

# Reporte de Resultados 2024

# Sonda



## Avançamos juntos

Aprendemos com as aptidões, conhecimentos e diferentes pontos de vista para pormos em marcha as melhores ideias.



## Carta da Presidente da Comissão Executiva

2024 foi um ano memorável para a Sonae e estou plenamente convencida de que temos todas as condições para alcançar ainda mais sucesso no futuro.

Globalmente, todos os nossos negócios tiveram um desempenho excecional num contexto de elevada competitividade.

O segmento de retalho alimentar da MC apresentou excelentes resultados apesar da pressão concorrencial, com ganhos consistentes de quota de mercado. As vendas da empresa neste segmento cresceram 7% em 2024, impulsionadas por aumentos significativos nos volumes em todos os formatos, num ambiente de baixa inflação. Este desempenho foi suportado num crescimento sólido no parque de lojas comparável (LfL de +4,4% em 2024) e numa execução eficaz da estratégia de expansão de lojas (com um recorde de 25 novas lojas próprias Continente em 2024). Olhando para o futuro, a MC tem oportunidades claras para continuar a crescer, nomeadamente em formatos de proximidade e conveniência, em áreas urbanas, e através do canal online e de serviços de entrega rápida.

O segmento de saúde, beleza e bem-estar da MC apresentou um crescimento significativo de vendas, impulsionado pelo bom desempenho das nossas insígnias originais e pela inclusão da Druni no nosso portefólio. A combinação da Wells, Arenal e Druni estabeleceu um líder ibérico com a oportunidade de captura de sinergias importantes num mercado em rápido crescimento. Estou muito otimista quanto a esta avenida de crescimento da MC e da Sonae, bem como ao valor que irá criar no futuro.

A Worten apresentou um crescimento robusto de vendas, +8% face ao ano anterior, expandindo o seu portefólio para além dos produtos de eletrónica e eletrodomésticos, particularmente através do seu *marketplace* e da sua oferta de serviços – onde temos vindo a trabalhar para proporcionar uma experiência distintiva aos nossos clientes. A iServices reforçou a sua posição em Portugal, tendo simultaneamente acelerado a expansão da sua rede de lojas com técnicos altamente qualificados na Bélgica, França e Espanha, tendo como objetivo explorar um mercado europeu de serviços de reparação em franco crescimento. No final de 2024, a iServices já tinha 32 das suas 93 lojas localizadas fora de Portugal.

Em 2024, integrámos a Musti no nosso portefólio. Esta aquisição, feita em parceria com a atual equipa de gestão, reforçou a nossa presença internacional e posição no mercado crescente de cuidados para animais de estimação. Com as tendências favoráveis neste segmento, e capitalizando nas nossas competências de retalho, o potencial de criação de valor é claro. Em

novembro, a Musti expandiu a sua presença para os países bálticos através da aquisição da Pet City, reforçando a nossa estratégia de crescimento neste setor.

A Sierra, com o seu portefólio único de centros comerciais a ultrapassar os níveis de tráfego e vendas de lojistas do período pré-pandemia, apresentou resultados sólidos, tendo simultaneamente continuado a diversificar o seu negócio para áreas de serviços e promoção imobiliária. Capitalizando em anos de experiência e numa sólida rede de investidores internacionais de referência, desenvolvemos competências únicas no setor imobiliário que permitirão um crescimento sustentado em negócios adjacentes. Apesar do exigente ambiente económico no Brasil, a ALLOS apresentou um desempenho operacional e financeiro positivo em 2024, com o resultado operacional a atingir R\$ 1,4 mil milhões, um crescimento de 29% face a 2023.

A NOS alcançou resultados operacionais e financeiros recorde. A empresa reforçou a sua quota de mercado em Portugal, após anos de fortes investimentos na modernização das suas redes móveis e fixas para proporcionar a melhor experiência aos seus clientes. Já em 2025, a NOS anunciou a aquisição da Claranet Portugal, um marco importante no robustecimento e atratividade da sua oferta de serviços B2B de tecnologias de informação e reafirmar-se como o parceiro de eleição para as empresas portuguesas. Estou confiante de que a NOS continuará a vencer num mercado cada vez mais desafiante.

Para além do desempenho sólido dos nossos negócios atuais, o ano também foi marcado por uma mudança significativa na configuração do nosso portefólio, possibilitando oportunidades importantes de crescimento e ampliando o nosso alcance geográfico. A aquisição da Musti, empresa líder no retalho de produtos e cuidados para animais de estimação, presente nos países nórdicos, permitiu à Sonae entrar num setor de grande crescimento. Da mesma forma, a fusão da Druni e da Arenal, duas empresas proeminentes no mercado espanhol de retalho de beleza, robusteceu a nossa proposta de valor na Península Ibérica.

A expansão do nosso portefólio e o bom desempenho dos nossos principais negócios permitiram alcançar dois marcos históricos: as vendas do grupo atingiram aproximadamente €10 mil milhões, aumentando 18% face ao ano anterior, e o EBITDA ultrapassou os €mil milhões. Os investimentos foram estrategicamente geridos para apoiar oportunidades de criação de valor, incluindo a melhoria das nossas competências digitais, expansão dos nossos negócios e concretização de oportunidades de reconfiguração do portefólio. Como resultado, a geração de *free cash flow* operacional evoluiu favoravelmente, aumentando de €25m para €261m.

Adicionalmente, novas oportunidades emergiram a partir da colaboração entre as empresas do grupo. Exemplos incluem a adesão do Continente ao *marketplace* da Worten como *seller*, a parceria entre a NOS e a Worten para oferecer soluções especializadas de segurança doméstica para os lares portugueses, o trabalho conjunto entre a Musti e a Zu tendo como objetivo aprofundar competências no setor de animais de estimação e explorar iniciativas

conjuntas, e a parceria do Continente com a Sensei – parte do portefólio da BrightPixel – para desenvolver uma loja totalmente digital e automatizada. Estes são apenas alguns exemplos de como criamos valor enquanto grupo.

Promovemos ativamente a inovação e a adoção de inteligência artificial para criar valor nas nossas empresas. Capitalizando numa crescente personalização e automação, melhorámos a experiência dos nossos clientes. Simultaneamente, os nossos processos estão a tornar-se mais eficientes e eficazes na resposta às necessidades do negócio. E, com as ferramentas certas, que permitem explorar modelos preditivos mais precisos e dados de qualidade superior, promovemos uma tomada de decisão mais informada e rápida em toda a nossa organização. A inteligência artificial apresenta um enorme potencial de criação de valor e as equipas da Sonae estão comprometidas em aprender, testar e aplicar esta tecnologia para aproveitar as oportunidades e gerar impacto.

Acredito que as empresas têm a responsabilidade de contribuir para um futuro melhor e assumo esse compromisso na Sonae. Numa altura em que as preocupações com a sustentabilidade estão a ser colocadas em causa, não poderia estar mais orgulhosa das nossas equipas pela sua dedicação e compromisso inabalável para com as prioridades ambientais e sociais.

Enquanto alguns questionam a urgência da sustentabilidade, nós vemo-la como inegociável. Fazer o que está certo não é um *slogan* - é uma responsabilidade. Como reconhecimento do nosso empenho e resultados, a Sonae alcançou uma pontuação recorde de 69, uma melhoria de +9 pontos, no *Global ESG Score*, da *Standard & Poor's*, tendo sido convidada a integrar o seu prestigiado *Yearbook*, que reconhece empresas com feitos notáveis em matérias de sustentabilidade.

Na Sonae, o nosso sucesso é impulsionado pela motivação, talento e resiliência de mais de 57.000 pessoas. Somos uma equipa dinâmica, resiliente e motivada para aprender e fazer melhor todos os dias. Com mais de um milhão de horas de formação por ano, investimos nas competências das nossas pessoas para prosperar numa era de transformação acelerada – resultado da digitalização crescente, do impacto disruptivo da *GenAI* e da necessidade urgente de construirmos um mundo mais justo e verde.

Não abraçamos apenas a mudança – lideramos essa mudança. Somos curiosos, ousados e determinados a moldar o futuro, garantindo que os próximos 65 anos não serão apenas tão bem-sucedidos quanto os últimos, mas ainda melhores. Para responder a estes desafios, a

inclusão e igualdade são uma prioridade: na Sonae, mais de 40% dos nossos cargos de gestão são ocupados por mulheres.

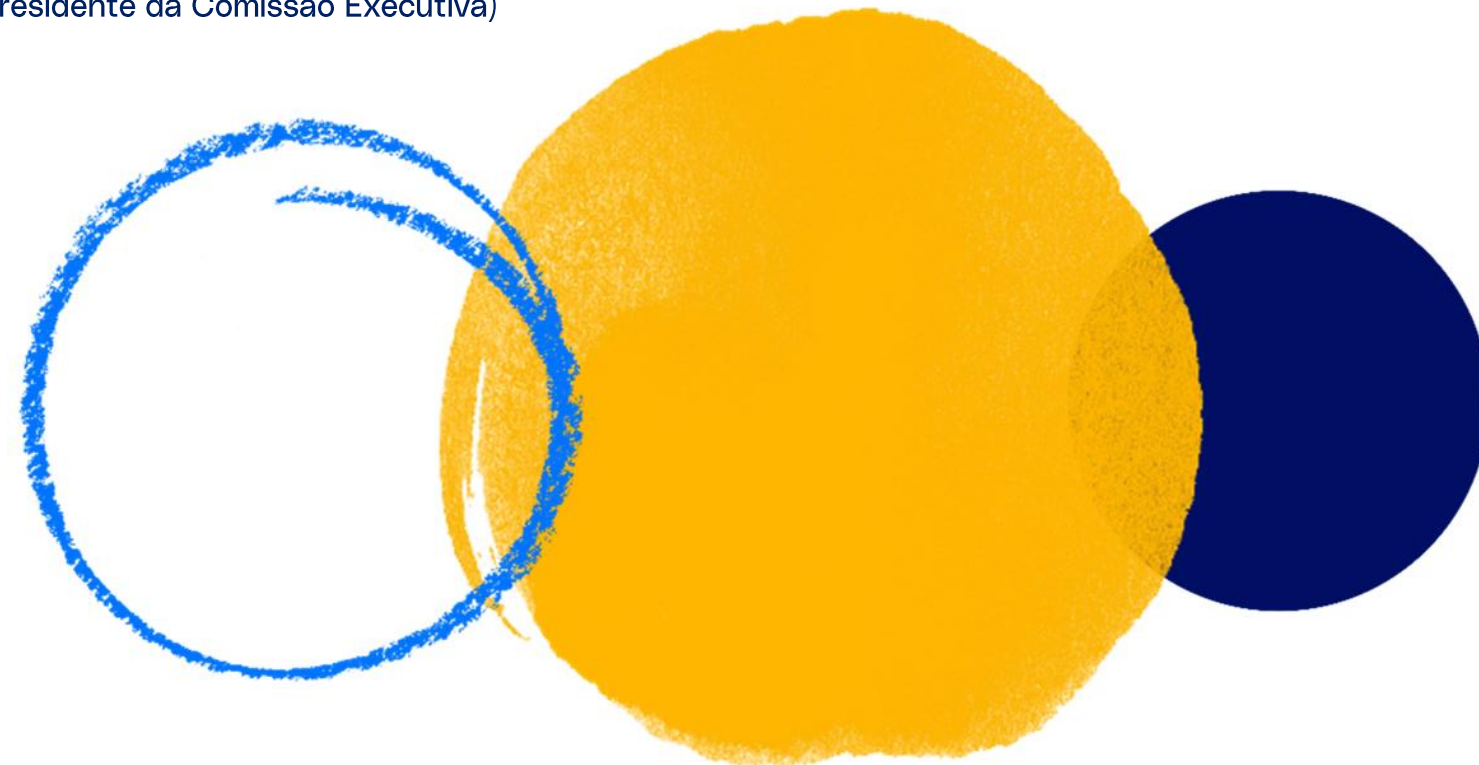
Aos nossos acionistas, gostaria de expressar a minha gratidão pela confiança em nós depositada. Reitero o nosso compromisso em criar valor económico, social e ambiental - não apenas incentivando uma organização empreendedora, onde ideias ousadas e perspetivas diversas permitem criar novas oportunidades, mas também garantindo que temos os recursos necessários para criar valor para todos.

A todos os nossos restantes *stakeholders* e parceiros, obrigado pelo vosso apoio contínuo e pelo vosso papel fundamental em alcançar os nossos objetivos coletivos.

Por fim, à nossa equipa, obrigado pelo vosso empenho em fazer o que está certo. A vossa dedicação e entrega é chave na nossa capacidade de servir melhor os nossos clientes e de irmos sempre mais além. Estou igualmente orgulhosa da forma como fomos capazes de receber colegas novos, de integrarmos perspetivas diferentes e de olharmos para oportunidades de negócio de forma colaborativa, pragmática e ágil.

Juntos, continuamos a criar hoje um amanhã melhor!

Cláudia Azevedo  
CEO (Presidente da Comissão Executiva)





Sumário

Indicadores-chave financeiros

- O **volume de negócios** consolidado cresceu 18% em termos homólogos para €9,9 mil milhões em 2024, impulsionado pelo desempenho robusto dos nossos principais negócios, bem como por movimentos estratégicos no portefólio, nomeadamente as aquisições da Musti e da Druni.
- O **EBITDA subjacente** aumentou 26% no ano para €908m, com fortes melhorias na rentabilidade operacional dos negócios e uma contribuição sólida das empresas recentemente adquiridas. Os **resultados pelo método de equivalência patrimonial** beneficiaram de melhores resultados da NOS (+57% em termos homólogos) e Sierra (+10% em termos homólogos), refletindo os seus desempenhos robustos e crescimento sustentado.
- Esta evolução levou o **EBITDA consolidado** a atingir €1,0 mil milhões (+4% em termos homólogos), dado que o desempenho operacional positivo dos negócios e os resultados pelo método de equivalência patrimonial mais elevados mais do que compensaram a ausência de contributo da ISRG após a sua venda no 4T23, que incluiu uma mais-valia de €168m. Numa base comparável (excluindo itens não recorrentes e a contribuição da ISRG em 2023), o **EBITDA** em 2024 teria aumentado 30% em termos homólogos.
- O **resultado líquido** (atribuível a acionistas) totalizou €223m face a €357m em 2023, essencialmente explicado pela mais-valia de €168m registada em 2023 com a venda da ISRG.
- O **cash flow operacional** atingiu €261m em 2024 face a €25m em 2023, beneficiando da melhoria do desempenho operacional dos nossos principais negócios e de uma evolução favorável do fundo de maneio. O **Free Cash Flow antes de dividendos pagos** foi de -€731m, refletindo a nossa dinâmica atividade de gestão de portefólio.
- A **dívida líquida** consolidada totalizou €1,6 mil milhões no final de 2024, após o pagamento de dividendos de €154m e refletindo a aquisição da Musti e da Druni. A estrutura de capitais da Sonae manteve-se sólida, com níveis significativos de liquidez disponível e um perfil de maturidade da dívida confortável.
- O **valor do portefólio (NAV)**, baseado em referências de mercado, totalizou €4,4 mil milhões, apresentando uma redução trimestral de 2,6%, com a evolução do preço das ações da Musti e da NOS a contrabalançar a valorização da MC, Sierra e Worten.

Proposta de dividendo

O Conselho de Administração irá propor na Assembleia Geral de Acionistas, em conformidade com a Política de Dividendos da Sonae, um dividendo de 5,921 cêntimos de

euro por ação, +5% em termos homólogos, correspondendo a um *dividend yield* de 6,5% (com base no preço da ação no final de 2024) e a um *payout ratio* de 52%<sup>1</sup> do resultado líquido consolidado atribuível ao grupo.

Dados chave (€m)	4T23	4T24	var.	2023	2024	var.
Demonstração de resultados						
Volume de negócios	2.363	2.981	26,1%	8.399	9.947	18,4%
EBITDA subjacente	216	297	37,4%	722	908	25,8%
Margem EBITDA subjacente	9,1%	10,0%	0,8 p.p.	8,6%	9,1%	0,5 p.p.
EBITDA	410	328	-19,9%	990	1.034	4,5%
Margem EBITDA	17,3%	11,0%	-6,3 p.p.	11,8%	10,4%	-1,4 p.p.
Resultado Direto	260	90	-65,5%	427	285	-33,2%
Resultado líquido atribuível a acionistas	222	78	-65,0%	357	223	-37,6%

Balança e Cash Flow						
Cash flow operacional	200	314	57,1%	25	261	-
Venda de ativos	317	22	-93,2%	331	104	-68,5%
Investimentos em M&A	-47	-50	5,8%	-223	-1.121	-
Free Cash Flow antes de dividendos pagos	464	270	-41,8%	187	-731	-
Dividendos pagos	0	0	-	-161	-154	-4,2%
Dívida líquida consolidada	526	1.572	-	526	1.572	-

NAV (€m)	Set.24	Dez.24	var.
Retalho	3.045	2.941	-3,4%
Imobiliário	1.077	1.105	2,6%
Telecomunicações e tecnologia	935	884	-5,5%
Outros investimentos*	358	354	-1,1%
Sparkfood	261	265	1,5%
Holding**	-865	-852	-1,6%
NAV	4.550	4.433	-2,6%
Capitalização bolsista***	1.839	1.772	-

\* Inclui: Universo, insígnias de moda (Salsa, MO e Zippy) e a Sparkfood. \*\* Inclui: Imobiliário, custos da holding, dívida líquida e minoritários. \*\*\* Exclui ações próprias. Nota: O NAV é baseado em referências de mercado. Para mais detalhes, consulte o Kit do Investidor em [www.sonae.pt](http://www.sonae.pt).

	1A	3A	5A	10A
Retorno total acionista*	7%	6%	34%	42%

\*Fonte: Bloomberg.

<sup>1</sup> Considerando 61.665.393 ações próprias a 31.12.2024.

## Atividade de Gestão de Portefólio

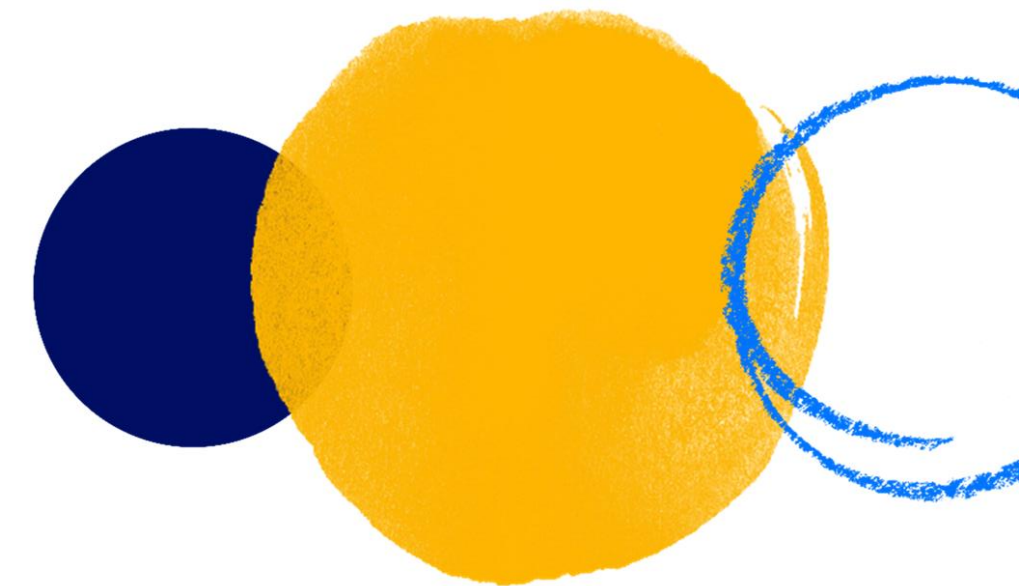
Em 2024:

- No 1T24 o consórcio liderado pela Sonae garantiu o controlo da **Musti** ao alcançar c.81% do seu capital social, num investimento total de c.€700m. A aquisição da Musti, líder no retalho de cuidados para animais de estimação nos nórdicos, representou um passo estratégico para expandir e internacionalizar o portefólio de retalho da Sonae, capitalizando num setor de elevado crescimento. A Musti foi consolidada nas contas da Sonae desde março.
- No 2T24, a Sparkfood, subsidiária da Sonae, concluiu a aquisição de uma participação de 89,1% na **BCF Life Sciences** por €160,5m. A BCF produz ingredientes para a indústria da nutrição através de um processo de produção inovador sustentado por várias patentes de propriedade intelectual e baseado em princípios de economia circular. A BCF foi consolidada nas contas da Sonae desde abril.
- No 3T24, a MC concluiu a operação com os fundadores da **Druni** para a fusão da Druni com a Arenal, consolidando a posição da MC como líder ibérica no mercado de saúde, beleza e bem-estar e reforçando a sua estratégia de crescimento a longo prazo em Portugal e Espanha. A Druni foi consolidada nas contas da Sonae no 2S24.
- No 4T24, a Musti adquiriu a **Pet City**, uma empresa líder no setor de retalho para animais de estimação e clínicas veterinárias nos países bálticos, assinalando o início da sua expansão internacional para além dos mercados nórdicos.

## Indicadores-chave ESG<sup>2</sup>

- **ESG Assessment da S&P:** A Sonae atingiu um novo marco na avaliação *2024 ESG Assessment* da S&P Global, com uma pontuação de 69 (que compara com 60 no ano anterior), reforçando o compromisso coletivo em todo o seu portefólio. A empresa foi também reconhecida no *Sustainability Yearbook 2025*, integrando um grupo exclusivo de 780 empresas entre as 7.690 avaliadas globalmente.
- **Emissões de GEE (âmbito 1+2):** O portefólio da Sonae manteve-se alinhado com a sua meta de redução até 2032, alcançando uma diminuição de 19% nas emissões em 2024 face ao valor base de 2022 (alinhado com as metas SBTi).
- **Reciclabilidade de Embalagens de Plástico:** Em 2024, 90% das nossas embalagens de plástico eram recicláveis, demonstrando o nosso compromisso em alcançar 100% de embalagens reutilizáveis, recicláveis ou compostáveis nos produtos de marca própria.
- **Compromisso “Zero Desflorestação” até 2030:** o segundo exercício de avaliação indicou que 72% das matérias-primas relevantes (madeira, gado, óleo de palma e soja) dos negócios de retalho da Sonae são provenientes de fontes sem desflorestação associada (provenientes de um país que não seja de risco ou certificadas).
- **Diversidade e Inclusão:** Registaram-se progressos significativos em várias dimensões da diversidade, com destaque para a paridade de género, com 41% dos cargos de liderança a serem ocupados por mulheres no final do ano.
- **Apoio à Comunidade:** A Sonae manteve um forte compromisso com a responsabilidade social, contribuindo com €34m em 2024 para apoiar as nossas comunidades e investindo cerca de 5.000 horas dos seus colaboradores em projetos sociais e ambientais.
- **Financiamento:** 86% de linhas de financiamento de longo prazo da Sonae dependentes do desempenho Sustentável, “Green” ou ESG.

<sup>2</sup> Para mais detalhes consulte o Kit do Investidor da Sonae.





Portefólio

Retalho

MC

Participação de 75%, consolidada integralmente

A MC encerrou 2024 com posições de liderança reforçadas nos mercados onde opera: retalho alimentar em Portugal e saúde, beleza e bem-estar na Península Ibérica. A fusão entre a Druni e Arenal, concluída já no 3T24, impulsionou significativamente o segmento de saúde, beleza e bem-estar, reforçando a sua forte trajetória de crescimento.

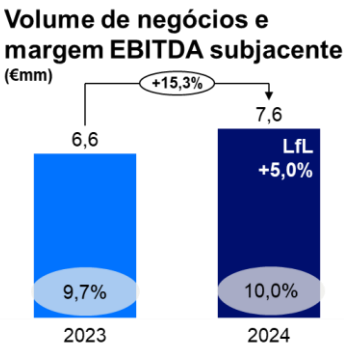
Num contexto operacional altamente competitivo, o volume de negócios aumentou 15,3% em termos homólogos, atingindo €7,6 mil milhões em 2024 (+24% em termos homólogos para €2,2 mil milhões no 4T24), impulsionado por sólidos desempenhos tanto do segmento de retalho alimentar como do segmento de saúde, beleza e bem-estar, com um contributo relevante da Druni no 2S24.

No retalho alimentar, a MC apresentou um desempenho robusto de vendas, impulsionado por um sólido crescimento de volume em todos os formatos, num contexto de inflação baixa. A MC inaugurou um recorde de 25 novas lojas próprias durante o ano - das quais 24 lojas de proximidade Continente Bom Dia -, enquanto fez investimentos estratégicos em remodelações, com maior foco em formatos de loja maiores.

O segmento de saúde, beleza e bem-estar apresentou um crescimento de dois dígitos em todas as insígnias, impulsionado por fortes tendências favoráveis do mercado de beleza e pelo reforço da proposta de valor da MC nas diferentes categorias. Numa base comparável (excluindo a contribuição da Druni), o volume de negócios de saúde, beleza e bem-estar cresceu 10% em termos homólogos. A expansão da presença da Wells e Arenal, aliada à aquisição da Druni, levou a rede de lojas de saúde, beleza e bem-estar a mais do que duplicar durante o ano, atingindo 797 lojas próprias no final de 2024.

Em termos de rentabilidade, o EBITDA subjacente aumentou para €765m em 2024 (€235m no 4T24), com a margem a aumentar 0,4p.p. em termos homólogos para 10,0% (10,5% no 4T24). A expansão da margem foi impulsionada pela contribuição da Druni e por eficiências operacionais, que ajudaram a compensar as pressões inflacionárias (incluindo o aumento dos custos com pessoal) e os preços mais altos da energia.

O FCF foi impactado pelo investimento na Druni, incluindo a compra da participação de 40% na Arenal pela Druni. Excluindo esses efeitos inorgânicos, o FCF teria superado o nível do ano anterior, demonstrando o sólido perfil de geração de *cash* dos principais negócios, apesar do investimento relevante na expansão e remodelação de lojas.



Em relação à alavancagem financeira, a dívida líquida total sobre o EBITDA atingiu 2,9x no final de dezembro, refletindo uma posição confortável de balanço apesar do impacto da transação da Druni. Numa base pró-forma, considerando a contribuição anual do EBITDA da Druni, o rácio de alavancagem seria de 2,7x.

Worten

Participação de 100%, consolidada integralmente

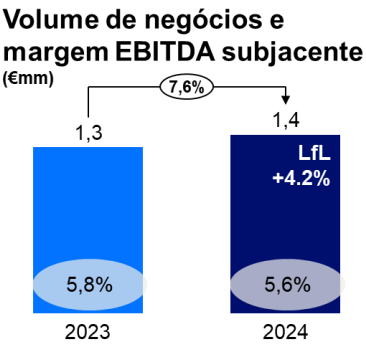
Apesar do ambiente operacional desafiante no mercado ibérico de eletrónica, a Worten reforçou a sua liderança no retalho de eletrónica e eletrodomésticos em Portugal, consolidando a sua quota de mercado em 2024.

O volume de negócios cresceu 8,8% em termos homólogos, para €455m no 4T24, com um LfL robusto de 5,6%. Em 2024, o volume de negócios situou-se em €1,4 mil milhões, +7,6% em termos homólogos. Este desempenho foi suportado pela sólida procura nas principais categorias (eletrónica e eletrodomésticos) e pelo crescimento nos outros dois principais segmentos de negócio - novas categorias de produtos e serviços.

O canal online registou um crescimento significativo no trimestre (+21% em termos homólogos) e no ano (+17% em termos homólogos), alavancando o *marketplace* Worten e representando 17% do volume de negócios total em 2024.

O EBITDA subjacente atingiu €32m no 4T24, com a margem EBITDA subjacente praticamente estável em 7,1%. Em 2024, o EBITDA subjacente ascendeu a €78m, com uma margem de 5,6% (5,8% em 2023), uma vez que o forte crescimento do volume de negócios foi compensado por uma base de custos pressionada (pessoal, TI, despesas gerais) devido à inflação.

Em termos de expansão da rede, destaque para a iServices, que continuou a fazer crescer a sua presença tanto a nível nacional como internacional - na Bélgica, França e nas ilhas Canárias. A Worten abriu 38 novas lojas iServices em 2024, terminando o ano com 61 lojas em Portugal e 32 lojas no estrangeiro.



Musti

Participação de c.81%, consolidada integralmente

A Musti divulgou os seus resultados (1 de outubro - 31 de dezembro de 2024)<sup>3</sup> ao mercado no dia 11 de fevereiro. Durante o período, a empresa reforçou a sua liderança no setor de cuidados para animais de estimação nos nórdicos e expandiu-se com sucesso para os países bálticos com a aquisição da Pet City.

As vendas cresceram 5,6% para €122m no trimestre, beneficiando de ganhos de vendas no parque de lojas comparável (LfL), do desempenho sólido do canal online e do contributo da Pet City, após a sua aquisição em novembro. Num contexto de consumo desafiante, a margem EBITDA ajustada atingiu 14,1% (17,7% no mesmo período do ano passado), impactada pela pressão na margem bruta devido a investimentos direcionados e campanhas de preços, bem como pela inflação.

Mais detalhes podem ser encontrados no site da empresa disponível [aqui](#).

Imobiliário

Sierra

Participação de 100%, consolidada integralmente

A Sierra terminou o ano de forma positiva, mantendo o *momentum* positivo no seu portefólio de centros comerciais na Europa, enquanto registou um progresso sólido nos seus negócios de serviços e promoção imobiliária.

O portefólio europeu de centros comerciais da Sierra teve um desempenho forte no 4T24 e em 2024, com vários ativos a atingir taxas de ocupação de 100%, resultando numa taxa de ocupação global de 98,4%. Estes resultados foram impulsionados pelo dinamismo das atividades de gestão de portefólio e arrendamento, levando a contratos com mais de 190 novos inquilinos e à renovação de outros 380. No 4T24 a praça de alimentação *River Deck* do centro comercial Vasco da Gama em Lisboa abriu ao público, reforçando a oferta gastronómica do centro. Estes esforços melhoraram o *mix* de retalho, potenciaram as experiências dos clientes e reforçaram o posicionamento único dos centros, resultando em vendas, rendas e tráfego superiores - provando a solidez dos ativos da Sierra e a atratividade de longo prazo do setor.



<sup>3</sup> O ano financeiro de Musti foi alterado para ano civil durante o período em análise, para estar alinhado com o ano civil da Sonae. Portanto, o exercício de 2024 abrangeu 15 meses. O exercício financeiro decorreu de 1 de outubro a 30 de setembro antes da alteração.

No segmento dos serviços, a empresa continuou a registar um desempenho favorável, nomeadamente nas áreas de Gestão de Investimentos e Gestão de Ativos, alavancando na sua experiência consolidada e rede de investidores institucionais.

Na área de promoção imobiliária, os trabalhos de construção avançaram de forma contínua, com bons progressos nos cinco projetos em curso. Quanto a novos projetos, a empresa deu passos relevantes no segmento residencial, adquirindo um lote para o seu primeiro projeto *Build-to-Rent* em Portugal e garantindo o seu primeiro projeto residencial em Espanha durante o 4T24.

Em 2024, o resultado líquido<sup>4</sup> subiu para €97m (+9,8% em termos homólogos), impulsionado pelo desempenho positivo do portefólio de centros comerciais europeus e pelos resultados mais elevados de vendas de imóveis. O crescimento do NAV foi impulsionado pelo aumento do resultado líquido, que mais do que compensou o impacto negativo das taxas de câmbio na América Latina, atingindo €1,1 mil milhões no final de 2024, aumentando 5% no ano.

Telecomunicações e Tecnologia

Os investimentos da Sonae nas áreas de Telecomunicações e Tecnologia estão concentrados na Sonaecom, que divulgou os resultados do 4T24 a 10 de março. Mais detalhes sobre o desempenho destas áreas podem ser consultados no anúncio da Sonaecom disponível [aqui](#).

NOS

Participação de 37,4%, consolidada pelo método de equivalência patrimonial<sup>5</sup>

A NOS divulgou os resultados do 4T24 ao mercado no dia 26 de fevereiro. A empresa apresentou resultados excecionais, alcançando um crescimento recorde de vendas, rentabilidade e geração de *cash flow*, e simultaneamente expandiu a sua quota no mercado. Mais detalhes estão disponíveis no site da empresa [aqui](#).

Nas contas consolidadas da Sonae, os resultados pelo método de equivalência patrimonial da NOS atingiram €100m em 2024, um aumento de 57% em termos homólogos (€29m no 4T24, +30% em termos homólogos), impulsionados pelo forte desempenho operacional e por itens extraordinários (mais-valias relacionadas com a venda de torres e efeitos extraordinários não recorrentes relativos a taxas de atividade na sequência de uma decisão judicial favorável).

Relativamente à remuneração dos acionistas, o Conselho de Administração da NOS aprovou uma proposta para a próxima AGA de distribuição de um dividendo ordinário de 0,35€ por ação (em linha com o ano passado), representando um *dividend yield* ordinário de 9% e um dividendo extraordinário de €0,05 por ação.

Já em 2025, a NOS anunciou a aquisição da Claranet Portugal, alcançando um marco fundamental no reforço da sua oferta para clientes empresariais, potenciando simultaneamente as suas capacidades no setor tecnológico de rápido crescimento.

<sup>4</sup> Os dados referem-se a contas de gestão, numa base proporcional (tendo em conta a percentagem detida pela Sierra nos seus ativos).

<sup>5</sup> Participação total através da Sonaecom (90% detida pela Sonae).



## Perspetivas futuras

Durante o resto de 2025, espera-se que a economia global seja moldada por incertezas geopolíticas e fricções comerciais, impulsionadas por potenciais políticas protecionistas, beneficiando simultaneamente da redução das taxas de juro.

Neste ambiente dinâmico, o nosso foco permanece na agilidade, inovação e execução disciplinada da nossa estratégia de forma a impulsionar o crescimento de longo prazo de todo o nosso portefólio de negócios. A Sonae continua empenhada na geração de *cash flow* e na realocação de capital em determinadas áreas, enquanto investe estrategicamente para solidificar a liderança dos seus negócios e reduzir os níveis de alavancagem.

No retalho, a MC continuará focada no reforço das suas posições de mercado tanto no retalho alimentar como em saúde, beleza e bem-estar, executando uma ambiciosa estratégia de investimento em toda a Península Ibérica. A Worten vai continuar a trabalhar para reforçar a sua liderança omnicanal, nomeadamente potenciando o seu *marketplace* e reforçando a sua oferta de serviços. A Musti está bem posicionada para o crescimento à medida que o ambiente económico e de consumo nos países nórdicos melhora e o mercado de cuidados para animais de estimação recupera a sua tendência de longo prazo.

No setor imobiliário, a Sierra continuará a implementar iniciativas de gestão de ativos no seu portefólio de centros comerciais, enquanto expande a sua cobertura no setor dos serviços e promoção imobiliária.

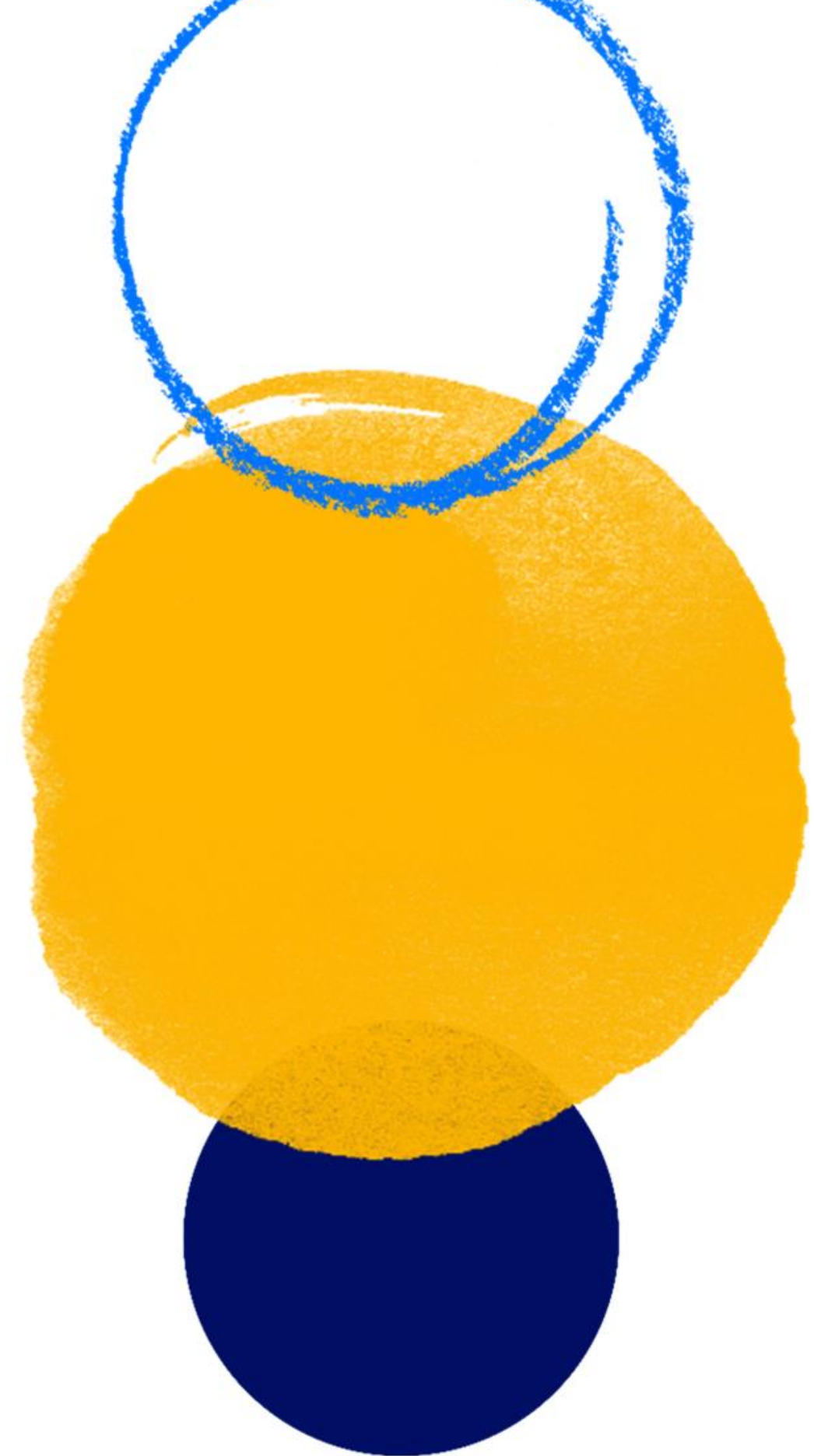
Relativamente à NOS, a empresa irá procurar melhorar a sua posição no mercado de Telecomunicações, capitalizando os seus significativos investimentos em infraestrutura 5G nos últimos anos para atrair novos clientes B2C e B2B.

## Informação corporativa

Os principais comunicados de 2024 encontram-se publicados em [www.sonae.pt](http://www.sonae.pt) e [www.cmvm.pt](http://www.cmvm.pt) (comissão reguladora de mercado).

### Eventos subsequentes

17 de janeiro: Sonae SGPS, SA informou sobre transação de Dirigente.







Contas Consolidadas (€m)

Demonstração de resultados	4T23	4T24	var.	2023	2024	var.
Volume de negócios	2.363	2.981	26,1%	8.399	9.947	18,4%
EBITDA subjacente	216	297	37,4%	722	908	25,8%
margem	9,1%	10,0%	0,8 p.p.	8,6%	9,1%	0,5 p.p.
Res. método equiv. patrim.*	19	42	119,9%	100	148	48,2%
Sierra	10	14	41,4%	48	53	10,1%
NOS	22	29	30,2%	63	100	56,8%
Outros	-13	-1	93,5%	-12	-5	59,0%
Itens não recorrentes	174	-11	-	169	-21	-
EBITDA	410	328	-19,9%	990	1.034	4,5%
margem	17,3%	11,0%	-6,3 p.p.	11,8%	10,4%	-1,4 p.p.
D&A e Provisões e imparidades	-121	-164	-34,7%	-417	-519	-24,3%
EBIT	288	164	-42,9%	573	516	-10,0%
Resultado Financeiro Líq.	-31	-46	-49,2%	-124	-181	-46,3%
Impostos	3	-28	-	-22	-50	-
Resultado Direto	260	90	-65,5%	427	285	-33,2%
Resultado Indireto	-11	-2	80,2%	-4	1	-
Resultado líquido total	249	87	-64,8%	423	286	-32,4%
Interesses sem controlo	-26	-10	63,0%	-66	-63	3,8%
Res. líq. atribuível a acionistas	222	78	-65,0%	357	223	-37,6%

\* Resultados pelo método de equivalência patrimonial: inclui resultados diretos pelo método de equivalência patrimonial (Sierra e NOS), resultados relacionados com investimentos consolidados pelo método de equivalência patrimonial e resultados de operações descontinuadas.

Nota: As demonstrações financeiras consolidadas contidas neste reporte foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), tal como adotadas pela União Europeia. A informação financeira relativa aos resultados trimestrais e semestrais não foi objeto de procedimentos de auditoria.

Balanço	Dez.23	Set.24 R	Dez.24
Propriedades de investimento	327	331	337
Ativos fixo líquido	2.285	3.028	3.070
Direitos de Uso de ativos	1.191	1.507	1.526
Investimentos financeiros	2.148	2.039	2.048
Goodwill	657	1.403	1.412
Fundo de Maneio	-1.220	-1.087	-1.328
Capital investido	5.390	7.220	7.065
Capital e interesses sem controlo	3.462	3.652	3.741
Dívida líquida	526	1.837	1.572
Dívida líquida financeira	555	1.832	1.571
Empréstimos a acionistas líquidos	-29	4	1
Passivo de locação	1.402	1.731	1.753
Fontes de financiamento	5.390	7.220	7.065

Cash flow (U12M)	Dez.23	Dez.24
EBITDA	990	1.034
Outros fluxos operacionais **	-524	-503
Fundo de maneio e outros	1	196
Capex operacional	-443	-467
Cash flow operacional	25	261
Atividade financeira líquida	-39	-83
Investimentos em M&A	-223	-1.121
Venda de ativos	331	104
Dividendos recebidos	93	108
FCF antes de dividendos pagos	187	-731

R - Reexpresso para incluir os ajustamentos decorrentes de mensuração de ativos identificáveis adquiridos relacionados com Musti, Druni e a BCF.  
\*\*Outros fluxos operacionais = - Res. Mét. Equivalência Patrimonial + Rendas - Mais valias + Impostos.



## Glossário

Capex	Investimento bruto em ativos fixos tangíveis, intangíveis e investimentos em aquisições. No caso da NOS inclui direitos de uso.
Capital investido líquido	Dívida líquida + capital próprio.
Direitos de uso	Responsabilidades com locações no início do contrato ajustado pelos custos iniciais diretos, pagamentos de rendas avançadas e possíveis descontos.
Dívida líquida	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + suprimentos – caixa - depósitos bancários - investimentos correntes - outras aplicações de longo prazo.
Dívida líquida financeira	Dívida líquida excluindo suprimentos.
Dívida líquida total	Dívida líquida + locações.
EBIT (direto)	EBT direto - resultado financeiro.
EBITDA	EBITDA subjacente + resultados pelo método de equivalência patrimonial + itens não recorrentes.
EBITDA subjacente	EBITDA recorrente dos negócios que consolidam pelo método de consolidação integral.
LfL: vendas no universo comparável de lojas	Vendas realizadas em lojas omnicanal que funcionaram nas mesmas condições, nos dois períodos. Exclui lojas abertas, fechadas ou sujeitas a obras de remodelação consideráveis num dos períodos.
Loan-to-value (LTV) – holding	Dívida líquida da <i>holding</i> (média) / (NAV do portefólio de investimento (média) + Dívida líquida da <i>holding</i> (média)).
Loan-to-value (LTV) – Sierra	Dívida total / (propriedades de investimento + propriedades em desenvolvimento), numa base proporcional.
Margem EBITDA	EBITDA / volume de negócios.
Margem EBITDA subjacente	EBITDA subjacente/ volume de negócios.

NAV (Valor de ativo líquido) INREV Sierra	Valor de mercado atribuível à Sierra - dívida líquida - interesses sem controlo + impostos diferidos passivos.
NAV do portefólio de investimento	Valor de mercado de cada um dos negócios – dívida líquida média – minoritários (valor contabilístico). O NAV da Sonae é baseado em referenciais de mercado, como múltiplos de empresas comparáveis, avaliações externas, rondas de financiamento e capitalizações bolsistas. Os métodos de avaliação e os detalhes por unidade de negócio estão disponíveis no Kit do Investidor da Sonae em <a href="http://www.sonae.pt">www.sonae.pt</a> .
Outros empréstimos	Inclui obrigações e derivados.
Passivo de locação	Valor líquido presente de pagamentos para uso de ativos.
Propriedades de investimento	Valor dos centros comerciais em operação detidos e co-detidos pela Sierra.
Rácio cash-on-cash	Valor de saída de um investimento a dividir pelo investimento inicial.
Resultado direto	Resultado do período antes de interesses sem controlo, excluindo contributos para os resultados indiretos.
Resultado indireto	Inclui resultados da Sierra, líquidos de impostos, relativos a i) avaliação de propriedades de investimento; (ii) ganhos (perdas) registados com a alienação de investimentos financeiros, <i>joint-ventures</i> ou associadas; (iii) perdas por imparidade referentes a ativos não correntes (incluindo <i>goodwill</i> ) e (iv) provisões para ativos de risco. Adicionalmente e no que se refere ao restante portefólio da Sonae, incorpora: (i) imparidades em ativos imobiliários de retalho, (ii) reduções no <i>goodwill</i> , (iii) provisões (líquidas de impostos) para possíveis passivos futuros, e imparidades relacionadas com investimentos financeiros <i>non-core</i> , negócios, ativos que foram descontinuados (ou em processo de ser descontinuados/reposicionados); (iv) resultados de avaliações com base na metodologia <i>mark-to-market</i> de outros investimentos correntes que serão vendidos ou trocados num futuro próximo e de outros rendimentos subjacentes (incluindo dividendos); e (v) outros temas não relevantes.
Retorno total acionista	Resultado líquido da variação do preço das ações + dividendos recebidos, num dado período.





## ADVERTÊNCIAS

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expetativas atuais ou em opiniões da gestão. Indicações futuras são meras indicações, não devendo ser interpretados como factos históricos.

Estas indicações futuras estão sujeitas a um conjunto de fatores e de incertezas que poderão fazer com que os resultados reais difiram materialmente daqueles mencionados como indicações futuras, incluindo, mas não limitados, a alterações na regulação, indústria, da concorrência e nas condições económicas. Indicações futuras podem ser identificadas por palavras tais como “acredita”, “espera”, “antecipa”, “projeta”, “pretende”, “procura”, “estima”, “futuro” ou expressões semelhantes.

Embora estas indicações reflitam as nossas expetativas atuais, as quais acreditamos serem razoáveis, os investidores e analistas e, em geral, todos os destinatários deste documento, são advertidos de que as informações e indicações futuras estão sujeitas a vários riscos e incertezas, muitos dos quais difíceis de antecipar e para além do nosso controlo, e que poderão fazer com que os resultados e os desenvolvimentos difiram materialmente daqueles mencionados, subentendidos ou projetados pelas informações e indicações futuras. Todos os destinatários são advertidos a não dar uma inapropriada importância às informações e indicações futuras. A Sonae não assume nenhuma obrigação de atualizar qualquer informação ou indicação futura.

### Contactos para os Investidores

Vera Bastos

Diretora de Relação com Investidores

[vcbastos@sonae.pt](mailto:vcbastos@sonae.pt)

+351 22 010 4794

### Contactos para os Media

Maria João Oliveira

Comunicação Externa

[majfoliveira@sonae.pt](mailto:majfoliveira@sonae.pt)

+351 22 010 4000

**Sonae**

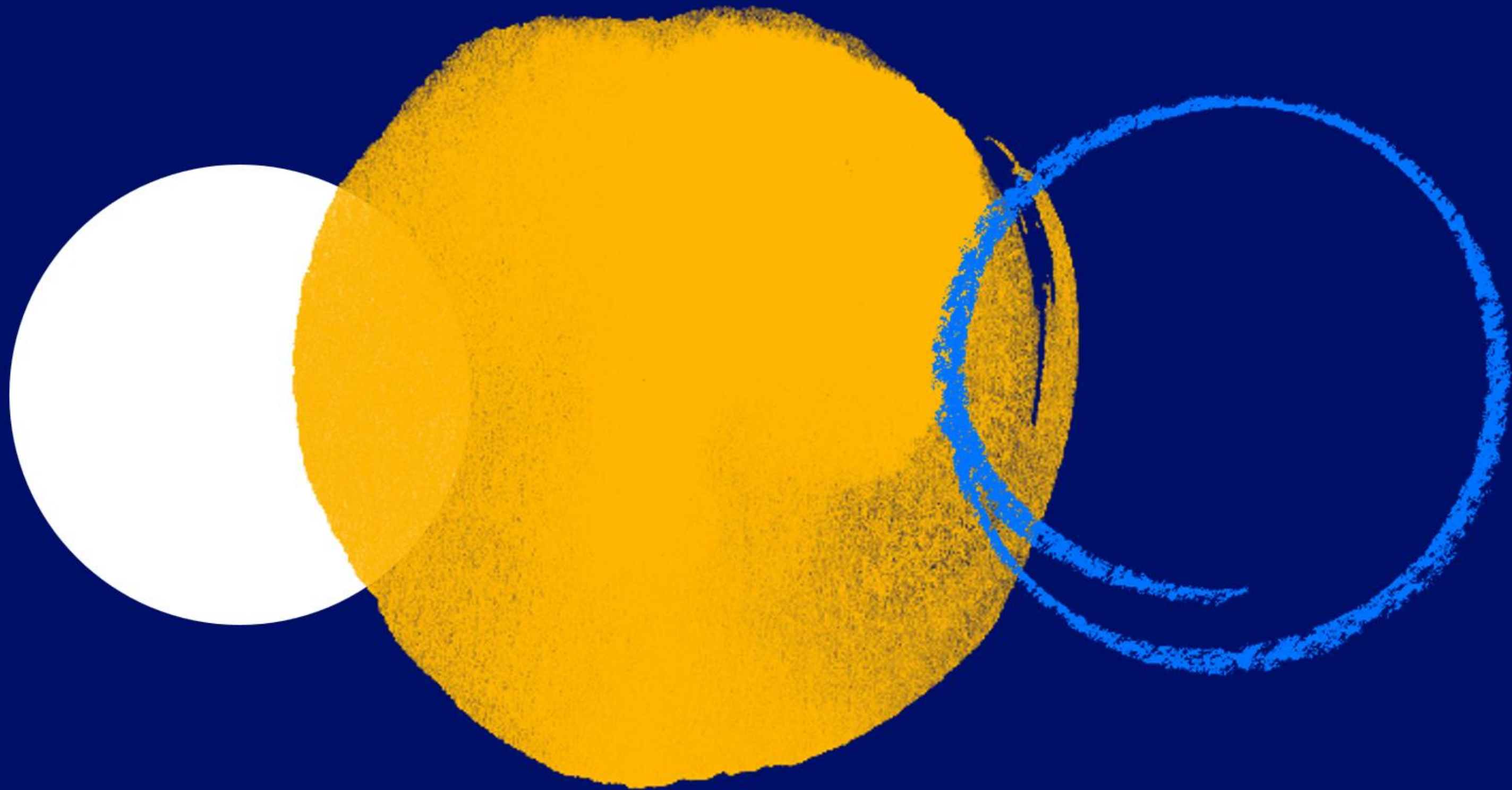
Lugar do Espido Via Norte

4471-909 Maia, Portugal

+351 22 948 7522

[www.sonae.pt](http://www.sonae.pt)

A Sonae encontra-se admitida à cotação na Euronext Stock Exchange. A informação pode ainda ser obtida na Reuters com o símbolo SONP.IN e na Bloomberg com o símbolo SON PL.



**Sonda**e  
Shaping tomorrow, today