6.8 thousand
-  **Annual qualified demand:** R\$2.7 billion¹
- % Total consumers:** 82% income classes A / B
- NOI 2019²:** R\$73.3 million
- Sales/sqm (In-line stores) 2019:** R\$ 2,898/month

Shopping Leblon

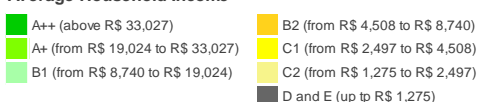
Shopping Leblon is located within an area of high average household income, of R\$46.5 thousand, in which AAA consumers assure a qualified annual demand of R\$3.3 billion and one of the highest sales/sqm of the industry, reaching almost R\$3,800 per month.

Catchment Area




(10 min range by car)



Average Household Income



Factsheet

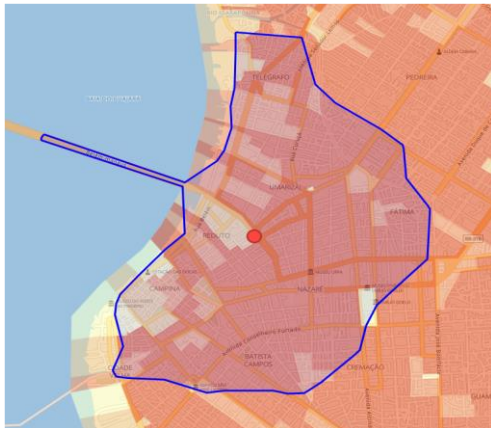
-  **Inhabitants:** 146 thousand
-  **Average household income:** R\$46.5 thousand
-  **Annual qualified demand:** R\$3.3 billion¹
- % Total consumers:** 97% income classes A / B
- NOI 2019²:** R\$85.3 million
- Sales/sqm (In-line stores) 2019:** R\$3,777/month

Boulevard Shopping Belém

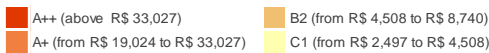
Located in the most qualified and dense region of Belém, Boulevard Belém has a strong dominance within its catchment area, being the main asset of the city. The mall concentrates 78% of its sales in income classes A and B, which translates into solid operational figures, such as R\$2,817 per month in sales/sqm.

Catchment Area

(20 min range by car)



Consumption Potential



Factsheet



Inhabitants: 667 thousand



Average household income: R\$10.8 thousand



Annual qualified demand: R\$3.8 billion¹

% Total dos consumidores: 78% income classes A / B

NOI 2019²: R\$68.2 million

Sales/sqm (In-line stores) 2019: R\$ 2,817/month

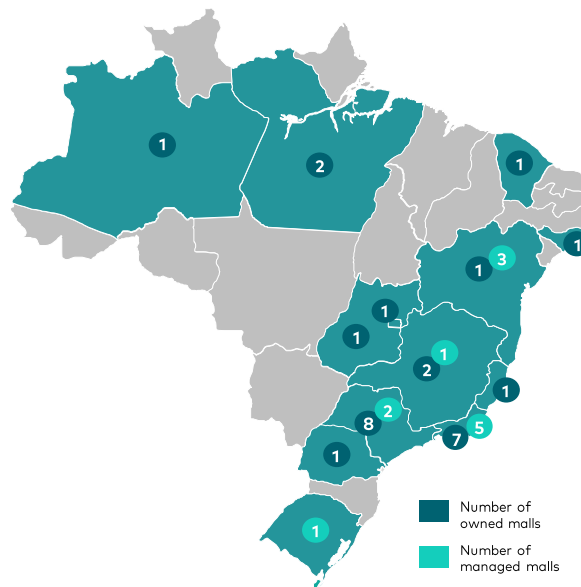
Aliansce Sonae's Portfolio

OUR PORTFOLIO

Aliansce Sonae holds interests in and/or manages shopping malls located throughout Brazil and exposed to a wide range of income segments. In 1Q20, the Company held interest in 27 malls in operation, amounting to 811.4 thousand sqm of owned GLA and 1,141.9 thousand sqm of total GLA.

The Company was also a provider of planning, management and leasing services for 12 managed malls with 289.6 thousand sqm of total GLA at the end of 1Q20.

The Company held 1,431.5 thousand sqm of GLA under its management at the end of 1Q20.



Owned Malls	State	% Aliansce	Total GLA (sqm)	Owned GLA (sqm)	Occupancy Rate (%)	Services rendered
Bangu Shopping	RJ	100.0%	57,531	57,531	98.8%	M / L / SSC
Boulevard Londrina Shopping	PR	88.6%	48,371	42,856	90.1%	M / L / SSC
Boulevard Shopping Bauru	SP	100.0%	34,661	34,661	93.7%	M / L / SSC
Boulevard Shopping Belém	PA	80.0%	39,177	31,338	98.2%	M / L / SSC
Boulevard Shopping Belo Horizonte	MG	70.0%	41,672	29,170	99.2%	M / L / SSC
Boulevard Shopping Brasília	DF	50.0%	18,015	9,008	98.2%	M / L / SSC
Boulevard Shopping Campos	RJ	75.0%	27,066	20,299	95.4%	M / L / SSC
Boulevard Shopping Vila Velha	ES	50.0%	37,359	18,680	90.3%	M / L / SSC
Carioca Shopping	RJ	100.0%	34,695	34,695	97.6%	M / L / SSC
Caxias Shopping	RJ	65.0%	28,074	18,248	97.3%	M / L / SSC
Franca Shopping	SP	76.9%	18,651	14,343	98.6%	M / L / SSC
Manauara Shopping	AM	100.0%	47,259	47,259	98.4%	M / L / SSC
Parque D. Pedro Shopping	SP	51.0%	126,956	64,748	95.8%	M / L / SSC
Parque Shopping Belém	PA	51.0%	34,084	17,383	97.6%	M / L / SSC
Parque Shopping Maceió	AL	50.0%	39,214	19,607	97.2%	M / L / SSC
Passeio das Águas Shopping	GO	100.0%	77,581	77,581	87.6%	M / L / SSC
Plaza Sul Shopping	SP	90.0%	24,039	21,635	95.6%	M / L / SSC
Santana Parque Shopping	SP	36.7%	26,557	9,736	95.1%	M / L / SSC
Shopping Campo Limpo	SP	20.0%	22,293	4,459	97.1%	M / L / SSC
Shopping da Bahia	BA	69.0%	70,812	48,888	97.6%	M / L / SSC
Shopping Grande Rio	RJ	50.0%	42,152	21,076	94.3%	M / L / SSC
Shopping Leblon	RJ	30.0%	26,547	7,964	99.1%	M / L / SSC
Shopping Metrópole	SP	100.0%	28,712	28,712	96.2%	M / L / SSC
Shopping Parangaba	CE	40.0%	33,559	13,423	96.5%	M / L / SSC
Shopping Taboão	SP	92.0%	37,078	34,111	99.1%	M / L / SSC
Uberlândia Shopping	MG	100.0%	53,426	53,426	97.5%	M / L / SSC
Via Parque Shopping	RJ	39.2%	57,000	22,361	95.9%	M / L / SSC
C&A Stores	n/a	87.4%	9,395	8,215	100.0%	n/a
Total Portfolio		71.1%	1,141,935	811,413	95.7%	

(M) Management | (L) Leasing | (SSC) Shared Services Center

Owned Malls



Bangu Shopping



Blvd. Londrina Shopping



Blvd. Shopping Bauru



Blvd. Shopping Belém



Blvd. Shopping Belo Horizonte



Blvd. Shopping Brasília



Blvd. Shopping Campos



Blvd. Shopping Vila Velha



Carioca Shopping



Caxias Shopping



Franca Shopping



Manauara Shopping



Parque D. Pedro Shopping



Parque Shopping Belém



Parque Shopping Maceió



Passeio das Águas Shopping



Plaza Sul Shopping



Santana Parque Shopping



Shopping Campo Limpo



Shopping da Bahia



Shopping Grande Rio



Shopping Leblon



Shopping Metrôpole



Shopping Parangaba



Shopping Taboão



Uberlândia Shopping



Via Parque Shopping

Managed Malls



Blvd Shopping Feira de Santana



Blvd Shopping Vitória da Conquista



Montes Claros Shopping



Parque Shopping Bahia



Passeio Shopping



Pátio Alcântara



Recreio Shopping



Santa Cruz Shopping



São Gonçalo Shopping



Shopping Praça Nova Santa Maria



Shopping Praça Nova Araçatuba



Shopping West Plaza

Glossary

Abrasce: Brazilian Association of Shopping Centers.

Adjusted EBITDA: EBITDA + pre-operational expenses +/- other non-recurring expenses/(revenues) + long-term incentive plan.

Adjusted FFO (Funds From Operations): Net income from controlling shareholders + depreciation + amortization + non-recurring expenses / (revenue) – linear rent adjustment + stock option plan +/- non-cash taxes – capitalized interest + SWAP effect.

Adjusted Net Income: Net income from controlling shareholders + non-recurring expenses / (revenue) – linear rent adjustment + stock option plan +/- non-cash taxes – capitalized interest + SWAP effect.

Anchor Stores: Large, well known stores (with more than 1,000 m² of GLA) with special marketing and structural features that can attract consumers, thereby ensuring permanent flows and uniform traffic in all areas of the mall.

CAGR: Compound annual growth rate.

Capex: Capital Expenditure. Estimate of the amount of funds to be spent on the development, expansion, improvement or acquisition of an asset.

CCI: Real Estate Credit Note.

CDU (Assignment of Right of Use): The amount charged to the merchant for the right to use the technical infrastructure of the real estate development, applicable to contracts with a term exceeding 60 months.

CPC: Accounting Pronouncements Committee.

CRI: Real Estate Receivables Certificates.

CTBH: Boulevard Corporate Tower, corporate tower annexed to Boulevard Shopping Belo Horizonte.

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization): Net revenue - operating costs and expenses + depreciation and amortization.

Federal Law 11.638: on December 28, 2007, Federal Law 11,638 was enacted with the purpose of including publicly-held companies in the international accounting convergence process. Consequently, certain financial and operating results were subject to accounting effects due to the changes introduced by the new law.

FIIVPS: Fundo de Investimento Imobiliário Via Parque Shopping, a real estate investment fund.

GCA (Gross Commercial Area): equivalent to the sum of all the commercial areas of the shopping malls, i.e. GLA plus store areas sold.

GLA (Gross Leasable Area): Equivalent to the sum of all areas available for leasing in shopping malls, except for kiosks and sold areas.

Greenfield: development of new shopping center projects.

In-line Stores: Small stores (less than 500 m² of GLA) with no special marketing and structural features located around the anchor stores and intended for general retailing.

Jr. Anchors: Medium-sized stores (between 500 and 1,000 m² of GLA), which frequently have special marketing and structural features on a lesser scale, but which still attract and retain customers. They are also known as “megastores”.

Management Fee: Fee charged to tenants and other partners of the mall to defray management costs.

Minimum Rent: The minimum monthly rent determined in a tenant’s lease agreement.

Net delinquency: The ratio between total period billings (rent receivables, excluding cancelled invoices), and total revenue received over the same period.

Net key money: Key money amount after discounting the cost of leasing.

NOI (Net Operating Income): Gross mall revenue (excluding revenue from services) + parking revenue – mall operating costs – provision for doubtful accounts.

Occupancy Cost: The cost of leasing a store as a percentage of sales: Rent (minimum + overage) + common charges + marketing fund (FPP).

Occupancy Rate: Leased area divided by total mall GLA at the end of the period in question.

Overage Rent: The rent whose calculation is based on the difference (when positive) between the value of a tenant’s monthly sales and the equilibrium point determined on the tenant’s lease agreement, multiplied by a percentage also determined on the lease agreement.

Owned GLA: Refers to total GLA weighted by Aliansce Sonae’s interest in each shopping mall.

PDA: Provision for doubtful accounts.

Sales: Sales of products and services in the period declared by the stores in each mall, including kiosk sales. Considers 100% of the sales of each mall, independently of Aliansce Sonae’s share.

Sales per sqm: Period sales divided by the area reporting said sales. Does not include kiosk sales, given that these operations are not included in total mall GLA. Considers Aliansce Sonae’s share of each mall.

SAR (Same-Area Rent): Ratio between the rent earned in a same area in the current period versus the previous year. Includes the interest held by Aliansce Sonae in each shopping mall, excluding Shopping Santa Úrsula.

SAS (Same-Area Sales): Ratio between sales in the same area in the current period versus the previous year. Includes the interest held by Aliansce Sonae in each shopping mall, excluding Shopping Santa Úrsula.

SSR (Same-Store Rent): Ratio between the rent earned in the same operation in the current period versus the previous year. Includes the interest held by Aliansce Sonae in each shopping mall, excluding Shopping Santa Úrsula.

SSS (Same-Store Sales): Ratio between sales in the same operation in the current period versus the previous year. Includes the interest held by Aliansce Sonae in each shopping mall, excluding Shopping Santa Úrsula.

Tenant Mix: Strategic composition of stores defined by the mall manager.

Vacancy: The mall’s gross leasable area available for rent.

Appendix

RECONCILIATION OF THE CONSOLIDATED AND MANAGERIAL FINANCIAL STATEMENTS

The managerial financial information is shown in a consolidated manner in thousands of Reais (R\$), and reflects the Company's interest in each mall, in line with the consolidated financial statements.

The managerial financial statements were prepared based on the balance sheets, income statements and financial reports of the respective companies, Aliansce Shopping Centers and Sonae Sierra Brasil as if they both had already been combined by 4Q18, as well as assumptions that the Company's Management considers to be reasonable, and should be read in conjunction with the period's financial statements and explanatory notes.

For the analysis of the reconciliation between such managerial financial information and the Company's consolidated financial statements, as well as other relevant information, see comments and tables below.

Income Statements	Aliansce Sonae Stake Mar 31 2020	Financial Statements	Managerial Statements
Bangu Shopping	100.0%	100.0%	100.0%
Boulevard Londrina Shopping	88.6%	88.6%	88.6%
Boulevard Shopping Bauru	100.0%	100.0%	100.0%
Boulevard Shopping Belém	79.99%	100.0%	79.99%
Boulevard Shopping Belo Horizonte	70.0%	70.0%	70.0%
Boulevard Shopping Brasília	50.0%	Equity income	50.0%
Boulevard Shopping Campos	75.0%	75.0%	75.0%
Boulevard Shopping Vila Velha	50.0%	50.0%	50.0%
Carioca Shopping	100.0%	100.0%	100.0%
Caxias Shopping	65.0%	65.0%	65.0%
Franca Shopping	76.90%	76.9%	76.90%
Manauara Shopping	100.0%	100.0%	100.0%
Parque D. Pedro Shopping	51.0%	89.5%	51.0%
Parque Shopping Belém	51.0%	75.0%	51.0%
Parque Shopping Maceió	50.0%	Equity income	50.0%
Passeio das Águas Shopping	100.0%	100.0%	100.0%
Plaza Sul Shopping	90.0%	90.0%	90.0%
Santana Parque Shopping	36.7%	70.0%	36.7%
Shopping Campo Limpo	20.0%	Equity income	20.0%
Shopping da Bahia	69.04%	69.04%	69.04%
Shopping Grande Rio	50.0%	50.00%	50.0%
Shopping Leblon	30.0%	30.0%	30.0%
Shopping Metr�pole	100.0%	100.0%	100.0%
Shopping Parangaba	40.0%	40.0%	40.0%
Shopping Taboão	92.0%	78.0%	92.0%
Uberlândia Shopping	100.0%	100.0%	100.0%
Via Parque Shopping	39.2%	Equity income	39.2%

CAPITAL STRUCTURE | DEBT TABLE AND MANAGERIAL RECONCILIATION

The amounts below reflect Aliansce Sonae's share of each debt and do not include structuring costs, obligations for the purchase of assets, swap fair value adjustment and fair value adjustment of debts, due to the business combination. For further information, refer to Note 15 of the Company's consolidated financial statements.

Debts	Index	Interest	Total Cost	Total Debt	% Total Debt	Maturity
TR			7.15%	489,375	23.1%	
Bradesco	TR	7.15%	7.15%	158,277	7.5%	ago-27
Itaú (CRI - ICVM 476)	TR	6.80%	6.80%	101,487	4.8%	jun-27
Itaú	TR	8.30%	8.30%	76,846	3.6%	may-30
Santander	TR	6.80%	6.80%	152,765	7.2%	jun-25
CDI			4.18%	1,314,280	62.1%	
Debenture XI (ICVM 476)	110%CDI	0.00%	4.13%	245,272	11.6%	sep-23
Debenture IX (CRI - ICVM400)	101% CDI	0.00%	3.79%	306,832	14.5%	apr-23
Debenture VII (CRI - ICVM 400)	99% CDI	0.00%	3.71%	180,007	8.5%	may-22
Debenture V (CRI - ICVM 400)	CDI	0.00%	3.75%	102,895	4.9%	sep-21
Debenture VIII (CRI - ICVM 400)	CDI	1.00%	4.79%	100,190	4.7%	jun-29
Debenture VI (CRI - ICVM 400)	CDI	1.25%	5.05%	50,763	2.4%	oct-24
Debenture (2nd issuance; 1st series)	CDI	0.75%	4.53%	126,248	6.0%	jul-22
Debenture (3rd issuance; 1st series)	CDI	0.80%	4.58%	90,908	4.3%	jan-24
Debenture (3rd issuance; 2nd series)	CDI	1.05%	4.84%	111,166	5.2%	jan-27
IPCA			9.58%	238,634	11.3%	
Debenture III	IPCA	4.00%	8.17%	94,181	4.4%	jan-24
Debenture (2nd issuance; 2nd series)	IPCA	6.24%	10.49%	144,453	6.8%	jul-24
IGP-DI			16.26%	75,481	3.6%	
Gaia Securitizadora (CRI)	IGP-DI	7.95%	16.26%	75,481	3.6%	may-25
TOTAL			5.9%	2,117,771	100%	

The table below shows the reconciliation between the consolidated accounting net debt and the managerial net debt.

Debt breakdown - Consolidated	Financial Statements 1Q20	Effects of CPC 18/19	Managerial 1Q20
<i>(amounts in thousands of reais)</i>			
Banks	385,120	-	385,120
CCI/CRI	173,644	-	173,644
Obligation for purchase of assets	103	(4)	99
Debentures	1,543,136	-	1,543,136
Total debt	2,102,003	(4)	2,101,999
Cash and Cash Equivalents	(1,472,893)	(5,073)	(1,477,966)
Total cash available	(1,472,893)	(5,073)	(1,477,966)
Net debt	629,111	(5,078)	624,033

CONSOLIDATED AND MANAGERIAL FINANCIAL STATEMENTS FOR THE PERIODS ENDED MARCH 31, 2020 AND 2019

Consolidated Income Statement	1Q20	1Q19	1Q20/1Q19 Δ%
<i>(Amounts in thousands of Reais, except percentages)</i>			
Gross revenue from rent and services	243,583	138,897	75.4%
Taxes, contributions and other deductions	(14,294)	(11,625)	23.0%
Net revenue	229,289	127,272	80.2%
Cost	(73,481)	(31,339)	134.5%
Cost of rent and services	(34,670)	(20,329)	70.5%
Depreciation and Amortization cost	(38,812)	(11,010)	252.5%
Gross income	155,808	95,933	62.4%
Operating income/(expenses)	6,357	(18,603)	n/a
Sales, general and administrative expenses	(38,683)	(26,611)	45.4%
Long-term incentive plan	(3,715)	(3,620)	2.6%
Equity income	9,996	9,660	3.5%
Depreciation and Amortization expenses	(3,918)	(2,660)	47.3%
Other net income (expenses)	42,678	4,628	822.1%
Financial income/(expenses)	(21,054)	(29,629)	-28.9%
Net income before taxes and social contributions	141,111	47,701	195.8%
Current income and social contribution taxes	(15,500)	(9,826)	57.7%
Deferred income and social contribution taxes	(9,326)	(7,760)	20.2%
Net income in the period	116,286	30,115	286.1%
Income (loss) attributable to:			
Controlling Shareholders	103,911	27,788	273.9%
Minority Shareholders	12,375	2,327	431.9%
Net income in the period	116,286	30,115	286.1%

Managerial Income Statement	1Q20	1Q19	1Q20/1Q19 Δ%
<i>(Amounts in thousands of Reais, except percentages)</i>			
Gross revenue from rent and services	233,414	229,067	1.9%
Taxes, contributions and other deductions	(13,051)	(13,802)	-5.4%
Net revenue	220,363	215,266	2.4%
Cost	(75,114)	(53,600)	40.1%
Cost of rent and services	(35,496)	(36,896)	-3.8%
Depreciation and Amortization cost	(39,618)	(16,705)	137.2%
Gross income	145,249	161,665	-10.2%
Operating income/(expenses)	4,814	(35,214)	n/a
Sales, general and administrative expenses	(29,803)	(28,747)	3.7%
Long-term incentive plan	(3,715)	(3,620)	2.6%
Depreciation and Amortization expenses	(3,919)	(3,098)	26.5%
Other net income (expenses)	42,252	252	16690.7%
Financial income/(expenses)	(21,452)	(44,107)	-51.4%
Net income before taxes and social contributions	128,611	82,344	56.2%
Current income and social contribution taxes	(15,617)	(13,257)	17.8%
Deferred income and social contribution taxes	(9,083)	(12,136)	-25.2%
Net income in the period	103,911	56,951	82.5%

BALANCE SHEET

Managerial Balance Sheet	Aliansce Financial Statements		Adjustments		Aliansce Managerial Consolidated	
	03/31/20	12/31/19	03/31/20	12/31/19	03/31/20	12/31/19
ASSETS						
<i>(amounts in thousands of reais)</i>						
Current						
Cash and cash equivalents	8,140	32,682	293	5,381	8,433	38,063
Short-term investments	1,464,753	1,167,366	4,781	(2,335)	1,469,533	1,165,031
Accounts receivable	123,972	164,871	(2,826)	(3,139)	121,146	161,732
Dividends receivable	396	4,121	(14)	(3,739)	383	383
Taxes recoverable	50,991	50,378	(605)	(2,282)	50,386	48,095
Anticipated expenses	4,382	4,425	(72)	1,030	4,310	5,455
Values receivable	-	-	-	4	-	4
Other receivables	36,181	30,767	(6,340)	(1,464)	29,841	29,303
Total	1,688,815	1,454,610	(4,783)	(6,544)	1,684,032	1,448,066
Non-Current Assets held for sale	38,565	88,642	-	0	38,565	88,642
Total Current Assets and non-current assets held for sale	1,727,380	1,543,252	(4,783)	(6,544)	1,722,597	1,536,708
Non-Current						
Taxes recoverable	12,260	16,718	216	2,294	12,476	19,012
Deferred income and social contribution tax	88,106	89,861	(12,542)	(9,839)	75,563	80,022
Legal deposits	31,508	32,084	(192)	45	31,316	32,129
Borrowings and other accounts receivable	8,961	9,166	0	-	8,961	9,166
Derivative financial instruments	10,067	9,036	0	-	10,067	9,036
Anticipated expenses	7,658	10,042	(0)	4,126	7,658	14,168
Other receivables	31,643	24,414	(162)	(273)	31,480	24,141
Investments	514,741	545,109	(514,741)	(545,109)	-	0
Properties for investment	8,185,235	8,306,384	(756,955)	(727,893)	7,428,280	7,578,491
Property, plant and equipment	7,561	10,382	356	268	7,918	10,650
Intangible assets	310,236	310,101	257,491	254,094	567,727	564,195
Total Non-current Assets	9,207,975	9,363,295	(1,026,529)	(1,022,287)	8,181,446	8,341,008
Total Assets	10,935,355	10,906,547	(1,031,313)	(1,028,831)	9,904,042	9,877,716
LIABILITIES						
<i>(amounts in thousands of reais)</i>						
Current						
Suppliers	19,670	33,937	(923)	(2,732)	18,747	31,205
Loans and financing, real estate credit notes and debentures	60,816	64,548	0	(0)	60,816	64,547
Taxes and contributions payable	23,313	35,242	(1,263)	(1,068)	22,050	34,174
Deferred income	537	614	(5)	(10)	532	604
Dividends payable	1,669	4,488	0	0	1,669	4,488
Obligations for purchase of assets	103	103	(4)	-	99	103
Leasing	4,435	4,586	1,206	1,183	5,641	5,769
Other liabilities	80,772	95,992	(1,337)	(4,886)	79,435	91,106
Total Current Liabilities and liabilities related to non-current assets held for sale	191,314	239,511	(2,325)	(7,513)	188,989	231,997
Non-Current						
Loans and financing, real estate credit notes and debentures	2,051,151	2,080,991	(0)	(0)	2,051,151	2,080,990
Taxes and contributions to collect	6,105	6,144	0	0	6,105	6,144
Deferred income	17,474	18,902	67	2,942	17,541	21,844
Deferred income and social contribution tax	989,329	981,759	8,242	14,053	997,570	995,812
Leasing	25,106	25,706	29,186	29,497	54,292	55,203
Other liabilities	20,930	21,612	5,870	5,870	26,800	27,482
Provision for contingencies	14,609	15,840	(1,208)	(1,228)	13,400	14,612
Total Non-Current Liabilities	3,124,703	3,150,954	42,156	51,135	3,166,860	3,202,088
Shareholders' Equity						
Share capital	4,155,570	4,155,362	-	-	4,155,570	4,155,362
Expenditure on issuance of shares	(72,080)	(71,599)	-	-	(72,080)	(71,599)
Capital reserves	964,428	963,501	-	-	964,428	963,501
Retained earnings (losses)	103,911	(84,310)	-	-	103,911	(84,310)
Income reserves	(84,312)	-	-	-	(84,312)	-
Carrying value adjustments	1,480,676	1,480,677	-	-	1,480,676	1,480,677
Minority Interest	1,071,144	1,072,452	(1,071,144)	(1,072,452)	-	-
Total Shareholders' Equity	7,619,337	7,516,083	(1,071,144)	(1,072,452)	6,548,193	6,443,630
Total liabilities and shareholders' equity	10,935,355	10,906,547	(1,031,313)	(1,028,831)	9,904,042	9,877,716

MANAGERIAL CASH FLOW

Managerial Cash Flow	3M20
	<i>(amounts in R\$ '000,000)</i>
Cash Flow from Operations	192.4
Paid interest - Current	(35.0)
Cash Flow from Operations post- current interest	157.4
(-) Cash consumed in investment activities	
Receivables - properties for investment	164.2
Acquisition Investment	-
Acquisition of fixed assets	(0.6)
Acquisition of properties for investment	(8.7)
Increase in intangible assets	(3.9)
Capex subtotal	(13.2)
Obligations from asset acquisitions	-
Cash flow from investments	151.0
(-) Cash consumed in financing activities	
Issuance of shares	(0.5)
Issuance of debentures	-
Amortizations - Current	(10.4)
Structuring cost - debentures, loans and financing	(3.3)
Others	-
Amortizations - prepayments	(17.1)
Interest - prepayments	-
Capital increase	0.2
Dividends paid	-
Leasing - Payment of interest	(1.3)
Leasing - Payment of principal	(1.0)
Cash Flow from financing	(33.5)
Net change in cash and short-term investments	274.9
Cash and short-term investments at the beginning of the period	1,203.1
Cash and short-term investments at the end of the period	1,478.0
Net change in cash and short-term investments	274.9

CASH FLOW

Cash Flow Statement	Aliansce Financial Statements	Adjustments	Aliansce Managerial Consolidated
	03/31/2020	03/31/2020	03/31/2020
<i>(amounts in thousands of reais)</i>			
Operating Activities			
Net Profit for the period	103,911	-	103,911
<i>Adjustments to net profit due to:</i>			
Straight line rent adjustment	(22,260)	621	(21,639)
Depreciation and Amortization	46,653	(3,116)	43,537
Residual value of sold fixed asset	515	(366)	149
Equity Income Gain	(9,996)	9,996	-
Provision (Reversal of provision) for doubtful accounts	8,727	45	8,772
(Reversal) Constitution of provisions for contingencies	(161)	-	(161)
Monetary restatement over provisions for contingencies	36	10	46
Stock Option plan	919	-	919
Monetary variation over financial debts	37,472	635	38,107
Other	(1,214)	-	(1,214)
Gain on the sale of investment	(46,475)	46,475	-
Transactions with minority shareholders	12,374	(12,374)	-
Fair value of financial derivatives instruments	(1,031)	-	(1,031)
Deferred income and social contribution tax	8,022	1,062	9,084
	137,492	42,988	180,480
Decrease (increase) in assets	35,123	11,574	46,697
Accounts receivable	54,434	(926)	53,508
Loans to condominiums	57	-	57
Other	(26,812)	10,186	(16,626)
Legal deposits and values receivable from real estate taxes (IPTU)	576	237	813
Taxes recoverable	6,868	2,077	8,945
Increase (decrease) in liabilities	(2,457)	(4,026)	(6,483)
Suppliers	(14,268)	1,810	(12,458)
Collectable taxes and contributions	30,124	(3,511)	26,613
Other obligations	(16,808)	544	(16,264)
Deferred income	(1,505)	(2,869)	(4,374)
Taxes paid - IRPJ e CSLL	(14,699)	(4,610)	(19,309)
Taxes paid - PIS, COFINS e ISS	(13,674)	4,706	(8,968)
Net Cash Used in Operating Activities	141,785	50,632	192,417
Investment Activities			
Acquisition of fixed assets	(643)	1	(642)
Acquisition of properties for investment	(9,435)	731	(8,704)
Sale of property for investment	160,040	19,380	179,420
Sale of investment	19,380	(19,380)	-
Reduction (increase) in securities	(258,374)	(61,356)	(319,730)
Increase in intangible assets	(3,866)	(17)	(3,883)
Dividends and interest on capital received	7,738	(7,738)	-
Net Cash Used in Investment Activities	(85,160)	(68,379)	(153,539)
Financing Activities			
Capital increase	209	-	209
Costs related to emission of shares	(480)	-	(480)
Dividends paid	(13,581)	13,581	-
Interest payment - loans, financings and real estate credit notes	(12,679)	2,525	(10,154)
Principal payment loans and financing and real estate credit notes	(8,259)	-	(8,259)
Pre-Payment of principal - loans, financings and real estate credit notes	(17,133)	-	(17,133)
Payment of structuring cost - loans, financings and real estate credit notes	(3,325)	-	(3,325)
Interest payment - debentures	(22,346)	(2,525)	(24,871)
Principal payment - debentures	(2,142)	-	(2,142)
Transaction with non-controlled companies	-	-	-
Leasing - Payment of interest	(680)	(635)	(1,315)
Leasing - Payment of principal	(751)	(287)	(1,038)
Net Cash Used in Financing Activities	(81,167)	12,659	(68,508)
Net cash and cash equivalent increase (reduction)	(24,542)	(5,088)	(29,630)
Cash and Cash Equivalents at the end of the period	8,140	293	8,433
Cash and Cash Equivalents at the beginning of the period	32,682	5,381	38,063
Net change in Cash and Cash Equivalents	(24,542)	(5,088)	(29,630)

RECONCILIATION BETWEEN CONSOLIDATED AND MANAGERIAL FINANCIAL STATEMENTS – 2020

Conciliation between managerial financial information vs financial statements Period ended March 31, 2020	Aliansce Sonae Consolidated 2020 - Financial Statements	Adjustments	Aliansce Sonae Consolidated 2020 - Managerial
<i>(amounts in thousands of reais)</i>			
Gross revenue from rental and services	243,583	(10,170)	233,414
Taxes and contributions and other deductions	(14,294)	1,244	(13,051)
Net revenues	229,289	(8,926)	220,363
Cost of rentals and services	(73,481)	(1,633)	(75,114)
Gross income	155,808	(10,559)	145,249
Operating income/expenses	6,357	(1,543)	4,814
Sales, general and administrative expenses	(38,683)	8,880	(29,803)
Long-term incentive plan	(3,715)	-	(3,715)
Equity Income	9,996	(9,996)	-
Depreciation and Amortization	(3,918)	(1)	(3,919)
Other net operating income (expenses)	42,678	(426)	42,252
Financial income/(expenses)	(21,054)	(398)	(21,452)
Net income before taxes and social contributions	141,111	(12,500)	128,611
Income and social contribution taxes	(24,825)	125	(24,700)
Net income in the period	116,286	(12,375)	103,911
Income attributable to:			
Controlling shareholders	103,911	(0)	103,911
Minority shareholders	12,375	(12,375)	-
Net income in the period	116,286	(12,375)	103,911

Conciliation between EBITDA / Adjusted EBITDA Period ended March 31, 2020	Aliansce Sonae Consolidated 2020 - Financial Statements	Adjustments	Aliansce Sonae Consolidated 2020 - Managerial
<i>(amounts in thousands of reais, except percentages)</i>			
Net income for the period	116,286	(12,375)	103,911
(+) Depreciation and amortization	46,653	(3,116)	43,538
(+/-) Financial expenses / (income)	21,054	398	21,452
(+) Income and social contribution taxes	24,825	(125)	24,700
EBITDA	208,818	(15,218)	193,600
EBITDA margin %	91.1%		87.9%
(+/-) Non-recurring (expenses)/income	(44,101)	-	(44,101)
(+) Long-term incentive plan	3,715	-	3,715
Adjusted EBITDA	168,432	(15,218)	153,214
Adjusted EBITDA margin %	73.5%		69.5%

Conciliation between FFO / Adjusted FFO Period ended March 31, 2020	Aliansce Sonae Consolidated 2020 - Financial Statements	Adjustments	Aliansce Sonae Consolidated 2020 - Managerial
<i>(amounts in thousands of reais, except percentages)</i>			
Net income for the period	116,286	(12,375)	103,911
(+) Depreciation and amortization	46,653	(3,116)	43,538
(=) FFO *	162,939	(15,490)	147,449
FFO margin %	23.6%		21.7%
(+/-) Non-recurring expenses	(44,101)	-	(44,101)
(-) Straight line rent adjustments - CPC 06	(22,260)	621	(21,639)
(+) Stock Options	3,715	-	3,715
(+/-) Non-cash taxes	9,326	(243)	9,083
(+/-) SWAP	(1,031)	-	(1,031)
(+/-) Other non-recurring financial expenses	(4,478)	-	(4,478)
(+) Pre-operating expenses	-	-	-
(=) Adjusted FFO *	104,110	(15,112)	88,998
AFFO margin %	50.3%		44.8%

* Non-accounting indicators

RECONCILIATION BETWEEN CONSOLIDATED AND MANAGERIAL FINANCIAL STATEMENTS – 2019

Conciliation between managerial financial information vs financial statements	Aliansce Sonae Consolidated	Adjustments	Aliansce Sonae Consolidated
Period ended March 31, 2019	2019 - Financial Statements		2019 - Managerial
<i>(amounts in thousands of reais)</i>			
Gross revenue from rental and services	138,897	90,171	229,067
Taxes and contributions and other deductions	(11,625)	(2,177)	(13,802)
Net revenues	127,272	87,994	215,266
Cost of rentals and services	(31,339)	(22,261)	(53,600)
Gross income	95,933	65,732	161,665
Operating income/expenses	(18,603)	(16,611)	(35,214)
General and administrative expenses	(26,611)	(2,137)	(28,747)
Long-term incentive plan	(3,620)	-	(3,620)
Equity Income	9,660	(9,660)	-
Depreciation and Amortization	(2,660)	(438)	(3,098)
Other operating (expenses)/revenues	4,628	(4,376)	252
Financial income/(expenses)	(29,629)	(14,478)	(44,107)
Net income before taxes and minority interest	47,701	34,644	82,344
Income and social contribution taxes	(17,586)	(7,807)	(25,393)
Net income/(loss) in the period	30,115	26,837	56,951
Income attributable to:			
Controlling shareholders	27,788	29,163	56,951
Minority shareholders	2,327	(2,327)	-
Net income in the period	30,115	26,836	56,951

Conciliation between EBITDA / Adjusted EBITDA	Aliansce Sonae Consolidated	Adjustments	Aliansce Sonae Consolidated
Period ended March 31, 2019	2019 - Financial Statements		2019 - Managerial
<i>(amounts in thousands of reais, except percentages)</i>			
<i>Net income</i>	30,115	26,837	56,951
(+) Depreciation and amortization	17,461	2,342	19,803
(+)/(-) Financial expenses / (income)	29,629	14,478	44,107
(+) Income and social contribution taxes	17,586	7,807	25,393
(+) Pre-operational expenses	-	18	18
EBITDA*	94,791	51,482	146,272
EBITDA margin %	74.5%		67.9%
(+)/(-) Non-recurring (expenses)/income	(5,739)	3,786	(1,952)
(+) Long-term incentive plan	3,620	-	3,620
Adjusted EBITDA*	92,672	55,268	147,940
Adjusted EBITDA margin %	72.8%		68.7%

Conciliation between FFO / Adjusted FFO	Aliansce Sonae Consolidated	Adjustments	Aliansce Sonae Consolidated
Period ended March 31, 2019	2019 - Financial Statements		2019 - Managerial
<i>(amounts in thousands of reais, except percentages)</i>			
Net income for the period	30,115	26,837	56,951
(+) Depreciation and amortization	17,461	2,342	19,803
(=) FFO *	47,575	29,178	76,754
FFO margin %	37.7%		45.0%
(+)/(-) Non-recurring expenses	(5,739)	3,786	(1,952)
(-) Straight line rent adjustments - CPC 06	(2,917)	(326)	(3,243)
(+) Stock Options	3,620	-	3,620
(+)/(-) Non-cash taxes	7,760	4,376	12,136
(+)/(-) SWAP	171	-	171
(+)/(-) Other non-recurring financial expenses	(128)	(3)	(131)
(+) Pre-operating expenses	-	18	18
(=) Adjusted FFO *	50,343	37,030	87,373
AFFO margin %	40.5%		41.2%

* Non-accounting indicators