



SONAE SGPS
RESULTADOS DO 1º TRIMESTRE DE 2008
JANEIRO - MARÇO

Índice

Mensagem de Paulo Azevedo, CEO da Sonae SGPS	3
1. Principais indicadores	4
2. Resultados Consolidados	5
2.1. Demonstração de Resultados Consolidados	5
2.2. Balanço Consolidado	7
3. Actividade dos Negócios – principais destaques	9
3.1. Sonae Distribuição	9
3.2. Centros Comerciais	11
3.3. Telecomunicações	13
4. Desenvolvimentos corporativos no 1T08.....	15
5. Informação adicional.....	17
5.1. Custos líquidos do centro corporativo	17
5.2. Dívida líquida da Holding	17
5.3. Principais dados financeiros da unidade de Corretagem de Seguros	17

Notas:

- (i) As demonstrações financeiras consolidadas contidas neste reporte são não auditadas e foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro ("IFRS"), emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB"), tal como adoptadas pela União Europeia;
- (ii) De forma a facilitar as comparações do 1T08 com o ano anterior, os valores do 1T07 são pró-forma (1T07^P) excluindo os seguintes contributos: (i) contributo da Sonae Capital para as Contas Consolidadas da Sonae SGPS durante o 1T07, com a conclusão do processo de cisão da Sonae Capital e a conseqüente exclusão do perímetro de consolidação da Sonae SGPS desde Outubro de 2007; e (ii) contributo da Plysorol para as Contas Consolidadas da Sonae SGPS durante o 1T07, devido à sua venda faseada e exclusão do perímetro de consolidação da Sonae SGPS desde Junho de 2007.
- (iii) Os indicadores financeiros das *sub-holdings* da Sonae SGPS, tal como são reportados na secção 2 – Resultados Consolidados -, são apresentados com base numa óptica de contribuição para os resultados consolidados;
- (iii) Os indicadores financeiros das *sub-holdings* da Sonae SGPS, tal como reportados na secção 3 – Análise do Negócio -, são apresentados numa base *stand-alone*.

Mensagem de Paulo Azevedo, CEO da Sonae SGPS

O nosso compromisso de crescimento orgânico e as aquisições realizadas durante 2007 permitiram-nos alcançar um crescimento de 26% do volume de negócios, em termos homólogos. Todas as unidades de negócio do Grupo contribuíram para este crescimento, do qual mais de 9% resulta de crescimento orgânico. O EBITDA aumentou 9% e, excluindo as operações extraordinárias, nomeadamente o valor criado em propriedades de investimento e as mais-valias geradas na Sonae Distribuição, aumentou 12%, não obstante os custos de integração das empresas adquiridas em 2007, a forte pressão concorrencial nos mercados de retalho e telecomunicações e o cenário de subida contínuo dos preços das matérias primas.

No negócio de Retalho, continuámos a consolidar a nossa posição de liderança no mercado português, ao apresentar um crescimento do volume de negócios de 28%, e um crescimento de 18% do EBITDA. É importante referir que, apesar do lançamento do cartão de cliente em Janeiro do ano passado e o consequente impacto significativo nas vendas desse trimestre, alcançámos um crescimento de vendas da base comparável de lojas (+1%). A integração das lojas de retalho adquiridas em 2007 está a decorrer de acordo com o planeado, sem perdas de vendas neste período inicial e com a integração, com sucesso, do sistema de informação e conversão da marca. Foram feitos progressos significativos na resolução de todos os problemas de inventários decorrentes da integração e foram implementados projectos de melhoria de produtividade e de obtenção de sinergias. As vendas dos formatos de base não alimentar aumentaram 24%, com um crescimento no conjunto comparável de lojas de 6%. Após o 1T08 e de acordo com o planeado, a Sonae Distribuição abriu a sua primeira loja Sportzone em Espanha, em Madrid, com resultados bastante encorajadores no que concerne à aceitação deste formato. Para além da aposta no processo de integração, a Sonae Distribuição prosseguiu com investimentos na abertura de novas lojas, de acordo com o plano de abrir mais de 60.000 m² adicionais de área de venda no ano de 2008 e alcançar 1.000.000 m² de área de venda até 2010.

No negócio dos Centros Comerciais, os resultados obtidos no trimestre foram bastante positivos, com o EBITDA a crescer 31%, decorrente de uma maior carteira de activos sobre gestão e de um maior número de projectos em desenvolvimento e consequente melhoria do desempenho da área de Serviços. O resultado líquido aumentou 34% quando comparado com o 1T07. De realçar o lançamento do fundo Sierra Portugal, do qual a Sonae Sierra alienou uma participação de 40%. O lançamento do fundo, avaliado a preços de mercado a 31 de Dezembro de 2007, reforçou a nossa confiança na qualidade dos activos da Sonae Sierra e da sua relativa imunidade face à crise de imobiliário desencadeada pelo crédito hipotecário de alto risco (“*subprime*”).

No negócio das Telecomunicações, continuámos a apresentar bons resultados operacionais nas divisões Fixo e Móvel, com um crescimento significativo de 8% dos clientes activos da unidade móvel e dos acessos directos de rede fixa, os quais, numa base comparável, cresceram 27%, e que, contabilizando as aquisições de 2007, apresentaram um crescimento de 68%, alcançando os 521 mil acessos. Os clientes móveis activos totalizaram os 2,3 milhões e o total de acessos fixos foram de 775 mil. Num ambiente excepcionalmente concorrencial, com os principais operadores muito agressivos nas suas ofertas e promoções, os resultados apresentados foram bastante positivos e em linha com o esperado, com as receitas de clientes a crescerem 11,2% numa base comparável e o EBITDA a alcançar um resultado equivalente ao do período homólogo, em termos absolutos. Durante o trimestre, e com o objectivo de melhorar a sua posição no mercado, a Sonaecom anunciou a seu plano de investimento numa rede de fibra óptica a abranger 25% da população portuguesa, totalizando um investimento estimado de 240 milhões de euros, distribuído por um período de 3 anos.

Com os resultados atingidos neste trimestre, e apesar da redução da confiança dos consumidores em Portugal e Espanha, estou confiante que conseguiremos alcançar os nossos compromissos de crescimento e rentabilidade, bem como o nosso objectivo de manter as margens de retalho para o ano de 2008.

1. Principais indicadores

Durante o 1T08, a Sonae SGPS investiu no crescimento orgânico dos seus negócios: o negócio de Retalho apresentou, mais uma vez, crescimento de vendas no conjunto comparável de lojas, o negócio dos Centros Comerciais apostou no desenvolvimento dos projectos em carteira e o negócio de Telecomunicações acelerou crescimento e consolidou a sua quota de mercado.

Milhões de euros	1T07	1T07 ^(P)	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
PRINCIPAIS INDICADORES CONSOLIDADOS						
Volume de negócios	1,042.7	956.6	1,204.2	25.9%	1,284.0	-6.2%
Valor criado nas propriedades de investimento ⁽¹⁾	2.9	2.9	0.0	-100.0%	29.8	-100.0%
Custos operacionais	1,044.5	936.4	1,193.9	27.5%	1,218.2	-2.0%
EBITDA	107.6	101.7	110.3	8.5%	197.7	-44.2%
Margem EBITDA (%) ⁽²⁾	10.3%	10.6%	9.2%	-1.5pp	15.4%	-6.2pp
EBIT	43.9	40.5	42.7	5.5%	137.4	-68.9%
Resultado Líquido - Grupo ⁽³⁾	14.7	10.8	12.1	12.3%	113.4	-89.3%
CAPEX ⁽⁴⁾	139.5	123.6	133.6	8.1%	865.8	-84.6%
CAPEX como % Volume de Negócios	13.4%	12.9%	11.1%	-1.8pp	67.4%	-56.3pp
EBITDA menos CAPEX	-31.9	-21.9	-23.4	-6.7%	-668.1	96.5%
Dívida Líquida	2,232.6	2,106.6	3,013.2	35.0%	2,621.0	15.0%
Dívida Líquida/EBITDA (últimos 12 meses)	3.7 x	-	4.3 x	-	3.7 x	0.5x
EBITDA/Juros ⁽⁵⁾	3.1 x	2.9 x	2.6 x	-0.5x	4.8 x	2.2x
Colaboradores	28,415	-	33,904	19.3%	34,628	-2.1%
Centro corporativo	54	-	47	-13.0%	46	2.2%

(1) Aumento do valor dos centros comerciais consolidado proporcionalmente (50%); (2) Margem EBITDA= EBITDA / volume de negócios; (3) Resultados Líquidos atribuíveis aos accionistas da Sonae; (4) Capex inclui investimento bruto em activos corpóreo, incorpóreos, propriedades de investimento e investimentos em aquisições; (5) Cobertura de juros; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Sonae Capital e da Pylsorol no 1T07.

- O volume de negócios consolidado cresceu 25,9% no 1T08, ascendendo a 1.204,2 milhões de euros em comparação com 956,6 milhões de euros no 1T07^(P). O negócio de Retalho foi o principal responsável pelo crescimento do volume de negócios, como resultado do aumento do seu contributo em 201 milhões de euros no 1T08, devido essencialmente ao seu forte plano de expansão e à integração das lojas adquiridas, concretizada no final de 2007 e apesar do sucesso do lançamento do cartão de cliente em Janeiro de 2007.
- O EBITDA cresceu 8,5% para os 110,3 milhões de euros no 1T08 sobretudo devido ao aumento de 26,9% do contributo do negócio de Centros Comerciais, explicado pelo maior número de centros comerciais em operação.
- O resultado líquido atribuível ao grupo no período ascendeu a 12,1 milhões de euros, uma melhoria de 12,3% em comparação com o 1T07^(P), como resultado do melhor desempenho operacional apresentado.
- No 1T08, o Capex ascendeu a 133,6 milhões de euros, um aumento de 10 milhões de euros face ao 1T07^(P), principalmente devido a uma aceleração do investimento em rede do negócio de Telecomunicações, e à abertura de 10 novas lojas pelo negócio de Retalho, o qual aumentou a sua área de vendas em 5.000 m2 no 1T08.
- A dívida líquida consolidada totalizou os 3.013,2 milhões de euros, um aumento de 392,23 milhões de euros face ao montante registado no final de 2007, essencialmente devido ao aumento do contributo para a dívida líquida consolidada do negócio de Retalho, como resultado do seu programa de investimento e a deterioração sazonal do fundo de maneio no trimestre, após o período de Natal.

2. Resultados Consolidados

2.1. Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEMONSTRAÇÃO RESULTADOS CONSOLIDADOS	1T07	1T07 ^(P)	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
Volume de negócios	1,042.7	956.6	1,204.2	25.9%	1,284.0	-6.2%
Retalho	722.6	723.1	924.3	27.8%	988.6	-6.5%
Centros comerciais ⁽¹⁾	33.8	34.1	42.3	24.2%	41.6	1.7%
Telecomunicações	196.3	196.7	233.1	18.5%	243.5	-4.3%
Serviços	86.2	0.0	0.0	-	-0.1	100.0%
Holding & outros	3.9	2.8	4.5	62.7%	10.4	-56.5%
Valor criado em propriedades de investimento ⁽²⁾	2.9	2.9	0.0	-100.0%	29.8	-100.0%
Outras receitas	107.0	78.8	100.3	27.3%	103.0	-2.6%
Custos operacionais	1,044.5	936.4	1,193.9	27.5%	1,218.2	-2.0%
Custo das vendas	610.8	580.1	750.6	29.4%	761.9	-1.5%
Custos com pessoal	148.6	125.2	150.2	20.0%	138.5	8.4%
Despesas gerais e administrativas	275.3	213.7	272.3	27.4%	291.9	-6.7%
Outros custos operacionais	9.8	17.4	20.8	19.7%	25.9	-19.6%
EBITDA excl. valor criado em prop. de investimento	104.8	98.8	110.3	11.6%	167.9	-34.3%
EBITDA	107.6	101.7	110.3	8.5%	197.7	-44.2%
Margem EBITDA (%) ⁽³⁾	10.3%	10.6%	9.2%	-1.5pp	20.0%	-10.8pp
Retalho	45.7	45.7	48.8	6.9%	105.3	-53.6%
Centros comerciais ⁽¹⁾	17.6	17.6	22.3	26.9%	51.1	-56.3%
Telecomunicações	39.4	39.4	35.4	-10.1%	42.7	-17.2%
Serviços	6.4	0.0	0.0	-	0.0	-
Holding & outros	-1.4	-1.0	3.7	-	-1.4	-
Provisões e perdas por imparidade	3.9	3.6	4.3	19.2%	-0.1	-
Depreciações e amortizações	60.3	57.9	63.7	10.0%	61.4	3.7%
EBIT	43.9	40.5	42.7	5.5%	137.4	-68.9%
Resultados financeiros	-27.7	-25.0	-39.2	-57.0%	-28.9	-35.7%
Proveitos financeiros	12.6	13.4	10.6	-20.8%	17.3	-38.4%
Custos financeiros	40.3	38.4	49.9	29.8%	46.2	8.0%
Resultados relativos a empresas associadas	0.3	0.0	1.6	-	2.5	-36.4%
Resultados relativos a investimentos ⁽⁴⁾	6.8	2.0	6.0	193.8%	6.7	-10.9%
EBT	23.3	17.5	11.0	-36.9%	117.7	-90.6%
Imposto sobre o rendimento	7.2	6.1	0.5	-92.6%	-21.8	-
Resultado Líquido	16.0	11.4	10.6	-7.0%	137.5	-92.3%
Atribuível ao grupo ⁽⁵⁾	14.7	10.8	12.1	12.3%	113.4	-89.3%
Atribuível a interesses minoritários	1.4	0.6	-1.6	-	26.1	-

(1) Os centros comerciais são consolidados proporcionalmente (50%); (2) Aumento do valor dos centros comerciais consolidado proporcionalmente; (3) Margem EBITDA = EBITDA / volume de negócios; (4) Mais valias (menos valias) com investimentos financeiros mais dividendos recebidos; (5) Resultados líquidos atribuíveis aos acionistas da Sonae; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Sonae Capital e da Pylsorol no 1T07.

Volume de negócios

No 1T08, o volume de negócios aumentou 25,9%, em comparação com o 1T07^(P), alcançando os 1.204,2 milhões de euros, como resultado de um crescimento do volume de negócios transversal a todas as unidade de negócio:

- (i) Aumento de 27,8% no contributo do Retalho, ascendendo a 201 milhões de euros, como resultado do forte plano de crescimento orgânico, com a abertura de uma área adicional de 168 mil m² nos últimos 12 meses, bem como da integração das lojas adquiridas e do crescimento de vendas no conjunto comparável de lojas, com o trimestre a beneficiar da Páscoa e de um dia adicional de calendário e apesar do significativo impacto nas vendas do 1T07 do lançamento do cartão de cliente;
- (ii) Aumento de 18,5% no contributo do negócio de Telecomunicações, no valor de 36,4 milhões de euros, explicado pelo forte crescimento das receitas de clientes nos negócios Fixo (84,9%) e Móvel (8,4%), mais do que compensando a redução das tarifas de *roaming-in* e uma maior pressão concorrencial;
- (iii) Um aumento de 24,2% no contributo do negócio de Centros Comerciais, ascendendo a 8,2 milhões de euros, como resultado de um crescimento de 28% nas receitas de rendas, no seguimento da aquisição e abertura de novos centros comerciais, do aumento da participação em alguns centros comerciais no Brasil e em Portugal e do melhor desempenho da carteira comparável de centros comerciais (+3% de rendas numa base comparável); a unidade de Serviços apresentou um aumento nas receitas de 25,6%, decorrente do maior número de activos em carteira e de um aumento dos serviços de comercialização (+56%), este último relacionado com a inauguração planeada de centros comerciais durante o 2T08, nomeadamente o Freccia Rossa, em Itália.

EBITDA

O EBITDA consolidado ascendeu a 110,3 milhões de euros no 1T08, 8,5% acima do registado no 1T07^(P), essencialmente devido ao forte desempenho operacional do negócio dos Centros Comerciais decorrente do maior número de activos em carteira e do seu desempenho em termos de receitas de rendas geradas. Excluindo as mais-valias não recorrentes dos períodos homólogos, o EBITDA gerado seria de 101,3 milhões de euros, 11,8% acima do valor no 1T07^(P). O EBITDA alcançado no trimestre pode ser detalhado da seguinte forma:

- (i) O negócio de Centros Comerciais aumentou o seu contributo para o EBITDA em 4,7 milhões de euros face ao 1T07^(P), perfazendo o valor de 22,3 milhões de euros, reflectindo o alargamento das unidades em operação e uma maior actividade da divisão de Developments, com 4 novos projectos a totalizar 280,7 mil m²; não obstante a inexistência de valor criado nas propriedades de investimento no trimestre, comparado com os 2,9 milhões de euros reconhecidos no trimestre homólogo;
- (ii) O negócio de Retalho aumentou a sua contribuição para o EBITDA em 6,9%, para os 48,8 milhões de euros no 1T08, reflectindo o agressivo plano de expansão da empresa acompanhado por um investimento em programas de aumento de produtividade, e a integração das lojas recentemente adquiridas, processo a decorrer de acordo com o planeado. Numa base recorrente e excluindo as mais-valias decorrentes da venda de propriedades, realizadas no 1T08 e 1T07^(P), a contribuição do negócio de Retalho para o EBITDA teria aumentado em 6,1 milhões de euros, 18,1% acima do valor registado no 1T07^(P);
- (iii) O negócio de Telecomunicações reduziu ligeiramente a sua contribuição para o EBITDA consolidado, em comparação com o 1T07^(P), um desempenho positivo se tivermos em conta a actual intensidade concorrencial do mercado de telecomunicações, traduzida numa maior agressividade comercial por parte das empresas, e os custos de integração das empresas adquiridas durante o ano de 2007. Este desempenho foi sustentando sobretudo pelos sólidos resultados operacionais do negócio Fixo .

A margem de EBITDA gerada foi de 9,2% no 1T08, uma redução de 1,4pp face ao 1T07^(P), maioritariamente explicado por: (i) impacto das 8 bombas de gasolina obtidas no âmbito da aquisição da empresa de retalho em 2007, cuja exploração operacional pela Galp Energia se encontra dependente de autorização da Autoridade da Concorrência; (ii) impacto em EBITDA, nos períodos homólogos, de ganhos não recorrentes; (iii) os custos de integração das lojas adquiridas pelo negócio de Retalho; e (iv) o maior número de actividades comerciais e de marketing no negócio de Telecomunicações, relacionado com o esforço de crescimento orgânico. Excluindo a contribuição das gasoleiras e das mais-valias não recorrentes, a margem de EBITDA teria decrescido 1,2pp, de 9,5% no 1T07^(P) para 8,3% no 1T08.

Resultados financeiros

No 1T08, os custos financeiros deterioraram-se em 57% para os 39,2 milhões de euros negativos, que comparam com 25 milhões de euros negativos no 1T07^(P), reflectindo essencialmente: (i) um aumento de 29,8% nos custos financeiros, explicado pela maior dívida líquida média do Grupo no 1T08; (ii) o maior custo médio da dívida, com a média diária da Euribor a 3 e 6 meses a aumentar 0,7 p.p. e 0,5 p.p., respectivamente, em comparação com o 1T07; e (iii) uma redução dos proveitos financeiros em 21%, de 13,4 milhões de euros para 10,6 milhões de euros. O maior custo da dívida média do Grupo no 1T08, face ao 1T07^(P), reflecte sobretudo as exigências financeiras decorrentes da empresa de retalho adquirida e dos planos de desenvolvimento de projectos da unidade de Centros Comerciais.

Resultados relativos a investimentos

Os resultados relativos a investimentos totalizaram 6 milhões de euros no 1T08, 4 milhões acima do verificado no 1T07^(P), reflectindo ganhos maioritariamente relacionados com o lançamento do Fundo Sierra Portugal, no dia 27 de Março de 2008, e respectiva venda, ao valor de mercado, de uma participação de 40% a accionistas de referência. Este fundo foi o segundo lançado pela Sonae Sierra e inclui 8 centros comerciais sediados em Portugal e 3 projectos em desenvolvimento. O resultado gerado é 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 IAS.

Resultado líquido – atribuível ao Grupo

O resultado líquido consolidado atribuível ao Grupo aumentou 12,3% para 12,1 milhões de euros no 1T08, em comparação com 10,8 milhões de euros registados no 1T07^(P). Este desempenho explica-se essencialmente pelo crescimento das vendas e melhor desempenho operacional alcançado, apesar da deterioração dos resultados financeiros em 57% e do acréscimo de 10% dos custos relativos a depreciações e amortizações, o último explicado pela maior extensão da rede de lojas da unidade de Retalho e da rede de comunicações móvel e fixa da unidade de Telecomunicações.

No 1T08, o Grupo registou um custo de 0,5 milhões de euros em impostos, o que compara com 6,1 milhões de euros no 1T07^(P), composto por um imposto corrente de 5,4 milhões de euros e movimentos de impostos diferidos activos, que geraram um proveito de 4,9 milhões de euros. O último resultou do reconhecimento de impostos diferidos activos na Sonae Distribuição e Sonaecom de 6,1 milhões de euros, mais do que compensando os impostos diferidos passivos reconhecidos na Sonae Sierra.

2.2. Balanço Consolidado

Milhões de euros	1T07	1T07 ^(P)	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
BALANÇO CONSOLIDADO						
Total do Activo Líquido	6.236.3	5.561.4	7.023.0	26.3%	7.026.2	0.0%
Activos não Correntes	4,526.6	4,054.2	5,676.6	40.0%	5,600.8	1.4%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	2,381.7	2,052.4	2,529.1	23.2%	2,501.9	1.1%
Goodwill	261.4	215.6	733.8	-	740.9	-1.0%
Propriedades de investimento ⁽¹⁾	1,567.6	1,569.3	2,083.4	32.8%	2,062.1	1.0%
Outros investimentos	166.8	70.4	109.5	55.5%	85.6	27.9%
Impostos Diferidos Activos	103.3	98.1	143.6	46.4%	135.6	5.9%
Outros	45.7	48.4	77.1	59.4%	74.6	3.3%
Activos Correntes	1,709.8	1,507.1	1,346.4	-10.7%	1,425.3	-5.5%
Existências	529.2	393.4	506.5	28.8%	481.9	5.1%
Clientes	250.8	172.2	219.2	27.3%	229.1	-4.3%
Liquidez ⁽²⁾	535.5	518.7	181.3	-65.1%	346.5	-47.7%
Outros	394.4	422.8	439.4	3.9%	367.9	19.4%
Capital Próprio	1.672.7	1.334.4	1.600.3	19.9%	1.618.0	-1.1%
Grupo	1,268.9	929.8	1,140.3	22.6%	1,169.7	-2.5%
Interesses Minoritários	403.8	404.6	460.1	13.7%	448.3	2.6%
Total Passivo	4.563.6	4.226.9	5.422.7	28.3%	5.408.2	0.3%
Passivo não Corrente	2,589.0	2,436.5	3,564.3	46.3%	3,584.3	-0.6%
Empréstimos bancários	1,040.1	951.8	1,227.6	29.0%	1,059.7	15.8%
Outros empréstimos ⁽³⁾	1,112.6	1,099.6	1,670.4	51.9%	1,769.4	-5.6%
Impostos diferidos passivos	275.0	269.6	335.1	24.3%	334.2	0.3%
Provisões	59.0	43.3	107.6	148.3%	108.0	-0.3%
Outros	102.4	72.1	223.5	-	313.0	-28.6%
Passivo Corrente	1,974.6	1,790.4	1,858.4	3.8%	1,823.8	1.9%
Empréstimos bancários	507.2	492.5	188.5	-61.7%	129.2	45.9%
Outros empréstimos ⁽³⁾	108.2	81.3	108.0	32.8%	9.1	-
Fornecedores	739.5	657.4	892.6	35.8%	988.8	-9.7%
Outros	619.7	559.2	669.4	19.7%	696.7	-3.9%

(1) Propriedades de Investimento = valor dos centros comerciais detidos pela Sonae Sierra; (2) Liquidez inclui caixa & equivalentes de caixa e investimentos correntes; (3) Outros empréstimos inclui obrigações, leasing, derivados e suprimentos; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Sonae Capital no e da Plysol no 1T07.

O total do imobilizado corpóreo e incorpóreo bruto foi de 4.181,2 milhões de euros no final do 1T08, em comparação com 4.102 milhões de euros registados no final de 2007 e as depreciações e amortizações totalizaram 1.651,7 milhões de euros, que comparam com 1.600 milhões de euros no final de 2007. A liquidez diminuiu 165,2 milhões de euros para 181,3 milhões de euros, quando comparado com 2007, como resultado da aquisição de aproximadamente 7 milhões de acções da Sonaecom durante o trimestre, o uso de excesso de caixa para a amortização de Papel Comercial pela Sonaecom, e a avaliação, a preços de mercado, da operação de *Cash Settled Equity Swap*, assinada em Novembro de 2007, sobre um total de 132,8 milhões de acções da Sonae SGPS. O total de propriedades de investimento apresentou um valor equivalente ao do final de 2007, reflectindo um valor de 21,3 milhões de euros de investimento em projectos em desenvolvimento e uma ausência de aberturas ou aquisições de centros comerciais no trimestre, bem como a ausência de qualquer reavaliação dos activos detidos. Os activos apenas são reavaliados numa base semestral por uma entidade independente¹. O crédito de fornecedores alcançou 892,6 milhões de euros, uma redução de 96,2 milhões de euros face ao final de 2007, principalmente devido ao pagamento a fornecedores, pela unidade de Retalho, após época de Natal.

¹ Cushman & Wakefield

O capital próprio diminuiu 17,7 milhões de euros no 1T08 para 1.600,3 milhões de euros, face a 2007, reflectindo essencialmente os dividendos pagos que ascenderam a 60 milhões de euros relativos ao ano transacto de 2007, parcialmente compensados pelos resultados gerados no trimestre.

Capex

No 1T08, o Capex aumentou 8,1% para 133,6 milhões de euros, em comparação com o 1T07^(P), o que corresponde a 11,1% do volume de negócios.

Milhões de euros	1T07	1T07 ^(P)	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
CAPEX						
CAPEX Total ⁽¹⁾	139.5	123.6	133.6	8.1%	865.8	-84.6%
Retalho	36.9	43.0	54.1	25.9%	658.0	-91.8%
Centros comerciais ⁽²⁾	41.1	41.1	28.8	-29.8%	114.9	-74.9%
Telecomunicações	38.6	38.6	35.4	-8.3%	90.8	-61.1%
Serviços	22.9	0.0	0.0	-	1.9	-
Holding & outros	0.0	0.9	15.3	-	0.2	-
CAPEX como % Volume de Negócios	13.4%	12.9%	11.1%	-1.8pp	67.4%	-56.3pp
EBITDA menos CAPEX	-31.9	-21.9	-23.4	-6.7%	-668.1	96.5%

(1) Capex inclui investimento bruto em activos corpóreos, incorpóreos, propriedades de investimento e investimentos em aquisições; (2) Os centros comerciais são consolidados proporcionalmente (50%); (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Sonae Capital e da Pylsorol no 1T07.

O Capex do Retalho, responsável por 40,5% do investimento consolidado no 1T08, foi direccionado para o plano de aumento da área de vendas, com a abertura de 10 novas lojas com um total de 5.000 m2 no 1T08, para os trabalhos preparativos de futuras aberturas, para a remodelação do parque actual de lojas e para a melhoria das unidades de logística. A contribuição do negócio de Centros Comerciais para o Capex consolidado ascendeu a 28,8 milhões de euros, 29,8% abaixo dos valores registado no 1T07^(P), incluindo o investimento no conjunto de 14 projectos em desenvolvimento, com um Capex estimado de 1.900 milhões de euros e abertura planeada até 2011. No 1T08, o negócio de Telecomunicações contribuiu com 35,4 milhões de euros para o investimento consolidado, uma redução de 8,3% quando comparado com o 1T07^(P), incluindo investimentos na divisão móvel com o objectivo de acelerar o grau de cobertura e capacidade da sua rede de 2G/3G, melhorar a qualidade de serviço e consolidar a posição de liderança no mercado de banda larga móvel. O Capex da holding ascendeu a 15 milhões de euros, comparado com 1 milhão de euros no 1T07^(P), explicado pela compra de aproximadamente 7 milhões de acções Sonaecom.

Estrutura de capital

Milhões de euros	1T07	1T07 ^(P)	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
ESTRUTURA DE CAPITAL						
Dívida bruta ⁽¹⁾	2.768.0	2.625.2	3.194.5	21.7%	2.967.4	7.7%
Dívida líquida ⁽²⁾	2.232.6	2.106.6	3.013.2	43.0%	2.621.0	15.0%
Retalho	541.1	541.1	1.265.7	133.9%	1.072.4	18.0%
Centros comerciais ⁽³⁾	542.9	542.9	887.3	63.4%	839.5	5.7%
Telecomunicações	276.1	276.1	340.3	23.2%	307.4	10.7%
Serviços	124.4	0.0	0.0	-	0.0	-
Holding & outros	748.0	746.4	520.0	-30.3%	401.7	29.5%
Dívida Líquida/EBITDA (últimos 12 meses)	3.7 x	-	4.3 x	-	3.7 x	0.5x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾	3.1 x	2.9 x	2.6 x	-0.4x	4.8 x	-2.2x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	62.3%	66.3%	66.6%	0.3pp	64.7%	1.9pp

(1) Dívida bruta = Empréstimos não correntes mais empréstimos correntes; (2) Dívida líquida = Dívida bruta - liquidez; (3) Centros Comerciais são consolidados proporcionalmente (50%); (4) Cobertura de juros; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Sonae Capital e da Pylsorol no 1T07.

No final do 1T08, a dívida líquida consolidada ascendia a 3.013,2 milhões de euros, um aumento de 392,2 milhões de euros face ao valor de 2007, essencialmente devido: (i) ao aumento da contribuição para a dívida líquida consolidada da unidade de Retalho, com uma variação de 193,3 milhões de euros, explicada pela contratação de uma nova dívida para cobrir as necessidades sazonais de fundo de maneio no trimestre e o forte programa de crescimento orgânico e remodelação do parque de lojas planeado; (ii) a uma maior contribuição para a dívida líquida consolidada da unidade de Centros Comerciais, com uma variação de 47,8 milhões de euros, relacionado com as necessidades de financiamento para o desenvolvimento dos projectos em carteira; e (iii) o aumento da contribuição para a dívida líquida consolidada da unidade de Telecomunicações, com uma variação de 32,9 milhões de euros, reflectindo principalmente a evolução do FCF no trimestre. A dívida bruta atribuível à unidade de Centros Comerciais, no final de 1T08, é total e exclusivamente garantida pelos activos de cada projecto.

No final do 1T08, o rácio dívida líquida consolidada sobre EBITDA (últimos 12 meses) deteriorou-se 0,5x para 4,3x, em comparação com 3,7x em 2007, explicado pelo Capex e necessidades de fundo de maneio do trimestre, não obstante o crescimento do EBITDA (últimos 12 meses) no 1T08. O rácio de cobertura de juros deteriorou-se de 2,9x no final de 1T07^(P) para os 2,6x no 1T08, explicado pelo aumento dos juros pagos no trimestre, resultado do aumento das taxas de juro de mercado e da dívida líquida média. É importante referir que o EBITDA (últimos 12 meses) inclui apenas a contribuição de um trimestre das lojas de retalho adquiridas, enquanto que a dívida líquida no trimestre reflecte o pagamento total da operação, concretizada em 31 de Dezembro de 2007, ascendendo a 664 milhões de euros. O rácio dívida bruta sobre capital próprio ascendeu a 66,6%, um aumento de 1,9pp face ao valor de final de 2007.

3. Actividade dos Negócios – principais destaques

3.1. Sonae Distribuição

Durante o 1T08, a Sonae Distribuição concentrou-se na integração das lojas de retalho adquiridas, com o objectivo de alcançar, no curto prazo, os benefícios esperados relacionados com a diluição dos custos fixos e com a obtenção de sinergias comerciais e de marketing, e na expansão do parque de lojas, de forma a reforçar a posição de liderança no mercado português.

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
Crescimento das vendas (%)	12.3%	27.7%	15.4pp	11.0%	16.8pp
Alimentar	12.2%	23.1%	10.9pp	-	-pp
Não alimentar	13.6%	24.0%	10.4pp	-	-pp
Crescimento das vendas - universo base comparável (%)	6.9%	2.7%	-4.2pp	-	-pp
Alimentar	8.3%	1.5%	-6.8pp	-	-pp
Não alimentar	3.4%	6.0%	2.6pp	-	-pp
Número de lojas (EOP)	490	655	33.7%	646	1.4%
Alimentar	124	173	39.5%	173	0.0%
Não alimentar	366	482	31.7%	473	1.9%
Área de vendas ('000 m2)	546	714	30.8%	709	0.7%
Alimentar	349	460	31.8%	460	0.0%
Não alimentar	197	254	28.9%	249	2.0%
% Área de vendas detida (%)	-	74.8%	-	74.0%	0.8pp
Alimentar	-	86.8%	-	86.0%	0.8pp
Não alimentar	-	53.3%	-	52.0%	1.3pp
Total colaboradores ⁽¹⁾	25,672	30,973.0	20.6%	31,714	-2.3%

(1) Inclui colaboradores do Carrefour integrados a 31 de Dezembro de 2007.

Vendas

As vendas dos formatos de base alimentar registaram um sólido aumento de 23,1% no 1T08 face ao 1T07, com um crescimento no conjunto comparável de lojas de 1%, apesar de uma maior pressão competitiva, de um cenário macroeconómico com maior risco e do benefício em vendas, no 1T07, decorrente do lançamento do cartão de cliente. Este comportamento de vendas é sobretudo explicado por: (i) o plano de expansão em curso nos últimos 12 meses, com a abertura de 21 lojas de base alimentar; (ii) a integração das 12 lojas adquiridas, apesar de não terem sido realizadas, até ao momento, profundas intervenções de remodelação; e (iii) o impacto sazonal da Páscoa e de um dia adicional de calendário.

As vendas dos formatos de base não alimentar aumentaram 24% no 1T08 face ao 1T07, com um crescimento no conjunto comparável de lojas de 6%. Este aumento resultou essencialmente de: (i) expansão da rede de lojas nos últimos 12 meses, com a abertura de 108 novas lojas, representando aproximadamente 47 mil m2 de área de venda adicional; (ii) integração da categoria de bazar pesado das lojas de retalho adquiridas e (ii) maior reconhecimento e elevado desempenho operacional dos formatos de base não alimentar.

Rede de Lojas

A Sonae Distribuição finalizou o 1T08 com 655 lojas e doze insígnias², correspondendo a um total de 714 mil m2 de área de venda, 31% acima dos 546 mil m2 de área de vendas no final do 1T07. A área total relativa a lojas próprias atingiu 535 mil m2 no final do 1T08, representando aproximadamente 75% da rede de lojas, e sendo responsável por, aproximadamente, 80% das

² O Modelo Bonjour é classificado como Modelo a partir de Janeiro de 2008

vendas anualizadas do 1T08³. Quando comparado com o 4T07, a empresa continuou o ritmo acelerado de expansão das insígnias de base não alimentar, com a abertura de 10 novas lojas, num total de 5 mil m2 de área de venda, nomeadamente 1 Worten, 1 Sportzone, 2 Maxmat&Maxgarden, 1 Zippy, 4 Área Saúde e 1 Worten Mobile, reforçando, assim, a presença no mercado português.

Milhões de euros

PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS

	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
Volume de negócios	725.5	926.5	27.7%	990.7	-6.5%
Alimentar	524.9	646.1	23.1%	-	-
Não-alimentar	198.8	246.6	24.0%	-	-
Outros & eliminações ⁽¹⁾	1.8	33.9	-	-	-
EBITDA	45.8	48.8	6.6%	104.5	-53.3%
Margem EBITDA (%) ⁽²⁾	6.3%	5.3%	-1pp	10.6%	-5.3pp
Alimentar	26.1	30.0	14.9%	-	-
Não-Alimentar	7.0	7.5	7.1%	-	-
Outros & eliminações ⁽¹⁾	12.7	11.3	-10.7%	-	-
EBIT	24.9	21.9	-12.2%	80.8	-72.9%
Resultados financeiros	7.9	14.6	85.0%	-8.8	-
Resultado líquido - Grupo ⁽³⁾	14.7	9.2	-37.0%	68.9	-86.6%
Dívida Bruta	755.9	1,404.0	85.7%	1,207.4	16.3%
Dívida Líquida	551.1	1,275.7	131.5%	1,082.4	17.9%
Dívida Líquida/EBITDA (últimos 12 meses)	2.1 x	4.2 x	2.1x	1.8 x	2.4x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾	8.2 x	3.2 x	-5x	-	-x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio) ⁽⁵⁾	52.1%	64.5%	12.4pp	56.0%	8.5pp
CAPEX ⁽⁶⁾	16.0	56.1	-	839.9	-93.3%
EBITDA menos CAPEX	29.8	-7.3	-	-735.4	99.0%
Free Cash Flow	-	-	-	-	-

(1) Inclui Gasolinas e rendas das galerias; (2) Margem EBITDA= EBITDA / volume de negócios; (3) Resultados líquidos atribuíveis aos accionistas da Sonae Distribuição; (4) Cobertura de juros; (5) Inclui o impacto na dívida decorrente da aquisição do Carrefour finalizada a 31 de Dezembro de 2007; (6) inclui aquisição do Carrefour.

Volume de negócios

O volume de negócios aumentou por uns significativos 27,7% para os 926,5 milhões de euros, em comparação com os 725,5 milhões de euros no 1T07, essencialmente devido ao plano de expansão em curso, à integração das lojas adquiridas em 2007 e ao impacto sazonal da Páscoa e de um dia adicional de calendário em Fevereiro. Este desempenho positivo foi alcançado, não obstante o lançamento do cartão de cliente em Janeiro de 2007 e conseqüente impacto material ao nível das vendas geradas no 1T07, uma maior incerteza associada ao cenário macroeconómico e um aumento da pressão concorrencial.

No 1T08, o volume de negócios incluiu as receitas geradas por 8 bombas de gasolina adquiridas como parte do processo de compra, em 2007, de uma empresa de retalho, cuja exploração operacional pela Galp Energia se encontra dependente de autorização da Autoridade da Concorrência

EBITDA

O EBITDA no 1T08 atingiu 48,8 milhões de euros, um aumento de 6,6% em comparação com o 1T07, reflectindo essencialmente o esforço na contenção de custos e nos ganhos de produtividade internos. O EBITDA do conjunto de insígnias de base alimentar aumentou 14,9% em comparação com o 1T07 e o conjunto de insígnias de base não alimentar atingiu um EBITDA de 7,5 milhões de euros, representando um aumento de 7,1% face ao 1T07. Este desempenho incluiu as mais-valias geradas em ambos os períodos: (i) 9 milhões de euros de mais-valias geradas no 1T08, pela venda de um terreno em Florianópolis; e (ii) 12 milhões de euros de mais-valias geradas no 1T07, pela venda das galerias comerciais de Albufeira e Portimão em Fevereiro de 2007. Excluindo o impacto destes ganhos não recorrentes, o EBITDA teria aumentado por uns impressionantes 17,8%, de 33,8 milhões de euros no 1T07, para os 39,8 milhões de euros no 1T08.

O EBITDA gerou uma margem de 5,3%, um decréscimo de 1,1pp face aos 6,3% do 1T07, sobretudo devido: (i) ao impacto da margem das gasolinas, adquiridas no âmbito da operação de aquisição, em 2007, de uma empresa de retalho; e (ii) às mais-valias não recorrentes com impacto no EBITDA dos períodos homólogos. Os formatos de base alimentar geraram uma margem EBITDA de 4,64% no 1T08, por comparação com uma margem de 4,97% no 1T07, e os formatos de base não alimentar geraram uma margem EBITDA de 3,04%,

³ Assumindo a anualização das vendas das lojas adquiridas.

face a 3,52% do 1T07, devido essencialmente: (i) aos custos previstos decorrentes da integração da operação de retalho adquirida; e (ii) uma maior rede de lojas, abertas nos últimos 2 anos, com um patamar de desempenho ainda inferior à referência das respectivas insígnias.

3.2. Centros Comerciais

A Sonae Sierra aumentou a sua rentabilidade no 1T08, alcançando um bom desempenho com base num conjunto significativo de activos em carteira, reflectindo a estratégia de internacionalização da empresa, e a actividade da divisão da Developments, com um maior número de projectos em desenvolvimento.

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
Valor de mercado da carteira de activos (milhões de euros) ⁽¹⁾	4,792.7	6,112.0	27.5%	6,153.5	-0.7%
NAV da carteira de activos (milhões de euros) ⁽²⁾	1,481.5	1,668.4	12.6%	1,713.2	-2.6%
Investments	841.3	1,072.2	27.4%	1,114.4	-3.8%
Brasil	139.8	193.1	38.2%	201.3	-4.1%
Outros ⁽³⁾	500.3	403.2	-19.4%	398.0	1.3%
NAV por acção (euros)	45.6	51.3	12.6%	52.7	-2.6%
Aberturas & aquisições (EOP)	0.0	0.0	-	8.0	-1
Centros comerciais detidos/ co-detidos (EOP)	40.0	47.0	17.5%	47.0	0.0%
ABL detida em centros comerciais em operação ('000 m2) ⁽⁴⁾	1,653.9	1,855.4	12.2%	1,855.4	0.0%
Taxa de ocupação da ABA detida (%)	95.6%	95.5%	-0.1pp	95.5%	0pp
Projectos em desenvolvimento (EOP) ⁽⁵⁾	10.0	14.0	40.0%	12.0	16.7%
Projectos em fase de planeamento (EOP) ⁽⁶⁾	7.0	15.0	114.3%	15.0	0.0%
ABL em desenvolvimento ('000 m2) ⁽⁴⁾	338.6	619.3	82.9%	473.8	30.7%
Centros comerciais geridos (EOP)	59.0	63.0	6.8%	63.0	0.0%
ABL sobre gestão ('000 m2) ⁽⁴⁾	2,001.3	2,183.1	9.1%	2,183.1	0.0%
Total colaboradores	734	823	12.1%	789	4.3%

(1) Valor de mercado = valor real da carteira de activos em operação (100%), fornecido por uma entidade independente; equivalente aos activos sobre gestão; (2) Net asset value = Valor de mercado menos dívida líquida menos minoritários mais impostos diferidos passivos; (3) Outros = projectos em desenvolvimento mais liquidez; (4) Área bruta locável; (5) Projectos em planeamento e construção; (6) projectos em carteira mas sem licenciamento completo.

Novos projectos, aberturas, aquisições e alienações

No final do 1T08, a Sonae Sierra era proprietária e co-proprietária de 47 centros comerciais, um aumento de 17,5% por comparação com o final do 1T07, com mais de 1,85 milhões m2 de ABL⁴, em comparação com os 1,66 milhões m2 de ABL no final do 1T07. Os centros comerciais sob gestão aumentaram 6,8%, no final do 1T08, para 63, reflectindo o aumento significativo de actividade nesta área ao longo dos últimos 12 meses. No 1T08, a Sonae Sierra não inaugurou nem adquiriu qualquer centro comercial.

A empresa finalizou o trimestre com 29 novos projectos, dos quais 14 em desenvolvimento e com inauguração programada até 2011, estando os restantes ainda não comprometidos. O investimento total estimado nos projectos em desenvolvimento representa 1.900 milhões de euros e um ABL total de 619,3 mil m2, com a seguinte distribuição: 27,1% na Roménia, 17,7% em Itália, 12,8% no Brasil, 10,3% em Espanha, 9,8% na Grécia, 9% na Alemanha e 3,3% em Portugal. Durante o 1T08, a empresa encetou esforços para acelerar desenvolvimento dos 4 projectos em carteira com previsão de abertura para 2008, dos quais 1 em Espanha, 2 em Itália e 1 na Grécia. Subsequentemente ao período em análise, a Sonae Sierra abriu com sucesso um dos projectos em Itália atrás mencionados, o Freccia Rossa.

De referir o lançamento do *Sierra Portugal Fund* com um conjunto de activos portugueses, nos quais a Sonae Sierra acumula os papéis de investidor, gestor de activo e gestor de propriedade. O Fundo detém 8 centros comerciais em operação e o compromisso de incluir três projectos planeados para Portugal, com um valor total de capitais próprios de 300 milhões de euros. Neste fecho inicial, a Sonae Sierra manteve uma posição de 60%, tendo os restantes 40% sido adquiridos por 3 investidores de referência, nomeadamente um fundo de pensões finlandês, um seguro mútuo de pensões finlandês e 2 fundos imobiliários geridos pela Schroders Investment Management. Estão previstas vendas adicionais durante 2008, com as quais a Sonae Sierra espera reduzir a participação detida no mesmo.

Valor do portfolio das propriedades de investimento

O valor de mercado das propriedades de investimento da Sonae Sierra é determinado por um avaliador independente, a Cushman & Wakefield, duas vezes por ano – no semestre e no final

⁴ ABL – Área Bruta Locável.

do ano. No final do 1T08, o valor de mercado de 100% das propriedades de investimento da Sonae Sierra foi de 6.112 milhões de euros, uma redução de 42 milhões de euros em relação à última avaliação de 6.154 milhões de euros no final de 2007, explicado pelo efeito de taxa de câmbio decorrente da depreciação da moeda brasileira. Quando comparado com o 1T07, o valor de mercado das propriedades de investimento da Sonae Sierra aumentou 28%, dos quais a percentagem controlada pela Sonae Sierra representa 3,8 milhões de euros, em comparação com 2,8 milhões no 1T07. Numa base comparável, o valor de mercado aumentou 10%, de 2,8 milhões de euros no 1T07 para 3,1 milhões de euros no 1T08.

O NAV atribuível à Sonae Sierra aumentou 13%, para os 1.668 milhões de euros no final do 1T08, correspondendo a um valor por acção de 51,2 euros, em comparação com um valor por acção de 45,6 euros no final do 1T07, essencialmente explicado pelo decréscimo das *yields* no mercado imobiliário. Quando comparado com o final de 2007, o NAV deteriorou-se em 45 milhões de euros, como resultado dos dividendos distribuídos no 1T08 e da depreciação da moeda brasileira, a qual impactou negativamente o NAV em 11 milhões de euros.

Milhões de euros

PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS

	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
Volume de negócios	63.3	79.7	26.0%	82.1	-2.9%
Serviços	13.1	16.4	25.3%	19.1	-13.8%
Asset management	5.0	6.1	21.7%	7.4	-17.9%
Developments	2.5	3.7	44.7%	4.5	-18.8%
Gestão de centros comerciais	5.6	6.6	19.7%	7.1	-6.4%
Investments	47.4	61.0	28.6%	60.3	1.2%
Outros & eliminações	2.7	2.3	-16.3%	2.7	-15.9%
EBITDA excluindo valor criado em prop. de investimento	36.3	47.6	31.2%	44.6	6.8%
Margem EBITDA (%) ⁽¹⁾	57.3%	59.7%	2.4pp	54.3%	5.4pp
Serviços EBITDA (%)	13.5%	17.8%	4.3pp	65.8%	-48pp
Serviços	8.5	14.2	66.6%	54.0	-73.7%
Asset management	2.4	3.5	45.8%	3.6	-3.8%
Developments ⁽²⁾	4.9	8.6	76.0%	48.0	-82.1%
Gestão de centros comerciais	1.3	2.2	69.4%	2.5	-11.9%
Investments	35.8	45.8	27.7%	44.2	3.6%
Outros & eliminações	-8.1	-12.3	-52.9%	-53.6	77.0%
EBIT	35.9	47.2	31.5%	44.0	7.1%
Resultados financeiros	-8.5	-26.5	-	-16.7	-59.0%
Ganhos realizados em propriedades ⁽³⁾	0.0	10.9	-	12.5	-13.2%
Valor criado nas propriedades ⁽⁴⁾	0.2	-1.2	-	73.1	-
Resultado líquido - Grupo ⁽⁵⁾	14.0	18.7	33.6%	76.1	-75.5%
Dívida Bruta	1,319.9	1,831.7	38.8%	1,750.5	4.6%
Dívida Líquida	1,030.9	1,790.7	73.7%	1,701.7	5.2%
Loan to value ⁽⁶⁾	30.5%	38.9%	8.4pp	38.3%	0.6pp
Dívida Líquida/EBITDA (últimos 12 meses)	7.1 x	9.4 x	2.3x	10.9 x	-1.5x
EBITDA/Juros ⁽⁷⁾	2.3 x	1.5 x	-0.8x	1.8 x	-0.3x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	46.0%	50.2%	4.2pp	49.5%	0.7pp
CAPEX	47.3	54.4	15.1%	-	-

(1) Margem EBITDA= EBITDA / volume de negócios; (2) EBITDA Developments = EBITDA mais valor criado nos projectos; (3) Mais valias (menos valias) com a venda de centros comerciais; (4) Aumento do valor dos centros comerciais; (5) Resultados líquidos atribuíveis aos accionistas da Sonae Sierra; (6) Loan to value = dívida líquida/activo total; (7) Cobertura de juros.

Volume de negócios

O volume de negócios aumentou 26% para os 79,7 milhões de euros, em comparação com 63,3 milhões de euros no 1T07. As receitas do negócio de serviços da empresa atingiram 16,5 milhões de euros, uma subida de 25,6% quando comparado com os 13,1 milhões de euros no 1T07, com importantes contributos provenientes de: (i) um aumento de 21,7% das receitas de Gestão de Activos, impulsionadas sobretudo pelo aumento de valor dos activos sobre gestão; (ii) um aumento de 19,7% na receita da Gestão de Propriedades, explicada pelo crescimento do número de propriedades sobre gestão e pelo aumento dos serviços de comercialização; e (iii) acréscimo de 46,4% nas receitas operacionais da área de Desenvolvimento, com um aumento do número e dimensão dos projectos em carteira, com efeitos nas receitas de serviços de promoção prestados e no valor criado nos projectos. O volume de negócios da Sierra Investments aumentou 28,6% para os 61 milhões de euros, explicado por um aumento de 28% nas rendas fixas, para 56 milhões de euros, essencialmente alcançada através da combinação de aquisições, aumento da percentagem de detenção de vários centros comerciais em Portugal, e crescimento orgânico da carteira existente; numa base comparável, as rendas fixas aumentaram 3% em comparação com o 1T07.

EBITDA

O EBITDA da Sonae Sierra excluindo valor criado em propriedades de investimento atingiu 47,6 milhões de euros no 1T08, um aumento de 31,2% em relação ao 1T07. O EBITDA dos Serviços ascendeu a 14,2 milhões de euros representando um incremento de 5,7 milhões de euros quando comparado com o 1T07, impulsionado sobretudo por: (i) um aumento de 45,8% na Gestão de Activos, gerando um EBITDA de 3,5 milhões de euros, apresentando uma taxa de crescimento superior à do volume de negócios, como resultado dos benefícios de escala inerentes ao aumento do número de activos sob gestão, e de ganhos de produtividade; (ii) um aumento de 76% na área de Desenvolvimento, quando comparado com o 1T07, com o EBITDA a atingir os 8,6 milhões de euros, explicado sobretudo pelo maior número de projectos em desenvolvimento face ao período homólogo; e (iii) o EBITDA de 2,2 milhões de euros gerado pela área de Gestão de Propriedades, um aumento de 69,5% face ao registado no 1T07, reflectindo uma maior actividade de serviços de promoção prestados, bem como o reforço do número de activos sob gestão, compensando o maior número de trabalhadores nesta área necessários para acompanhar o aumento significativo dos serviços de gestão prestados. O EBITDA associado à Sierra Investments foi de 45,8 milhões de euros, uma subida de 10 milhões de euros em comparação com o 1T07, explicada sobretudo pela aquisições de novos centros comerciais e pelo crescimento orgânico da carteira de activos detidos.

Ganhos realizados em propriedades

Os ganhos realizados em propriedades atingiram os 10,9 milhões de euros, relacionados com a venda de 40% do Fundo Sierra Portugal, deduzido dos custos de montagem. Este valor reflecte a anulação dos impostos diferidos passivos associados a ganhos não realizados em propriedades de investimento, contabilizados em balanço de acordo com as regras contabilísticas das IAS.

3.3. Telecomunicações

Durante o 1T08, a Sonaecom continuou a apresentar crescimento de clientes e receitas de clientes, como resultado de uma maior actividade comercial e de marketing no trimestre, alcançando um EBITDA equivalente ao do período homólogo, em termos absolutos.

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
Móvel					
Clientes (EOP) ('000)	2.629.2	2.926.9	11.3%	2.893.5	1.2%
ARPU (euros) ⁽¹⁾	17.7	17.0	-4.2%	18.1	-6.2%
Fixo					
Total serviços (EOP) ⁽²⁾	393,483	775,163	97.0%	815,623	-5.0%
Serviços directos (EOP)	309,461	520,649	68.2%	510,673	2.0%
Receita média por acesso - retalho ⁽³⁾	23.4	21.1	-2.3pp	20.8	0.3pp
Media					
Circulação Média Mensal Paga ⁽⁴⁾	41,031	43,530	6.1%	39,606	9.9%
Quota de Mercado de Publicidade (%) ⁽⁵⁾	14.2%	12.3%	-1.9pp	14.1%	-1.8pp
SSI					
IT service revenues / employee ('000 euros) ⁽⁶⁾	27.3	28.2	3.5%	27.3	3.5%
Total colaboradores	1,847	1,943	5.2%	1,961	-0.9%

(1) Receita média por cliente; (2) Serviços reportados de acordo com o critério de "unidade geradora de receita"; (3) excluindo (4) Valor estimado, actualizado no trimestre seguinte; (5) 1T08 = acumulado a Fevereiro; (6) Excluindo força de vendas de equipamento.

Base de clientes

A base de clientes da Optimus aumentou 11,3% para 2.927 milhões de clientes, em comparação com 2.629 milhões de clientes no final do 1T07, com adições líquidas de 33 mil no 1T08, 22% acima do verificado no 1T07, demonstrando o sucesso da sua estratégia de crescimento, nomeadamente os investimentos na marca Optimus, na melhoria da capacidade logística e no desenvolvimento do produto convergente fixo-móvel "Optimus Home" e no serviço de banda larga móvel "Kanguru".

Os clientes Optimus geraram uma receita média mensal ("ARPU") de 17,0 euros, abaixo de um ARPU de 17,7 euros registados no 1T07, dos quais 13,2 euros relativos a receitas de clientes e 3,8 euros relativos a receitas de operadores, em comparação com 13,5 euros e 4,2 euros respectivamente, no 1T07. Este decréscimo no ARPU é explicado, essencialmente pela: (i) redução de 9,1% na receita média de operadores, devido à redução das tarifas de roaming-in; (ii) diminuição de 2,2% na factura mensal do cliente, devido às acrescidas pressões concorrenciais ao nível das tarifas de voz, sobretudo no segmento de PMEs e Empresas, e (iii)

ao peso acrescido do produto convergente fixo-móvel, o “Optimus Home”, não compensado pelo aumento dos minutos de utilização por cliente no período em análise. No final do 1T08, as receitas de dados representaram 20,6% das receitas de serviço, 4,6pp acima do verificado no 1T07, como resultado do sucesso das soluções de banda larga móvel da Sonaecom e as promoções feitas para promover o seu uso.

No final do 1T08, o número de serviços fixos prestados pela Sonaecom totalizou 775,2 mil, um aumento de 97% em comparação com o 1T07. Numa base comparativa, e excluindo o impacto dos clientes residencial e SoHo da ONI e dos clientes da Tele2 Portugal, o total de serviços aumentou 14,2%. O total dos serviços de acesso directo representou, no final do 1T07, 67,2% da base de clientes do negócio fixo da Sonaecom no 1T08, face a 78,6% no 1T07, reflectindo o maior número de clientes indirectos decorrente da aquisição da Tele2. No 1T08, foram adicionados à base de clientes directos, em termos líquidos, aproximadamente 10 mil acessos directos, um decréscimo face aos 28 mil acessos do 1T07, explicado pela menor taxa de expansão do mercado endereçável das ofertas de serviço directo, por uma maior intensidade concorrencial e pelo uso crescendo dos serviços de banda larga móvel.

Milhões de euros

PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
Volume de negócios	198.9	237.7	19.5%	248.4	-4.3%
Móvel	142.8	151.6	6.2%	164.4	-7.8%
Fixo	54.0	75.2	39.2%	77.8	-3.4%
Media	7.2	7.8	8.8%	9.5	-18.2%
SSI	15.0	27.1	80.8%	26.1	3.6%
Outros & eliminações	-20.0	-23.9	-19.7%	-29.5	18.8%
Outras receitas	1.3	1.5	15.1%	2.2	-30.1%
EBITDA ⁽¹⁾	34.0	34.1	0.2%	41.4	-17.8%
Margem EBITDA (%) ⁽²⁾	17.1%	14.3%	-2.8pp	16.7%	-2.3pp
Móvel	35.0	33.1	-5.2%	35.5	-6.7%
Fixo	0.2	2.5	-	5.4	-53.4%
Media	-1.2	-1.2	1.6%	0.2	-
SSI	1.2	0.9	-27.4%	0.4	134.0%
Outros & eliminações	-1.2	-1.3	-5.1%	-0.1	-
EBIT	-2.6	-3.2	-21.1%	2.9	-
Resultados financeiros	-4.1	-4.2	-0.4%	-3.8	-8.1%
Resultado líquido - Grupo ⁽³⁾	-5.9	-5.5	8.0%	34.0	-
Dívida Bruta	465.6	349.3	-25.0%	393.7	-11.3%
Dívida Líquida	276.1	343.7	24.5%	309.8	10.9%
Dívida Líquida/EBITDA (últimos 12 meses)	1.5 x	2.1 x	0.6x	1.9 x	0.2x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾	2.9 x	7.6 x	4.7x	9.9 x	-2.2x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	34.4%	27.2%	-7.1pp	29.6%	-2.4pp
CAPEX	29.6	35.4	19.3%	76.5	-53.8%
CAPEX operacional ⁽⁵⁾	28.7	32.7	13.8%	52.3	-37.5%
EBITDA minus CAPEX	4.3	-1.3	-	-35.1	96.3%
Free Cash Flow	63.2	-32.7	-	3.9	-

(1) EBITDA inclui provisões e perdas de imparidade; (2) Margem EBITDA= EBITDA / volume de negócios; (3) Resultados líquidos atribuíveis aos accionistas da Sonaecom; (4) Cobertura de juros; (5) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites.

Volume de negócios

O volume de negócios da Sonaecom aumentou 19,5% para 237,7 milhões de euros, no 1T08, quando comparado com o 1T07, não obstante uma maior intensidade concorrencial no mercado de telecomunicações português, com as principais empresas a apresentarem-se muito activas em termos os segmentos chave do mercado. Os principais contributos para este desempenho foram: (i) 38,8% de incremento nas receitas de serviço do negócio fixo, sobretudo devido ao aumento nas receitas de clientes de 84,9%, impulsionadas por um crescimento das receitas de acesso directo, 60,7% acima do verificado no 1T07, e receitas de acesso indirecto, 9,8 milhões acima do período homólogo; (ii) um aumento de 6,7% nas receitas de serviço móvel, o maior crescimento trimestral dos últimos 3 anos, com o crescimento de 8,4% nas receitas de clientes mais do que compensando o efeito negativo da redução das tarifas de roaming-in; (iii) um aumento de 44,9% nas receitas de serviço da SSI, essencialmente devido ao bom desempenho de todas as suas unidades; e (iv) não obstante o decréscimo de 2,0% nas receitas de serviço da área de Media, sobretudo devido a uma redução nas receitas de publicidade.

Excluindo as contribuições das empresas adquiridas durante 2007⁵, o volume de negócios da Sonaecom teria aumentado 9,7% face ao 1T07, explicado por um aumento das receitas de serviço em 7,8% e das receitas de clientes em 11,2%.

EBITDA

O EBITDA gerado foi de 34,1 milhões de euros, com uma margem de 14,3%, em comparação com 34 milhões de euros e uma margem de 17,1% no 1T07. Este desempenho reflecte o bom desempenho operacional da área de negócio Fixo, o qual foi quase totalmente anulado pelo incremento dos custos de marketing & vendas da área de negócio Móvel e pelos custos de integração decorrentes das aquisições realizadas. A área de negócio Móvel registou um EBITDA de 33,1 milhões de euros, em comparação com 35 milhões de euros no 1T07, sobretudo explicado pela operação de relançamento da marca e de uma maior actividade comercial no trimestre, bem como por uma redução das tarifas de roaming-in. A área de negócio Fixo apresentou um EBITDA de 2,5 milhões de euros, em comparação com um EBITDA de 0,2 milhões de euros no 1T07, explicada pelos benefícios de escala decorrentes do aumento da dimensão da base de clientes de acesso directo, alcançada por intermédio de um crescimento orgânico, que tem vindo a contribuir positivamente para os resultados desde o 2S06. O EBITDA da SSI diminuiu de 1,2 milhões de euros para os 0,9 milhões de euros face ao 1T07, com o crescimento das receitas de serviço de todos os seus negócios a ser insuficiente para compensar os custos de integração e os contributos das empresas adquiridas pela WeDo, que apesar de reflectirem uma melhoria contínua, foram ainda negativos. O EBITDA do Público foi negativo em 1,2 milhões de euros, apresentando uma ligeira melhoria quando comparado com o 1T07, com o crescimento das vendas de produtos (17,6% acima do registado no 1T07), a compensar o desempenho negativo das receitas de publicidade e o aumento dos custos de marketing e vendas.

4. Desenvolvimentos corporativos no 1T08

Sonae SGPS

- Após conclusão da cisão da Sonae Capital da Sonae, com a atribuição de 0,125 de uma acção da nova empresa por cada acção Sonae, foi concedido aos accionistas da Sonae um período de negociação de direitos, de 9 de Janeiro de 2008 a 15 de Janeiro de 2008, inclusive, e fora da bolsa, até 18 de Janeiro de 2008, inclusive; a admissão à negociação das novas acções na Euronext Lisbon ocorreu a 28 de Janeiro de 2008.
- Em 3 de Março de 2008, o membro do Conselho de Administração da Sonae Luiz Filipe Lampreia renunciou ao cargo de Administrador da Empresa, com efeitos a partir de 30 de Abril de 2008.

Retalho

- Em 2 de Janeiro de 2008, foram integradas com sucesso as áreas de sistemas de tecnologias de informação e Recursos Humanos, e convertida a marca dos Hipermercados adquiridos. As doze unidades existentes foram fechadas apenas 2 dias, tendo alcançado um crescimento de vendas bastante promissor no 1T08.
- Em 14 de Fevereiro de 2008, a Sonae Distribuição informa que celebrou, com a Galp Energia, um acordo de cessão de exploração, de oito postos de abastecimento contíguos a hipermercados Continente. Estes postos de abastecimentos foram adquiridos no âmbito da aquisição da operação de retalho, concluída em Dezembro de 2007 e, nos termos do presente acordo, serão integrados no programa de promoções cruzadas que permitem aos clientes de ambas as empresas usufruírem de descontos em compras nos postos Galp e nos hipermercados Continente e Modelo.

⁵ Em 2007, a Sonaecom adquiriu os clientes residenciais e SoHo da Oni, a Tele2 Portugal, a Cape Technologies, a Praesidium e a Tecnológica.

Deverão ser tidos em consideração os seguintes acontecimentos, ocorridos após o dia 31 de Março de 2008, mas anteriores à aprovação das contas trimestrais pelo Conselho de Administração:

- A 23 de Abril de 2008, a Sonae Distribuição abriu, com sucesso, a sua primeira loja Sportzone em Espanha, no novo centro comercial New Isla Azul, em Carabanchel, com uma área de venda de 2.000 m² e 55 colaboradores. Esta abertura insere-se no âmbito do plano de internacionalização deste formato de artigos de desporto, no qual está previsto a abertura de 3 lojas em Espanha até final de 2008 e entre 20 a 25 lojas até 2010, com um investimento estimado de 8 milhões de euros para 2008.

Centros comerciais

- Em 6 de Março de 2008, a Sonae Sierra comunicou o desenvolvimento do seu 11º centro comercial no Brasil, em Londrina, através de uma parceria com um parceiro local, a empresa Marco Zero. O projecto tem planeado a sua inauguração para Março de 2010, envolvendo um investimento de aproximadamente 135 milhões de reais (53 milhões de euros).
- Em 27 de Março de 2008, a Sonae Sierra lançou um segundo fundo de investimento – o Sierra Portugal Fund (SPF) – com um valor de capitais próprios de 300 milhões de euros. No âmbito desta primeira transacção, três investidores adquiriram, à Sonae Sierra, uma posição no SPF com um compromisso global de investimento de 120 milhões de euros. Futuras alienações de participações do fundo estão previstas até ao final de 2008. Aquando do lançamento, o SPF incluía oito centros comerciais em operação em Portugal, com um valor total de mercado de 425 milhões de euros, estando prevista a inclusão de três projectos planeados para Portugal, com um valor total estimado, após a inauguração, de 235 milhões de euros.

Deverão ser tidos em consideração os seguintes acontecimentos, ocorridos após o dia 31 de Março de 2008, mas anteriores à aprovação das contas trimestrais pelo Conselho de Administração:

- Em 2 de Abril de 2008, a Sonae Sierra e a Caelum Development, especialista em desenvolvimento de imobiliário de retalho na Europa de Leste, estabeleceram uma parceria (50/50) para o desenvolvimento do Parklake Plaza, um dos maiores centros comerciais da Europa, localizado em Bucareste, na Roménia, com um investimento estimado de 591 milhões de euros e abertura prevista para Abril de 2011.
- Em 21 de Abril de 2008, a Sonae Sierra inaugurou o centro comercial “Freccia Rossa” em Brescia, Itália, representando um investimento de 144 milhões de euros numa área de 29,700 m² e 119 lojas.

Telecomunicações

- Em 21 de Fevereiro de 2008, a Sonaecom anunciou o seu plano de investimento a três anos, no montante de 240 milhões de euros, para o desenvolvimento de uma rede de fibra que permitirá a cobertura de 1 milhão de lares e de aproximadamente 25% da população Portuguesa. Como parte integrante deste plano, a Sonaecom propõe dar acesso à sua rede de fibra a todos os operadores nacionais interessados, em linha com as recomendações regulatórias e as melhores práticas na Europa.

5. Informação adicional

5.1. Custos líquidos do centro corporativo

Milhões de euros

CUSTOS LÍQUIDOS DA HOLDING	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
Proveitos operacionais	0.6	0.8	28.8%	1.3	-36.4%
Volume de negócios	0.4	0.8	124.9%	1.2	-34.6%
Outras receitas	0.3	0.0	-96.6%	0.0	-81.0%
Custos operacionais	2.3	2.4	8.1%	3.6	-32.6%
Custos com pessoal	1.4	1.3	-7.9%	2.5	-46.1%
Despesas gerais e administrativas	0.6	1.0	53.3%	1.1	-10.0%
Outros custos operacionais	0.2	0.1	-22.7%	0.1	92.8%
EBITDA	-1.6	-1.6	-0.3%	-2.4	30.5%

5.2. Dívida líquida da Holding

Milhões de euros

DÍVIDA LÍQUIDA DA HOLDING	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
Recursos	759.0	520.0	-31.5%	412.3	26.1%
Dívida bancária	757.1	533.5	-29.5%	514.0	3.8%
Disponibilidades	-4.2	-13.5	-	-101.7	86.7%
Empréstimos Intragruppo de curto prazo	6.1	0.0	-	0.0	-100.0%
Retailho	0.0	0.0	-	0.0	-
Centros comerciais	0.0	0.0	-	0.0	-
Telecomunicações	0.2	0.0	-	0.0	-
Serviços	5.9	0.0	-	0.0	-
Outros	0.0	0.0	-	0.0	-100.0%
Aplicações	-104.6	-7.6	92.7%	-1.9	-
Suprimentos concedidos	0.0	0.0	-	0.0	-
Retailho	0.0	0.0	-	0.0	-
Centros comerciais	0.0	0.0	-	0.0	-
Telecomunicações	0.0	0.0	-	0.0	-
Serviços	-103.3	0.0	100.0%	0.0	-
Outros	-1.4	-7.6	-	-1.9	-
Total dívida líquida da holding	654.4	512.4	-21.7%	410.4	24.9%

5.3. Principais dados financeiros da unidade de Corretagem de Seguros

Milhões de euros

NEGÓCIO DE CORRETAGEM DE SEGUROS ⁽¹⁾	1T08
Proveitos operacionais	4.28
Volume de negócios	4.22
Outras receitas	0.05
Custos operacionais	3.96
Custos com pessoal	1.20
Despesas gerais e administrativas	2.42
Outros custos operacionais	0.35
EBITDA	0.32
EBIT	0.24
Resultados financeiros	-0.61
Resultados relativos a empresas associadas	1.24
Resultados relativos a investimentos ⁽²⁾	0.00
EBT	0.87

(1) Inclui MDS, uma empresa de corretagem de seguros (detida a 100%), e Sonae RE, uma empresa de resseguros (detida a 100%); (2) Mais valias (menos valias) com investimentos financeiros mais dividendos recebidos.

SAFE HARBOUR

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 nas condições económicas e alterações da concorrência. Indicações futuras podem ser identificados 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

Martim Avillez
Responsável pela Marca e Relações Institucionais
mafigueiredo@sonae.pt
Tel: 351 22 010 4731

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

Sonae SGPS encontra-se listada na Euronext Stock Exchange. Informação pode ser obtida na Reuter com o símbolo SONP.IN e na Bloomberg com o símbolo SONPL.

Sonae SGPS, SA
Lugar do Espido Via Norte
4471-909 Maia
Portugal
Tel.: +351 22 9487522
Fax: +351 22 940 4634