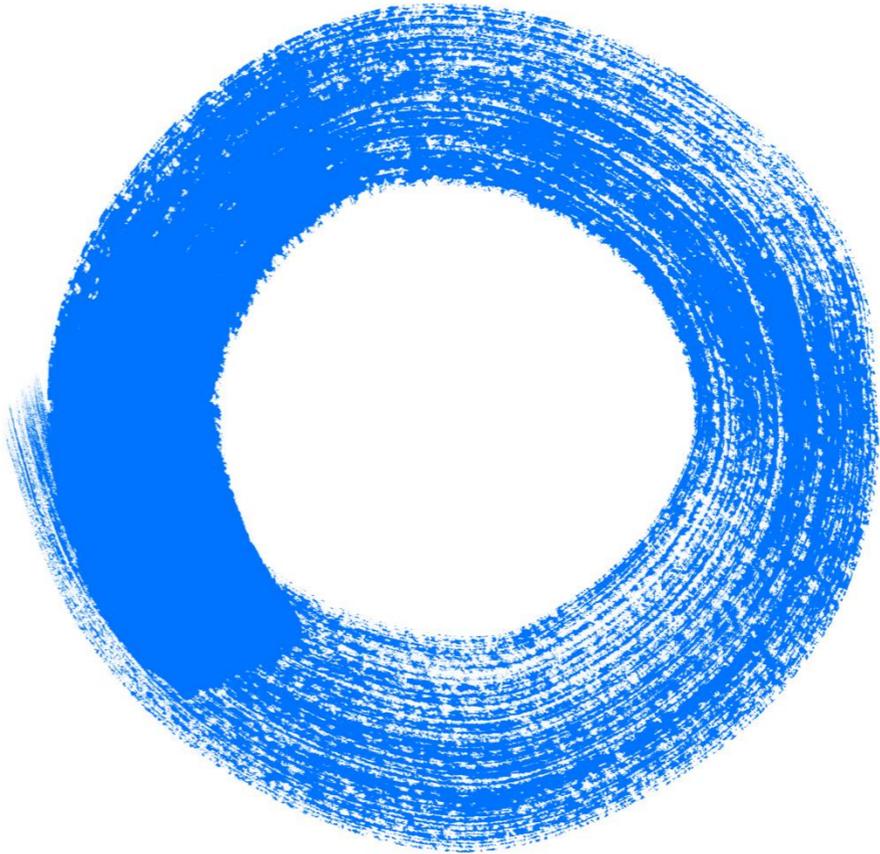
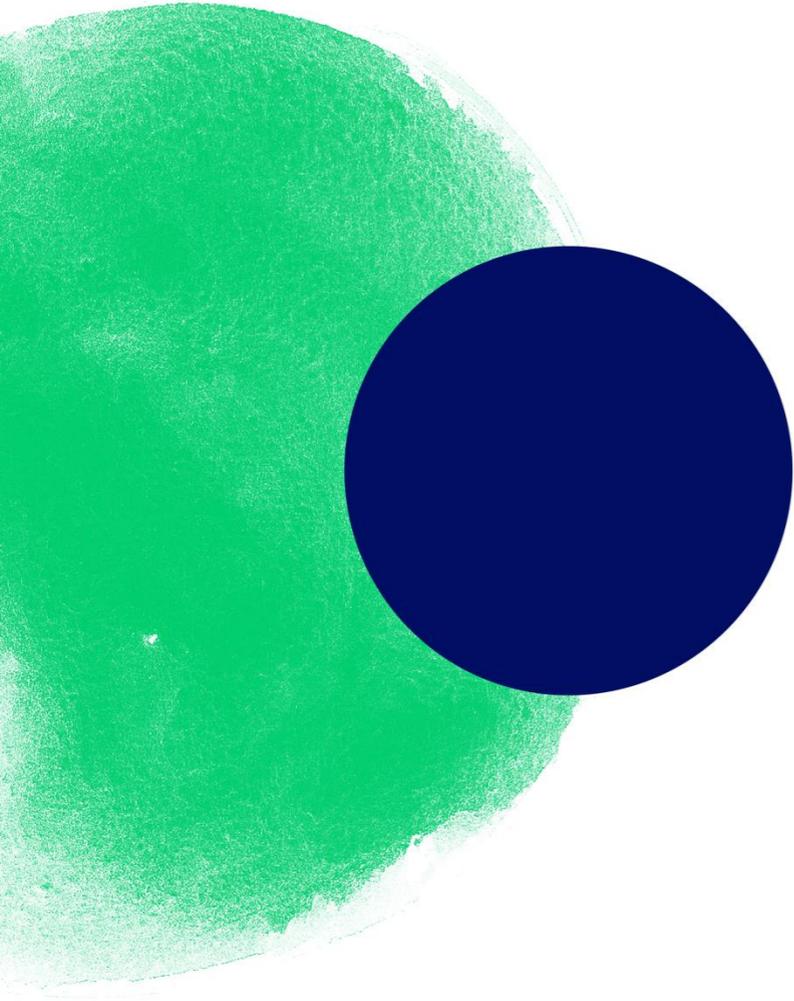




Reporte de Resultados 1T24

Sondae



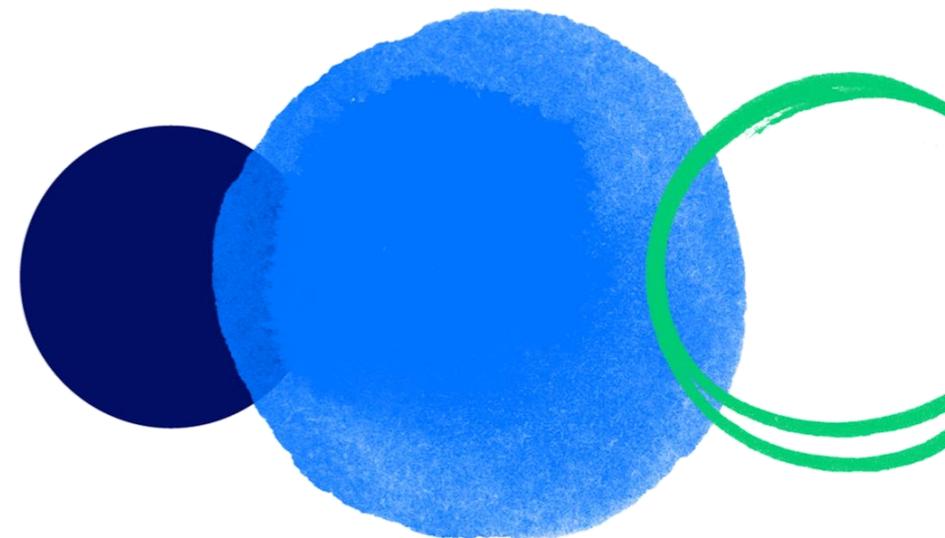
Destques 1T24

Indicadores-chave financeiros

- O **volume de negócios consolidado** aumentou 11,1% em termos homólogos para €2,1 mil milhões, devido essencialmente ao crescimento dos nossos negócios de retalho - MC e Worten, que mais uma vez reforçaram as suas posições de liderança no mercado português.
- O **EBITDA consolidado** melhorou para €180m, +12,8% acima do período homólogo, impulsionado pelo: (i) sólido desempenho dos nossos negócios de retalho, que conduziu a um crescimento do EBITDA subjacente de 14,9% face ao período homólogo; e (ii) aumento da contribuição dos negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial, essencialmente proveniente da NOS, que mais do que compensou a venda da ISRG e o seu contributo no 1T23.
- O **resultado líquido** (atribuível a acionistas) atingiu €25m, mantendo-se relativamente estável face ao período homólogo, devido ao impacto negativo no resultado direto do aumento das depreciações, custos de financiamento e impostos.
- O **free cash flow** nos últimos 12 meses beneficiou da sólida geração de *cash flow* operacional, apesar do aumento do investimento (*capex*) da MC para acelerar a sua expansão orgânica, e da nossa atividade de gestão de portefólio no período. Em resultado, a dívida líquida consolidada aumentou face ao período homólogo para €1,4 mil milhões, situando-se a dívida líquida da *holding* nos €745m, após a aquisição da Musti, e o rácio LTV em 13%, com os nossos principais negócios a manterem uma confortável posição financeira.
- O **valor do portefólio (NAV)**, com base em referenciais de mercado, aumentou ligeiramente face ao final de 2023 para €4,6 mil milhões, essencialmente devido à melhoria da rentabilidade dos negócios de retalho.

Atividade de Gestão de Portefólio

- Na sequência da oferta pública de aquisição lançada sobre a **Musti** em novembro de 2023, o consórcio liderado pela Sonae assegurou durante o 1T24 o controlo do retalhista do setor de produtos para animais de estimação, atingindo c.81% do seu capital social, com um investimento total de c.€700m.
- Já no 2T24, a subsidiária da Sonae - Sparkfood - 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 processos de produção inovadores suportados por várias patentes e baseados nos princípios da economia circular. A empresa fechou o ano de 2023 com um volume de negócios de €53,5m e um EBITDA de €14,1m.



Carta da Presidente da Comissão Executiva

O ano começou de forma muito positiva para a Sonae. O sucesso da oferta pública de aquisição sobre a Musti nos países nórdicos foi um passo importante na nossa ambição de construir uma nova avenida de crescimento no nosso portefólio. Demos as boas-vindas à Musti (o retalhista líder no setor de produtos para animais de estimação nos países nórdicos) no nosso grupo e contamos ir mais longe juntos neste caminho. Em termos globais, o desempenho dos nossos negócios foi novamente forte neste trimestre, tendo resultado num crescimento adicional (+2% face ao final de 2023) do valor do nosso portefólio para 4,6 mil milhões de euros (2,38 euros/ação).

Os nossos negócios de retalho continuaram a superar-se no 1T24, com a MC e a Worten a reforçarem, mais uma vez, as suas posições de liderança. A MC manteve o seu foco incansável em oferecer a melhor proposta aos seus clientes e capturar novas melhorias operacionais, beneficiando, ao mesmo tempo, da recuperação dos volumes no negócio alimentar, suportada por um ambiente de consumo resiliente e efeitos de calendário favoráveis. A Worten apresentou uma melhoria das vendas e da rentabilidade, sustentada pelo crescimento do seu *marketplace*, num contexto de intensa atividade promocional no mercado de eletrónica. A Sierra e a NOS também continuaram a apresentar uma dinâmica positiva e melhorias no desempenho operacional e financeiro. Estes robustos resultados do nosso portefólio levaram o volume de negócios consolidado a aumentar 11% em termos homólogos para 2,1 mil milhões de euros, e o EBITDA consolidado a crescer 13% em termos homólogos, para 180 milhões de euros.

Em termos de estrutura de capitais, e apesar do investimento significativo na Musti, o rácio *Loan-to-value* da *holding* manteve-se em níveis muito confortáveis, tendo atingido os 13% no final deste trimestre.

Já em abril, a nossa subsidiária Sparkfood concluiu a aquisição de uma participação de 89% na BCF Life Sciences, em França, marcando mais um passo importante no desenvolvimento do nosso portefólio neste segmento. A BCF é especializada na produção de novos ingredientes através de processos inovadores apoiados nos princípios da economia circular e irá expandir o nosso ecossistema de negócios de ingredientes alimentares.

Por fim, a nossa Assembleia Geral aprovou a distribuição de um dividendo por ação de 0,05639 euros, +5% face ao ano passado, consistente com a nossa política de dividendos, e refletindo um *dividend yield* de 6,2%.¹

Todos nós, na Sonae, continuaremos dedicados em obter um crescimento forte e sustentável, e empenhados em melhorar a resiliência operacional do nosso portefólio, garantindo, simultaneamente, uma integração bem-sucedida das novas empresas e das suas pessoas. Apesar do enquadramento económico volátil, mantemos a confiança e o foco na nossa missão de criar valor económico, social e natural de longo prazo para todos.

Cláudia Azevedo,
CEO (Presidente da Comissão Executiva)

¹ Com base no preço de fecho de €0,905 por ação em 29 de dezembro de 2023.

Sumário

Dados-chave

€m	31.03.23	30.06.23	30.09.23	31.12.23	31.03.24
Valor líquido do portefólio (NAV) ¹	4.079	4.240	4.411	4.513	4.609
Capitalização bolsista	2.010	1.802	1.840	1.809	1.760
Dívida Líquida	922	1.067	982	526	1.437

€m	1T23	1T24	var.	U12M 23	U12M 24	var.
Volume de negócios	1.873	2.081	11,1%	7.897	8.607	9,0%
EBITDA subjacente	137	158	14,9%	657	742	12,9%
Margem EBITDA subjacente	7,3%	7,6%	0,3 p.p.	8,3%	8,6%	0,3 p.p.
EBITDA	159	180	12,8%	935	1.011	8,1%
Resultado Direto	30	33	10,3%	435	430	-1,1%
Resultado líquido atribuível a acionistas	25	25	0,4%	318	357	12,4%
Venda de ativos	0	3	-	266	335	25,8%
Investimentos em M&A	-114	-658	-	-282	-766	-
Free Cash Flow antes de dividendos pagos	-384	-846	-	181	-275	-
Dividendos pagos	0	0	-	-169	-161	-5,1%

	1 ano	3 anos	5 anos	10 anos
Retorno total acionista ²	-8%	33%	27%	2%

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

O **NAV** da Sonae, com base em referenciais de mercado, manteve uma trajetória positiva e atingiu €4,6 mil milhões no final do 1T24, representando um aumento de 2% face ao final de 2023. O ligeiro crescimento no trimestre foi principalmente motivado pela melhoria do desempenho operacional da MC, já que a integração da Musti não representou um impacto material no período.

Globalmente, o início do ano foi positivo para todos os negócios do portefólio, apesar da persistência de condições macroeconómicas desafiantes e de um ambiente competitivo exigente nos diferentes mercados de retalho. Em termos consolidados, o volume de negócios e o EBITDA foram impulsionados pelos negócios de retalho, apesar da contínua pressão nos custos operacionais. O **volume de negócios** consolidado cresceu 11% face ao período homólogo, superando €2,0 mil milhões, e o EBITDA subjacente aumentou 15% para €158m, com uma margem de 7,6%, +0,3pp vs. 1T23. O **EBITDA** consolidado aumentou 13% face ao período homólogo para €180m, beneficiando do contributo dos resultados dos negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial, nomeadamente da NOS. No entanto, o aumento das depreciações, dos custos de financiamento e dos impostos levou a que o Resultado Direto se situasse em €33m, +10,3% vs. 1T23. O resultado líquido (atribuível a acionistas) atingiu €25m, em linha com o período homólogo.

A evolução do **cash flow operacional** dos últimos 12 meses refletiu a melhoria do nosso desempenho operacional, que foi compensada pelo aumento do investimento (*capex*), em particular na expansão e remodelação do parque de lojas da MC. Adicionalmente, a nossa forte atividade de gestão de portefólio nos últimos 12 meses conduziu a uma diminuição do **FCF antes de dividendos pagos**, o qual após o pagamento dos dividendos em 2023, resultou numa **dívida líquida consolidada** de €1,4 mil milhões e num rácio de LTV da *holding* de 13%.

NAV (€m)	2023	1T24	Var. %
Retalho	2.418	3.163	30,8%
dos quais Musti	-	671	-
Imobiliário	1.057	1.071	1,3%
Telecomunicações e tecnologia	885	899	1,6%
Outros investimentos*	202	200	-0,9%
<i> Holding</i>	-49	-724	-
Dívida líquida	-26	-692	-
NAV	4.513	4.609	2,1%

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

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

€m	U12M Mar 23	U12M Mar 24
EBITDA (inc. rendas e impostos)	421	466
Fundo de maneo e outros	89	92
Capex operacional	-377	-446
Cash flow operacional	133	112
Atividade financeira líquida	-26	-43
Investimentos em M&A	-282	-766
Venda de ativos	266	335
Dividendos recebidos	90	87
FCF antes de dividendos pagos	181	-275

Portefólio

Retalho

MC

Participação de 75%, consolidada integralmente

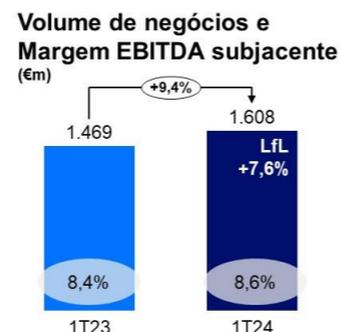
No setor de retalho alimentar português, o ambiente concorrencial no 1T24 permaneceu dinâmico. A inflação alimentar reduziu-se significativamente quando comparada com o ano anterior (20,5% no 1T23 vs 1,2% no 1T24), favorecendo a resiliência do consumo, e a competitividade no mercado permaneceu elevada. Neste contexto, a MC reforçou a sua quota de mercado.

O volume de negócios aumentou 9,4% yoy para €1,6 mil milhões no 1T24, beneficiando do sólido desempenho tanto no negócio alimentar como no de saúde, beleza e bem-estar. O crescimento LfL no negócio alimentar atingiu 7,4%, motivado por uma robusta recuperação dos volumes, mas também pelo contexto de redução da inflação alimentar e pelos efeitos positivos do calendário (ano bissexto e Páscoa). Relativamente à rentabilidade, o forte crescimento do volume de negócios e os contínuos esforços de eficiência de custos impulsionaram o EBITDA subjacente para €139m no 1T24, +€15m face ao período homólogo, com uma melhoria da margem para os 8,6% (+20 p.b.).

A expansão e remodelação do parque de lojas progrediu de acordo com o plano, com a MC a abrir 28 lojas durante o 1T24, das quais seis novas lojas de proximidade Continente Bom Dia. Estes desenvolvimentos, juntamente com melhorias na infraestrutura tecnológica e logística, levaram o investimento (*capex*) da MC a atingir €57m (+15% vs. 1T23).

O FCF situou-se em -€20m, em resultado dos habituais efeitos sazonais do 1T, embora com uma melhoria face aos -€86m obtidos no 1T23, devido ao desempenho operacional positivo e aos efeitos de calendário favoráveis. A estrutura de capitais da MC manteve-se robusta com uma dívida líquida de €507m e uma dívida líquida total / EBITDA subjacente de 2,7x no final de março (2,8x no final do 1T23).

Finalmente, a MC espera obter as aprovações necessárias para concluir a transação com a Druni no 2T24.



Worten

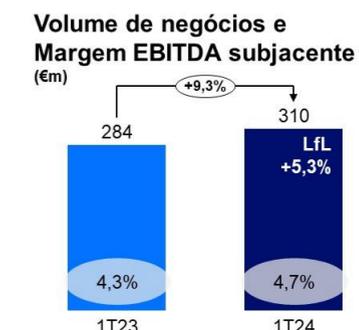
Participação de 100%, consolidada integralmente

A Worten começou o ano de forma positiva, reforçando a sua posição de liderança num contexto de mercado fortemente concorrencial e com fraco crescimento (0,2% face ao período homólogo²).

No 1T24, o volume de negócios atingiu €310m, crescendo 9,3% em relação ao ano anterior (+5,3% LfL). As categorias *core* (eletrónica e eletrodomésticos) e as novas avenidas de crescimento (serviços e novas categorias de produtos) impulsionaram este crescimento do volume de negócios, com a empresa a capitalizar no seu *marketplace* para robustecer a sua gama de produtos, e na sua oferta de serviços para aumentar a sua *share of wallet*. O canal *online* continua a demonstrar uma forte resiliência trimestre após trimestre, e face ao período homólogo, as vendas cresceram 17% e reforçaram o seu peso no volume de negócios para 16%.

A iServices apresentou um crescimento sólido do volume de negócios, expandindo simultaneamente a sua presença em Portugal e internacionalmente, nomeadamente em Espanha, França e Bélgica, abrindo um total de sete novas lojas, das quais três fora de Portugal.

Em termos de rentabilidade, o EBITDA subjacente atingiu €15m, com um crescimento saudável da margem de 40p.b. em relação ao ano anterior, alcançando 4,7% no final do 1T24, como resultado do crescimento do volume de negócios e das medidas contínuas de promoção da eficiência de custos.



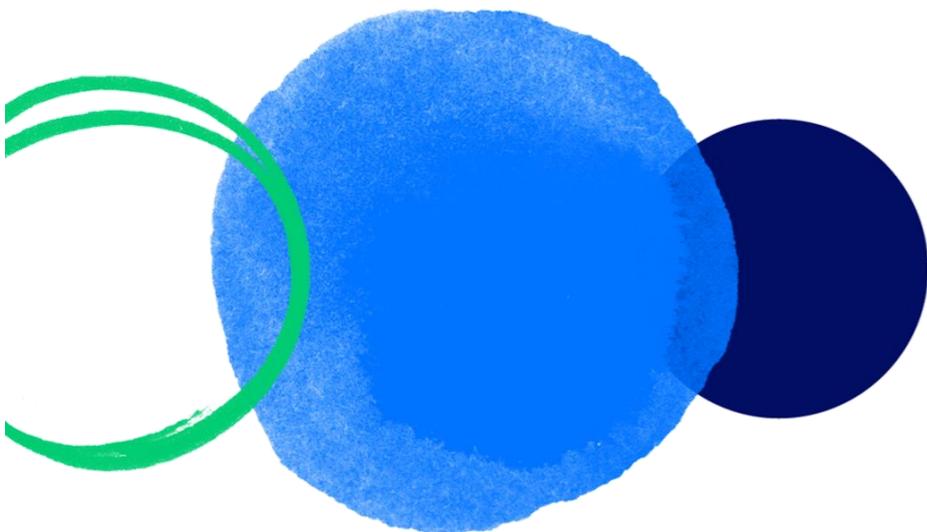
² Fonte: GfK.

Musti

Participação de c.81%, consolidada integralmente

O consórcio liderado pela Sonae e composto por dois Administradores da Musti e pelo seu CEO, assegurou o controlo da empresa a 22 de fevereiro, tendo alcançado cerca de 81% do capital social no final da oferta pública de aquisição. A Sonae começou a consolidar integralmente a Musti nas suas contas a partir de março, embora sem impacto material neste trimestre.

A Musti divulgou os resultados do 1º semestre (1 de outubro de 2023 – 31 de março de 2024) ao mercado no dia 30 de abril. Para mais informações consulte o anúncio de resultados da empresa [aqui](#) (versão em inglês).



Imobiliário

Sierra

Participação de 100%, consolidada integralmente

A Sierra registou um bom início de ano, com o portefólio europeu de centros comerciais a ter um forte desempenho. Durante o 1T24, o portefólio manteve um forte *momentum*, demonstrando mais uma vez a resiliência e qualidade dos ativos: as vendas dos lojistas cresceram 7,4% em termos comparáveis e as taxas de ocupação permaneceram elevadas (+0,3pp para 98,0%). Estes resultados robustos levaram o EBITDA do portefólio de centros comerciais a crescer 13% em relação ao 1T23.

Relativamente à área de serviços, a Sierra continuou a avançar na execução da sua estratégia, com movimentos relevantes de diversificação setorial e de novos veículos de investimento (como a aquisição do primeiro hotel através do seu veículo de investimento em ativos no setor da hotelaria). O volume de negócios aumentou 4,8% face ao período homólogo devido à contribuição de novos veículos (CTT e Ores Alemanha).

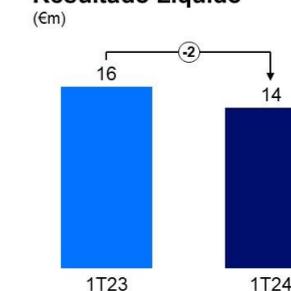
Além disso, o *pipeline* de promoção imobiliária da Sierra continuou a expandir, com progressos significativos nos cinco projetos em construção e importantes avanços noutras frentes, tais como: (i) a comercialização de um projeto de escritórios no Porto (*Viva Offices*), e (ii) o início da construção e comercialização do ativo residencial *Pulse* em Lisboa.

A Sierra continua a executar estrategicamente o seu plano de crescimento, apoiando-se na diversificação do seu negócio e capitalizando o potencial da sua área de serviços.

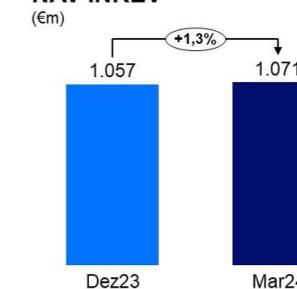
Numa base proporcional, o Resultado Direto aumentou 3% vs 1T23 para €15m, essencialmente devido ao forte desempenho do portefólio europeu de centros comerciais, com o Resultado Líquido a atingir €14m no 1T24.

No final do 1T24, o NAV da Sierra atingiu €1,1 mil milhões, registando um crescimento de 1,3% desde o final de 2023, maioritariamente impactado pelo Resultado Líquido positivo do 1T. Por fim, e em relação ao perfil de alavancagem, o LTV bruto da Sierra reduziu 0,2pp em comparação com o final de 2023, para 37,9%.

Resultado Líquido



NAV INREV



Telecomunicações e Tecnologia

Os investimentos da Sonae nas áreas de Telecomunicações e Tecnologia estão concentrados na Sonaecom, que publicou os seus resultados do 1T24 a 17 de maio. Mais detalhes sobre o desempenho destas áreas podem ser encontrados no reporte do 1T24 da Sonaecom disponível [aqui](#).

NOS

Participação de 37,4%, consolidada pelo método de equivalência patrimonial³

A NOS reportou os resultados do 1T24 a 14 de maio, começando o ano de forma robusta, mais uma vez com um sólido crescimento de vendas e de rentabilidade, suportado por um desempenho muito positivo do seu negócio *core* de Telecomunicações. Mais detalhes podem ser consultados no seu *website* disponível [aqui](#).

Nas contas consolidadas da Sonae, o contributo da NOS pelo método de equivalência patrimonial atingiu €24m no 1T24, significativamente acima dos €10m registados no 1T23, explicado pela melhoria do desempenho operacional e por um efeito não recorrente relativo ao recebimento de taxas de atividade na sequência de uma decisão judicial favorável.

Já em abril, ocorreu a Assembleia Geral de Acionistas da NOS, onde foi aprovada a distribuição de um dividendo ordinário de 35 cêntimos de euro por ação relativamente aos resultados de 2023 (26% acima do dividendo ordinário do ano passado). O dividendo foi pago a 24 de abril, resultando num encaixe de €67m para a Sonaecom.

Bright Pixel

Participação de 90%, consolidada integralmente

A nossa área dedicada ao investimento em novas tecnologias continuou a executar a sua estratégia e a valorizar os investimentos do seu portefólio ativo, que atualmente inclui 43 empresas localizadas em todo o mundo, em áreas como cibersegurança, tecnologias de retalho e *infrastructure software*.

Durante o 1T24, a Bright Pixel priorizou o desenvolvimento de um *pipeline* de potenciais empresas para expandir o seu portefólio nos próximos trimestres, mantendo-se simultaneamente focada na gestão ativa do seu portefólio.

O valor (NAV) e o capital investido do portefólio ativo situaram-se nos €344m e €177m, respetivamente, representando um *cash-on-cash* potencial de 1,9x do portefólio atual.

³ Participação total através da Sonaecom.

Informação corporativa

Os principais comunicados do 1T24 encontram-se publicados em www.sonae.pt e www.cmvm.pt (comissão reguladora de mercado).

Eventos subsequentes

4 de abril: Sonae SGPS, S.A. informou sobre transações de Dirigentes.

4 de abril: Sonae SGPS, S.A. informou sobre transação de pessoa estreitamente relacionada com Dirigente.

16 de abril: Sonae SGPS, S.A. informou sobre conclusão de aquisição de participação na BCF Life Sciences.

30 de abril: Sonae SGPS, S.A. informou sobre Deliberações tomadas em Assembleia Geral de Acionistas.

30 de abril: Sonae SGPS, S.A. informou sobre pagamento de dividendos.

Demonstração de Resultados consolidada

€m	1T23	1T24	var.
Volume de negócios	1.873	2.081	11,1%
EBITDA subjacente	137	158	14,9%
<i>margem</i>	7,3%	7,6%	0,3 p.p.
Res. método equiv. patrim.*	24	35	47,1%
Sierra	11	13	18,7%
NOS	10	24	128,0%
Itens não recorrentes	-2	-14	-
EBITDA	159	180	12,8%
<i>margem</i>	8,5%	8,6%	0,1 p.p.
D&A e Provisões e imparidades	-94	-104	-10,5%
EBIT	65	76	16,3%
Resultado Financeiro Líq.	-29	-35	-19,9%
Impostos	-6	-8	-29,2%
Resultado Direto	30	33	10,3%
Resultado Indireto	1	2	-
Resultado líquido total	31	35	13,9%
Interesses sem controlo	-7	-11	-64,5%
Res. líq. atribuível a acionistas	25	25	0,4%

* 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	31.03.23	31.12.23	31.03.24
Propriedades de investimento	350	327	327
Ativos fixo líquido	2.190	2.285	2.331
Direitos de Uso de ativos	1.068	1.191	1.265
Investimentos financeiros	2.096	2.148	2.145
<i>Goodwill</i>	664	657	1.381
Fundo de Maneio	-949	-1.220	-1.033
Capital investido	5.419	5.390	6.417
Capital e interesses sem controlo	3.245	3.462	3.500
Dívida líquida	922	526	1.437
Dívida líquida financeira	990	555	1.459
Empréstimos a acionistas líquidos	-68	-29	-22
Passivo de locação	1.252	1.402	1.479
Fontes de financiamento	5.419	5.390	6.417

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.

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

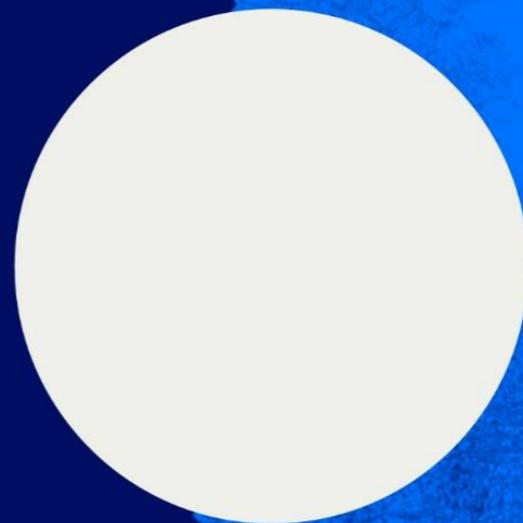
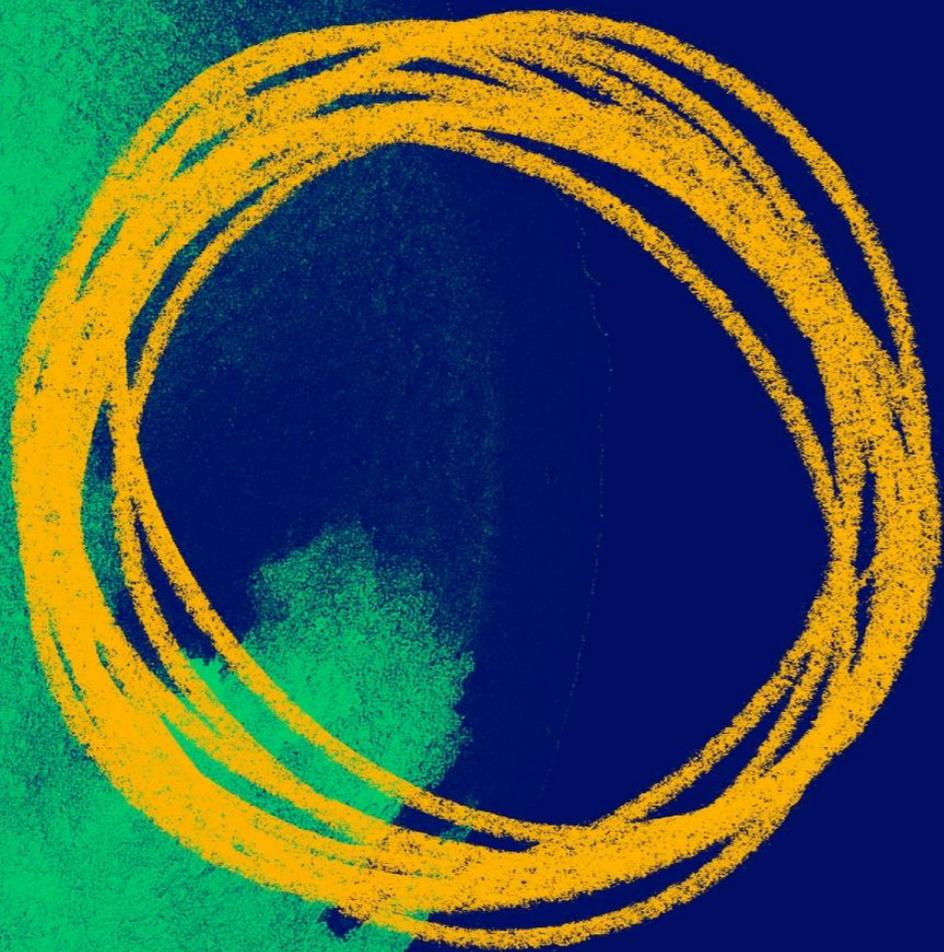
Maria João Oliveira
Comunicação Externa
majfoliveira@sonae.pt
+351 22 010 4000

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