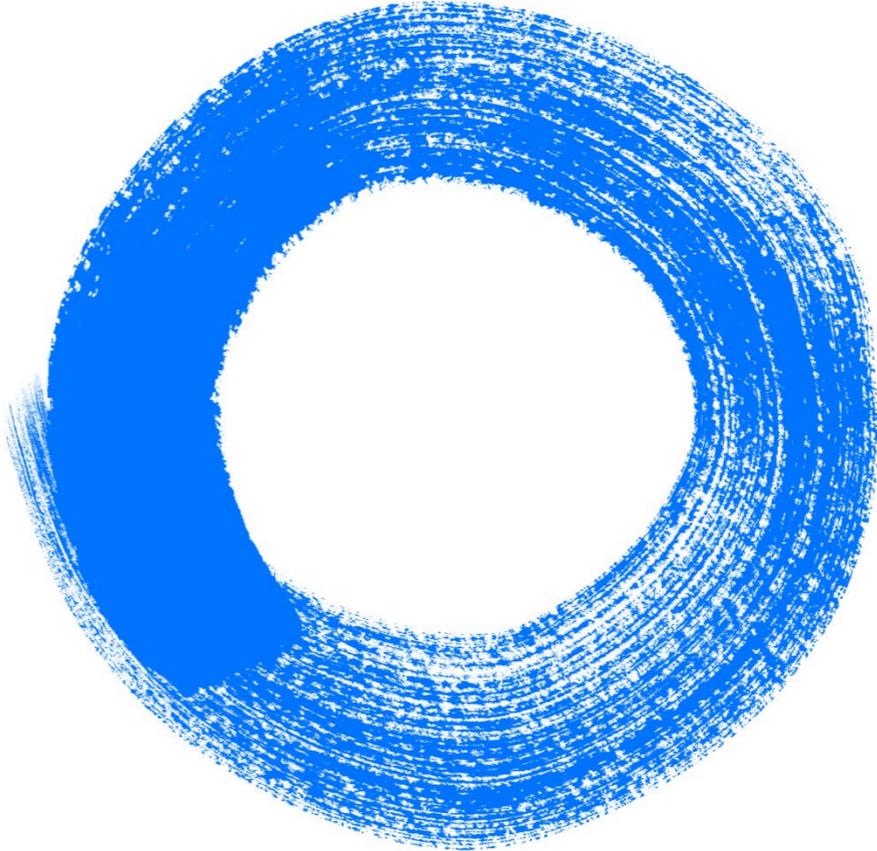
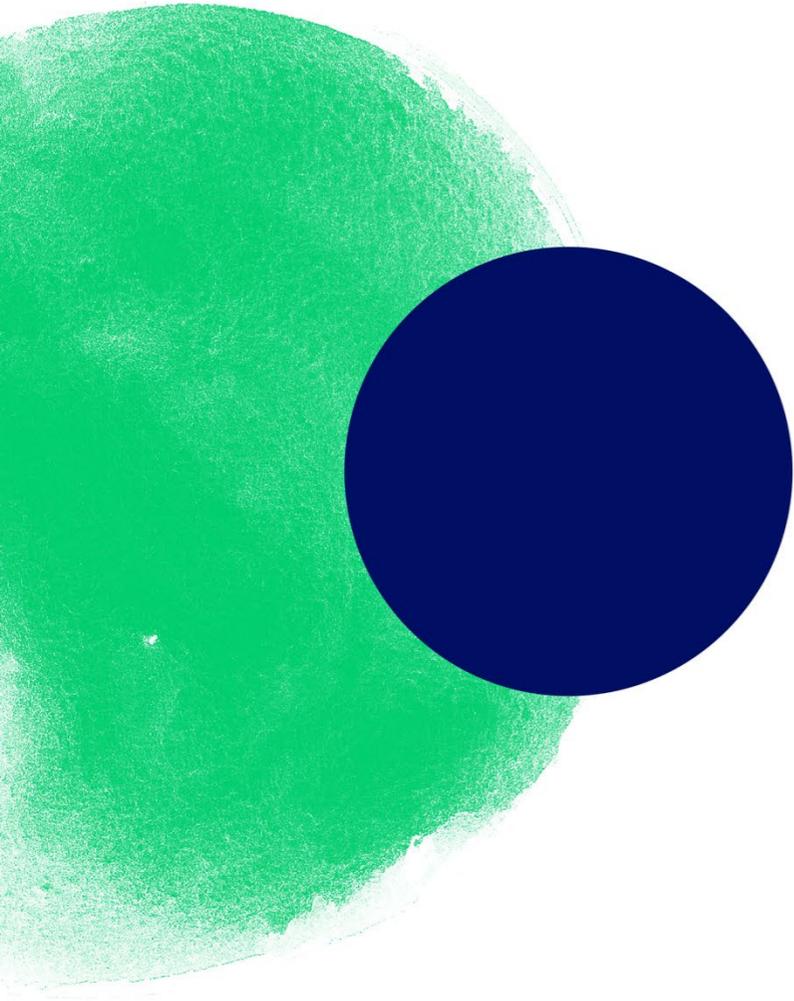




Reporte de Resultados 2023

Sonda



Destques 2023

Indicadores-chave financeiros

- O **volume de negócios consolidado** atingiu €8,4 mil milhões, um aumento de 9,2% em termos homólogos, devido principalmente ao crescimento da MC que, perante o contexto inflacionista desafiante e competitivo, conseguiu reforçar a sua posição de liderança no mercado português de retalho alimentar.
- O **EBITDA** atingiu €1,0 mil milhões, +7,2% em termos homólogos, impulsionado por um forte desempenho em termos de rentabilidade operacional, com um aumento do EBITDA subjacente de 12% face a 2022, e pela criação de valor significativa gerada pela ativa gestão de portefólio, com a venda da participação de 30% na ISRG.
- O **Resultado Líquido** (atribuível a acionistas) foi de €357m, 6,4% acima do ano passado apesar do impacto do aumento dos custos de financiamento e dos impostos, bem como das depreciações devido ao investimento na expansão e digitalização dos nossos negócios.
- O **free cash flow**, antes de dividendos, foi de €187m, em linha com o valor do ano passado, conduzindo a uma dívida líquida consolidada de €526m, um recorde historicamente baixo, e a uma posição líquida de *cash* na *holding* de €69m.
- **Posição financeira sólida** ao nível dos negócios e do grupo, com um nível significativo de liquidez disponível e um perfil de maturidade da dívida confortável.
- O **valor do portefólio (NAV)**, com base em referenciais de mercado, aumentou 14% no ano para €4,5 mil milhões, impulsionado pelo aumento de valor de mercado da MC, Worten e Sierra, juntamente com o valor criado com a venda da participação na ISRG.

Proposta de dividendo

O Conselho de Administração irá propor na Assembleia Geral de Acionistas, de acordo com a Política de Dividendos da Sonae, um dividendo de 5,639 cêntimos de euro por ação, +5% em termos homólogos, correspondendo a um *dividend yield* de 6,2% (com base na cotação de fecho no final de 2023) e a um *payout ratio* de 25%¹ do resultado direto consolidado.

Indicadores-chave ESG

- **Emissões de GEE** (âmbito 1+2): o portefólio da Sonae continuou no caminho certo para cumprir o seu compromisso de redução das emissões até 2032, com uma diminuição de 6% no final de 2023 face ao ano base de 2022 (considerando o processo de submissão de metas à SBTi).
- **CDP Clima 2023**: os esforços do grupo no combate às alterações climáticas foram reconhecidos com uma **classificação de liderança de categoria A**.
- Em 2023, atingimos 87% de reciclabilidade das **embalagens de plástico** dos nossos negócios, mais um passo para atingirmos o compromisso de assegurar que o plástico das embalagens dos nossos produtos de marca própria é 100% reutilizável, reciclável ou compostável até 2025.
- Na primeira avaliação do progresso no compromisso “**Zero Desflorestação**” até 2030: os nossos negócios de retalho garantiram 58% de matérias-primas relevantes (madeira, gado, óleo de palma e soja) sem desflorestação associada (provenientes de um país que não seja de risco ou certificadas).
- 83% das nossas linhas de financiamento de longo prazo estão já indexadas ao desempenho **sustentável, “green” ou ESG**.
- Atingimos progressos significativos em várias **dimensões de diversidade**, nomeadamente na paridade de género, com 40% de **cargos de liderança ocupados por mulheres** no final do ano.
- O **apoio às nossas comunidades** continuou a aumentar, atingindo €33m em 2023.

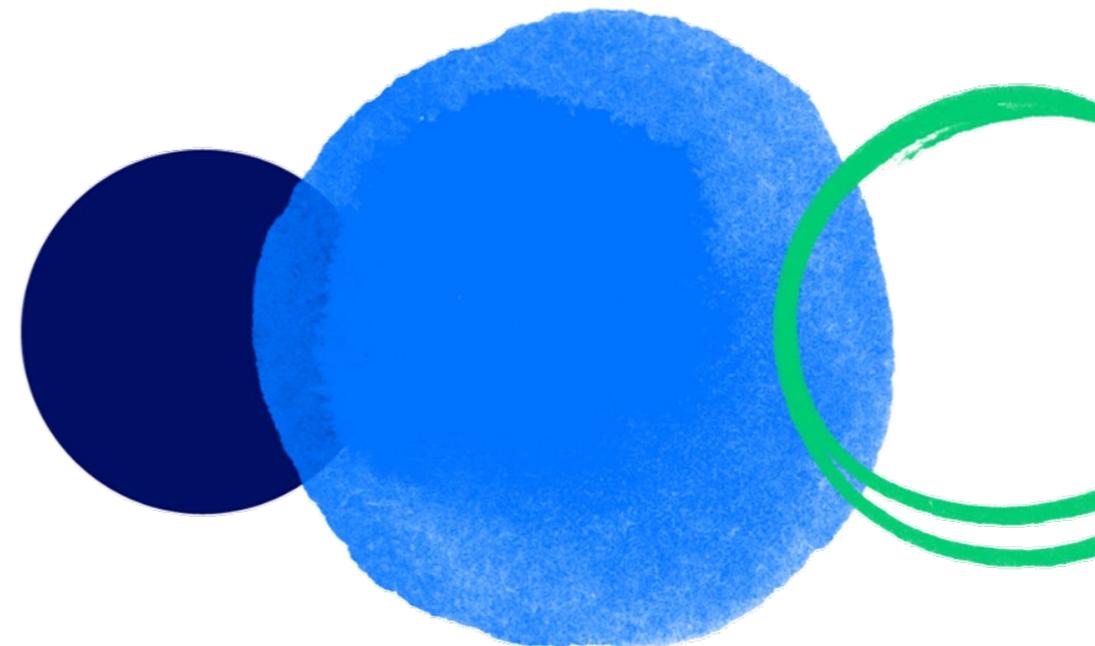
¹ Considerando 70.272.539 ações próprias a 31.12.2023.

Atividade de Gestão de Portefólio

Durante o 4T23:

- A Sonae saiu do setor de retalho de desporto, com a conclusão da venda da sua participação de 30% na **ISRG** por €300m, com uma mais-valia de €168m.
- Oferta pública de aquisição da **Musti**, líder de mercado no retalho de produtos e serviços para animais de estimação nos países nórdicos, com um volume de negócios de €426m e um EBITDA ajustado de €74m no seu ano fiscal de 2023. Já em 2024, o consórcio liderado pela Sonae assegurou o controlo da Musti atingindo 80,65% do seu capital social (numa base totalmente diluída).
- o **Universo** e o **Bankinter Consumer Finance** concluíram a parceria 50/50 para a criação de um novo operador de referência no crédito ao consumo em Portugal. O encaixe financeiro para a Sonae resultante da venda de uma participação de 50% no Universo foi de €42m, registando uma mais-valia de €12m.

Durante os 9M23: (i) a MC celebrou um acordo com os acionistas fundadores da Druni e da Arenal para a combinação destas duas empresas (conclusão prevista para o 1S24); (ii) a Sonae adquiriu a restante participação de 10% na Sierra e (iii) a Sonaecom adquiriu a participação direta da Sonae na NOS (11,30%) por €213m (€3,6527 por ação), detendo atualmente 37,37% do capital social da empresa (esta transação não teve impacto nos direitos de voto da NOS atribuíveis à Sonae).



Carta da Presidente da Comissão Executiva

2023 foi um ano marcante para a Sonae, um ano em que continuámos a crescer e a gerar valor para todos os nossos stakeholders num contexto de grande incerteza e volatilidade.

A nossa determinação, engenho e rapidez de execução permitiram-nos atingir excelentes desempenhos nos principais mercados em que atuamos, conquistando a confiança e a preferência de um número crescente de clientes. Ao nível do grupo, mantivemo-nos focados em encontrar oportunidades de crescimento, otimizando e fortalecendo o nosso portefólio de forma a estarmos mais preparados para enfrentar o futuro.

Em 2023, demos passos importantes para atingir a nossa ambição, reorganizando e expandindo o nosso portefólio. Na MC, chegámos a acordo para combinar a Druni e a Arenal, que, em conjunto com a Wells, darão origem ao maior retalhista em saúde, bem-estar e beleza da Península Ibérica. Lançámos a Sparkfood, tendo investido €110m em empresas internacionais dedicadas ao desenvolvimento de soluções alimentares sustentáveis e saudáveis, e, já em fevereiro de 2024 anunciámos a aquisição da BCF Life Sciences em França. No Universo, estabelecemos uma parceria com o Bankinter Consumer Finance para a criação de um operador líder no crédito ao consumo em Portugal. Adicionalmente, antes do final de 2023, anunciámos uma oferta pública de aquisição sobre a Musti, líder no retalho de produtos para animais de estimação nos países nórdicos, tendo, entretanto, garantido o controlo da empresa com a aquisição de 80,6% do seu capital social.

Realizámos ainda desinvestimentos significativos em 2023, em particular a saída do setor do retalho de desporto com a venda da nossa participação na ISRG (o qual resultou num encaixe financeiro de €300m e numa mais-valia de €168m). Este movimento gerou €331m de cash flow proveniente da venda de ativos, permitindo-nos ganhar flexibilidade e capacidade para investir em novas avenidas de crescimento.

Em 2023, a Sonae apresentou novamente resultados consolidados sólidos. O volume de negócios aumentou 9% em termos homólogos para €8,4 mil milhões, e o EBITDA atingiu um valor recorde de quase mil milhões de euros, o que representa um crescimento de 7% face a 2022, impulsionado pelo sólido desempenho operacional dos negócios e pelas mais-valias geradas nos movimentos de portefólio. A MC continuou a reforçar a sua posição de liderança no mercado português de retalho alimentar e consolidou o segmento de saúde, bem-estar e beleza na Península Ibérica. A Worten também reforçou a sua posição de liderança de mercado, prosseguindo a expansão da proposta de valor do seu marketplace digital e crescendo a área de serviços. A Sierra continuou focada na execução da sua estratégia, registando resultados robustos quer nos seus centros comerciais, quer na sua área de serviços. A NOS apresentou um forte crescimento, impulsionado pelo aumento do número de clientes e de receitas no segmento de telecomunicações, tendo-se assumido como o segundo operador móvel no mercado.

Em 2023, a melhoria do desempenho operacional dos nossos principais negócios, o nível significativo de investimento, que totalizou €665m, e o impacto positivo dos movimentos de portefólio, conduziram a um aumento do valor líquido do portefólio (NAV) de 14%, ultrapassando os €4,5 mil milhões. O nível de endividamento historicamente baixo resultou num Loan-to-value da holding de apenas 0,6%, uma posição financeira muito sólida e que permite encarar as nossas aspirações com confiança.

2023 foi também um marco importante no nosso percurso de sustentabilidade, com uma estratégia renovada que reforça o nosso compromisso para continuarmos a progredir nas áreas onde queremos causar maior impacto nas nossas pessoas, nas nossas comunidades e no planeta.

Continuamos bem posicionados para atingir os nossos compromissos ambiciosos de “Desflorestação Zero” até 2030 e de neutralidade carbónica das nossas operações até 2040. Na frente social, após termos atingido 40% de cargos de liderança ocupados por mulheres em 2023, estamos muito orgulhosos por termos estabelecido um novo e ambicioso compromisso de alcançar a paridade de género em 2026. O apoio às nossas comunidades aumentou novamente, atingindo €33m, e continuámos a investir em projetos de educação inovadores e inclusivos que abrangeram mais de 360 mil beneficiários. Adicionalmente, com os rápidos e disruptivos avanços tecnológicos e a necessidade de navegar rapidamente o desconhecido, continuámos dedicados não só a definir planos de requalificação e upskilling para as nossas equipas, mas também a construir oportunidades para as nossas comunidades, assumindo um papel de liderança no projeto inovador PRO_MOV.

Globalmente, 2023 foi um ano dinâmico e desafiante. Vivemos os efeitos do aumento da inflação e dos custos nos nossos negócios e voltámos a operar num contexto de incerteza, tanto a nível nacional como internacional. Estou extremamente orgulhosa da capacidade e da energia demonstradas pelas nossas equipas na entrega de resultados, e do seu compromisso que continua a ser essencial para o nosso crescimento, evolução e aspirações futuras.

Considerando a complexidade do contexto atual, teremos de nos manter focados em preparar as nossas empresas para o futuro, através de iniciativas estratégicas e parcerias fortes. Devemos continuar determinados, ousados e ágeis para nos adaptarmos rapidamente aos novos riscos, aproveitarmos as tendências emergentes e agarrarmos as oportunidades que surjam. As posições de liderança dos nossos negócios, a nossa solidez financeira e a nossa cultura única constituem os alicerces fundamentais para criarmos valor económico, social e natural. Continuaremos a transformar a ambição em ação, enquanto procuramos ter um impacto significativo hoje e amanhã, para todos.

Cláudia Azevedo,
CEO (Presidente da Comissão Executiva)

Sumário

Dados-chave

€m	31.12.22	31.03.23	30.06.23	30.09.23	31.12.23
Valor líquido do portefólio (NAV) ¹	3.974	4.079	4.240	4.411	4.513
Capitalização bolsista	1.870	2.010	1.802	1.840	1.809
Dívida Líquida	540	922	1.067	982	526

€m	4T22 R	4T23	var.	2022	2023	var.
Volume de negócios	2.225	2.363	6,2%	7.693	8.399	9,2%
EBITDA subjacente	198	216	9,1%	644	722	12,1%
Margem EBITDA subjacente	8,9%	9,1%	0,2 p.p.	8,4%	8,6%	0,2 p.p.
EBITDA	381	410	7,6%	923	990	7,2%
Resultado Direto	241	260	7,9%	446	427	-4,4%
Resultado líquido atribuível a acionistas	126	222	76,6%	336	357	6,4%
Venda de ativos	229	317	38,1%	301	331	10,0%
Investimentos em M&A	-46	-47	-3,9%	-277	-223	19,7%
Free Cash Flow antes de dividendos pagos	483	464	-3,8%	187	187	0,3%
Dividendos pagos	0	0	-	-169	-161	-

	1 ano	3 anos	5 anos	10 anos
Retorno total acionista ²	2%	61%	48%	36%

¹ Baseado em referenciais de mercado. ² Fonte: Bloomberg.

R - Reexpresso. Universo foi classificado como detido para venda e todos os períodos de 2022 foram reexpressos para o incluir como operação descontinuada.

O **NAV** da Sonae, com base em referenciais de mercado, ascendeu a €4,5 mil milhões no final de 2023, o que representa +2% durante o último trimestre e +14% em termos homólogos. A melhoria no trimestre foi sustentada principalmente pelo contributo da MC, impulsionada quer pela melhoria do seu desempenho operacional, quer pelos múltiplos de mercado favoráveis.

Em 2023, os negócios de retalho e de imobiliário apresentaram fortes desempenhos, apesar das condições macroeconómicas desafiantes e do ambiente competitivo.

De facto, o cenário de inflação elevada, ainda que com alguma desaceleração, continuou a pressionar as nossas estruturas de custos, mas os nossos negócios foram capazes de apresentar desempenhos operacionais sólidos e resilientes, suportados pelo reforço das suas quotas de mercado.

NAV (€m)	2022	2023	Var. %
Retalho (alimentar e eletrónica)	2.027	2.418	19,3%
Imobiliário	875	1.057	20,9%
Telecomunicações e tecnologia	962	885	-8,0%
Outros investimentos*	342	202	-41,0%
 Holding	-232	-49	79,0%
Dívida líquida	-248	-26	89,4%
NAV	3.974	4.513	13,6%

*Inclui: Universo, Zeitreel (Salsa, MO e Zippy/Losan), Sparkfood (www.sparkfood.com) e ISRG (apenas em 2022).

Nota: NAV baseado em referenciais de mercado. Para mais informação consultar o Kit do investidor em www.sonae.pt.

O **volume de negócios** consolidado aumentou 9% em termos homólogos, para €8,4 mil milhões, e o EBITDA subjacente cresceu 12% face a 2022 (+€78m) para €722m, com uma margem de 8,6%, +0,2p.p. em termos homólogos, sobretudo devido ao contributo da MC.

O **EBITDA** consolidado atingiu um valor recorde de €1,0 mil milhões no ano, +7% face a 2022, apesar da redução dos resultados pelo método de equivalência patrimonial, resultante da atividade de gestão do portefólio, a qual foi mais do que compensada pela melhoria do EBITDA subjacente.

O nível de D&As mais elevado, impulsionado pela expansão da rede de lojas e pela digitalização dos nossos negócios, juntamente com o aumento dos custos financeiros e dos impostos, conduziram a um Resultado Direto de €427m e a um Resultado Líquido (atribuível a acionistas) de €357m em 2023, 6% acima do ano passado.

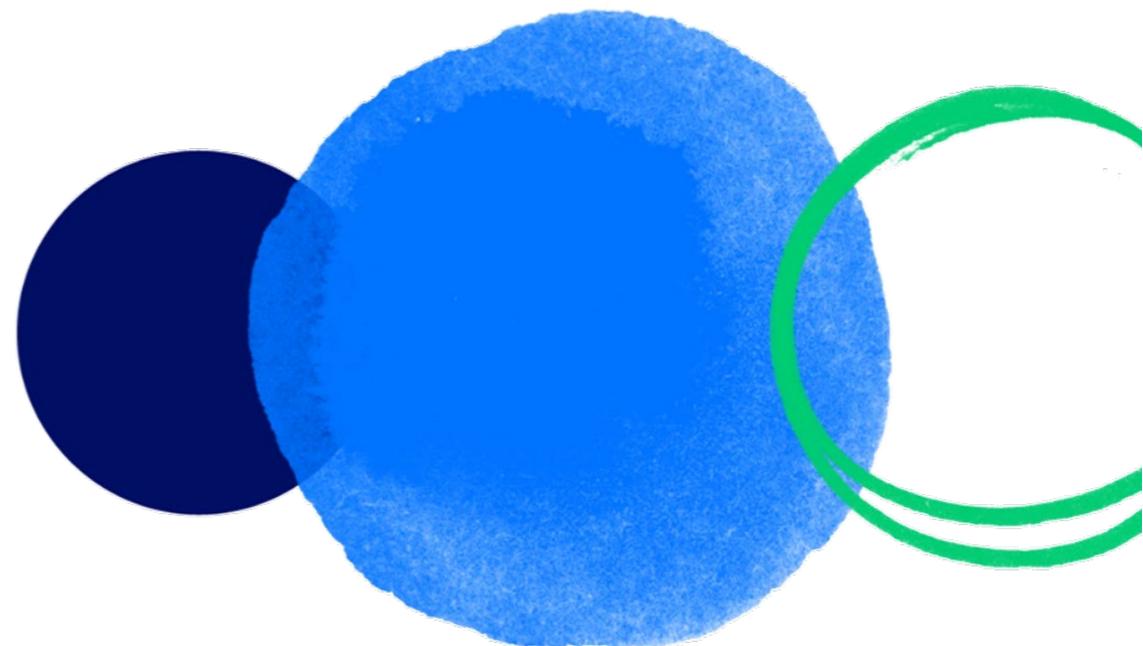
A evolução do **cash flow operacional** refletiu o aumento do investimento (*capex*) da MC na expansão e remodelação da sua rede de lojas, que mais do que compensou a melhoria do desempenho operacional dos nossos negócios principais.

Para além disto, a nossa atividade de gestão de portefólio e os dividendos recebidos durante o ano conduziram a um **free cash flow (FCF) antes de dividendos pagos** de €187m, em linha com o valor do ano passado.

Após o pagamento de dividendos de €161m aos nossos acionistas e parceiros, a **dívida líquida consolidada** reduziu ligeiramente em 2023, para €526m.

No final de 2023, a Sonae apresentava um nível significativo de liquidez disponível, um perfil de maturidade da dívida confortável e 83% de linhas de financiamento de longo prazo já indexadas ao desempenho sustentável, “green” ou ESG.

€m	2022	2023
EBITDA (inc. rendas e impostos)	423	466
Fundo de maneo e outros	35	1
Capex operacional	-357	-443
Cash flow operacional	101	25
Atividade financeira líquida	-21	-39
Investimentos em M&A	-277	-223
Venda de ativos	301	331
Dividendos recebidos	83	93
FCF antes de dividendos pagos	187	187



Portefólio

Retalho

MC

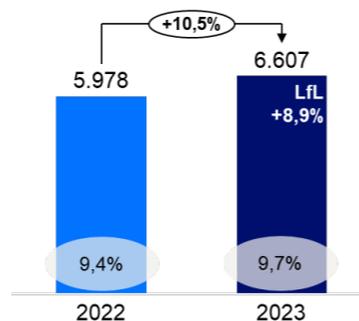
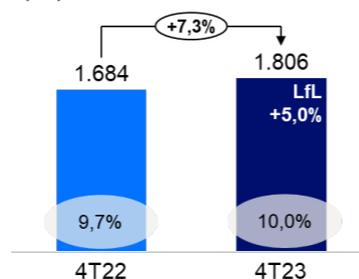
Participação de 75%, consolidada integralmente

Em 2023, o mercado português de retalho alimentar foi impactado por um contexto macroeconómico desafiante, com níveis de inflação alimentar elevados e um ambiente altamente competitivo, com fortes investimentos dos principais operadores na expansão e na remodelação das suas redes de lojas e um elevado dinamismo na atividade promocional.

Enquanto líder de mercado, a MC continuou a cumprir ativamente o seu papel, garantindo aos clientes a qualidade da oferta com soluções acessíveis, tanto nas lojas como no canal *online*. Adicionalmente, a empresa continuou a implementação do seu plano de expansão da rede de lojas em vários formatos e insígnias, com destaque para a abertura de 21 novas lojas de retalho alimentar, das quais 19 lojas Continente Bom Dia (formato de proximidade). Neste contexto operacional desafiante, a MC conseguiu consolidar a sua posição de liderança no mercado português de retalho alimentar.

Em 2023, o volume de negócios aumentou 10,5% em termos homólogos, para €6,6 mil milhões (Lfl de +8,9%), com o último trimestre a apresentar +7,3% face ao período homólogo (Lfl de +5,0%), com inflação alimentar a apresentar alguma desaceleração. Este desempenho foi impulsionado quer pelo formato de retalho alimentar, quer pelo segmento de saúde, bem-estar e beleza que apresentou resultados notáveis com um crescimento Lfl de dois dígitos.

Volume de negócios e margem EBITDA subjacente
(€m)



Em termos de rentabilidade, este forte crescimento das vendas, juntamente com uma redução significativa nos custos de energia e o foco contínuo nos ganhos de eficiência operacional, permitiram à MC compensar a pressão do seu forte investimento em preço e o impacto do *trading down* dos consumidores, conduzindo a um EBITDA subjacente de €639m em 2023 (+13% em termos homólogos, com uma margem de 9,7%). No trimestre, o EBITDA subjacente atingiu €181m (+11% em termos homólogos), com uma margem de 10,0% (+31p.b.).

Durante o ano, a MC abriu 65 novas lojas próprias (representando +32 mil metros quadrados de área de vendas), o que juntamente com as remodelações de lojas e o investimento contínuo na otimização das infraestruturas tecnológicas e logísticas, conduziram a um investimento (*capex*) total de €310m em 2023.

Em 2023, o FCF foi de €136m, face a €214m em 2022, com a execução disciplinada do ambicioso programa de investimento da MC e um aumento dos custos de financiamento e dos impostos, a mais do que compensarem o seu forte desempenho operacional. Após o pagamento de dividendos de €214m, a dívida financeira líquida atingiu €486m no final de 2023, e o rácio de dívida líquida total/EBITDA situou-se num nível confortável de 2,8x (2,7x em 2022).

Por fim, importa mencionar que a MC deu passos estratégicos para preparar o futuro e reforçar a sua posição no segmento de saúde, bem-estar e beleza. Apesar da conclusão ainda pendente de autorização da autoridade da concorrência (prevista para o 1S24), o acordo entre a MC e os acionistas fundadores da Druni e da Arenal para a combinação destas duas empresas, permitirá que a MC se torne líder de mercado no segmento de saúde, bem-estar e beleza na Península Ibérica.

Worten

Participação de 100%, consolidada integralmente

Num contexto macroeconómico desafiante, o mercado de eletrónica da Península Ibérica demonstrou resiliência, crescendo aproximadamente 3% em 2023.

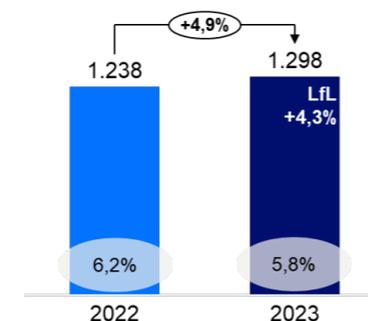
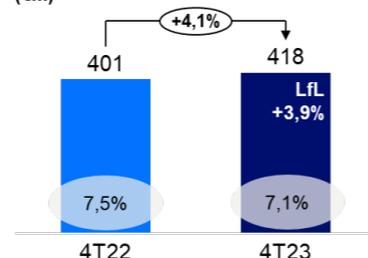
Na Worten, tanto os segmentos principais (eletrónica e eletrodomésticos), como as novas categorias, alavancadas pelo *marketplace*, e os serviços adjacentes, continuaram a apresentar um desempenho positivo. O volume de negócios da empresa atingiu €1,3 mil milhões em 2023, +4,9% face ao ano passado e um LfL de +4,3%, com o último trimestre a registar vendas de €418m, o que representa um aumento de 4,1% em termos homólogos e um LfL de +3,9%.

O canal *online* continuou a ser um importante contributo positivo, com as vendas a aumentarem 6% em termos homólogos no trimestre e no ano e a representarem 16% das vendas totais em 2023. Assim, a Worten conseguiu reforçar a sua posição de mercado, tanto em Portugal como nas Canárias, bem como *online* e *offline*.

Em termos de rentabilidade, a evolução favorável das vendas foi mais do que compensada pela transformação digital em curso e a pressão inflacionista sobre algumas linhas de custos operacionais, conduzindo a um EBITDA subjacente de €30m no 4T23 (com uma margem de 7,1%, -0,4p.p. face ao 4T22) e de €75m em 2023 (com uma margem de 5,8%, -0,4p.p. face a 2022).

Em termos de investimento (*capex*), a Worten alocou estrategicamente €59m para avançar no seu programa de transformação digital e abrir 18 novas lojas próprias, das quais 14 lojas iServices.

Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€m)



Imobiliário

Sierra

Participação de 100%, consolidada integralmente

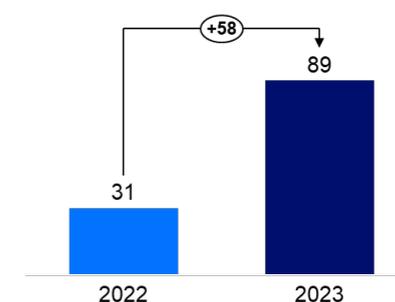
Em 2023, a Sierra registou um forte desempenho financeiro e continuou a executar com sucesso a sua estratégia nas diferentes áreas de negócio.

Durante o ano, a Sierra alcançou marcos importantes da sua estratégia, nomeadamente (i) a comercialização de um ativo *prime* de uso misto, República 5, em Lisboa, Portugal, em parceria com a Signal Capital; (ii) a construção da torre de escritórios do Colombo; e (iii) a expansão dos seus contratos de gestão de ativos, com 27 novos contratos e renovações, na Europa e em Marrocos. Globalmente, no final de 2023, a exposição da Sierra a ativos sem serem centros comerciais era superior a 20% do total de ativos sob gestão. Já em 2024, importa mencionar (i) a criação de um novo veículo de investimento para espaços comerciais no mercado alemão, em parceria com o Bankinter, e (ii) a aprovação da autoridade da concorrência para a gestão do portefólio imobiliário dos CTT em Portugal (363 ativos).

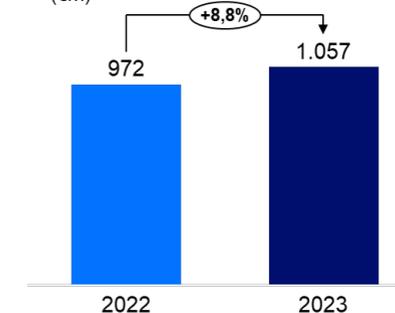
O desempenho do portefólio europeu de centros comerciais ultrapassou as expectativas, com as vendas dos lojistas a registarem níveis recorde de crescimento LfL de dois dígitos quando comparadas com o ano passado e com o período pré-pandemia. O aumento do número de visitantes e as taxas de ocupação elevadas (98%) impulsionaram estes resultados, enquanto as taxas de cobrança também se mantiveram altas. A área de serviços continuou a apresentar um forte dinamismo, com um crescimento de dois dígitos tanto no volume de negócios, como no EBITDA.

Globalmente, o sólido desempenho da Sierra em todas as áreas de negócio, conduziu a um Resultado Direto e um Resultado Indireto de €63m e €26m, respetivamente, atingindo um Resultado Líquido de €89m (+€58m em termos homólogos). Este resultado contribuiu para um aumento de 9% em termos homólogos do NAV da empresa, para €1,1 mil milhões, no final de 2023.

Resultado Líquido (€m)



NAV INREV (€m)



Telecomunicações e Tecnologia

Durante o ano de 2023, a Sonae decidiu concentrar os seus investimentos nestas áreas na Sonaecom. Assim, para mais informações, consulte o reporte de resultados de 2023 da Sonaecom disponível [aqui](#).

NOS

Participação de 37,4%, consolidada pelo método de equivalência patrimonial²

A NOS reportou os resultados de 2023 a 5 de março, apresentando um forte desempenho operacional e financeiro durante o ano, sendo possível consultar mais detalhes no *website* da empresa disponível [aqui](#).

Nas contas consolidadas da Sonae, o contributo da NOS pelo método de equivalência patrimonial atingiu €63m no ano (face a €61m em 2022), devido ao impacto positivo do aumento da nossa participação na NOS, que foi mais do que mitigado pelo efeito da mais-valia da venda de torres registada no ano passado.

Relativamente à remuneração dos acionistas, o Conselho de Administração da NOS aprovou, para a próxima Assembleia Geral de Acionistas, uma proposta de pagamento de um dividendo ordinário de 35 cêntimos de euro por ação, 26% acima do dividendo ordinário do ano passado e correspondendo a um *payout ratio* de 99,6% do resultado líquido e um *dividend yield* de 10,6%. Esta proposta corresponde a um pagamento total de dividendos de €180m, dos quais €67m para a Sonaecom.

² Participação total através da Sonaecom.

Bright Pixel

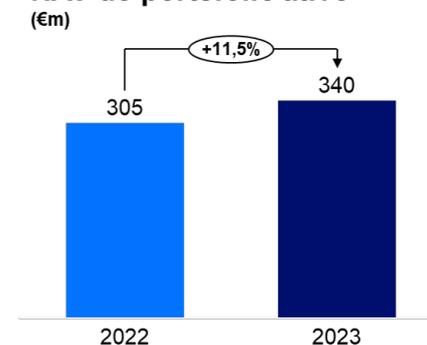
Participação de 90%, consolidada integralmente

Em 2023, a Bright Pixel continuou a explorar oportunidades de expansão do seu portefólio ativo, que já inclui 43 empresas em todo o mundo, através de investimentos em novas empresas e reforço de participações em algumas empresas do seu portefólio.

No 4T23, a empresa participou em duas rondas de financiamento, o que, juntamente com seis novas empresas no portefólio (incluindo Seldon, Picnic, Harmony e Sekoia.io) nos trimestres anteriores e o reforço de participações, conduziu a um investimento de €53m no ano. Em termos de desinvestimentos, durante o 4T23, a venda da Reblaze – líder internacional no fornecimento de aplicações “*web cloud-native*” e proteção de APIs (WAAP), ao grupo Link11, gerou um encaixe financeiro de €5,2m.

A atividade de investimento da Bright Pixel conduziu a um aumento tanto do valor (NAV), como do capital investido do portefólio ativo para €340m e €177m, respetivamente, representando um *cash-on-cash* potencial de 1,9x no portefólio atual.

NAV do portefólio ativo



Perspetivas futuras

A economia global enfrenta desafios decorrentes das tensões geopolíticas, preocupações climáticas e avanços tecnológicos. Por um lado, a atividade económica pode revelar algum abrandamento, com os bancos centrais a procurarem equilibrar o crescimento, com as preocupações em termos de sustentabilidade e inflação. Por outro lado, a tecnologia impulsiona a inovação e exige adaptabilidade. A política também terá um papel importante em 2024, uma vez que, após as eleições gerais em Portugal, teremos eleições para o Parlamento Europeu e para a Presidência dos EUA, todas com potencial impacto significativo nas perspetivas futuras dos nossos principais negócios. Neste contexto desafiante, flexibilidade, colaboração e uma abordagem voltada para o futuro são essenciais para navegar nas incertezas e aproveitar as oportunidades que surjam.

Durante o ano de 2024, a Sonae estará focada no crescimento, proporcionando às empresas do seu portefólio as condições para o seu sucesso nos respetivos mercados e integrando as empresas recém-adquiridas, nomeadamente a Musti, a BCF Life Sciences na Sparkfood e a Druni na MC. Estes investimentos constituem passos importantes para a ambição da Sonae de construir um portefólio mais internacional e preparado para o futuro.

Quanto aos nossos negócios principais, a MC continuará focada em consolidar a sua liderança no mercado português de retalho alimentar, através da expansão e remodelação do seu parque de lojas e oferecendo a melhor proposta de valor e os melhores produtos aos seus clientes. Quanto ao segmento de saúde, bem-estar e beleza, o foco estará em integrar com sucesso a Arenal e a Druni, posicionando a empresa para manter o seu perfil de crescimento atrativo e aproveitar as sinergias desta combinação.

A Worten continuará a impulsionar a sua estratégia *omnicanal*, tanto nos produtos como nos serviços, focando-se em acelerar a sua transformação digital e defender a sua posição de liderança de mercado.

Na Sierra, os ativos *prime* deverão continuar a apresentar um bom desempenho, enquanto a empresa executa a sua estratégia, procurando iniciativas de gestão de ativos para impulsionar a criação de valor no seu portefólio de centros comerciais, para acelerar o crescimento na área de serviços em diferentes classes de ativos, enquanto executa e expande os seus projetos de desenvolvimentos.

A NOS deverá beneficiar dos fortes investimentos realizados nos últimos anos para continuar a atrair novos clientes, tanto no B2C como no B2B, e melhorar a sua posição de mercado em Portugal. A Bright Pixel continuará a gerir ativamente o seu portefólio de investimentos em empresas líderes em tecnologia de ponta.

Informação corporativa

Os principais comunicados de 2023 encontram-se publicados em www.sonae.pt e www.cmvm.pt (comissão reguladora de mercado).

Eventos subsequentes

1 de fevereiro: Sonae SGPS, SA informou sobre extensão do período da oferta pública de aquisição de ações representativas do capital social da Musti Group plc.

5 de fevereiro: Sonae SGPS, SA informou sobre oferta irrevogável e negociações exclusivas com o objetivo de aquisição, pela sua subsidiária Sparkfood, de uma participação de c.89% na Diorren (BCF Life Sciences).

16 de fevereiro: Sonae SGPS, SA informou sobre término do período da oferta pública de aquisição de ações representativas do capital social da Musti Group plc e resultado preliminar.

20 de fevereiro: Sonae SGPS, SA informou sobre término do período da oferta pública de aquisição de ações representativas do capital social da Musti Group plc e resultado final.

22 de fevereiro: Sonae SGPS, SA informou sobre controlo da Musti assegurado pelo consórcio liderado pela Sonae.

1 de março: Sonae SGPS, SA informou sobre emissão de obrigações.

7 de março: Sonae SGPS, SA informou sobre término do período subsequente da oferta pública de aquisição de ações representativas do capital social da Musti Group plc e resultado preliminar.

11 de março: Sonae SGPS, SA informou sobre término do período subsequente da oferta pública de aquisição de ações representativas do capital social da Musti Group plc e resultado final.

Demonstração de Resultados consolidada

€m	4T22	4T23	var.	2022	2023	var.
Volume de negócios	2.225	2.363	6,2%	7.693	8.399	9,2%
EBITDA subjacente	198	216	9,1%	644	722	12,1%
<i>margem</i>	8,9%	9,1%	0,2 p.p.	8,4%	8,6%	0,2 p.p.
Res. método equiv. patrim.*	40	19	-52,7%	116	100	-14,3%
Sierra	15	10	-34,0%	46	48	6,0%
NOS	17	22	31,1%	61	63	4,7%
Outros	8	-13	-	10	-12	-
Itens não recorrentes	142	174	22,7%	163	169	3,5%
EBITDA	381	410	7,6%	923	990	7,2%
<i>margem</i>	17,1%	17,3%	0,2 p.p.	12,0%	11,8%	-0,2 p.p.
D&A e Provisões e imparidades	-101	-121	-19,7%	-364	-417	-14,5%
EBIT	279	288	3,2%	559	573	2,5%
Resultado Financeiro Líq.	-29	-31	-7,3%	-95	-124	-30,2%
Impostos	-9	3	-	-18	-22	-27,1%
Resultado Direto	241	260	7,9%	446	427	-4,4%
Resultado Indireto	-95	-11	88,0%	-46	-4	91,4%
Resultado líquido total	146	249	70,8%	401	423	5,6%
Interesses sem controlo	-20	-26	-33,9%	-65	-66	-1,1%
Res. líq. atribuível a acionistas	126	222	76,6%	336	357	6,4%

* 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.

Balanço consolidado

€m	31.12.22	30.09.23	31.12.23
Propriedades de investimento	343	363	327
Ativos fixo líquido	2.198	2.254	2.285
Direitos de Uso de ativos	1.028	1.146	1.191
Investimentos financeiros	2.027	2.118	2.148
<i>Goodwill</i>	664	687	657
Fundo de Maneio	-1.198	-1.016	-1.220
Capital investido	5.061	5.552	5.390
Capital e interesses sem controlo	3.314	3.235	3.462
Dívida líquida	540	982	526
Dívida líquida financeira	565	1.075	555
Empréstimos a acionistas líquidos	-25	-93	-29
Passivo de locação	1.207	1.335	1.402
Fontes de financiamento	5.061	5.552	5.390

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.

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.
Lf: 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 www.sonae.pt .
OMV (Valor de mercado)	Justo valor dos ativos imobiliários em funcionamento (% de detenção), avaliado por entidades independentes internacionais e valor contabilístico das propriedades em desenvolvimento (% de detenção).
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 <i>cash-on-cash</i>	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.
RoIC	Retorno do capital Investido.
SBTi	Iniciativa <i>Science Based Targets</i> (metas baseadas na ciência)

ADVERTÊNCIAS

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expectativas 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 expectativas 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

Ricardo Figueiredo da Rocha
Diretor de Relação com Investidores
rjfrocha@sonae.pt
+351 22 010 4794

Contactos para os Media

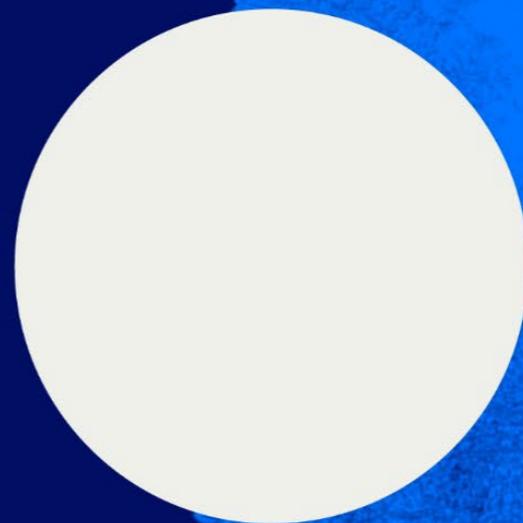
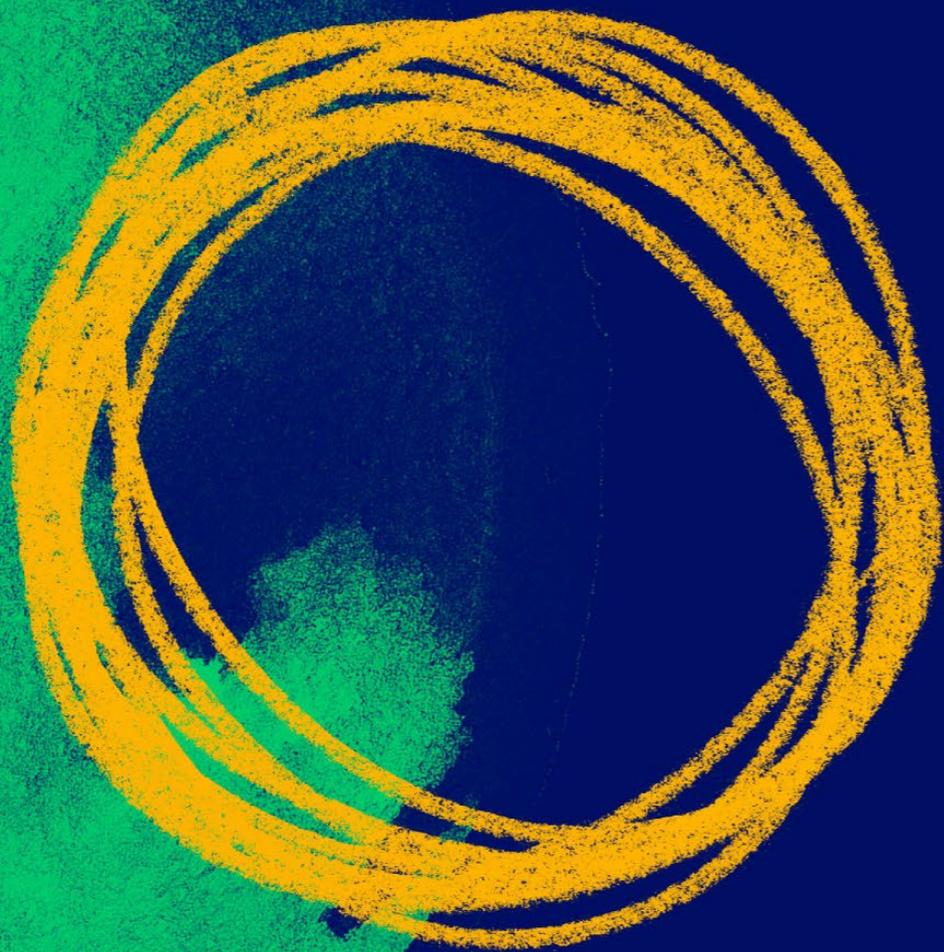
Maria João Oliveira
Comunicação Externa
majfoliveira@sonae.pt
+351 22 010 4000

Sonae

Lugar do Espido Via Norte
4471-909 Maia, Portugal
+351 22 948 7522

www.sonae.pt

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



Sondae
Shaping tomorrow, today