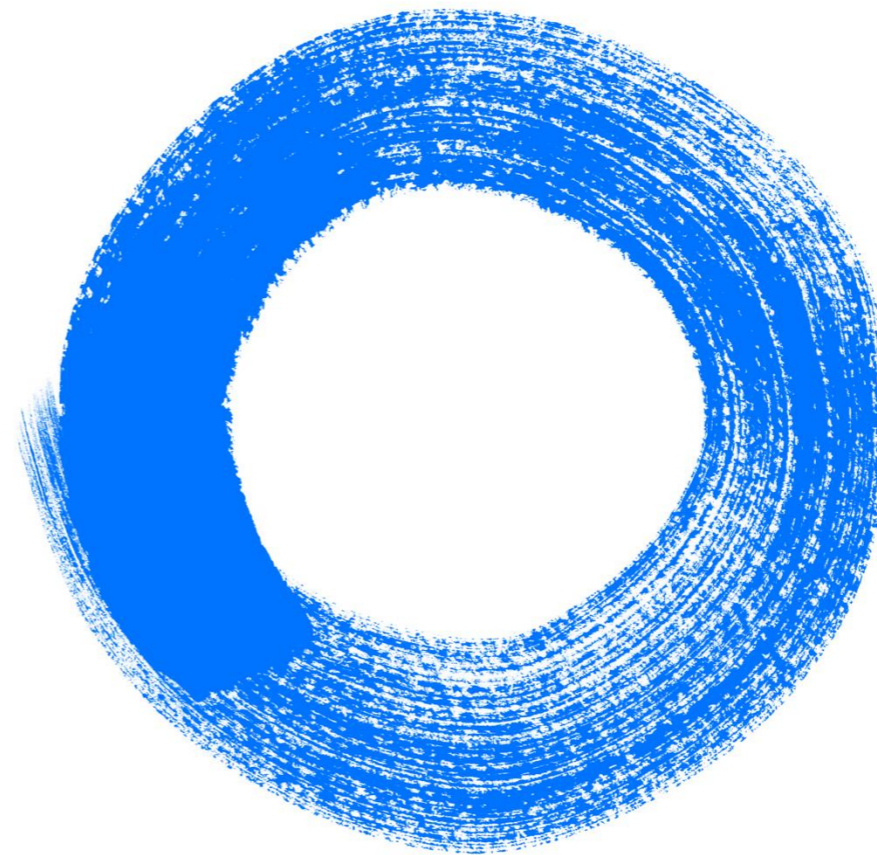
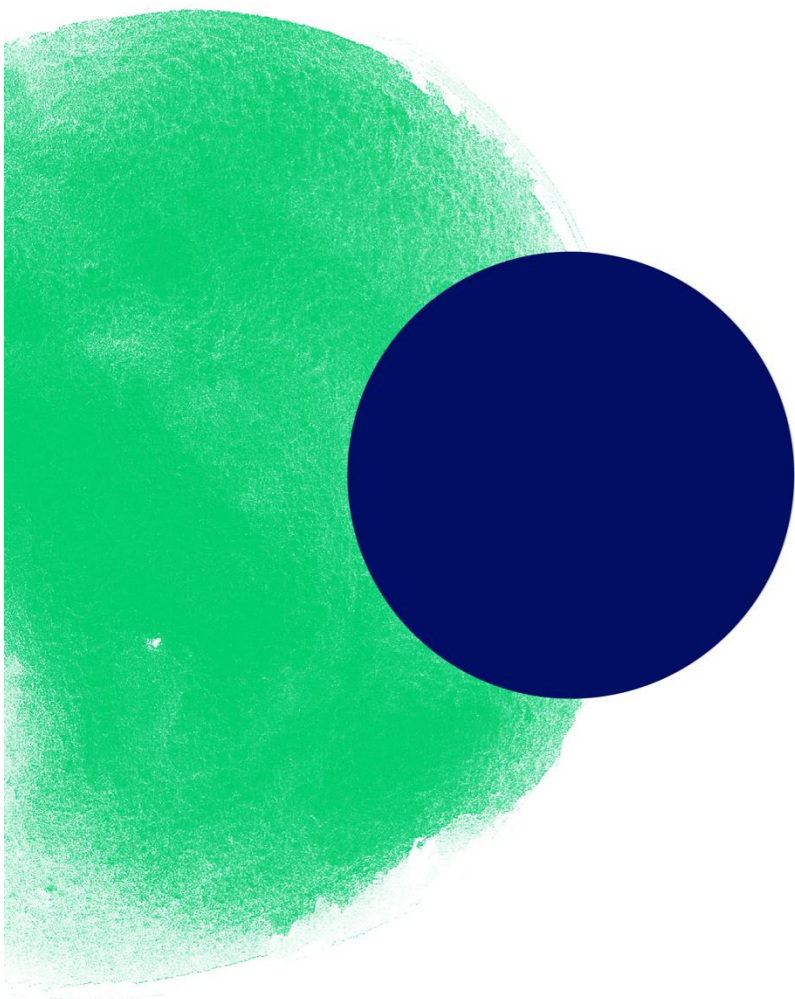


Reporte de Resultados 9M24

Sondae



Carta da Presidente da Comissão Executiva

Caros *Stakeholders*,

É com satisfação que partilho os nossos resultados do terceiro trimestre de 2024. A Sonae continua a demonstrar um crescimento robusto em todos os negócios do grupo. Fortalecemos as nossas posições competitivas nos principais mercados em que atuamos, acelerando a nossa evolução digital e fazendo progressos constantes nos nossos compromissos ESG.

A MC apresentou um desempenho impressionante neste trimestre. No retalho alimentar, o Continente continuou a reforçar a sua quota de mercado, um sinal claro da atratividade da sua proposta de valor para os consumidores portugueses num mercado muito competitivo. No segmento de saúde, beleza e bem-estar, este é o primeiro trimestre em que o contributo da Druni se reflete totalmente nos nossos resultados, uma aquisição que representa um marco importante no atingimento de uma posição de liderança num mercado em crescimento. A Worten continua a ganhar quota de mercado em Portugal, registando um forte desempenho nas categorias de eletrónica e eletrodomésticos, complementado por progressos notáveis na sua oferta de serviços de reparação, com a iServices a expandir a sua presença em França e na Bélgica. Apesar do contexto de mercado desafiante, a Musti continuou a aumentar a sua quota de mercado nos países nórdicos e chegou a acordo para adquirir a Pet City nos países Bálticos, um primeiro passo na expansão para novas geografias e no posicionamento da empresa como uma plataforma de crescimento no dinâmico setor de cuidados para animais de estimação. Em todos os nossos negócios de retalho, o comércio eletrónico foi um motor importante de crescimento, sustentado por um conhecimento único dos nossos clientes, uma melhoria das interfaces digitais e uma integração cada vez mais suave entre as lojas físicas e os canais online. Os centros comerciais geridos pela Sierra estão a viver um momento de grande dinamismo, com um aumento no número de visitantes e nas vendas dos lojistas, sustentado por uma atividade de gestão de ativos distintiva e pelo aumento da confiança dos consumidores. A NOS teve mais um trimestre excepcional, com crescimento sustentado em todos os segmentos de clientes, alavancando os investimentos realizados nos últimos anos e uma execução operacional muito disciplinada.

O nosso desempenho sólido nos principais negócios, combinado com os contributos dos investimentos recentes, resultou num aumento homólogo de 15% das receitas consolidadas, atingindo 7,0 mil milhões de euros, e num crescimento de 22% do EBITDA consolidado, que alcançou 706 milhões de euros nos primeiros 9 meses de 2024.

Olhando para o futuro, continuo confiante na nossa capacidade de manter esta trajetória de crescimento e de exceder os nossos objetivos. Dispomos dos recursos certos e temos equipas talentosas e dedicadas, comprometidas em criar valor a longo prazo sem nunca esquecer as nossas responsabilidades para com o planeta e a sociedade. Com este ímpeto, acredito firmemente que o resto do ano trará novas conquistas e um impacto positivo para todos os nossos *stakeholders*.

Agradeço a vossa contínua confiança e apoio.

Cláudia Azevedo, CEO

Visão global

Dados Financeiros Chave

- O **volume de negócios** consolidado aumentou para €7,0 mil milhões em 9M24, um crescimento de 15% em termos homólogos, impulsionado principalmente pelo desempenho sólido dos nossos negócios de retalho e pela inclusão da Musti e da Druni no nosso portefólio.
- O **EBITDA** consolidado também registou um forte crescimento, aumentando 22% para €706m, beneficiando do desempenho positivo dos negócios de retalho, dos contributos da Musti e da Druni, e de resultados do método de equivalência patrimonial superiores, particularmente da NOS.
- O **Resultado Direto** atingiu os €201m, um crescimento de 20% em termos homólogos, enquanto o **Resultado Líquido** (atribuível a acionistas) totalizou €149m, um aumento de 11% em termos homólogos.
- Nos últimos doze meses, o **Cash flow operacional** totalizou €147m, com o EBITDA (incluindo rendas e impostos) e melhorias no fundo de maneo a mais do que compensarem níveis mais elevados de Capex operacional.
- A nossa atividade de gestão dinâmica de portefólio resultou num **investimento líquido** de €719m ao longo dos últimos doze meses, levando a um *Free Cash Flow* antes de dividendos pagos de -€537m. Em 9M24, a **dívida líquida** consolidada situava-se em €1,8 mil milhões.

Atividade de Gestão de Portefólio

- No 3T24, a MC concluiu a transação com os fundadores da Druni para a combinação desta empresa com a Arenal, posicionando a MC como líder de mercado ibérica no segmento de saúde, bem-estar e beleza (SBB), e reforçando a sua estratégia de crescimento a longo prazo em Portugal e Espanha. Desde então, a MC iniciou o processo de integração da Druni-Arenal, com o objetivo de aproveitar plenamente todas as potenciais sinergias entre as duas operações.

€m	30.09.23	31.12.23	31.03.24	30.06.24	30.09.24
Valor líquido do portefólio (NAV) ¹	4.411	4.513	4.609	4.520	4.550
Capitalização bolsista	1.840	1.809	1.760	1.750	1.898
Dívida Líquida	982	526	1.437	1.712	1.837

€m	3T23	3T24	var.	9M23	9M24	var.
Volume de negócios	2.205	2.699	22,4%	6.036	6.966	15,4%
EBITDA subjacente	205	268	30,7%	506	611	20,8%
Margem EBITDA subjacente	9,3%	9,9%	0,6 p.p.	8,4%	8,8%	0,4 p.p.
EBITDA	234	297	26,9%	581	706	21,7%
Resultado Direto	86	106	22,4%	167	201	20,3%
Resultado líquido atribuível a acionistas	69	75	7,8%	135	149	10,6%
Venda de ativos	4	50	-	15	83	-
Investimentos em M&A	-34	-287	-	-175	-1.071	-
Free Cash Flow antes de dividendos pagos	85	-60	-	-277	-1.002	-
Dividendos pagos	0	0	-	-161	-154	-4,2%

	1 ano	3 anos	5 anos	10 anos
Retorno total acionista ²	9%	23%	49%	35%

¹ Baseado em referenciais de mercado. Para mais informação consultar o Kit do investidor em www.sonae.pt. ² Fonte: Bloomberg.

NAV (€m)	Jun.24	Set.24	Var.	€m: U12M	Set.23	Set.24
Retalho	3.067	3.045	-0,7%	EBITDA (inc. rendas e impostos)	446	509
Imobiliário	1.083	1.077	-0,5%	Fundo de maneo e outros	67	105
Telecomunicações e tecnologia	886	935	5,6%	Capex operacional	-421	-468
Outros investimentos*	350	358	2,5%	Cash flow operacional	92	147
Sparkfood	258	261	-	Atividade financeira líquida	-41	-72
Holding**	-866	-865	0,1%	Investimentos em M&A	-221	-1.118
NAV	4.520	4.550	0,7%	Venda de ativos	244	400
				Dividendos recebidos	131	107
				FCF antes de dividendos pagos	206	-537

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

** Inclui: Imobiliário, custos da holding e dívida líquida.

Nota: NAV é baseado em referências de mercado. Valores de Jun.24 para 'Retalho' e 'Holding' foram reexpressos para reclassificar interesses minoritários da Arenal, melhorando a comparabilidade entre períodos. Os valores de Jun.24 para a Musti foram reexpressos para refletir a média de 30 dias da capitalização de mercado, substituindo a avaliação com base no preço de oferta. Para mais detalhes, consulte o Investor Kit em www.sonae.pt.

Portefólio

Retalho

MC

Participação de 75%, consolidada integralmente

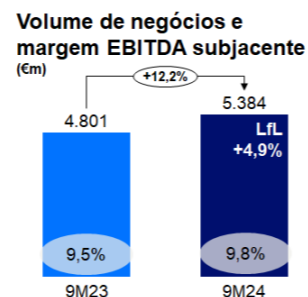
No 3T24, a MC continuou a apresentar um forte desempenho operacional e financeiro, lidando com um contexto altamente competitivo tanto em retalho alimentar como no segmento de saúde, bem-estar e beleza (SBB). A conclusão da fusão entre a Druni e a Arenal foi um marco importante no trimestre, posicionando a MC como líder do mercado ibérico em SBB e reforçando a sua estratégia de crescimento a longo prazo em Portugal e Espanha.

O volume de negócios atingiu €2.099m no 3T e €5.384m nos 9M24, suportado pelos formatos resilientes da MC e impulsionado pelo contributo da transação da Druni. Numa base comparável, o volume de negócios cresceu 6,3% no 3T e 7,3% desde o início do ano, evidenciando a capacidade da MC de impulsionar o crescimento em volumes e reforçar a sua quota de mercado num ambiente altamente competitivo.

Em retalho alimentar, a MC manteve um crescimento sólido de vendas com volumes crescentes em todos os formatos, enquanto o segmento de SBB manteve uma dinâmica forte. A expansão continuou a ser uma prioridade no 3T, com 8 novas lojas alimentares em Portugal e uma presença no segmento de SBB que agora supera 770 locais em toda a Península Ibérica.

Apesar da elevada inflação na base de custos, o EBITDA subjacente aumentou para €226m no 3T e para €531m nos 9M24, demonstrando a capacidade da MC de impulsionar o crescimento ao mesmo tempo que mantém o foco nas iniciativas de eficiência de custos.

O FCF foi impactado pelo investimento na Druni, incluindo a aquisição dos restantes 40% da participação na Arenal pela Druni. Excluindo o impacto dos movimentos inorgânicos, o FCF teria permanecido positivo e acima do nível do ano passado, refletindo uma geração de fluxo de caixa robusta a partir dos formatos estabelecidos, apesar do foco estratégico no plano de investimento em renovação e expansão.



O índice de alavancagem financeira aumentou para 3,3x dívida líquida sobre EBITDA devido à transação da Druni. No entanto, numa base pró-forma, o rácio de alavancagem reduz-se para 2,9x, sublinhando a estrutura de capital equilibrada e a estabilidade financeira da MC.

No futuro, a MC mantém-se focada em fortalecer as suas posições de mercado tanto no setor alimentar como no de saúde, bem-estar e beleza (SBB) e em executar uma ambiciosa estratégia de investimento em toda a Península Ibérica. O forte desempenho da empresa destaca a sua resiliência e capacidade de adaptação a mercados altamente competitivos, enquanto continua a investir no crescimento.

Worten

Participação de 100%, consolidada integralmente

A Worten demonstrou um crescimento sólido no 3T24, com um aumento de vendas de 7,9% em termos homólogos, alcançando €348m. Nos primeiros 9M24, o volume de negócios atingiu €942m, um aumento de 7,0% em termos homólogos, com um crescimento LfL de 3,5%.

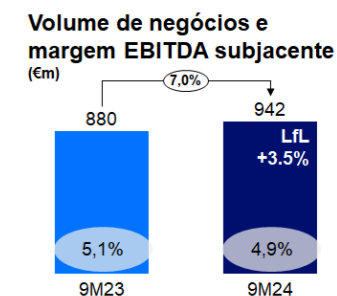
Este desempenho positivo foi alcançado apesar de um mercado competitivo. O crescimento foi impulsionado principalmente pelo forte dinamismo no canal online, onde as vendas subiram 18,0% no trimestre e 15,4% nos 9M, representando agora cerca de 16% do total de vendas. O canal offline também registou crescimento, reforçando a força da estratégia omnicanal da Worten.

A Worten continuou a crescer nas categorias principais de produtos (eletrónica e eletrodomésticos) e em novas áreas de crescimento (oferta de serviços e novas categorias de produtos), aproveitando o seu *marketplace* e serviços complementares.

A iServices manteve a sua trajetória de expansão e crescimento, com a abertura de 25 novas lojas desde o início do ano, 16 das quais fora de Portugal, terminando o trimestre com 80 lojas em Portugal, Espanha (Ilhas Canárias), França e Bélgica.

Em termos de rentabilidade, o EBITDA subjacente alcançou €21m no 3T, com uma ligeira redução na margem EBITDA subjacente para 6,1%, principalmente devido ao aumento dos esforços promocionais, investimentos na transformação digital e pressões inflacionárias nos custos com pessoal. O EBITDA subjacente nos 9M24 totalizou €46m, com a margem situando-se em 4,9%.

O *free cash flow* melhorou durante o período dos primeiros nove meses de 2024, impulsionado por uma maior eficiência no fundo de manuseio em comparação com os níveis históricos.



Musti

Participação de c.81%, consolidada integralmente

A Musti reportou os seus resultados (1 de julho – 30 de setembro de 2024) ao mercado no dia 7 de novembro. As vendas cresceram 1%, alcançando €112m, impulsionadas principalmente pelo forte desempenho no canal online, com um aumento nas vendas LfL em relação ao trimestre anterior. Num ambiente macroeconómico desafiante, o desempenho operacional manteve-se sob pressão, com o EBITDA ajustado a atingir €16,5m, representando uma margem de 14,8%.

A perspetiva económica para os países nórdicos permanece incerta, mas espera-se uma recuperação num futuro próximo. Esta recuperação económica, juntamente com os sólidos fundamentos do mercado de cuidados para animais de estimação e as vantagens competitivas da Musti, deverá beneficiar a empresa.

Mais detalhes podem ser encontrados no *website* da empresa, disponível [aqui](#) (versão em inglês).

Imobiliário

Sierra

Participação de 100%, consolidada integralmente

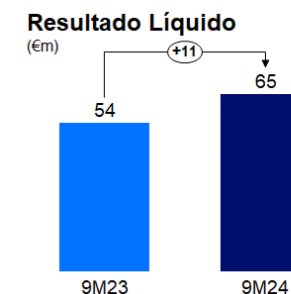
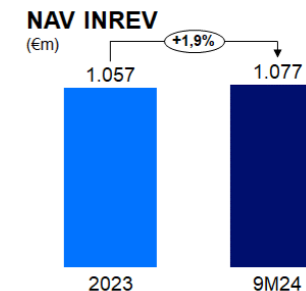
No 3T24, a Sierra manteve um crescimento forte e resiliente em todo o seu portefólio de centros comerciais europeus, continuou a executar a sua estratégia na área dos serviços e fez progressos significativos na sua carteira de projetos existente, além de acrescentar novos desenvolvimentos.

O portefólio europeu de centros comerciais da Sierra continuou a demonstrar um forte dinamismo nos 9M24, com o 3T24 a seguir a mesma tendência. Isto traduziu-se num crescimento LfL de 5,2% nas vendas dos lojistas, com as taxas de ocupação a manterem-se elevadas, em 98%.

No segmento dos serviços, a Sierra continuou a implementar a sua estratégia de diversificação, reforçando os veículos existentes com novas aquisições e perseguindo novas oportunidades de investimento alinhadas com a estratégia de expansão da empresa.

A atividade de desenvolvimento manteve-se robusta, com progressos constantes em cinco projetos em construção e uma execução bem-sucedida das suas estratégias de comercialização. Adicionalmente, a Sierra está a expandir ativamente a sua carteira, com foco no segmento residencial, tendo recentemente adquirido o seu primeiro projeto em Espanha e estando em negociações para o seu primeiro projeto de *Build-to-Rent*.

No final dos 9M24, o resultado líquido aumentou para €65m (+19,8% em termos homólogos), impulsionado principalmente pelo sólido dinamismo no portefólio europeu de centros comerciais, melhores resultados nas vendas de propriedades e avaliações mais favoráveis ao nível do resultado indireto. Este resultado positivo, embora parcialmente compensado por efeitos desfavoráveis das taxas de câmbio na América Latina, contribuiu para um aumento do NAV da Sierra em comparação com o final de 2023, atingindo €1,1 mil milhões (+€20m). Além disso, o perfil de alavancagem da empresa manteve-se a um nível confortável de 38,3% de LTV bruto.



Telecomunicações e Tecnologia

Os investimentos da Sonae nas áreas de Telco e Tecnologia estão concentrados na Sonaecom, que publicou os seus resultados do 3T/9M24 no passado dia 4 de novembro. 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 reportou os seus resultados do 3T24 ao mercado no dia 31 de outubro. A NOS aumentou a sua quota de mercado no segmento de telecomunicações, com receitas consolidadas a crescer 6,1% em termos homólogos, impulsionadas por um aumento de 6,3% em telecomunicações e por um forte desempenho nos negócios de exibição cinematográfica e audiovisuais. A melhoria da eficiência operacional contribuiu para um crescimento de 6,3% do EBITDA consolidado, atingindo os €213m, com uma margem de 49,2% (+0,1 p.p. em termos homólogos). Mais detalhes estão disponíveis no site da empresa, [aqui](#).

Para as contas consolidadas da Sonae, os resultados pelo método de equivalência patrimonial da NOS atingiram €17,7m no 3T24 e €70,9m nos 9M24.

Informação Corporativa

Os principais comunicados dos 9M24 encontram-se publicados em www.sonae.pt e www.cmvm.pt (comissão reguladora de mercado).

¹ Participação total detida através da Sonaecom.

Demonstração Resultados Consolidada

€m	3T23	3T24	var.	9M23	9M24	var.
Volume de negócios	2.205	2.699	22,4%	6.036	6.966	15,4%
EBITDA subjacente	205	268	30,7%	506	611	20,8%
<i>margem</i>	9,3%	9,9%	0,6 p.p.	8,4%	8,8%	0,4 p.p.
Res. método equiv. patrim.*	31	30	-4,4%	81	106	31,2%
Sierra	13	13	1,0%	38	39	1,8%
NOS	16	18	13,2%	42	71	-
Outros	3	-1	-	1	-4	-
Itens não recorrentes	-2	-1	74,0%	-6	-10	-
EBITDA	234	297	26,9%	581	706	21,7%
<i>margem</i>	10,6%	11,0%	0,4 p.p.	9,6%	10,1%	0,5 p.p.
D&A e Provisões e imparidades	-100	-132	-31,5%	-296	-348	-17,8%
EBIT	134	165	23,5%	285	358	25,7%
Resultado Financeiro Líq.	-33	-52	-56,5%	-93	-135	-45,4%
Impostos	-14	-8	46,8%	-25	-23	11,0%
Resultado Direto	86	106	22,4%	167	201	20,3%
Resultado Indireto	1	-2	-	7	3	-58,5%
Resultado líquido total	88	103	17,7%	174	204	16,9%
Interesses sem controlo	-18	-28	-55,6%	-39	-55	-38,5%
Res. líq. atribuível a acionistas	69	75	7,8%	135	149	10,6%

* 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	30.09.23	30.06.24	30.09.24
Propriedades de investimento	363	331	331
Ativos fixo líquido	2.254	2.401	2.541
Direitos de Uso de ativos	1.146	1.268	1.528
Investimentos financeiros	2.118	2.057	2.039
<i>Goodwill</i>	687	1.501	1.626
Fundo de Maneio	-1.016	-951	-969
Capital investido	5.552	6.608	7.096
Capital e interesses sem controlo	3.235	3.411	3.504
Dívida líquida	982	1.712	1.837
Dívida líquida financeira	1.075	1.733	1.832
Empréstimos a acionistas líquidos	-93	-22	4
Passivo de locação	1.335	1.485	1.756
Fontes de financiamento	5.552	6.608	7.096

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
Diretora de Relação com Investidores
vcbastos@sonae.pt
+351 22 010 4794

Contactos para os Media

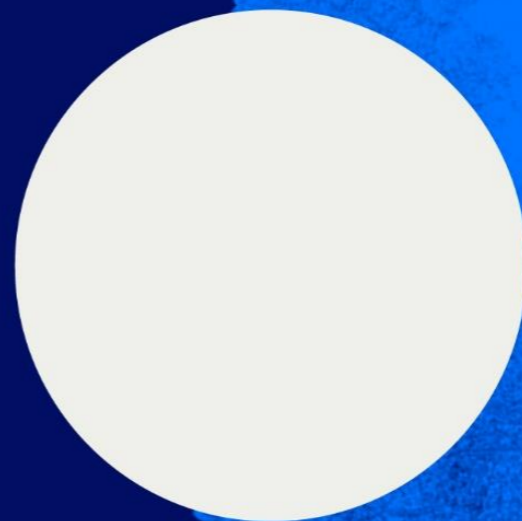
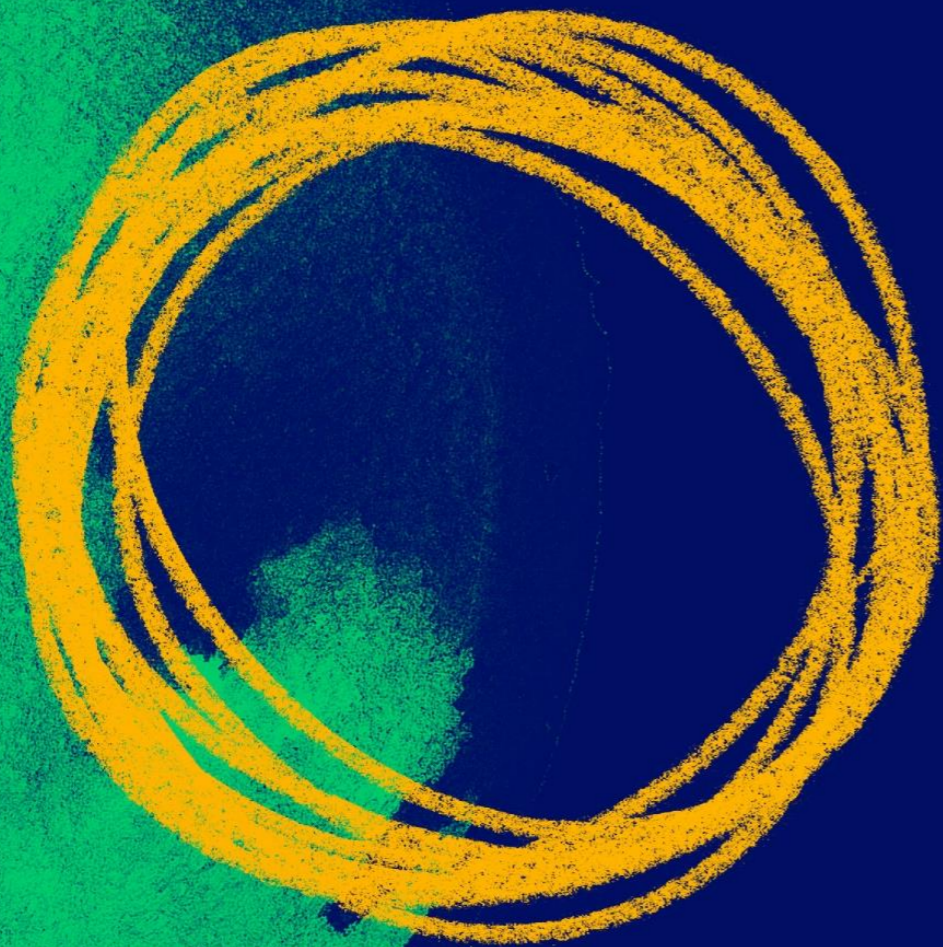
Maria João Oliveira
Comunicação Externa
majfoliveira@sonae.pt
+351 22 010 4000

Sonae

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

www.sonae.pt

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



Sondae
Shaping tomorrow, today