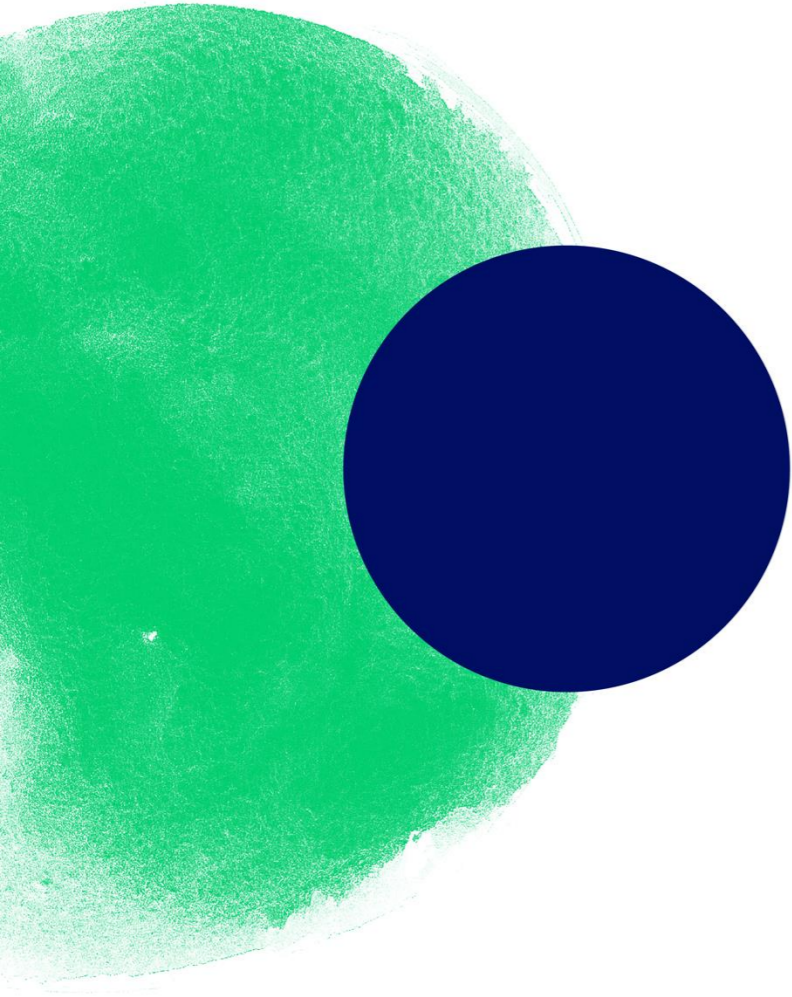


Reporte de Resultados 1S24

Sondae



Destques 1S24

Indicadores-chave financeiros

- **O volume de negócios consolidado** aumentou 11,4% em termos homólogos, para €4,3 mil milhões, impulsionado pelo crescimento da MC e da Worten, que reforçaram as suas posições de liderança no mercado português, e pela integração da Musti.
- **O EBITDA consolidado** melhorou 18% em termos homólogos, para €410m, devido ao desempenho resiliente da MC e a uma maior contribuição dos resultados pelo método de equivalência patrimonial, essencialmente da NOS.
- **O resultado líquido** (atribuível a acionistas) foi de €75m no final do 1S, 14% acima do valor do ano passado, impulsionado pela melhoria do EBITDA, que mais do que compensou o incremento das depreciações, custos de financiamento e impostos.
- **O free cash flow** nos últimos 12 meses foi fortemente impactado pela atividade de gestão do nosso portefólio, e pelo investimento da MC na sua expansão orgânica, os quais mitigaram o melhor desempenho operacional consolidado. No final do 1S24, a dívida líquida situou-se em €1,7 mil milhões.
- **O valor líquido do portefólio (NAV)**, com base em referenciais de mercado, caiu ligeiramente para os €4,5 mil milhões, e o LTV da *holding* atingiu os 16%.

Atividade de Gestão de Portefólio

- Durante o 1T24, o consórcio liderado pela Sonae garantiu o controlo da **Musti** ao adquirir cerca de 81% do seu capital social, com um investimento total de cerca de €700m. Como tal, os resultados da Musti consolidam 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 consolida nas contas da Sonae desde abril (2T).
- Já em julho, a MC fechou a transação com os fundadores da **Druni** para a combinação da Druni e da Arenal. Esta transação cria o líder de mercado espanhol no segmento de saúde, beleza e bem-estar com uma cobertura nacional e um volume de negócios total combinado de mais de mil milhões de euros em 2023. A Druni será consolidada integralmente nas contas da MC e da Sonae no 2S.

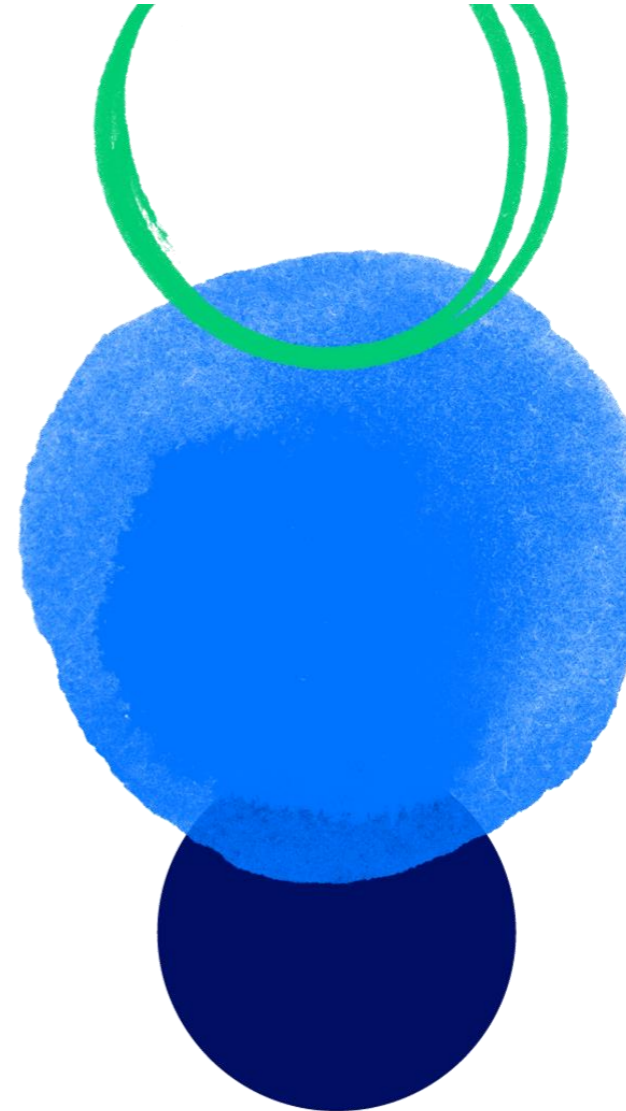
Carta da Presidente da Comissão Executiva

Durante os primeiros seis meses de 2024, os nossos principais negócios continuaram a apresentar desempenhos notáveis. A MC reforçou a sua posição de liderança no exigente mercado de retalho alimentar português, demonstrando um inextinguível foco no cliente e uma forte capacidade de execução, tendo simultaneamente impulsionado o crescimento no segmento de saúde, beleza e bem-estar. A Worten reforçou com sucesso a sua quota de mercado no setor de retalho de eletrónica em Portugal, apresentando um crescimento acelerado do negócio de serviços e do *e-commerce*, apesar da elevada intensidade promocional no mercado. O portefólio de centros comerciais da Sierra manteve um desempenho robusto, resultando num aumento significativo do valor dos seus ativos. A NOS continuou a crescer e a ganhar quota no mercado português de telecomunicações, tendo ainda concretizado mais uma operação de criação de valor relevante envolvendo a sua infraestrutura de rede móvel. Este forte desempenho dos nossos principais negócios, aliado aos contributos dos mais recentes investimentos, resultou num aumento do volume de negócios consolidado de 11%, atingindo os 4,3 mil milhões de euros, e num crescimento do EBITDA consolidado de 18% para os 410 milhões de euros no 1S24.

Desde o início do ano, a Sonae deu passos significativos nos seus esforços de crescimento e de internacionalização, investindo mais de mil milhões de euros em três novos negócios. No setor do retalho, expandimos o nosso portefólio para o segmento de animais de estimação nos países nórdicos através do investimento de controlo na Musti e, já no terceiro trimestre, a MC concluiu a fusão entre a Arenal e a Druni, criando o líder de mercado no segmento de saúde, beleza e bem-estar na Península Ibérica. No setor da inovação alimentar, a Sparkfood concluiu a aquisição de uma participação maioritária na BCF Life Sciences, em França, dando mais um passo importante no desenvolvimento desta nova unidade de negócio.

À entrada para o segundo semestre do ano, mantenho plena confiança na nossa capacidade de impulsionar a inovação e o crescimento para melhorar as condições de vida de um número crescente de famílias nas várias geografias onde operamos. Continuaremos a apoiar as nossas pessoas e as nossas empresas, garantindo que dispõem dos recursos necessários para melhorar o seu desempenho atual, investindo simultaneamente no futuro para assegurar a criação de valor de longo prazo para todos os nossos *stakeholders*.

Cláudia Azevedo,
CEO (Presidente da Comissão Executiva)



Sumário

Dados chave

€m	30.06.23	30.09.23	31.12.23	31.03.24	30.06.24
Valor líquido do portefólio (NAV) ¹	4.240	4.411	4.513	4.609	4.539
Capitalização bolsista	1.802	1.840	1.809	1.760	1.750
Dívida Líquida	1.067	982	526	1.437	1.712

€m	2T23	2T24	var.	1S23	1S24	var.
Volume de negócios	1.958	2.186	11,7%	3.831	4.267	11,4%
EBITDA subjacente	163	184	12,8%	301	342	13,8%
<i>Margem EBITDA subjacente</i>	8,3%	8,4%	0,1 p.p.	7,9%	8,0%	0,2 p.p.
EBITDA	188	230	22,7%	347	410	18,2%
Resultado Direto	50	62	22,7%	81	95	18,0%
Resultado líquido atribuível a acionistas	41	50	21,5%	66	75	13,6%
Venda de ativos	10	30	-	10	33	-
Investimentos em M&A	-27	-126	-	-141	-784	-
<i>Free Cash Flow</i> antes de dividendos pagos	22	-96	-	-362	-942	-
Dividendos pagos	-161	-154	-4,2%	-161	-154	-4,2%

	1 ano	3 anos	5 anos	10 anos
Retorno total acionista ²	3%	29%	38%	19%

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

O valor líquido do portefólio (NAV) da Sonae, com base em referenciais de mercado, situou-se em €4,5 mil milhões, ligeiramente abaixo do valor do 1T24, devido principalmente a uma ligeira redução dos múltiplos do setor alimentar.

Em termos de desempenho operacional, o **volume de negócios consolidado** aumentou 11% em termos homólogos, para €4,3 mil milhões no 1S24, suportado principalmente pelos nossos negócios de retalho e pela consolidação da Musti.

Relativamente ao **EBITDA consolidado**, os nossos negócios de retalho foram igualmente os principais impulsionadores do desempenho do EBITDA subjacente, o qual, juntamente com o aumento do contributo dos resultados pelo método de equivalência patrimonial no período, nomeadamente da NOS, conduziram a uma melhoria do EBITDA de 18% face ao ano anterior, para €410m no 1S. Adicionalmente, apesar do nível mais elevado de depreciações, custos financeiros e impostos o **Resultado Direto** atingiu €95m, +18% quando comparado com 1S23, e o **Resultado Líquido** (atribuível a acionistas) foi de €75m, +14% em termos homólogos.

Em termos de **cash flow**, a evolução do **cash flow** operacional durante os U12M situou-se em €82m no final do 1S24, uma vez que o melhor desempenho do EBITDA dos nossos principais negócios não compensou totalmente o nível mais elevado de capex, principalmente da MC.

Além disso, a nossa forte atividade de gestão de portefólio com um investimento líquido de mais de €500m durante os U12M, impactou significativamente o nosso **free cash flow antes de dividendos**, resultando num nível mais elevado de **dívida líquida consolidada**, a qual atingiu €1,7 mil milhões, no final do 1S24.

NAV (€m)	Mar.24	Jun.24	Var.
Retalho	3.163	3.121	-1,3%
Imobiliário	1.071	1.083	1,1%
Telecomunicações e tecnologia	899	886	-1,5%
Outros investimentos*	200	350	74,7%
Sparkfood	117	258	-
Holdings	-724	-901	-24,5%
Dívida líquida	-692	-864	-24,7%
NAV	4.609	4.539	-1,5%

*Inclui: Universo, insígnias de moda (Salsa, MO e Zippy/Losan) e a Sparkfood.

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

€m	U12M Jun.23	U12M Jun.24
EBITDA (inc. rendas e impostos)	430	472
Fundo de maneio e outros	78	53
Capex operacional	-406	-442
Cash flow operacional	102	82
Atividade financeira líquida	-33	-58
Investimentos em M&A	-278	-865
Venda de ativos	271	354
Dividendos recebidos	140	94
FCF antes de dividendos pagos	202	-393

Portefólio

Retalho

MC

Participação de 75%, consolidada integralmente

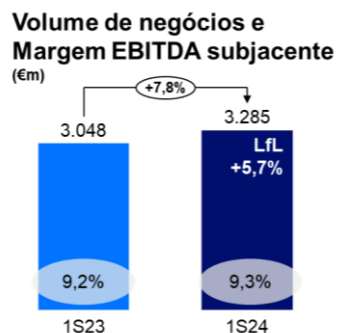
A MC continuou a enfrentar um ambiente competitivo forte e exigente no setor alimentar português. A inflação alimentar estabilizou em torno de 2%, valor significativamente mais baixo do que no ano passado, o que suportou a resiliência do consumo.

Durante o 1S24, o volume de negócios aumentou 7,8% em termos homólogos, para €3,3 mil milhões, impulsionado pelo melhor desempenho do segmento alimentar e do segmento saúde, bem-estar e beleza (SBB). Especificamente, no segmento alimentar o crescimento LfL foi superior a 5% no 1S, com o total de volume de negócios a aumentar 7,6%, em termos homólogos. Apesar do contexto desafiante, a MC continuou a demonstrar, de uma forma consistente, uma proposta de valor sólida, variada e distinta, melhorando a sua quota de mercado no 1S. O segmento SBB apresentou igualmente um forte crescimento de dois dígitos do seu LfL (+10,7%), impulsionado quer pela Wells e quer pela Arenal.

Relativamente à rentabilidade, a MC manteve um perfil consistente nos últimos trimestres com a implementação de medidas de controlo de custos eficientes e com um EBITDA subjacente de €305m no 1S24, +€26m em termos homólogos e com uma margem de 9,3% (+0,1pps em termos homólogos).

Os planos de expansão e remodelação do parque de lojas prosseguiram conforme planeado. A MC abriu 15 lojas no 2T, elevando o total para 43 no 1S, incluindo 10 novas lojas de proximidade Continente Bom Dia. Em termos de capex, a MC investiu €123m neste semestre (+8% em termos homólogos), valor que inclui, para além do investimento no parque de lojas, melhorias contínuas nas suas plataformas informáticas e logísticas.

O FCF antes do pagamento de dividendos, no final de 1S, foi de €36m, o que compara com €15m no ano passado, devido ao aumento da rentabilidade e à melhoria das necessidades de fundo de maneio que mais do que compensaram o forte nível de capex.



Consequentemente, e após €171m de dividendos pagos no 1S24, a dívida líquida aumentou €135m face ao final do ano passado, para €621m.

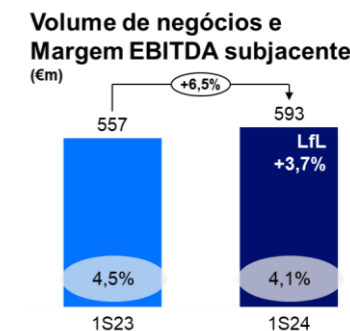
Finalmente, e já no mês de julho, a MC concluiu a transação para a combinação da Druni e da Arenal no 3T, tornando-se líder do mercado espanhol no segmento de saúde, beleza e bem-estar. A Druni, uma JV entre a MC e os fundadores da Druni, vai consolidar nas contas da MC a partir de julho.

Worten

Participação de 100%, consolidada integralmente

A Worten continuou a enfrentar um mercado bastante competitivo, mas reforçou a sua posição de liderança quer *offline* quer *online*.

O volume de negócios cresceu 6,5% em termos homólogos (+3,7% em LfL) para €593m no 1S24, com os canais orgânico e *online* a evoluírem positivamente. Como já descrito em trimestres anteriores, as principais categorias de produtos da Worten, incluindo a eletrónica e os eletrodomésticos, juntamente com as suas ofertas de serviços e novas categorias de produtos, impulsionaram o crescimento do volume de negócios. As vendas *online* melhoraram 14% e atingiram 17% do volume de negócios total.



A iServices tem também contribuído de forma significativa para este desempenho de vendas, continuando a apostar na sua expansão internacional, nomeadamente em Espanha, França e Bélgica, tendo aberto um total de 16 novas lojas no período, das quais 10 fora de Portugal.

Em termos de rentabilidade, o crescimento das vendas conseguiu suportar o EBITDA subjacente, que se situou em €24,6m com uma margem de 4,1% no 1S24. Este desempenho foi impactado pelo contínuo investimento da Worten na sua transformação digital, pelo aumento dos custos resultantes da expansão internacional acelerada da iServices e pelo impacto da inflação na estrutura de custos.

Musti

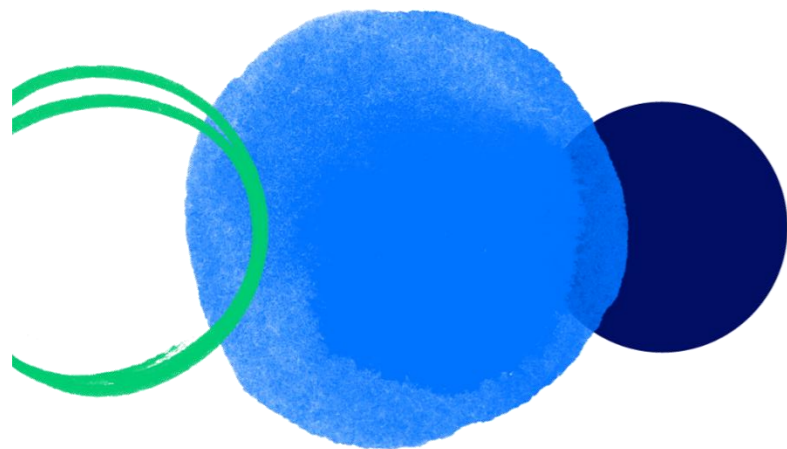
Participação de c.81%, consolidada integralmente

A Musti reportou os seus resultados trimestrais (1 de abril a 30 de junho de 2024) ao mercado no dia 30 de julho, o primeiro trimestre consolidado nas contas Sonae. A Musti manteve a sua posição de liderança de mercado nos países nórdicos, embora o seu desempenho operacional tenha sido impactado por um contexto de mercado exigente.

Neste último trimestre, a Musti obteve €104m de volume de negócios (+0,7% em termos homólogos), e um EBITDA de €11,8m, sustentado por uma margem bruta inferior, com vista a fomentar o consumo por parte dos seus clientes.

Os seus fundamentos e as suas vantagens competitivas juntamente com o crescimento estrutural do mercado de cuidados para animais de estimação, permitem à Musti beneficiar da melhoria das perspetivas económicas e do sentimento dos consumidores nas suas principais geografias.

Detalhes adicionais disponíveis no *website* da empresa, [aqui](#) (versão em inglês).



Imobiliário

Sierra

Participação de 100%, consolidada integralmente

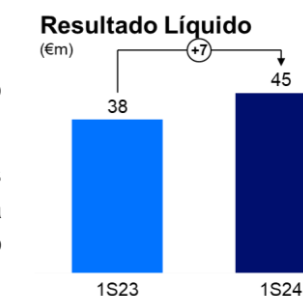
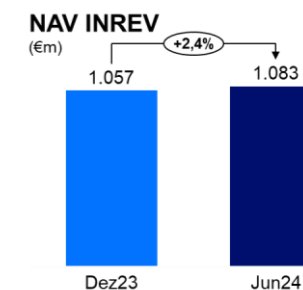
À semelhança do 1T24, a Sierra continuou a demonstrar uma dinâmica positiva e resiliente no seu portefólio de centros comerciais europeus, um desempenho sólido nas áreas de serviços, e a continuação da execução do seu *pipeline* de desenvolvimento.

No seu portefólio de centros comerciais, as vendas dos lojistas continuaram a sua trajetória de crescimento com +5,3% de LfL, a afluência superou os níveis pré-pandemia e as taxas de ocupação mantiveram-se elevadas (+0,3pps para 98,1%).

Tal como referido anteriormente, a atividade dos serviços manteve-se robusta, com a contínua diversificação setorial e a aquisição de ativos para veículos de investimento recentemente criados, os quais alargam a oferta de estratégias de risco da Sierra. Adicionalmente, o *pipeline* de desenvolvimento da Sierra continuou a evoluir conforme planeado, com destaque para a venda parcial da Torre de Escritórios do Colombo à AXA e a comercialização dos *Viva Offices* no Porto.

Em termos globais, a Sierra continua a executar a sua estratégia, apostando na diversificação dos seus negócios e alavancando o potencial do seu setor de serviços. No final do 1S24, o resultado líquido aumentou para €45m (+17,2% em termos homólogos), impulsionado sobretudo pelo impacto da melhoria das avaliações ao nível do resultado indireto.

Apesar de ter sido parcialmente compensado pelos efeitos cambiais desfavoráveis na América Latina, o resultado líquido positivo contribuiu para um aumento de €26m do NAV da Sierra, em comparação com o valor no final de 2023, atingindo 1,1 mil milhões de euros no final do 1S. Adicionalmente, o perfil de alavancagem da empresa manteve um nível confortável com um LTV bruto de 37,7% (-0,4pps).



Telecomunicações e Tecnologia

Os investimentos da Sonae nas áreas de Telco e Tecnologia estão concentrados na Sonaecom, que publicou os seus resultados do 2T/1S24 no passado dia 26 de julho. Detalhes adicionais sobre o desempenho destas áreas podem ser consultados no anúncio de resultados da Sonaecom disponível [aqui](#).

NOS

Participação de 37,4%, consolidada pelo método de equivalência patrimonial ¹

A NOS divulgou os seus resultados do 2T24 ao mercado a 18 de julho, mostrando mais um trimestre com um desempenho consistente e sólido, suportado principalmente no negócio de telecomunicações, já que o negócio de *media* e entretenimento foi impactado por um menor número de êxitos de bilheteira nas salas de cinema. Detalhes adicionais podem ser consultados no *website* da empresa disponível [aqui](#).

Nas contas consolidadas da Sonae, a contribuição dos resultados pelo método de equivalência patrimonial da NOS atingiram €29m no 2T24, +€14m vs. 2T23 e €53m no 1S24, impulsionados pela melhoria do desempenho operacional e pela mais-valia de €31m relativa à venda de outro conjunto de torres à Cellnex. Por último, a NOS pagou em maio 0,35 euros por ação de dividendos relativos aos resultados de 2023 (26% acima do dividendo ordinário do ano passado), totalizando um pagamento de €67m à Sonaecom.

Informação corporativa

Os principais comunicados do 1S24 encontram-se publicados em www.sonae.pt e www.cmvm.pt (comissão reguladora de mercado).

Eventos subsequentes

11 de julho: Sonae SGPS, SA informou sobre a conclusão pela MCretail, SGPS, SA da operação para a combinação da Druni SA e da Arenal Perfumarias SLU.

5 de julho: Sonae SGPS, SA informou sobre um financiamento e reforço do compromisso com a sustentabilidade.

¹ Participação total detida através da Sonaecom.

P&L consolidado

€m	2T23	2T24	var.	1S23	1S24	var.
Volume de negócios	1.958	2.186	11,7%	3.831	4.267	11,4%
EBITDA subjacente	163	184	12,8%	301	342	13,8%
<i>margem</i>	8,3%	8,4%	0,1 p.p.	7,9%	8,0%	0,2 p.p.
Res. método equiv. patrim.*	26	41	59,5%	50	76	53,5%
Sierra	15	13	-9,7%	26	26	2,1%
NOS	15	29	90,5%	26	53	-
Outros	-5	-2	58,3%	-2	-3	-71,5%
Itens não recorrentes	-1	5	-	-4	-9	-
EBITDA	188	230	22,7%	347	410	18,2%
<i>margem</i>	9,6%	10,5%	0,9 p.p.	9,1%	9,6%	0,6 p.p.
D&A e Provisões e imparidades	-102	-113	-11,2%	-196	-217	-10,8%
EBIT	86	117	36,3%	151	193	27,7%
Resultado Financeiro Líq.	-31	-48	-57,5%	-59	-83	-39,2%
Impostos	-5	-7	-43,5%	-11	-15	-35,6%
Resultado Direto	50	62	22,7%	81	95	18,0%
Resultado Indireto	5	4	-33,5%	6	6	-9,4%
Resultado líquido total	56	65	17,3%	87	101	16,1%
Interesses sem controlo	-15	-15	-5,5%	-21	-26	-23,8%
Res. líq. atribuível a acionistas	41	50	21,5%	66	75	13,6%

* 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.

Balanço consolidado

€m	30.06.23	31.03.2024	30.06.24
Propriedades de investimento	358	327	331
Ativos fixo líquido	2.208	2.331	2.401
Direitos de Uso de ativos	1.138	1.265	1.268
Investimentos financeiros	2.092	2.145	2.057
<i>Goodwill</i>	663	1.381	1.501
Fundo de Maneio	-939	-1.033	-951
Capital investido	5.521	6.417	6.608
Capital e interesses sem controlo	3.135	3.500	3.411
Dívida líquida	1.067	1.437	1.712
Dívida líquida financeira	1.136	1.459	1.733
Empréstimos a acionistas líquidos	-69	-22	-22
Passivo de locação	1.319	1.479	1.485
Fontes de financiamento	5.521	6.417	6.608

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.
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 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.

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

Vera Bastos
Diretor de Relação com Investidores
vcbastos@sonae.pt
+351 22 010 4794

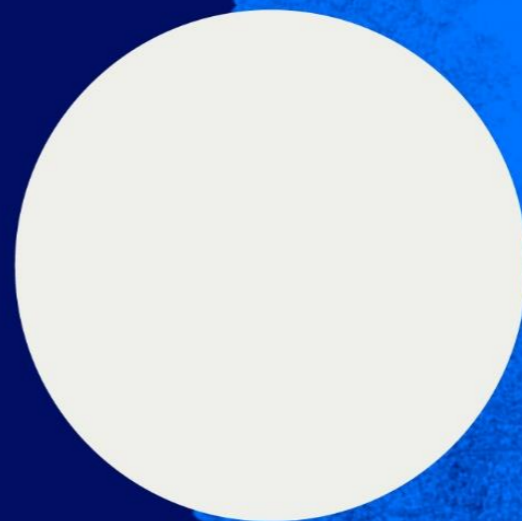
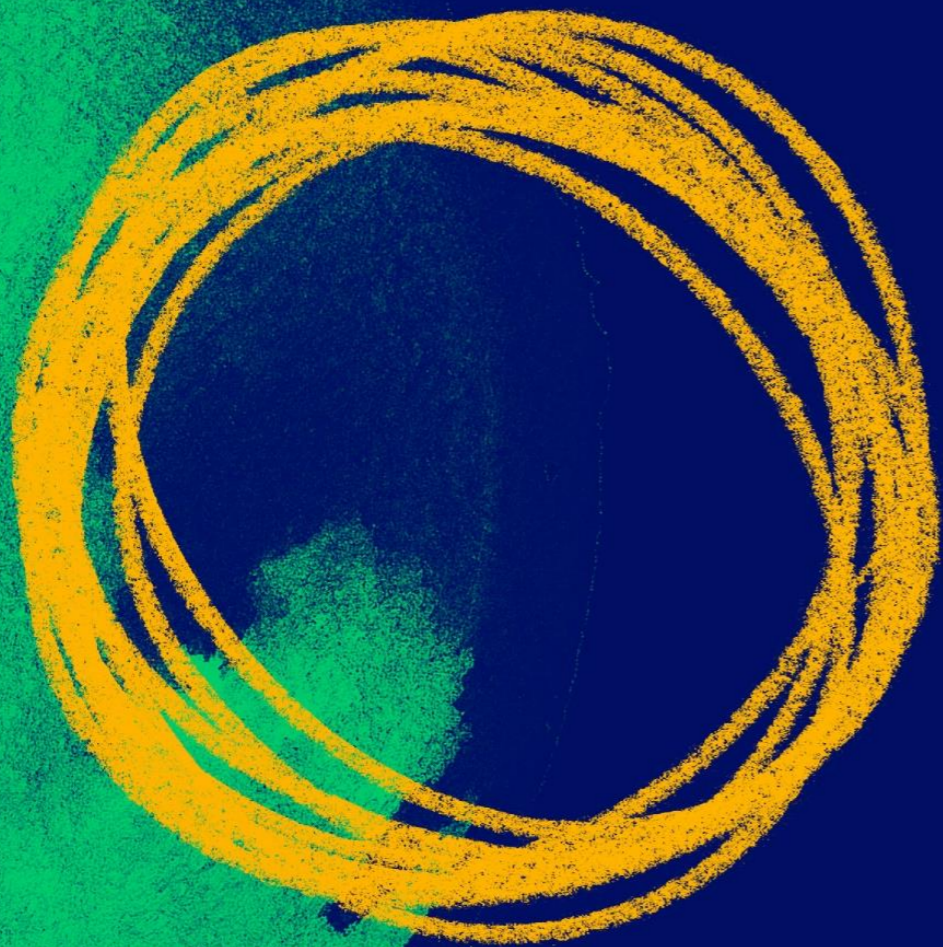
Contactos para os Media

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



Sondae
Shaping tomorrow, today