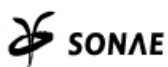




SONAE
RESULTADOS
1º SEMESTRE
2009



SONAE
50 ANOS À FRENTE.

1 PRINCIPAIS MENSAGENS

Crescimento do volume de negócios e rentabilidade; resiliência face às adversidades macroeconómicas

- Volume de negócios aumentou 7%, devido sobretudo ao crescimento do retalho alimentar e especializado;
- EBITDA cresceu 12%; numa base recorrente, cresceu 16% para os 272 milhões de euros, reflectindo o forte desempenho do retalho alimentar e telecomunicações;
- Melhoria da margem operacional em 0,4pp; numa base recorrente, aumentou 0,7pp alcançando 10,4% do volume de negócios;
- Resultado líquido directo (atribuível ao grupo) aumentou para os 29 milhões de euros;
- Resultados indirectos reflectiram o aumento das taxas de capitalização usadas na avaliação dos centros comerciais, embora a evoluírem a um ritmo decrescente.

Mensagem do Presidente da Comissão Executiva, Paulo Azevedo

Durante o primeiro semestre de 2009, a Sonae apresentou um crescimento significativo do volume de negócios (+7%) e uma melhoria do EBITDA (+12%). Estou particularmente satisfeito com os resultados alcançados, tendo em conta as adversidades do mercado e os custos inerentes ao esforço de crescimento internacional das actividades de retalho.

O negócio de retalho alimentar consolidou a sua posição de liderança, apresentando um aumento do volume de negócios de 8% e um aumento do EBITDA de 25%. Este desempenho foi, em grande parte, explicado por melhorias de eficiência interna, expansão da área de vendas e crescimento de vendas numa base comparável (+3%), tanto nos formatos hipermercado como nos super, sendo uma demonstração clara da força da proposta de valor desta área. De salientar a resiliência da nossa divisão de retalho especializado, sobretudo ao nível dos seus formatos de base têxtil, a qual, beneficiando igualmente de uma Páscoa tardia, melhorou o desempenho de vendas no 2T09 e terminou o semestre com uma redução de vendas numa base comparável de 3% (-9% no 1T09). Foram realizados esforços de expansão internacional, com o reforço da nossa presença no mercado espanhol, onde actualmente detemos 3 formatos – Worten, Sportzone e Zippy -, este último recentemente lançado com a abertura de uma loja em Madrid e outra em Múrcia. Os primeiros sinais de desempenho destas operações são positivos, dando-nos confiança no potencial de crescimento do Grupo através desta estratégia.

O negócio de telecomunicações apresentou igualmente bons resultados neste semestre, com um aumento sustentado do seu nível de receitas e uma melhoria significativa do EBITDA, esta última a reflectir: uma redução dos custos operacionais, como resultado das iniciativas de controlo de custos implementadas em 2008; menores custos de marketing e vendas; e assimetria das tarifas de terminação móvel. Este negócio está a beneficiar igualmente do esforço de investimento, realizado em 2008, e direccionado para a rede, marca e serviço ao cliente.

Como esperado, os resultados indirectos reflectiram o aumento das taxas de capitalização na Europa usadas na avaliação dos centros comerciais. Este aumento conduziu a uma desvalorização destes activos e ao reconhecimento de um resultado indirecto negativo de 87 milhões de euros, líquido de impostos. De referir que este montante reflectiu igualmente uma melhoria dos *cash flows* estimados para os activos em Portugal e Alemanha e uma redução dos *cash flows* estimados dos restantes activos detidos. Em Portugal, os centros comerciais mantiveram taxas de ocupação elevadas (97%) e aumentos das rendas cobradas (fixas e variáveis) de 1%, numa base comparável. De salientar o esforço de controlo de custos durante o semestre que permitiu melhorar o resultado directo.

Um conjunto de eventos ocorreram no semestre e posteriormente, em linha com os nossos objectivos de “internacionalização”, “alavancagem da nossa base de activos em Portugal” e “diversificação do estilo de investimento”, nomeadamente: o lançamento do “Continente Mobile”, uma parceria entre os negócios de retalho alimentar e telecomunicações; a abertura de um novo formato de retalho especializado em Lisboa, a MegaModalfa; e o crescimento significativo no Brasil. Durante o semestre inaugurámos o Manuara Shopping, o maior e mais moderno centro no estado do Amazonas, e adquirimos duas empresas de corretagem de seguros através da Lazam-MDS seguido de um “roll-up” da posição dos nossos parceiros para a holding de corretagem de seguros (aumentando a nossa exposição ao Brasil) assinando, ao mesmo tempo, um acordo de parceria estratégica com a família Feffer para o desenvolvimento do mercado latino-americano. Adicionalmente, completámos o refinanciamento da dívida de médio e longo prazo da unidade de retalho, referente à parte a vencer-se em 2009, com a contratação de créditos no total de 165 milhões de euros e com um prazo médio de cerca 4 anos. Através desta operação, garantimos os fundos necessários à prossecução da estratégia definida para a área de retalho.

Mantemo-nos cautelosos quanto à evolução futura da economia e dos mercados onde operamos, particularmente no âmbito da intensidade concorrencial no retalho e telecomunicações. Apesar desta postura, e tendo em conta resiliência dos *cash-flows* gerados pela maioria dos nossos negócios, estamos confiantes na capacidade de mantermos a nossa política de remuneração accionista.

2 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS - DESTAQUES

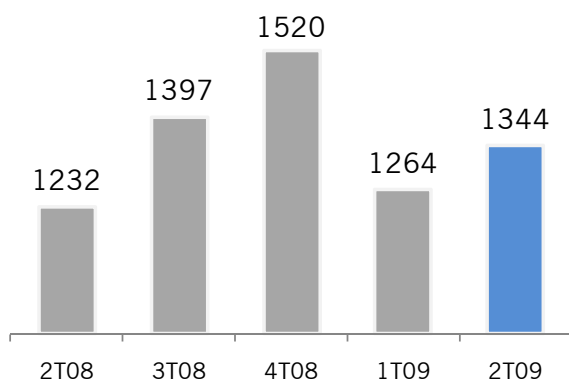
Volume de negócios

Milhões de euros

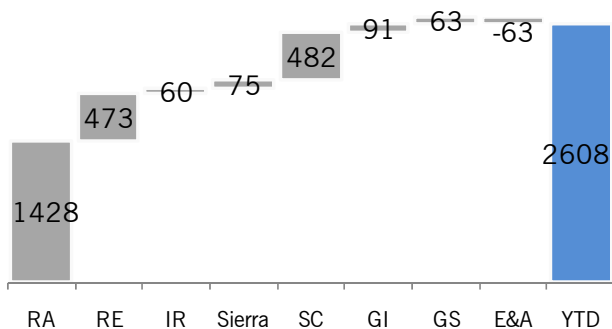
	1S08	1S09	Δ 08/09
Sonae	2.437	2.608	7,0%
Retalho base alimentar	1.328	1.428	7,6%
Retalho especializado	379	473	24,7%
Imobiliário de retalho	54	60	11,8%
Centros comerciais ⁽¹⁾	79	75	-4,2%
Telecomunicações	476	482	1,3%
Gestão investimentos	106	91	-14,4%
Postos de abastec.	73	63	-14,4%
Elimin.& ajust.	-57	-63	-

(1) Os centros comerciais são consolidados proporcionalmente (50%).

Volume de negócios – evolução trimestral



Volume de negócios – divisão por segmento



Volume de negócios

- A **Sonae** aumentou o volume de negócios em 7%, sobretudo devido ao crescimento das unidades de retalho alimentar e especializado.
- O **Retalho de base alimentar** aumentou o volume de negócios em 8%, reflectindo: (i) o crescimento significativo das vendas numa base comparável (+3% no semestre; +5% no 2T09), com um aumento do volume a compensar a redução do preço médio das vendas, este último explicado por deflação e prevalência de um fenómeno de “*trading down*” na compra; (ii) crescimento orgânico dos últimos 12 meses, com a abertura de 37 mil m2 de área (80 lojas); (iii) o desempenho dos produtos de marca própria, a representar mais de 23% da categoria de bens de grande consumo, e dos perecíveis; e (iv) o sucesso das iniciativas lançadas com o cartão de cliente.
- O **Retalho especializado** aumentou em 25% o volume de negócios, resultado de um crescimento orgânico e de aquisições nos últimos 12 meses, com a abertura de 81 mil m2. As vendas numa base comparável diminuíram em 3% (+2% no 2T09), com um crescimento nos formatos têxtil e desporto a mitigar o desempenho dos formatos de electrónica, estes últimos a reflectir a queda das vendas das categorias de compra discricionária. De salientar o reforço da liderança no sector de electrónica em Portugal. A actividade internacional, com a Worten, SportZone e Zippy, tem apresentado resultados em linha com o esperado, sendo responsável por mais de 10% das vendas do 1S09.
- O volume de negócios dos **centros comerciais** reduziu-se 4%, reflectindo sobretudo a consolidação do Fundo Sierra Portugal em 42% face a 100% no 1S08. Numa base comparável a este nível, o volume de negócios aumentou 1%, explicado: (i) pela manutenção de uma elevada taxa de ocupação (94%); (ii) pelo crescimento marginalmente positivo das rendas fixas, numa base comparável; (iii) e pelo contributo dos 4 centros comerciais abertos em 2008 e 1 aberto em 2009; compensando a menor actividade de desenvolvimento e a redução dos serviços de gestão no semestre.
- O volume de negócios das **telecomunicações** aumentou 1%, decorrente de um aumento sustentado dos seus clientes móveis, beneficiando do forte investimento realizado em 2008 (rede, marca e serviço ao cliente).

EBITDA

Milhões de euros

	1S08	1S09	Δ 08/09
Sonae	244	272	11,5%
Retalho base alimentar	56	69	24,8%
Retalho especializado	12	2	-83,4%
Imobiliário de retalho	57	57	0,2%
Centros comerciais ⁽¹⁾	45	43	-4,5%
Telecomunicações	69	91	33,2%
Gestão investimentos	6	0	-94,7%
Elimin.& ajust.	1	10	-

(1) Os centros comerciais são consolidados proporcionalmente (50%).

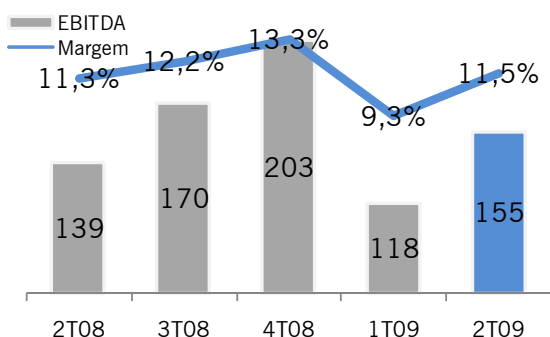
EBITDA

% Volume de Negócios

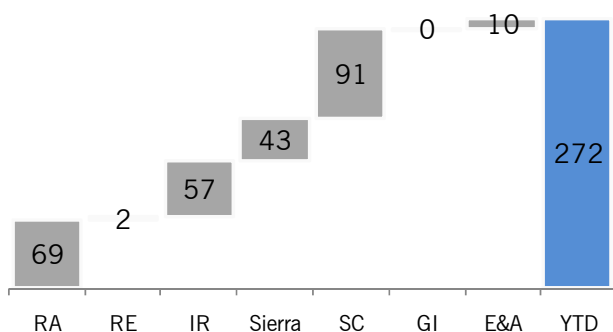
	1S08	1S09	Δ 08/09
Sonae	10,0%	10,4%	0,4pp
Retalho base alimentar	4,2%	4,8%	0,7pp
Retalho especializado	3,2%	0,4%	-2,7pp
Centros comerciais ⁽¹⁾	57,3%	57,0%	-0,2pp
Telecomunicações	14,4%	19,0%	4,6pp
Gestão investimentos	5,3%	0,3%	-5pp

(1) Os centros comerciais são consolidados proporcionalmente (50%).

EBITDA – evolução trimestral



EBITDA – divisão por segmento



EBITDA

- A **Sonae** aumentou significativamente o EBITDA em 12% para os 272 milhões de euros, gerando uma margem de 10%, uma melhoria de 0,4pp face ao 1S08. Numa base recorrente, excluindo os ganhos de capital no 1S08, o EBITDA aumentou 16%.
- O **Retalho de base alimentar** melhorou o EBITDA e a rentabilidade: o EBITDA aumentou em 25%, representando uma margem sobre vendas de 5% face a 4% no 1S08 (+0,7pp). Este desempenho deveu-se não só ao volume de negócios alcançado e aos programas de eficiência implementados, mas também do reconhecimento, no 1S08, dos custos de integração das lojas ex-Carrefour adquiridas.
- O EBITDA do **retalho especializado** beneficiou do esforço de investimento em crescimento orgânico em Portugal e Espanha. Em Portugal, a actividade apresentou um aumento do EBITDA e da rentabilidade, como resultado de economias de escala alcançadas nos formatos têxtil e dos programas de eficiência implementados. A actividade internacional, actualmente com 39 mil m2 em Espanha, é representada por 3 formatos, a Worten, SportZone e Zippy, o último formato através de 2 aberturas recentes. Os custos de internacionalização do período incluíram a reconversão das lojas de electrónica de consumo adquiridas para o conceito e marca Worten, e as actividades promocionais implementadas e decorrentes custos incorridos com o lançamento da Zippy.
- A unidade de **Imobiliário de Retalho** gerou um EBITDA de 57 milhões de euros. Excluindo o ganho extraordinário de 9 milhões de euros decorrente da venda do activo em Florianópolis, o EBITDA aumentou em 19%, devido ao aumento dos activos detidos decorrentes do plano de expansão orgânica das operações de retalho em Portugal.
- O EBITDA dos **centros comerciais** reduziu-se 5%, devido à previamente referida consolidação do Fundo Sierra Portugal em 42%. Numa base comparável a este nível, o EBITDA aumentou em 2%, sobretudo devido às iniciativas de controlo de custos e aumento de eficiência implementados.
- O EBITDA das **telecomunicações** aumentou 33%, desempenho justificado sobretudo pelo negócio móvel e SSI, com reduções nos custos de interligação, e menores custos de Marketing e Vendas a compensaram a redução das receitas de *roaming-in*.

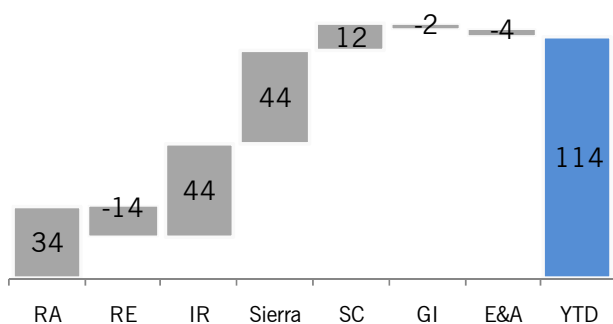
Resultados directos

Milhões de euros

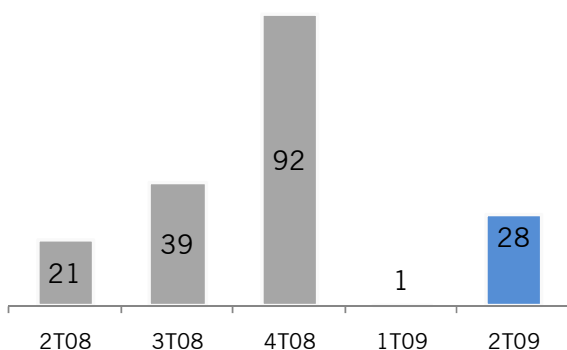
	1S08	1S09	Δ 08/09
EBITDA	244	272	11,5%
Provisões&imparidades ⁽¹⁾	-9	-13	-46,9%
D&A ⁽²⁾	-133	-145	-9,1%
EBIT	102	114	11,4%
Resultados financeiros	-78	-72	6,9%
Quota de resultados ⁽³⁾	1	1	7,5%
Investimentos	1	4	-
EBT	27	47	75,9%
Imposto	1	-11	-
Resultado líquido	28	37	32,1%
Grupo	28	29	1,7%
Minoritários	-1	8	-

(1) inclui reversão de imparidades e goodwill negativo; (2) Depreciações e Amortizações; (3) Resultados relativos a empresas associadas.

EBIT – divisão por segmento



Resultado líquido (grupo) – evolução trimestral



Resultado líquido directo – atribuível ao grupo

- O resultado líquido directo total da **Sonae** aumentou 32%, com a parte atribuível ao grupo a aumentar de 28 milhões de euros no 1S08 para os 29 milhões de euros no 1S09. Numa base comparável, excluindo o previamente referido ganho de capital reconhecido no 1S08, o resultado líquido atribuível ao grupo foi 10 milhões de euros superior ao do período homólogo. Este desempenho positivo reflecte sobretudo o EBITDA alcançado no semestre.
- As depreciações e amortizações do período aumentaram em 9%, explicado essencialmente pela extensão da rede de lojas das unidades de retalho e da rede de fibra e de comunicações móvel da unidade de Telecomunicações.
- Apesar de um aumento da dívida líquida média no 1S09, os resultados financeiros melhoraram em 7% face aos apresentados no 1S08, reflectindo uma redução de 13 milhões de euros dos juros líquidos, decorrentes de uma redução do custo da dívida suportada por menores taxas Euribor.
- Os minoritários atingiram os 8 milhões de euros, em comparação com um valor negativo de 1 milhão de euros no 1S08, explicado por uma melhoria do resultado líquido do negócio de telecomunicações (-12 milhões de euros no 1S08 vs +1 milhão de euros no 1S09), e por um aumento de 2% do resultado líquido directo do negócio de centros comerciais.
- A linha de imposto apresentou um custo de 11 milhões de euros, face a um proveito de 1 milhão de euros no período homólogo, explicado pelo aumento significativo do EBT e pelo reconhecimento de menos impostos diferidos activos, sobretudo no negócio de telecomunicações.

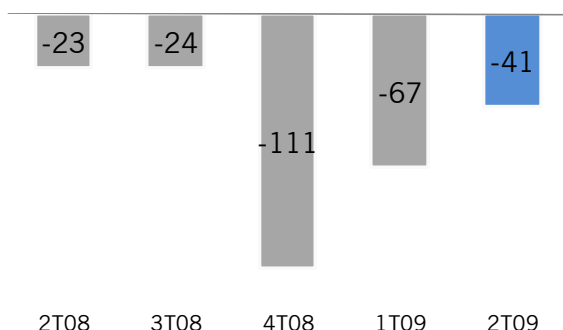
Resultados indirectos dos centros comerciais

Milhões de euros

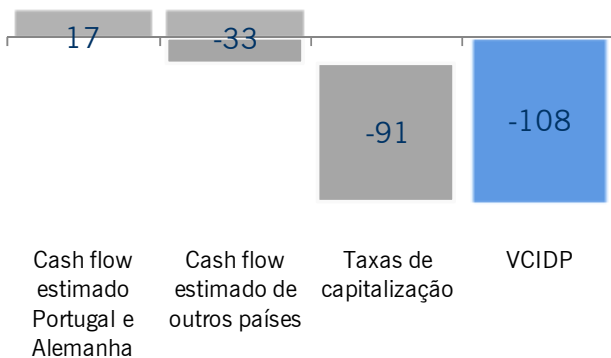
	1S08	1S09	Δ 08/09
VCPID ⁽¹⁾	-24	-108	-
Investimento ⁽²⁾	7	0	-
Impostos	-1	21	-
Resultado indirecto	-18	-87	-
Grupo	-4	-57	-
Minoritários	-14	-30	-119,6%

(1) Valor criado em propriedades de investimento e em desenvolvimento; propriedades em desenvolvimento reconhecidas a partir do 4T08; (2) resultados relativos a investimentos.

VCPID – evolução trimestral



VCPID – divisão por segmento



Resultados indirectos dos centros comerciais

- Os resultados indirectos consolidados, atribuíveis ao grupo, alcançaram um valor negativo de 57 milhões de euros, em comparação com o valor negativo de 4 milhões de euros do 1S08. Esta evolução reflecte o impacto do custo reconhecido com o valor criado em propriedades de investimento e desenvolvimento.
- O valor criado em propriedades de investimento e desenvolvimento, detidas pela unidade dos Centros Comerciais, atingiu os 108 milhões de euros negativos, como resultado dos seguintes movimentos: (i) diminuição de 91 milhões de euros do valor dos centros comerciais detidos na Europa (movimento contabilístico), como resultado de um aumento generalizado das taxas de capitalização; no 1S09, a taxa média de capitalização aumentou em Portugal 39pb, em Espanha 51pb, em Itália 28pb, na Alemanha 8pb, na Roménia 75pb e na Grécia manteve-se igual; (ii) contribuição positiva no total de 17 milhões de euros, resultante da melhoria do desempenho operacional estimado dos centros comerciais detidos em Portugal e Alemanha; e (iii) contribuição negativa, no total de 33 milhões de euros, decorrente do ajustamento em baixa das projecções de *cash-flows* futuros dos centros comerciais nos outros países.
- Os resultados relativos a investimentos foram zero face aos 7 milhões de euros registados no 1S08 com o período homólogo a reflectir ganhos maioritariamente relacionados com o lançamento do Fundo Sierra Portugal, em Março de 2008, e a respectiva venda de uma participação de 58% a accionistas de referência. O resultado gerado foi explicado pela anulação dos impostos diferidos passivos associados a ganhos não realizados em propriedades de investimento, contabilizados em balanço de acordo com as regras contabilísticas das IFRS.
- A linha de imposto apresentou um ganho de 21 milhões de euros, reflectindo a anulação dos impostos diferidos passivos relacionados com a desvalorização das propriedades de investimento no semestre.

3 INVESTIMENTO

CAPEX

Milhões de euros

	1S08	1S09	Δ 08/09
Sonae	386	293	-24,1%
% volume negócios	15,8%	11,2%	-4,6pp
Retalho base alimentar	53	64	21,0%
Retalho especializado	30	56	85,9%
Imobiliário de retalho	34	62	81,1%
Centros comerciais ⁽¹⁾	81	47	-42,5%
Telecomunicações	162	55	-66,0%
Gestão investimentos	3	8	181,2%
Elimin.& ajust.	22	0	-
EBITDA menos CAPEX	-141	-20	85,6%

(1) Os centros comerciais são consolidados proporcionalmente (50%).

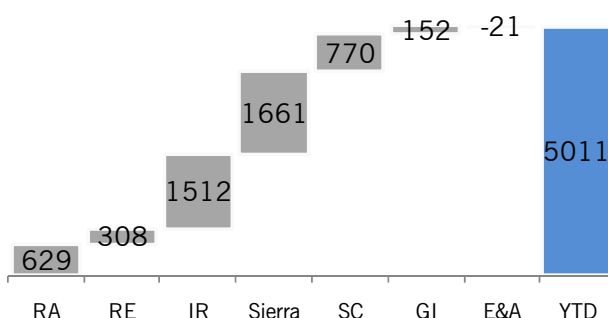
Capital investido

Milhões de euros

	1S08	1S09	Δ 08/09
Sonae	4.814	5.011	4,1%
Propriedades de inv. ⁽¹⁾	2.153	1.846	-14,2%
Inv. técnico ⁽²⁾	2.720	3.160	16,2%
Inv. financeiro	87	63	-27,9%
Goodwill	690	699	1,2%
Fundo de maneio	-835	-755	9,6%

(1) Inclui centros comerciais contabilizados como investimentos financeiros no balanço; (2) inclui activos para venda.

Capital investido – evolução trimestral



CAPEX

- O nível de investimento da **Sonae** totalizou 293 milhões de euros (11% do volume de negócios), reflectindo sobretudo os planos de expansão das unidades de retalho, incluindo o processo de internacionalização.
- O CAPEX do **retalho de base alimentar** foi de 64 milhões (11 milhões acima do valor no 1S08) foi sobretudo direccionado: (i) ao investimento inicial (excluindo a componente de imobiliário) com a abertura de novas lojas (7 mil m2); (ii) à renovação do parque de lojas (intervenção em 70 mil m2); (iii) aos trabalhos de preparação de futuras aberturas, nomeadamente com o Modelo de Leça do Balio, Mem-Martins, Sesimbra e Ovar abertos em Julho; (iv) e à melhoria contínua da infra-estrutura logística.
- O CAPEX do **retalho especializado** atingiu os 56 milhões de euros (+26 milhões de euros face ao 1S08), reflectindo: (i) o investimento adicional (excluindo a componente de imobiliário de retalho) com a abertura de 24 novas lojas em Portugal (17 mil m2), das quais o lançamento do novo conceito MegaModalfa em Portugal, com a abertura de uma loja em Lisboa; (ii) o investimento contínuo de manutenção e renovação do parque de lojas (intervenção em 30 mil m2); (iii) as despesas de investimento associadas ao reforço da presença em Espanha, com o lançamento de duas lojas Zippy; o aumento da área de venda, em 6 mil m2, associada aos formatos Worten e SportZone; e os custos com a conversão das lojas de electrónica de consumo, em Espanha, para o conceito da Worten.
- O CAPEX do **imobiliário de retalho** alcançou os 62 milhões de euros, reflectindo a aquisição adicional de área de venda de retalho, bem como despesas de investimento por conta de aberturas futuras.
- O CAPEX dos **centros comerciais** reflectiu a conclusão do Manuara, no Brasil (aberto em Abril), progresso no desenvolvimento dos projectos anunciados, nomeadamente do Loop5 (abertura estimada em 2009) e Leiria (abertura estimada em 2010), e a expansão do Guimarães shopping (conclusão estimada em 2009)
- O CAPEX das **telecomunicações** incluiu sobretudo investimentos na rede móvel, embora de uma magnitude inferior ao verificado no 1S08.

4 ESTRUTURA DE CAPITAL

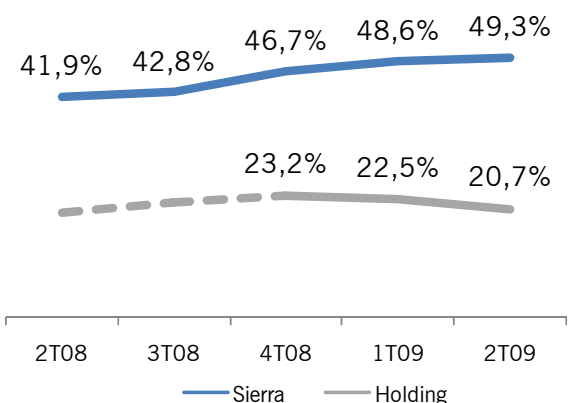
Estrutura de capital

Milhões de euros

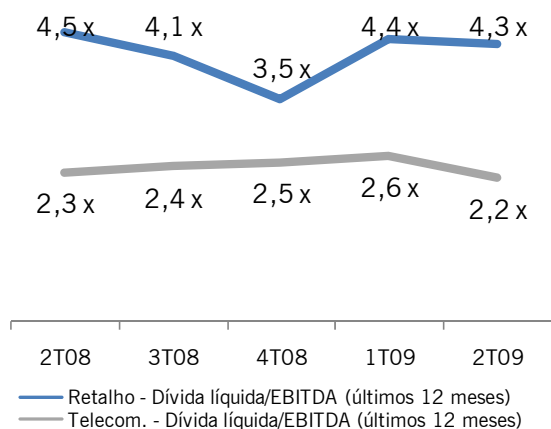
	1S08	1S09	Δ 08/09
Dívida líquida inc. suprimentos	3.144	3.479	10,7%
Unidades de Retalho	1.348	1.495	10,9%
Centros comerciais ⁽¹⁾	902	948	5,2%
Telecomunicações	367	411	11,8%
Gestão investimentos	67	116	72,8%
Holding ⁽²⁾	460	510	10,7%

(1) Os centros comerciais são consolidados proporcionalmente (50%); (2) Inclui contas individuais da Sonae.

Alavancagem de activos da Sonae Sierra e Holding



Rácio de dívida do Retalho e Telecomunicações



Nota: Rácios de endividamento calculados com base em dívida financeira (excluindo suprimentos)

Estrutura de capital

- A dívida líquida da Sonae aumentou em 335 milhões de euros para os 3.479 milhões de euros, explicado pelo esforço de investimento dos últimos 12 meses (793 milhões de euros), 23% maior do que o valor de EBITDA gerado no mesmo período. Este investimento foi sobretudo visível nas unidades de retalho, as quais apresentaram um aumento da dívida líquida. No geral, a dívida tem, em cada negócio, maturidades médias relativamente longas, com a maturidade média da dívida da **Sonae** a alcançar aproximadamente 5,3 anos (considerando 100% da dívida da Sonae Sierra), e sem qualquer amortização de dívida bancária no curto prazo.
- A dívida líquida dos **formatos de retalho & imobiliário de retalho** aumentou 147 milhões de euros, reflectindo o programa de crescimento orgânico, incluindo o processo de internacionalização; o rácio de dívida líquida sobre EBITDA (últimos 12 meses) foi de 4,3x, ligeiramente inferior ao verificado no 1S08, tendo o crescimento do EBITDA dos últimos 12 meses compensado parcialmente o aumento da dívida líquida.
- Os **centros comerciais** apresentaram uma dívida líquida 5% acima à do 1S08, apresentando um rácio de alavancagem de activos a um nível de 49%. Quando comparado com o final do 1S08, este rácio aumentou sobretudo justificado pelo aumento das taxas de capitalização de mercado na Europa e resultante desvalorização dos centros comerciais detidos.
- A dívida líquida das **telecomunicações**, excluindo o encaixe resultante da operação de securitização, totalizou os 411 milhões de euros, 12% acima do verificado no período homólogo, reflectindo o esforço de investimento dos últimos 12 meses; o rácio de dívida líquida sobre EBITDA (últimos 12 meses) foi de 2,2x, beneficiado pelo crescimento do EBITDA dos últimos 12 meses.
- A **Holding** aumentou a dívida líquida em 50 milhões de euros, incluindo o pagamento das obrigações associadas à operação de *cash settled equity swap*.
- O risco de liquidez das Sonae manteve-se a um nível reduzido, com o montante de liquidez e linhas de crédito não utilizadas a totalizar os 868 milhões de euros.

5 PORTFÓLIO DE INVESTIMENTOS

Consenso Analistas - últimas avaliações ⁽¹⁾

euros

Instituição	Data	Recomendação	Preço
UBS	Fev 09	Compra	0,80
Goldman Sachs	Jun 09	Compra	0,94
JPMorgan	Mai 09	Compra	0,95
Fidentiis	Jun 09	Compra	0,85
BPI	Jun 09	Compra	1,10
BES	Ab 09	Compra	0,90
BANIF	Dez 08	Compra	1,25
Lisbon Brokers	Mar 09	Compra	1,00
Santander	Ag 09	Compra	1,00
Caixa BI	Dez 08	Compra	1,00
Equita	Julh 09	Neutro	0,83

Preço alvo	0,97
Preço fecho último dia transacção	0,67
Premio/(desconto) ao preço alvo ⁽²⁾	43,2%

(1) Não auditado; (2) Comparação com o preço de fecho a 30 de Junho de 2009.

Consenso dos analistas

- O consenso dos analistas quanto ao preço alvo da Sonae, de acordo com as últimas notas de *research* disponíveis, era de 0,97 euros por acção, representando um prémio subjacente de 43% sobre o preço de fecho da Sonae no final do 1S09, no valor de 0,67 euros por acção.
- De entre as notas emitidas, 91% tem uma recomendação de “Compra”, a maioria atribuindo um prémio elevado sobre o preço da acção em bolsa.

Avaliação de mercado ⁽¹⁾

Milhões de euros

	1S09
Unidades de retalho - <i>equity value</i>	1.841
Unidades de retalho - enterprise value	3.235
Retalho alimentar - enterprise value	1.425
Retalho especializado - enterprise value	297
Imobiliário de retalho - enterprise value	1.512
Unidades de retalho - dívida líquida (incl. suprimentos)	1.394
Centros comerciais - <i>equity value</i>	701
Gestão investimentos - <i>equity value</i>	73
Telecomunicações - <i>equity value</i>	342
Sonae - Valor bruto dos activos (VBA)	2.957
Holding - dívida líquida (incl. suprimentos)	510
Sonae - Valor líquido dos activos (VLA)	2.447
Acções admitidas (milhões)	2.000
Sonae VAL/acção (€)	1,22
Preço fecho último dia transacção	0,67
Premio/(desconto) ao VAL ⁽²⁾	81,6%

(1) Não auditado; (2) Comparação com o preço de fecho a 31 de Março de 2009.

Avaliação de mercado

- O valor líquido dos activos da Sonae era de aproximadamente 1,22 euros por acção, representando um prémio subjacente de 82% sobre o preço de fecho da Sonae de 0,67 euros por acção
- Do actual portfólio de negócios da Sonae, o retalho representava 62% do valor bruto dos activos, os centros comerciais 24%, as telecomunicações 12% e gestão de investimentos 2%.

6 INFORMAÇÃO CORPORATIVA

Desenvolvimentos corporativos no trimestre

Na Assembleia Geral da Sonae de 20 de Abril de 2009, foram deliberadas as seguintes alterações estatutárias:

- Explicitação de que o prazo para a apresentação da declaração de bloqueio de acções emitida por instituição financeira comprovando, junto da emitente, a qualidade de accionista para efeitos de participação na Assembleia Geral, corresponde ao terceiro dia útil anterior à realização desta;
 - Enquadramento do exercício do direito de voto por correspondência electrónica em Assembleia Geral;
 - Explicitação estatutária de que os votos por correspondência, por correio ou de forma electrónica, valem como votos negativos em relação a propostas de deliberação apresentadas em data posterior à data de emissão do voto.
- Christopher Lawrie, antes CFO da Sonaecom, assumiu o cargo de CEO da recentemente criada unidade de negócio de imobiliário de retalho.

Desenvolvimentos corporativos subsequentes

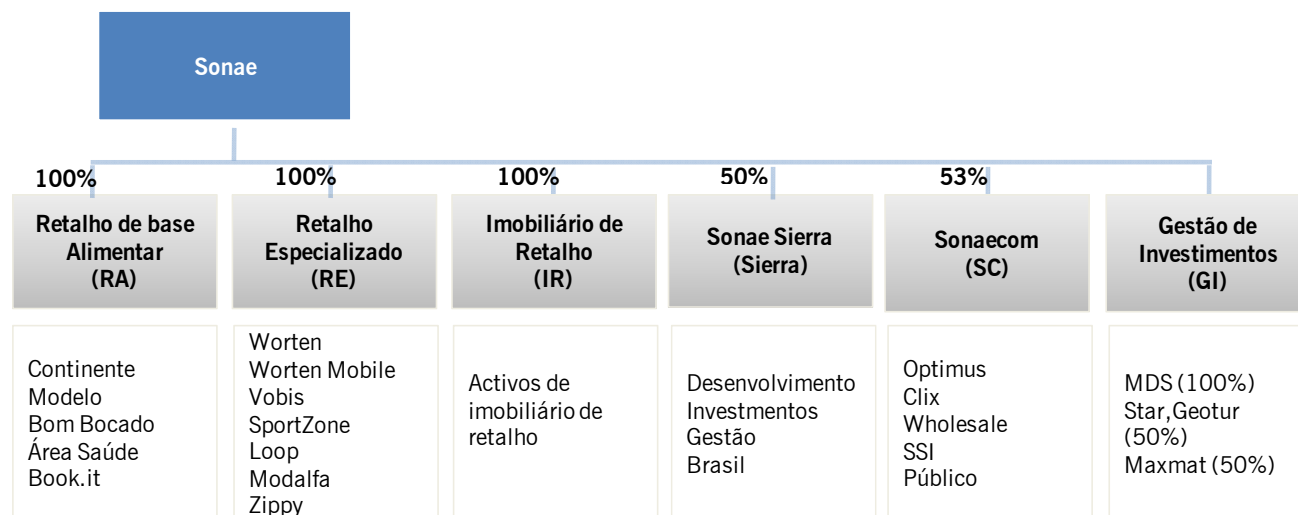
- A unidade de retalho da Sonae concluiu um programa de refinanciamento da dívida de médio e longo prazo, referente à parte a vencer-se durante o ano de 2009, tendo contratado facilidades de crédito de médio e longo prazo no montante de 165 milhões de euros, com um prazo médio próximo dos 4 anos. Esta operação garante à Sonae os fundos necessários para a prossecução dos seus objectivos estratégicos, permitindo o aumento da maturidade do endividamento da Sonae e a diversificação das suas fontes de financiamento.
- A unidade de gestão de investimentos assinou um acordo de parceria para a sua área de corretagem de seguros, estratégico para esta unidade reforçar presença no mercado latino-americano. Nos termos desta transacção, foi celebrado um acordo com a família Feffer relativamente a uma operação de “roll-up”, envolvendo 55% do capital detido por estes na Lazam-mds, por contrapartida de 49,99% do novo capital social da MDS mais um encaixe financeiro de 47 milhões de euros recebido pela Sonae. Desta operação resultou uma mais-valia de cerca de 27 milhões de euros, com base no *Enterprise Value* da unidade de corretagem de seguros de 139 milhões de euros.

Perspectivas

- A incerteza quanto ao desenvolvimento futuro dos mercados permanece bastante grande e, sendo assim, as decisões de curto prazo da Sonae serão adaptadas às circunstâncias. Com esta ressalva, as expectativas da Sonae para o próximo semestre são as seguintes:
 - A empresa continuará a investir no crescimento dos seus formatos de retalho alimentar e especializado, tendo como objectivo aumentar a área de vendas em aproximadamente 100 mil m2 em 2009 (retalho alimentar: 40 mil m2; retalho especializado: 60 mil m2, repartido entre Portugal e Espanha), alcançando mais de 900 mil m2 de área de venda total até ao final do ano. No entanto, estando conscientes das restrições actuais do mercado financeiro, adoptaremos uma estratégia de expansão por arrendamento, substituindo uma estratégia de expansão por aquisição.
 - A unidade de centros comerciais irá abrir, de acordo com o planeado, o centro comercial na Alemanha, Loop5, presentemente com 95% da sua ABL comercializada a retalhista locais e internacionais. Em linha com o anunciado ao mercado, o ritmo de abertura de novos centros comerciais irá reduzir-se, justificado pelas restrições de financiamento existentes (apenas projectos com financiamento são iniciados) e pelo aumento do retorno mínimo exigido em cada novo projecto.
 - A unidade de telecomunicações espera alcançar os resultados definidos para 2009, não obstante o aumento da concorrência. No entanto, a evolução do *Free Cash Flow* poderá continuar a ser prejudicada pelos valores a receber do fundo Governamental para a Sociedade de Informação, associado ao programa das “*iniciativas-E*”.
- Estando consciente das actuais condições de mercado e tendo por base o desempenho alcançado nos últimos trimestres, a Sonae acredita na sua capacidade de continuar a crescer de uma forma rentável através do reforço da sua posição de mercado, desta forma ganhando a confiança dos seus accionistas.

7 INFORMAÇÃO ADICIONAL

Organização do portfólio



Nota: após 20 de Julho de 2009, a MDS passará a ser detida em 50,01%

Glossário

ARPU	Receita média por cliente
Alavancagem de activos da Holding	Dívida líquida da holding/valor bruto do portfólio de investimentos da holding; valor bruto dos activos determinado com base em múltiplos de mercado, o NAV do imobiliário e capitalização bolsista para as empresas cotadas
Alavancagem de activos dos Centros Comerciais	Dívida líquida/ (propriedades de investimento + propriedades em desenvolvimento)
Capital investido líquido	Imobilizado bruto + outros activos imobilizados - amortizações e perdas de imparidade + investimentos financeiros + fundo de maneo; todos os valores a custo, com excepção dos referentes aos Centros Comerciais
CAPEX	Investimento bruto em activos corpóreos, incorpóreos, propriedades de investimento e investimentos em aquisições
Centros Comerciais – Serviços prestados	Gestão de activos + gestão de centros comerciais
Dívida líquida	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + locações financeiras – caixa, depósitos bancários e investimentos correntes
EBITDA	Parte integrante do Resultado Directo EBITDA = Volume de negócios + Outras Receitas – Reversão de imparidades – Badwill – Custos

	Operacionais
Eliminações & ajustamentos	Intra-grupos + Valores da Holding referentes a 2008
Investimento técnico	Imobilizado corpóreo + imobilizado incorpóreo + outros activos imobiliário – depreciações e amortizações
Free Cash Flow	EBITDA – CAPEX operacional – variação do fundo de maneo – investimentos financeiros – resultados financeiros - impostos
Liquidez	Caixa & equivalentes de caixa e investimentos correntes
Margem EBITDA	EBITDA / volume de negócios
Outros empréstimos	Outros empréstimos inclui obrigações, locação financeira e derivados
Propriedades de investimento	Valor dos centros comerciais em operação detidos pela Sonae Sierra
Resultado directo	Resultado directo exclui os contributos para o resultado indirecto
Resultados relativos a investimentos	Mais valias (menos valias) com investimentos financeiros
Resultados Indirectos	Resultado Indirecto inclui os contributos do segmento dos centros comerciais para as demonstrações financeiras consolidadas, líquidos de impostos, que resultam de: i) avaliação de propriedades de investimento; (ii) ganhos (perdas) registadas com a alienação de investimentos financeiros, joint ventures ou associadas; (iii) perdas de imparidade (incluindo goodwill) e provisões para <i>assets at Risk</i>
Resultado líquido - atribuível ao Grupo	Resultados líquidos atribuíveis aos accionistas da Sonae
Retorno da capital investido	EBIT(últimos 12 meses) /Capital investido líquido
Valor bruto dos activos	<p>Retalho de base Alimentar & retalho especializado- avaliação baseada nos múltiplos do sector de retalho de base alimentar de EV/EBITDA 09 & EV/Vendas 09, e nas vendas e EBITDA dos últimos 12 meses</p> <p>Imobiliário de retalho – avaliação baseada no capital investido líquido (valor contabilístico)</p> <p>Centros comerciais – avaliação inclui propriedades Europeias e Brasileiras em operação e desenvolvimento ao NAV + serviços de gestão de centros comerciais e de asset management baseados em múltiplos de EV/EBITDA</p> <p>Gestão de investimentos – avaliação baseada no valor atribuído à área corretagem de seguros no processo de F&A decorrido e na percentagem detida dos capitais próprios dos negócios de Seguros, Maxmat e Star,Geotur</p> <p>Telecomunicações – avaliação com base na capitalização bolsita no último dia de transacção</p>
Vendas de base comparável de lojas	Vendas realizadas em lojas que funcionaram nas

	mesmas condições, nos dois períodos. Exclui lojas abertas, fechadas ou sujeitas a obras de remodelação consideráveis num dos períodos
Valor de activo líquido (“NAV”)	Valor de mercado atribuível à Sonae Sierra - dívida líquida - interesses minoritários + impostos diferidos passivos
Valor de mercado (“OMV”)	Justo valor dos activos imobiliários em funcionamento e em desenvolvimento (100%), avaliado por uma entidade independente
Valor criado em propriedades de investimento e em desenvolvimento	Aumento / (diminuição) no justo valor dos centros comerciais em operação ou em desenvolvimento; os centros comerciais em desenvolvimento são apenas incluídos se existir um elevado grau de certeza quanto à sua conclusão e abertura

Demonstração de resultados consolidados

Demonstração de resultados consolidados ⁽¹⁾

Milhões de euros

	2T08	2T09	Δ 08/09	1S08	1S09	Δ 08/09
Resultados directos						
Volume de negócios	1.232	1.344	9,1%	2.437	2.608	7,0%
EBITDA	139	155	11,6%	244	272	11,5%
Margem EBITDA	11,3%	11,5%	0,3pp	10,0%	10,4%	0,4pp
Provisões e imparidades ⁽²⁾	-11	-7	36,5%	-9	-13	-46,9%
Depreciações e amortizações	-69	-74	-6,5%	-133	-145	-9,1%
EBIT	59	74	26,2%	102	114	11,4%
Resultados financeiros	-38	-32	16,4%	-78	-72	6,9%
Resultados relativos a empresas associadas	0	-1	-103,2%	1	1	7,5%
Resultados relativos a investimentos	1	3	156,3%	1	4	-
EBT	21	45	109,1%	27	47	75,9%
Impostos	-1	-12	-	1	-11	-
Resultado líquido directo	21	33	59,0%	28	37	32,1%
Atribuível ao grupo	21	28	38,1%	28	29	1,7%
Atribuível a interesses minoritários	0	5	-	-1	8	-
Resultados indirectos dos Centros Comerciais						
VCPID ⁽³⁾	-23	-41	-75,0%	-24	-108	-
Resultados relativos a investimentos	1	0	-100,0%	7	0	-100,0%
Impostos	1	8	-	-1	21	-
Resultado líquido indirecto	-21	-33	-54,4%	-18	-87	-
Atribuível ao grupo	-9	-21	-146,0%	-4	-57	-
Atribuível a interesses minoritários	-13	-12	5,8%	-14	-30	-119,6%
Resultado líquido						
Resultado líquido	-1	0	88,5%	10	-50	-
Atribuível ao grupo	12	7	-38,0%	24	-28	-
Atribuível a interesses minoritários	-13	-8	40,6%	-14	-22	-55,1%

(1) Valores trimestrais não auditados; (2) inclui reversão de imparidades e goodwill negativo; (3) Valor criado em propriedades de investimento e em desenvolvimento.

Balanço consolidado

Balanço

Milhões de euros

	2008	1S09	Δ 08/09
TOTAL ACTIVO	7.306	7.453	2,0%
Activos não correntes	5.871	6.003	2,2%
Imobilizações corpóreas e incorpóreas	2.948	3.154	7,0%
Goodwill	697	699	0,2%
Propriedades de investimento em operação	1.683	1.636	-2,8%
Propriedades de investimento em desenvolvimento	159	169	5,9%
Outros investimentos	156	104	-33,1%
Impostos diferidos activos	207	216	4,4%
Outros	21	26	21,6%
Activos correntes	1.435	1.450	1,0%
Existências	560	587	4,7%
Clientes	215	200	-6,8%
Liquidez	248	168	-32,4%
Outros	411	495	20,2%
CAPITAL PRÓPRIO	1.563	1.532	-1,9%
Grupo	1.151	1.081	-6,1%
Interesses minoritários	412	451	9,7%
TOTAL PASSIVO	5.744	5.920	3,1%
Passivo não corrente	3.560	3.780	6,2%
Empréstimos bancários	1.281	1.418	10,6%
Outros empréstimos	1.735	1.802	3,8%
Impostos diferidos passivos	331	319	-3,5%
Provisões	57	64	11,9%
Outros	155	177	13,9%
Passivo corrente	2.184	2.140	-2,0%
Empréstimos bancários	259	390	50,7%
Outros empréstimos	111	14	-87,5%
Fornecedores	1.050	1.043	-0,7%
Outros	763	694	-9,1%
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	7.306	7.453	2,0%

Capital investido & retorno do capital investido

Capital investido

Milhões de euros

	1S08	1S09	Δ 08/09	2008	Δ 08/09
Capital investido	4.814	5.011	4,1%	4.721	6,1%
Propriedades de investimento ⁽¹⁾	2.153	1.846	-14,2%	1.888	-2,2%
Investimento técnico ⁽²⁾	2.720	3.160	16,2%	2.958	6,8%
Investimento Financeiro	87	63	-27,9%	110	-43,0%
Goodwill	690	699	1,2%	697	0,2%
Fundo de maneo	-835	-755	9,6%	-932	18,9%
Capital próprio + minoritários	1.670	1.532	-8,2%	1.563	-1,9%
Dívida líquida total ⁽³⁾	3.144	3.479	10,7%	3.159	10,1%

(1) Inclui centros comerciais contabilizados como investimentos financeiros no balanço; (2) inclui activos para venda; (3) Dívida financeira líquida + saldo de suprimentos.

Retorno do capital investido

	1S08	1S09	Δ 08/09	2008	Δ 08/09
Capital investido	4.814	5.011	4,1%	4.721	6,1%
Retalho de base alimentar	604	629	4,3%	546	15,2%
Retalho especializado	218	308	41,3%	176	75,5%
Imobiliário de retalho	1.333	1.512	13,5%	1.411	7,2%
Centros comerciais ⁽¹⁾	1.897	1.661	-12,4%	1.684	-1,4%
Telecomunicações	807	770	-4,6%	747	3,1%
Gestão de investimentos	116	152	31,1%	139	9,6%
Elimin.& ajust. ⁽²⁾	-160	-21	-	19	-
EBIT (últimos 12 meses)	301	340	12,8%	328	3,5%
Retalho de base alimentar	98	134	36,2%	124	8,6%
Retalho especializado	30	12	-57,8%	28	-54,7%
Imobiliário de retalho	75	86	14,2%	88	-1,8%
Centros comerciais ⁽¹⁾	87	88	1,7%	89	-0,6%
Telecomunicações	7	24	-	3	-
Gestão de investimentos	11	-4	-	1	-
Elimin.& ajust. ⁽²⁾	-7	-1	-	-3	-
Retorno do capital investido	6,3%	6,8%	0,5pp	6,9%	-0,2pp
Retalho de base alimentar	16,3%	21,3%	5pp	22,6%	-1,3pp
Retalho especializado	13,5%	4,0%	-9,5pp	15,7%	-11,6pp
Imobiliário de retalho	5,7%	5,7%	0pp	6,2%	-0,5pp
Centros comerciais	4,6%	5,3%	0,7pp	5,3%	0pp
Telecomunicações	0,8%	3,2%	2,3pp	0,4%	2,8pp
Gestão de investimentos	9,5%	-2,7%	-12,2pp	1,0%	-3,8pp

(1) Os centros comerciais são consolidados proporcionalmente (50%); (2) inclui a Sonae Holding.

Formatos de retalho & imobiliário de retalho - principais indicadores operacionais

Formatos de retalho & Imobiliário de retalho - principais indicadores operacionais ⁽¹⁾

	2T08	2T09	Δ 08/09	1S08	1S09	Δ 08/09
Crescimento do volume de negócios						
Retalho de base alimentar	21,0%	10,0%	-11pp	22,4%	7,6%	-14,8pp
Retalho especializado	15,1%	34,3%	19,2pp	20,2%	24,7%	4,6pp
Crescimento das vendas - base comparável						
Retalho de base alimentar	1,8%	4,8%	3pp	1,6%	2,8%	1,2pp
Retalho especializado	-2,5%	2,4%	4,9pp	2,4%	-3,2%	-5,6pp
Total colaboradores	31.290	33.436	6,9%	31.290	33.436	6,9%
Retalho de base alimentar	24.691	25.390	2,8%	24.691	25.390	2,8%
Retalho especializado	6.567	8.015	22,0%	6.567	8.015	22,0%
Imobiliário de retalho	32	31	-3,1%	32	31	-3,1%

(1) Valores trimestrais não auditados.

Portfólio de negócios dos formatos de retalho

	Numero de lojas					Área de vendas ('000 m2)					m2 detidos (%)
	31 Dez 2008	Aberturas	Mudança de insígnia	Encerra-mentos	30 Jun 2009	31 Dez 2008	Aberturas	Mudança de insígnia	Encerra-mentos	30 Jun 2009	
Retalho base alimentar	290	32	0	0	322	492	6	1	0	500	87%
Continente	37	1	1	0	39	273	2	5	0	280	88%
Modelo ⁽¹⁾	117	0	-1	0	116	206	0	-4	0	202	87%
Área Saúde	88	5	0	0	93	7	1	0	0	9	78%
Bom Bocado	43	21	0	0	64	3	1	0	0	4	82%
Book.It	4	5	0	0	9	1	2	0	0	3	64%
Outlet	1	0	0	0	1	2	0	0	0	2	0%
Retalho especializado	389	31	0	-4	416	247	23	0	-2	265	42%
Portugal	373	24	0	-4	393	213	17	0	-2	226	44%
Worten	125	5	0	-2	128	99	8	0	-1	106	54%
Vobis	20	0	0	-1	19	9	0	0	0	8	9%
Worten Mobile	41	4	0	0	45	1	0	0	0	1	37%
SportZone	66	5	0	-1	70	51	5	0	-1	55	10%
Modalfa	87	2	0	0	89	41	2	0	0	43	87%
Zippy	29	4	0	0	33	11	1	0	0	12	6%
Loop	5	4	0	0	9	1	1	0	0	1	0%
Espanha	16	7	0	0	23	34	6	0	0	39	24%
Worten	10	1	0	0	11	25	2	0	0	26	27%
Sport Zone	6	4	0	0	10	9	3	0	0	12	0%
Zippy	0	2	0	0	2	0	1	0	0	1	0%
Gestão investimentos	114	2	0	-6	110	70	0	0	-3	67	61%
MaxMat	37	1	0	-2	36	65	0	0	-3	63	64%
Viagens ⁽²⁾	77	1	0	-4	74	4	0	0	0	4	22%
Total	793	65	0	-10	848	809	29	1	-5	832	70%

(1) inclui Modelo Bonjour; (2) Inclui o universo total de lojas conjuntas Star e GeoTur, correspondente à joint-venture concretizada entre a Sonae e a RAR.

Formatos de retalho & imobiliário de retalho - principais indicadores financeiros

Formatos de retalho & Imobiliário de retalho - principais indicadores financeiros ⁽¹⁾

Milhões de euros

	2T08	2T09	Δ 08/09	1S08	1S09	Δ 08/09
Retalho alimentar						
Volume de negócios	673	740	10,0%	1.328	1.428	7,6%
EBITDA	44	48	7,3%	56	69	24,8%
Margem EBITDA	6,6%	6,5%	-0,2pp	4,2%	4,8%	0,7pp
CAPEX	27	30	11,6%	53	64	21,0%
Retalho especializado						
Volume de negócios	185	248	34,3%	379	473	24,7%
EBITDA	9	2	-72,6%	12	2	-83,4%
Margem EBITDA	4,6%	0,9%	-3,7pp	3,2%	0,4%	-2,7pp
CAPEX	18	33	84,2%	30	56	85,9%
Imobiliário de retalho						
Volume de negócios	27	30	10,8%	54	60	11,8%
EBITDA	23	30	28,5%	57	57	0,2%
Margem EBITDA	86,1%	99,8%	13,7pp	105,8%	94,8%	-11pp
CAPEX	19	43	126,5%	34	62	81,1%
Dívida líquida incluindo suprimentos	1.348	1.495	10,9%	1.348	1.495	10,9%
Dívida líquida	1.362	1.524	11,9%	1.362	1.524	11,9%
Dívida líquida/EBITDA (últimos 12 meses)	4,5 x	4,3 x	-0,2x	4,5 x	4,3 x	-0,2x
EBITDA/Juros líquidos (últimos 12 meses)	6,4 x	5,6 x	-0,8x	6,4 x	5,6 x	-0,8x
Dívida líquida / Capital investido	63,2%	62,2%	-1pp	63,2%	62,2%	-1pp

(1) Valores trimestrais não auditados.

Centros comerciais - principais indicadores

Centros Comerciais - principais indicadores operacionais

	1S08	1S09	Δ 08/09	2008	Δ 08/09
Activos sobre gestão (milhões euros) ⁽¹⁾	6.377	6.117	-4,1%	6.173	-0,9%
NAV da carteira de activos (milhões euros)	1.729	1.248	-27,8%	1.416	-11,9%
Sierra Investimento	1.081	678	-37,3%	960	-29,4%
Sierra Desenvolvimento	336	275	-18,0%	220	25,2%
Sierra Brasil	238	240	0,7%	193	24,4%
Outros ⁽²⁾	74	55	-26,1%	43	27,4%
NAV por acção (euros)	53,2	38,4	-27,8%	43,6	-11,9%
Aberturas & aquisições (EOP)	1	1	0,0%	4	-75,0%
Centros comerciais detidos/ co-detidos (EOP)	48	51	6,3%	50	2,0%
ABL em centros em operação ('000 m2) ⁽³⁾	1.884	2.010	6,7%	1.963	2,4%
Taxa de ocupação da ABA detida (%)	96,3%	93,9%	-2,4pp	94,3%	-0,4pp
Projectos em desenvolvimento (EOP) ⁽⁴⁾	15	13	-13,3%	14	-7,1%
ABL em desenvolvimento ('000 m2)	685	596	-13,0%	701	-14,9%
Centros comerciais geridos (EOP)	61	69	13,1%	60	15,0%
ABL sobre gestão ('000 m2)	2.065	2.280	10,4%	2.163	5,4%
Total colaboradores	1.093	1.161	6,2%	1.141	1,8%

(1) valor de mercado da carteira de activos em operação ; (2) NAV do Centro corporativo e da área gestão de centros comerciais; (3) Área bruta locável nos centros em operação; exclui a operação do Brasil; (4) Projectos em planeamento e construção.

Centros Comerciais - principais indicadores financeiros ⁽¹⁾

Milhões de euros

	2T08	2T09	Δ 08/09	1S08	1S09	Δ 08/09
Resultados directos						
Volume de negócios	77	75	-2,5%	157	151	-4,0%
Investimentos	55	55	-1,1%	112	110	-1,2%
Desenvolvimento	3	1	-54,1%	6	3	-57,5%
Brasil	5	6	24,0%	9	10	10,4%
Serviços	13	11	-13,6%	26	22	-14,0%
Gestão de activos	7	5	-23,0%	13	10	-21,1%
Gestão de centros comerciais	7	6	-4,1%	13	12	-7,1%
Outros & eliminações	1	2	60,0%	4	5	39,3%
EBITDA	42	42	-0,6%	90	86	-4,2%
Margem EBITDA	54,5%	55,6%	1,1pp	57,2%	57,0%	-0,1pp
Margem EBITDA Serviços	28,2%	21,5%	-6,7pp	35,2%	24,9%	-10,4pp
Investimentos	45	42	-5,0%	87	86	-0,9%
Desenvolvimento	-40	-21	47,7%	-28	-40	-45,9%
Brasil	4	4	11,1%	7	8	7,1%
Serviços	4	2	-34,3%	9	6	-39,3%
Gestão de activos	3	2	-41,5%	6	4	-41,1%
Gestão de centros comerciais	1	1	-11,1%	3	2	-35,1%
Outros & eliminações	34	18	-46,8%	21	34	61,9%
Resultados financeiros	41	44	6,0%	89	88	-1,2%
Resultados directos	18	18	-1,9%	35	35	0,8%
Resultados indirectos						
Ganhos realizados em propriedades	3	0	-89,6%	14	0	-98,1%
VCPID ⁽²⁾	-42	-81	-90,8%	-42	-213	-
Resultados indirectos	-40	-69	-74,5%	-34	-174	-
Resultado líquido						
Resultado líquido	-22	-51	-138,3%	1	-139	-
Atribuível ao grupo	-1	-35	-	17	-94	-
Dívida líquida incluindo suprimentos	1.797	1.914	6,5%	1.797	1.914	6,5%
Dívida líquida	1.777	1.887	6,2%	1.777	1.887	6,2%
Alavancagem de activos	41,9%	49,3%	7,4pp	41,9%	49,3%	7,4pp
Dívida líquida/EBITDA (últimos 12 meses)	10,7 x	11,6 x	0,8x	10,7 x	11,6 x	84,6pp
EBITDA/Juros líquidos (últimos 12 meses)	2,9 x	2,1 x	-0,8x	2,9 x	2,1 x	-78,3pp
Dívida líquida / Capital investido	46,9%	54,9%	7,9pp	46,9%	54,9%	7,9pp
CAPEX	78	40	-49,0%	133	69	-48,1%

Centros Comerciais - Taxas de capitalização

	2008			1S09			Δ 08/09		
	Máx	Média	Min	Máx	Média	Min	Máx	Média	Min
Portugal	7,5%	5,8%	5,4%	7,9%	6,2%	5,7%	0,35pp	0,39pp	0,3pp
Espanha	9,4%	6,5%	5,7%	10,8%	7,1%	6,3%	1,45pp	0,51pp	0,55pp
Itália	7,7%	6,4%	5,8%	7,7%	6,6%	6,0%	0pp	0,28pp	0,2pp
Alemanha	6,0%	5,9%	5,8%	6,0%	6,0%	6,0%	0pp	0,08pp	0,25pp
Grécia	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	0pp	0pp	0pp
Roménia	8,0%	8,0%	8,0%	8,8%	8,8%	8,8%	0,75pp	0,75pp	0,75pp
Brasil	9,8%	8,6%	8,3%	9,8%	8,6%	8,3%	0pp	0pp	0pp

Telecomunicações - principais indicadores

Telecomunicações - principais indicadores operacionais ⁽¹⁾

	2T08	2T09	Δ 08/09	1S08	1S09	Δ 08/09
Móvel						
Clientes (EOP) ('000)	2.982	3.269	9,6%	2.982	3.269	9,6%
ARPU (euros) ⁽²⁾	16,8	14,9	-11,4%	16,9	14,9	-11,7%
Fixo						
Total acessos (EOP) ('000)	716	528	-26,2%	701	528	-24,6%
Acessos directos (EOP) ('000)	483	433	-10,3%	483	433	-10,3%
Acesso directo como % receitas de clientes	71,4%	77,4%	6,1pp	68,5%	77,5%	9pp
Online & Media						
Circulação Média Mensal Paga ('000) ⁽³⁾	42	38	-9,2%	43	39	-8,2%
Quota de Mercado de Publicidade (%)	13,2%	11,9%	-1,3pp	12,9%	11,8%	-1,2pp
SSI						
Receitas serviço de IT/colaboradores('000 euros)	29,7	34,5	16,1%	57,9	62,7	8,3%
Total colaboradores	1.921	2.002	4,2%	1.921	2.002	4,2%

(1) Valores trimestrais não auditados (2) Receita média por cliente; (3) valor estimado actualizado no trimestre seguinte.

Telecomunicações - principais indicadores financeiros ⁽¹⁾

Milhões de euros

	2T08	2T09	Δ 08/09	1S08	1S09	Δ 08/09
Volume de negócios	238	241	1,2%	476	482	1,3%
Móvel	152	152	0,3%	303	299	-1,4%
Fixo	72	60	-17,1%	148	124	-15,8%
Media	9	8	-17,6%	17	15	-11,9%
SSI	27	42	53,9%	54	82	50,8%
Outros & eliminações	-23	-21	6,7%	-47	-39	17,0%
Outras receitas	3	1	-49,7%	4	2	-46,4%
EBITDA	35	46	33,2%	69	91	33,2%
Margem EBITDA	14,6%	19,2%	4,6pp	14,4%	19,0%	pp
Móvel	29	45	55,6%	62	89	43,1%
Fixo	1	1	-30,6%	4	2	-58,3%
Media	0	-1	-111,6%	-2	-2	-9,6%
SSI	3	2	-31,4%	4	4	6,3%
Outros & eliminações	2	-1	-	0	-1	-
EBIT	-6	6	-	-9	12	-
Resultados financeiros	-4	-3	9,2%	-8	-7	7,2%
Resultado líquido	3	-2	-	5	-4	-
Atribuível ao grupo	-7	1	-	-12	2	-
Excluindo operação de securitização:						
Dívida líquida incluindo suprimentos	367	410	11,6%	367	410	11,6%
Dívida líquida	367	410	11,6%	367	410	11,6%
Dívida líquida/EBITDA (últimos 12 meses)	2,3 x	2,2 x	-0,1x	2,3 x	2,2 x	-0,1x
EBITDA/Juros líquidos (últimos 12 meses)	14,5 x	11,3 x	-3,3x	14,5 x	11,3 x	-3,3x
Dívida líquida / Capital investido	45,5%	53,3%	7,8pp	45,5%	53,3%	7,8pp
CAPEX	126	31	-75,4%	162	53	-67,1%
CAPEX operacional ⁽²⁾	35	31	-11,7%	68	52	-22,8%
EBITDA menos CAPEX operacional	0	15	-	1	39	-
Free Cash Flow	-25	28	-	-58	-18	69,5%

(1) Valores trimestrais não auditados; (2) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

Gestão de investimentos - principais indicadores

Gestão de investimentos ⁽¹⁾

Milhões de euros

	2T08	2T09	Δ 08/09	1S08	1S09	Δ 08/09
Volume de negócios	59	48	-17,5%	106	91	-14,4%
EBITDA	4	2	-64,4%	6	0	-94,7%
EBIT	3	0	-89,7%	3	-2	-
Dívida líquida incluindo suprimentos	67	116	72,8%	67	116	72,8%
Dívida líquida	-6	-2	62,5%	-6	-2	62,5%
CAPEX	1	1	0,9%	3	8	181,2%
Total colaboradores	1.122	1.036	-7,7%	1.122	1.036	-7,7%

(1) Valores trimestrais não auditados.



ADVERTÊNCIAS

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expectativas actuais ou em opiniões da gestão. Indicações futuras são indicações que não são factos históricos.

Estas indicações futuras estão sujeitas a um conjunto de factores 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”, “projecta”, “pretende”; “procura”, “estima”, “futuro” ou expressões semelhantes.

Embora estas indicações reflectam as nossas expectativas actuais, as quais acreditamos serem razoáveis, os investidores e analistas 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 em, ou subentendidos, ou projectados pelas informações e indicações futuras. Todos são advertidos a não dar uma inapropriada importância às informações e indicações futuras. Nós não assumimos nenhuma obrigação de actualizar qualquer informação ou indicação futura.

Relatório disponível no site Institucional da Sonae
www.sonae.pt

Contactos para os Media e Investidores

Miguel Rangel
Responsável pelas Relações Institucionais e Comunicação
mrangel@sonae.pt
Tel: + 351 22 010 4705

Patrícia Mendes Pinheiro
Responsável pela Relação com Investidores
patricia.mendes@sonae.pt
Tel: + 351 22 010 4794

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

Sonae
Lugar do Espido Via Norte
4471-909 Maia
Portugal
Tel.: +351 229487522
Fax: +351 229404634