

SONAE/  
RESULTADOS  
2009/



# 1 PRINCIPAIS MENSAGENS

**Em 2009, a Sonae apresentou um crescimento do volume de negócios e da rentabilidade da sua operação, ao mesmo tempo que reduziu a dívida líquida e aumentou o número de colaboradores.**

- Volume de Negócios aumentou 6%, apesar das adversidades macroeconómicas e cenário de deflação;
- Crescimento do EBITDA recorrente e EBITDA em 5% e 8%, respectivamente;
- Redução da dívida líquida em 79 milhões de euros (-3%);
- Criação de 1.935 empregos

## Mensagem do CEO, Paulo Azevedo

É com grande satisfação que analiso o desempenho da Sonae em 2009, uma vez que creio que não era de todo certo que seria possível manter a nossa internacionalização e objectivos de crescimento exigentes no contexto da crise financeira e económica. Afinal, conseguimos dar resposta ao declínio do consumo privado de produtos não-alimentares e à necessidade de reduzir a dívida, apresentando assim um ano com um aumento de 6% do volume de negócios, um aumento de 8% do EBITDA e uma incursão definitiva no mercado espanhol, ao mesmo tempo que melhorámos substancialmente os nossos rácios financeiros e reduzimos a dívida líquida. Além disso, mantivemos o nosso compromisso público de criar novos postos de trabalho (1935 empregos) e aumentámos os salários relativos aos cargos de remuneração mais baixa.

Na venda de produtos alimentares e não-alimentares, a solução para manter o crescimento e a rentabilidade no mercado português baseou-se nos ganhos nas quotas de mercado. Nos sectores onde dispomos de fontes de informação independentes e fidedignas, aumentámos a nossa quota de mercado em produtos alimentares e em electrónica de consumo. Foi possível conseguir estes ganhos graças ao nosso investimento contínuo em inovação e no reforço das nossas competências de base. A SonaeMC e a SonaeSR apresentaram um crescimento combinado de 10%, permitindo-nos manter o nosso objectivo de crescimento a longo prazo, mesmo num contexto de declínio acentuado em certas categorias não-alimentares e de uma deflação muito significativa dos produtos alimentares. A internacionalização do nosso principal negócio de retalho contribuiu com 30% desse crescimento e começou a apresentar valores significativos: 38 lojas e vendas no valor de 144 milhões de euros.

O desempenho obtido não comprometeu, em nada, o nosso potencial de crescimento futuro. Os investimentos e custos de arranque (23 milhões de euros, EBITDA 09) necessários para entrar no mercado espanhol foram significativos e continuámos a expandir as nossas áreas de venda e a desenvolver novos formatos em Portugal.

Gostaria de salientar que estes feitos foram possíveis apesar de o Continente ser a única das cinco principais cadeias de venda de produtos alimentares em Portugal que é obrigada a encerrar aos domingos à tarde. Esta lei prejudica gravemente a concorrência e foi já provado que é totalmente injustificada, na medida em que não alcança os resultados para os quais foi promulgada; devido a este facto, fomos novamente obrigados a suprimir 1.100 postos de trabalho no fim da época do Natal.

A valorização das propriedades da Sonae Sierra e o seu ritmo de desenvolvimento na Europa foram prejudicados pela crise financeira. A Sonae Sierra conseguiu manter o EBITDA e aumentar os resultados directos em 13%, tendo também mantido um valor de alavancagem dos activos conservador, cerca de 50%. A segunda metade do ano trouxe um impacto bem menor das taxas de capitalização e assistimos a melhorias na disponibilidade de capital e financiamento para centros comerciais de primeira linha e projectos de qualidade. Por outro lado, o Brasil foi pouco prejudicado durante este período, o que nos permitiu acelerar o desenvolvimento.

A Sonaecom também apresentou melhorias a nível da rentabilidade e robustez financeira. De realçar o desempenho do segmento móvel, que apresentou uma margem de EBITDA de 27,5% sustentada num aumento da quota de mercado e numa redução de custos no período. As taxas de terminação móveis (TTM) assimétricas tiveram o seu fim durante o ano, tornando-o o plano de acção mais modesto, tardio e breve na Europa. A única alternativa a este importantíssimo instrumento de regulação do mercado é o decréscimo muito acentuado das TTM para valores que rondam os 0 cêntimos.

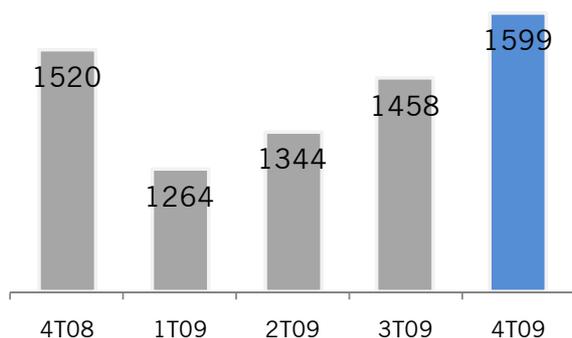
2009 foi um ano de trabalho extremamente intenso, em que reorganizámos a nossa estrutura empresarial, implementámos uma estratégia nova e complexa e continuámos a honrar o nosso compromisso de gerar crescimento económico e social de uma forma sustentável. Estou grato a toda a nossa equipa e parceiros pelo seu trabalho e talento, mas gostaria de destacar Nuno Jordão e Álvaro Portela pela sua sabedoria e planeamento cuidadoso da preparação para a sua sucessão. Os nossos feitos enchem-nos de renovada confiança e oferecem uma base sólida para progredirmos em 2010.

## 2 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS - DESTAQUES

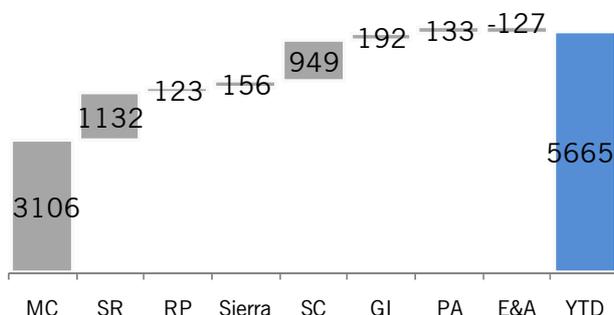
Volume de negócios			
Milhões de euros			
	2008	2009	Δ 08/09
<b>Sonae</b>	<b>5.353</b>	<b>5.665</b>	<b>5,8%</b>
Sonae MC	2.930	3.106	6,0%
Sonae SR	928	1.132	21,9%
Sonae RP	109	123	12,5%
Sonae Sierra <sup>(1)</sup>	158	156	-1,3%
Sonaecom	976	949	-2,7%
Investment mngmt.	221	192	-13,1%
Postos de abastec.	151	133	-12,0%
Elimin.& ajust.	-121	-127	-

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

### Volume de negócios – evolução trimestral



### Volume de negócios – divisão por segmento



### Volume de negócios

- O volume de negócios da **Sonae** aumentou 6% em 2009, com as unidades de retalho a manterem um forte ritmo de crescimento.
- **A Sonae MC** aumentou o volume de negócios em 6%, reflectindo: (i) o aumento de 1% das vendas numa base comparável, com o aumento do volume numa base comparável (+5%) a compensar uma redução do preço médio unitário (-4%), este último a reflectir um fenómeno de “*trading down*” e de deflação; (ii) o crescimento orgânico dos últimos 12 meses, com a abertura de 39 mil m<sup>2</sup> de área (89 lojas); (iii) o sucesso do cartão de fidelização; e (iv) o significativo investimento em marca própria, a representar 23% da categoria de bens de grande consumo. De salientar o reforço da liderança em 2009 (Fonte: Nielsen).
- **A Sonae SR** manteve um crescimento significativo das vendas, a aumentar 22%, resultado da forte expansão orgânica dos últimos 12 meses, com a abertura de 61 mil m<sup>2</sup> (77 lojas). Numa base comparável, as vendas diminuíram apenas 3% (+2% no 4T09), com um crescimento nos formatos de têxtil e desporto a mitigar o desempenho dos formatos de electrónica. As operações em Espanha, numa base comparável, apresentaram crescimentos de vendas promissores e contribuíram com cerca de 13% das vendas de retalho especializado em 2009.
- O volume de negócios da **Sonae Sierra** decresceu 1%, devido à consolidação do Fundo Sierra Portugal em 42% face a 100% no 1S08. Numa base comparável a este nível, o volume de negócios aumentou 4%, explicado: (i) pela manutenção de uma elevada taxa de ocupação de 95%; (ii) pela manutenção das rendas totais; (iii) e pelas aberturas de novos centros comerciais, 4 centros em 2008 e 2 centros em 2009; compensando a menor actividade de desenvolvimento e a redução dos serviços de gestão.
- O volume de negócios da **Sonaecom** diminuiu 3%, com o aumento significativo das receitas de clientes móveis, a reflectir os ganhos de quota alcançados em todos os segmentos móveis, a não compensar o impacto de menores tarifas de terminação móvel, menores receitas da área fixa residencial e menores receitas de *roaming in*.

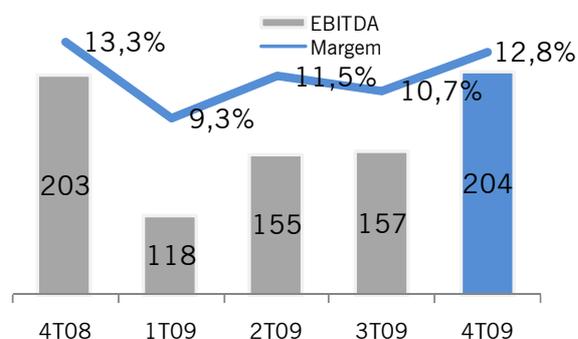
EBITDA recorrente <sup>(1)</sup>			
Milhões de euros			
	2008	2009	Δ 08/09
<b>Sonae</b>	<b>602</b>	<b>633</b>	<b>5,3%</b>
Sonae MC	187	199	6,4%
Sonae SR	52	48	-7,5%
Sonae RP	101	111	9,7%
Sonae Sierra <sup>(2)</sup>	90	90	0,2%
Sonaecom	154	176	13,7%
Gestão investimentos	7	1	-79,7%
Elimin.& ajust.	11	9	-

(1) EBITDA a excluir valores extraordinários; (2) Os centros comerciais são consolidados proporcionalmente (50%).

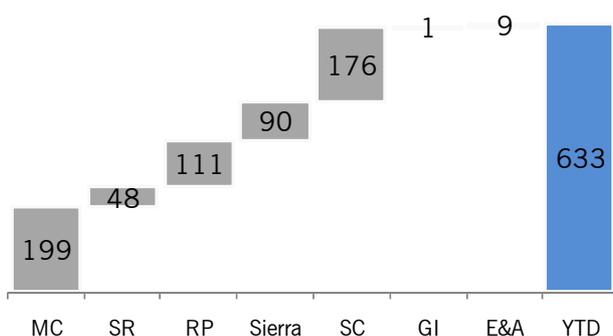
EBITDA recorrente <sup>(1)</sup>			
% Volume de Negócios			
	2008	2009	Δ 08/09
<b>Sonae</b>	<b>11,2%</b>	<b>11,2%</b>	<b>-0,1pp</b>
Sonae MC	6,4%	6,4%	0pp
Sonae SR	5,6%	4,2%	-1,4pp
Sonae Sierra <sup>(2)</sup>	57,1%	57,9%	0,9pp
Sonaecom	15,8%	18,5%	2,7pp
Gestão investimentos	3,1%	0,7%	-2,3pp

(1) EBITDA a excluir valores extraordinários; (2) Os centros comerciais são consolidados proporcionalmente (50%).

#### EBITDA Recorrente – evolução trimestral



#### EBITDA Recorrente – divisão por segmento



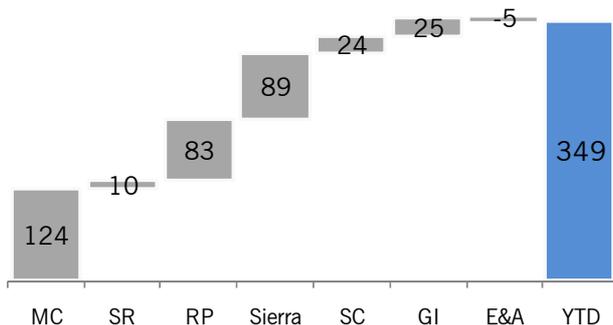
#### EBITDA recorrente

- A **Sonae** continuou a aumentar o EBITDA recorrente que cresceu 5%, gerando uma margem de 11%.
- A **Sonae MC** melhorou o EBITDA recorrente em 6%, representando uma margem sobre vendas de 6,4%. Este desempenho reflectiu um reforço da quota de mercado e melhorias de eficiência operacional, nomeadamente ao nível do sistema de logística e da gestão centralizada das compras. Esta margem foi significativa, num cenário de forte intensidade concorrencial e deflação.
- A **Sonae SR** diminuiu o EBITDA recorrente 8%, representando uma margem sobre vendas de 4,2%. Esta redução reflectiu dois desempenhos opostos: (i) o contínuo ganho de rentabilidade da operação em Portugal; e (ii) o investimento decorrente do crescimento orgânico da operação em Espanha, actualmente com 56 mil m<sup>2</sup> e representada por 3 formatos, a Worten, SportZone e Zippy. O objectivo para o crescimento internacional é atingir EBITDA positivo em 2012.
- A **Sonae RP** reflecte sobretudo rendas internas, definidas de acordo com retornos mínimos sobre os investimentos realizados, na sua maioria alinhados com as taxas de capitalização do mercado. O EBITDA recorrente cresceu 10%, devido ao aumento dos activos detidos decorrentes do plano de expansão orgânica das operações de retalho em Portugal.
- O EBITDA recorrente da **Sonae Sierra** foi equivalente ao de 2008 devido à previamente referida consolidação do Fundo Sierra Portugal em 42%. Numa base comparável a este nível, o EBITDA aumentou 6%, sobretudo devido às iniciativas de controlo de custos e aumento de eficiência implementados.
- O EBITDA recorrente da **Sonaecom** aumentou 14%, desempenho justificado sobretudo pelo negócio móvel e SSI. As reduções nos custos de interligação, menores custos de Marketing e Vendas e outras iniciativas de corte de custos mais do que compensaram a redução das receitas de *roaming-in* e do EBITDA recorrente gerado pelo segmento fixo residencial.

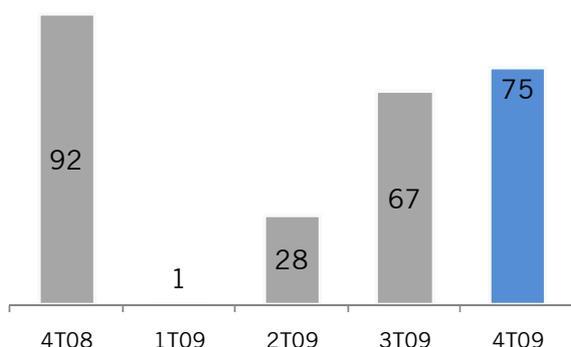
Resultados directos			
Milhões de euros			
	2008	2009	Δ 08/09
<b>EBITDA recorrente</b>	602	633	5,3%
<b>EBITDA</b>	620	667	7,6%
Provisões&imparidades <sup>(1)</sup>	-15	-24	-60,2%
D&A <sup>(2)</sup>	-274	-294	-7,4%
<b>EBIT</b>	<b>332</b>	<b>349</b>	<b>5,3%</b>
Resultados financeiros	-174	-123	29,3%
Outros resultados <sup>(3)</sup>	15	2	-86,6%
<b>EBT</b>	<b>173</b>	<b>228</b>	<b>32,2%</b>
Imposto	-2	-38	-
<b>Resultado líquido directo</b>	<b>171</b>	<b>190</b>	<b>11,2%</b>
<b>Accionistas</b>	<b>159</b>	<b>171</b>	<b>7,3%</b>
Minoritários	12	19	63,6%

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

#### EBIT – divisão por segmento



#### Resultado líquido (grupo) – evolução trimestral



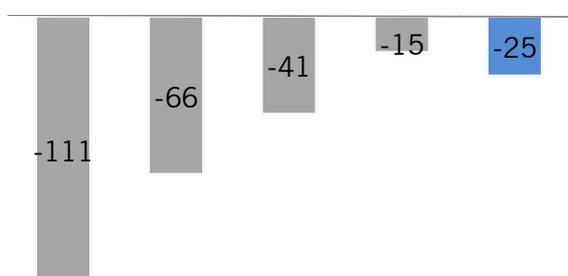
#### Resultado líquido directo – atribuível aos accionistas

- O EBITDA da Sonae aumentou 8% para os 667 milhões de euros, 34 milhões de euros acima do EBITDA recorrente, incluindo o ganho extraordinário de 29 milhões de euros em consequência do acordo de parceria estratégica assinado com a família Feffer no âmbito do negócio de mediação de seguros.
- O resultado líquido directo total da **Sonae** aumentou 11%, com a parte atribuível aos accionistas a alcançar os 171 milhões de euros, mais 12 milhões de euros do que o valor registado em 2008. Este crescimento justifica-se, sobretudo, pelo desempenho do EBITDA recorrente, o ganho de capital reconhecido no período e a redução do custo médio da dívida, não obstante um aumento do custo de depreciações e amortizações, bem como do imposto reconhecido.
- As depreciações e amortizações do período aumentaram 7%, explicado essencialmente pelo plano de investimento dos últimos anos, nomeadamente na expansão da rede de lojas das unidades de retalho.
- Os resultados financeiros melhoraram 29% face aos apresentados em 2008, reflectindo uma redução de 47 milhões de euros dos juros líquidos, decorrentes de uma redução do custo da dívida suportada por uma redução generalizada das taxas de juro.
- A linha de imposto apresentou um custo de 38 milhões de euros, face a 2 milhões de euros no período homólogo, explicado pelo aumento significativo do EBT, pelo reconhecimento de menos impostos diferidos activos, sobretudo na Sonaecom e pelo término dos créditos de imposto, durante o ano de 2008, nas unidades de retalho.

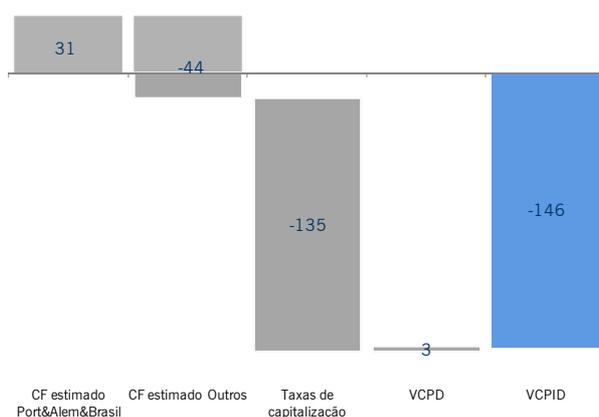
<b>Resultados indirectos dos centros comerciais <sup>(1)</sup></b>			
Milhões de euros			
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>Δ 08/09</b>
VCPID <sup>(2)</sup>	-150	-146	3,0%
Outros	6	1	-
Impostos	12	29	134,5%
Resultado indirecto	-132	-116	11,7%
<b>Accionistas</b>	<b>-79</b>	<b>-77</b>	<b>2,6%</b>
Minoritários	-53	-40	25,2%

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

#### VCPID – evolução trimestral



#### VCPID – divisão por segmento



#### Resultados indirectos dos centros comerciais

- Os resultados indirectos consolidados, atribuíveis aos accionistas, alcançaram um valor negativo de 77 milhões de euros, ligeiramente inferior ao valor de 2008. Esta evolução reflecte o aumento generalizado das taxas de capitalização na Europa, aplicadas na avaliação dos centros comerciais, gerando um custo reconhecido com o valor criado em propriedades de investimento e desenvolvimento (meramente contabilístico) a influenciar os resultados.
- O valor criado em propriedades de investimento e desenvolvimento atingiu os 146 milhões de euros negativos, como resultado dos seguintes movimentos: (i) diminuição de 135 milhões de euros do valor dos centros comerciais detidos na Europa (uma desvalorização de 8% desde 2008); em 2009, a taxa média de capitalização da carteira atingiu os 7%, em comparação com uma taxa de 6,3% no final de 2008; (ii) 31 milhões de euros de aumento, resultante da melhoria do desempenho operacional estimado dos centros comerciais detidos em Portugal, Alemanha e Brasil; (iii) 3 milhões de euros de valor reconhecido nas propriedades em desenvolvimento; e (iv) uma redução de 44 milhões de euros na avaliação decorrente do ajustamento em baixa das projecções de *cash-flows* futuros dos centros comerciais nos outros países.
- No 4T09, as taxas de capitalização em Portugal aumentaram 34pb, em Espanha 6pb, em Itália 13pb, na Alemanha 9pb e no Brasil 4pb, com as taxas na Grécia e Roménia a não sofrerem qualquer alteração face ao trimestre anterior.
- A linha de imposto apresentou um ganho de 29 milhões de euros, reflectindo a anulação dos impostos diferidos passivos relacionados com a desvalorização das propriedades de investimento no ano.

# 3 INVESTIMENTO

## CAPEX

Milhões de euros

	2008	2009	Δ 08/09
<b>Sonae</b>	<b>886</b>	<b>614</b>	<b>-30,7%</b>
% volume negócios	16,6%	10,8%	-5,7pp
Sonae MC	133	137	3,3%
Sonae SR	88	97	10,5%
Sonae RP	131	90	-30,9%
Sonae Sierra <sup>(1)</sup>	185	98	-47,0%
Sonaecom	299	153	-48,8%
Gestão investimentos	11	34	-
Elimin.& ajust.	39	4	-
<b>EBITDA menos CAPEX</b>	<b>-266</b>	<b>53</b>	<b>-</b>

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

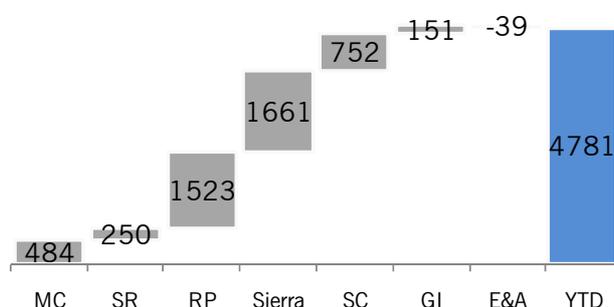
## Capital investido

Milhões de euros

	2008	2009	Δ 08/09
<b>Sonae</b>	<b>4.721</b>	<b>4.781</b>	<b>1,3%</b>
Propriedades de inv. <sup>(1)</sup>	1.888	1.836	-2,8%
Inv. técnico <sup>(2)</sup>	2.958	3.221	8,9%
Inv. financeiro	110	53	-51,3%
Goodwill	697	746	7,0%
Fundo de maneo	-932	-1.075	-15,4%

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

### Capital investido – divisão por segmento



## CAPEX

- O investimento da **Sonae** totalizou 614 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 da **Sonae MC** de 137 milhões, valor ligeiramente superior ao de 2008, foi sobretudo direccionado: (i) ao investimento inicial (excluindo a componente de imobiliário) com a abertura de novas lojas (39 mil m<sup>2</sup>); (ii) à renovação do parque de lojas; (iii) aos trabalhos de preparação de futuras aberturas; e (iv) à melhoria contínua da infraestrutura logística.
- O CAPEX da **Sonae SR** atingiu os 97 milhões de euros (9 milhões de euros superior ao de 2008), reflectindo: (i) o investimento inicial (excluindo a componente de imobiliário de retalho) na abertura de 55 novas lojas em Portugal (40 mil m<sup>2</sup>); (ii) o investimento de manutenção do parque de lojas; e (iii) as despesas de investimento associadas à presença em Espanha, com a abertura de 22 lojas a totalizar 22 mil m<sup>2</sup> de área de vendas e a representar cerca de 37% do investimento total da Sonae SR.
- O CAPEX da **Sonae RP** alcançou os 90 milhões de euros, reflectindo o investimento em novas lojas e despesas de investimento por conta de aberturas futuras.
- O CAPEX da **Sonae Sierra** reflectiu: (i) a conclusão do Manauara, no Brasil (inaugurado em Abril); (ii) o progresso no desenvolvimento dos projectos anunciados, nomeadamente do Loop5 (inaugurado em Outubro), Leiria (abertura estimada em Março 2010) e a expansão do Guimarães Shopping (concluída em Outubro); e (iii) a aquisição da propriedade e o início do desenvolvimento de um novo projecto, Le Terrazze, em Itália.
- O CAPEX da **Sonaecom** incluiu sobretudo investimentos na rede móvel e reflectiu a estratégia de redução do capital investido associado, visível sobretudo no negócio fixo através de acordos de partilha de investimentos de rede.

# 4 ESTRUTURA DE CAPITAL

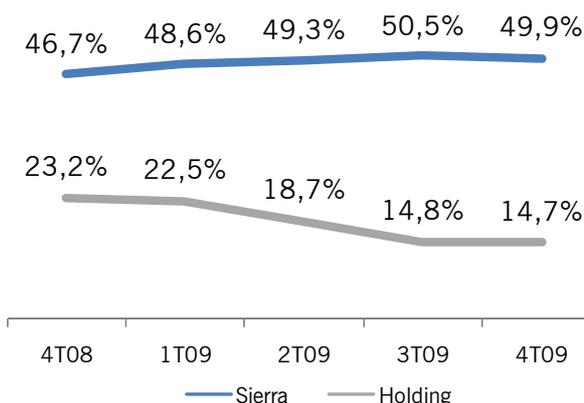
## Estrutura de capital

Milhões de euros

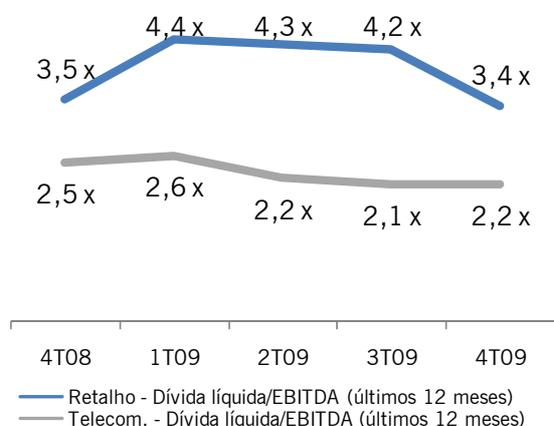
	2008	2009	Δ 08/09
<b>Dívida líquida inc. suprimentos</b>	<b>3,159</b>	<b>3,080</b>	<b>-2.5%</b>
Unidades de Retalho	1,186	1,188	0.2%
Sonae Sierra <sup>(1)</sup>	889	927	4.2%
Sonaecom <sup>(2)</sup>	400	376	-5.9%
Gestão investimentos	104	93	-9.7%
Holding <sup>(3)</sup>	580	496	-14.5%

(1) Os centros comerciais são consolidados proporcionalmente (50%); (2) exclui a operação de securitização; (3) 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** diminuiu 79 milhões de euros, explicado pelo valor de EBITDA gerado no período de 667 milhões de euros, 53 milhões de euros mais do que o esforço de investimento do ano, e por uma gestão rigorosa do fundo de maneo. No geral, em cada negócio, a dívida tem maturidades médias relativamente longas, com a maturidade média da dívida da **Sonae** a alcançar aproximadamente 5,1 anos (considerando 100% da dívida da Sonae Sierra), com apenas cerca de 220 milhões de euros de dívida de longo prazo a serem amortizados nos próximos 12 meses.

- A dívida líquida da **Sonae Retalho** manteve-se equivalente à do final de 2008, reflectindo o investimento necessário para o programa de crescimento orgânico, incluindo o processo de internacionalização; o rácio de dívida líquida sobre o EBITDA (últimos 12 meses) melhorou para as 3,4x, beneficiado pelo crescimento do EBITDA dos últimos 12 meses.

- A **Sonae Sierra** apresentou uma dívida líquida ligeiramente superior à de 2008, justificado sobretudo pela actividade de desenvolvimento. O rácio de alavancagem de activos atingiu um nível de 49,9% no final de 2008, sobretudo devido ao aumento das taxas de capitalização de mercado na Europa e resultante desvalorização dos centros comerciais detidos.

- A dívida líquida da **Sonaecom**, excluindo o encaixe resultante da operação de securitização, totalizou os 376 milhões de euros, 6% abaixo do verificado no período homólogo, reflectindo o esforço de investimento dos últimos 12 meses; o rácio de dívida líquida sobre o EBITDA (últimos 12 meses) foi de 2,2x, beneficiado pelo crescimento do EBITDA e pela redução da dívida líquida dos últimos 12 meses.

- A **Holding** reduziu a dívida líquida em 84 milhões de euros, incluindo o encaixe associado à operação de *equity swap*. O rácio de alavancagem da Holding atingiu os 14,7% no final de 2009, uma melhoria de 8,5pp face ao final de 2008.

# 5 INFORMAÇÃO CORPORATIVA

## Proposta de distribuição de dividendos

Tendo em consideração os resultados líquidos do exercício de 2009, o Conselho de Administração proporá em Assembleia Geral Anual de Accionistas, um dividendo ilíquido de 0,0315 euros, por acção. Esta proposta corresponde a um *dividend yield* de 3,6% sobre o preço de fecho da acção a 31 de Dezembro de 2009 e a um rácio de *pay out* de 37% dos resultados directos líquidos consolidados (excluindo o valor criado em propriedades de investimento e desenvolvimento) atribuíveis aos accionistas da Sonae.

## Perspectivas para 2010

- Para o ano de 2010, a Sonae adoptará um número de acções alinhadas com a ambição de reforço de posição competitiva nas áreas core e aumento da presença internacional, sem prejudicar a obtenção de elevados níveis de rentabilidade.
- A **Sonae MC**, a unidade de retalho de base alimentar, irá continuar a assegurar crescimento e uma posição de referência em termos de geração de *cash flow* e rentabilidade, através de várias acções: (i) implementação de uma política de arrendamento na sua expansão, sendo a maioria da componente imobiliária detida por terceiros; (ii) optimização do fundo de maneio, por uma redução do investimento em stocks; (iii) reforço da proposta de valor, através de uma melhor implementação das iniciativas comerciais promovias através do cartão de cliente; (iv) implementação de programas de eficiência e controlo de custos; e (v) exploração de oportunidades de negócio adjacentes. Simultaneamente, a unidade estará atenta a possíveis oportunidades de internacionalização, em mercados com grande potencial de crescimento e com um retalho moderno incipiente, para uma expansão e crescimento orgânico.
- A **Sonae SR**, a unidade de retalho especializado, tem intenções de executar o seguinte plano de crescimento: (i) aumentar presença internacional, através: (a) de reforço de presença em Espanha, a concentrar mais de 70% da área de vendas adicional planeada para 2010; e (b) possível configuração de um modelo adicional de internacionalização, baseado em franchising e outros modelos de menor capital exigido, e que permitam acelerar o crescimento; (ii) consolidar quotas de mercado e rentabilidade em Portugal, através: (a) da cobertura

total do mercado português com os formatos actuais; (b) do aumento da eficiência e produtividade dos processos internos; (c) e optimização das necessidades de fundo de maneio.

- A **Sonae RP**, a unidade de propriedade de retalho, estima completar as operações de *sale&lease back* do seu centro logístico da Azambuja e de 20 supermercados Modelo, bem como completar operações adicionais semelhantes, de forma a libertar capital investido e, desta forma, financiar o esforços de internacionalização e/ou reduzir a dívida.

No que respeita às parcerias core, as seguintes acções deverão ser tidas em conta: a **Sonae Sierra**, a unidade de centros comerciais, terá como preocupação principal manter a resiliência da sua operação face às condicionantes macroeconómicas e preparar-se para explorar todas as oportunidades de crescimento com a recuperação da economia. Desta forma, a empresa pretende: (i) adoptar políticas de contenção de custos; (ii) reduzir o capital empregue através do reforço de parcerias e aceitando posições minoritárias; (iii) reforçar a importância da actividade de serviços a terceiros operadores (desenvolvimento, gestão de activos e gestão de propriedades), e (iv) adaptar o ritmo de desenvolvimento de novos projectos às restrições de crédito existentes, adoptando o critério de desenvolvimento de novos projectos com financiamento garantido e com o mínimo de retorno do capital exigido. A **Sonaecom**, a empresa de telecomunicações, irá esforçar-se em melhorar o seu desempenho operacional e em gerir o seu *free cash flow*, ao mesmo tempo que continuará a promover o crescimento da sua base de clientes móvel, alavancando na força da sua marca, através da implementação de um conjunto de iniciativas comerciais e através de melhorias ao apoio ao cliente.

A Sonae mantém-se cautelosa quanto à evolução futura da economia e dos mercados onde opera, particularmente no que respeita aos indicadores macroeconómicos tais como desemprego e crescimento do consumo privado. Apesar desta postura, e tendo em conta resiliência dos *cash-flows* gerados pela maioria dos seus negócios em 2009, a Sonae tem confiança na capacidade de continuar a alcançar crescimento rentável, ao mesmo tempo que reforça as suas posições de mercado, mantendo assim a confiança dos seus accionistas.

# 6 INFORMAÇÃO ADICIONAL

As demonstrações financeiras consolidadas contidas neste reporte (relativas aos anos terminados em 2008 e 2009) são auditadas e foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro ("IFRS"), tal como adoptadas pela União Europeia; a informação trimestral não foi auditada.

## Estrutura organizacional



## Glossário

<b>ARPU</b>	Receita média por cliente
<b>Alavancagem de activos da Holding</b>	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
<b>Alavancagem de activos dos Centros Comerciais</b>	Dívida líquida/ (propriedades de investimento + propriedades em desenvolvimento) a custo histórico
<b>Capital investido líquido</b>	Imobilizado bruto + outros activos imobilizados - amortizações e perdas de imparidade + investimentos financeiros + fundo de maneio (incluindo outros activos e outros passivos como impostos diferidos); todos os valores a custo, com excepção dos referentes à Sonae Sierra
<b>CAPEX</b>	Investimento bruto em activos corpóreos, incorpóreos, propriedades de investimento e investimentos em aquisições
<b>Centros Comerciais – Serviços prestados</b>	Gestão de activos + gestão de centros comerciais
<b>Dívida líquida</b>	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + locações financeiras – caixa, depósitos bancários e investimentos correntes
<b>EBITDA</b>	EBITDA = Volume de negócios + outras Receitas – reversão de imparidades – badwill – custos operacionais

	+ ganhos/perdas com vendas de empresas; a incluir vendas de participações a partir do exercício de 2008
<b>EBITDA recorrente</b>	EBITDA excluindo valores não recorrentes, tais como ganhos com a venda de investimentos e outros valores que distorcem a comparabilidade
<b>Eliminações &amp; ajustamentos EOP</b>	Intra-grupos + ajustamentos de consolidação
<b>Investimento técnico</b>	Imobilizado corpóreo + imobilizado incorpóreo + outros activos imobiliário – depreciações e amortizações
<b>Free Cash Flow</b>	EBITDA – CAPEX operacional – variação do fundo de maneo – investimentos financeiros – resultados financeiros - impostos
<b>Liquidez</b>	Caixa & equivalentes de caixa e investimentos correntes
<b>Margem EBITDA</b>	EBITDA / volume de negócios
<b>Outros resultados</b>	Resultados relativos a empresas associadas + dividendos
<b>Outros empréstimos</b>	Outros empréstimos inclui obrigações, locação financeira e derivados
<b>Propriedades de investimento</b>	Valor dos centros comerciais em operação detidos pela Sonae Sierra
<b>Resultado directo</b>	Resultado directo exclui os contributos para o resultado indirecto
<b>Resultados Indirectos</b>	Resultado Indirecto inclui os contributos da Sierra 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>
<b>Resultado líquido - atribuível ao Grupo</b>	Resultados líquidos atribuíveis aos accionistas da Sonae
<b>Retorno da capital investido</b>	EBIT(últimos 12 meses) /Capital investido líquido
<b>Vendas de base comparável de lojas</b>	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
<b>Valor de mercado (“OMV”)</b>	Valor de mercado atribuível à Sonae Sierra - dívida líquida - interesses minoritários + impostos diferidos passivos
<b>Valor criado em propriedades de investimento e em desenvolvimento</b>	Justo valor dos activos imobiliários em funcionamento e em desenvolvimento (100%), avaliado por uma entidade independente
	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 <sup>(1)</sup>

Milhões de euros

	4T08	4T09	Δ 08/09	2008	2009	Δ 08/09
<b>Resultados directos</b>						
<b>Volume de negócios</b>	1.520	1.599	5,2%	5.353	5.665	5,8%
<b>EBITDA recorrente <sup>(2)</sup></b>	203	204	0,9%	602	633	5,3%
<b>margem de EBITDA recorrente</b>	13,3%	12,8%	-0,5pp	11,2%	11,2%	-0,1pp
<b>EBITDA</b>	206	205	-0,6%	620	667	7,6%
<b>Margem EBITDA</b>	13,6%	12,8%	-0,7pp	11,6%	11,8%	0,2pp
Provisões e imparidades <sup>(3)</sup>	1	-7	-	-15	-24	-60,2%
Depreciações e amortizações	-72	-73	-1,1%	-274	-294	-7,4%
<b>EBIT</b>	135	126	-7,1%	332	349	5,3%
Resultados financeiros	-54	-25	54,5%	-174	-123	29,3%
Outros resultados <sup>(4)</sup>	12	0	-	15	2	-86,6%
<b>EBT</b>	93	100	8,2%	173	228	32,2%
Impostos	5	-19	-	-2	-38	-
Resultado líquido directo	98	82	-16,6%	171	190	11,2%
<b>Atribuível aos accionistas</b>	92	75	-18,4%	159	171	7,3%
Atribuível a interesses minoritários	6	7	10,8%	12	19	63,6%
<b>Resultados indirectos dos Centros Comerciais</b>						
Resultado líquido indirecto	-97	-16	83,2%	-132	-116	11,7%
<b>Atribuível aos accionistas</b>	-65	-13	80,1%	-79	-77	2,6%
Atribuível a interesses minoritários	-32	-3	89,3%	-53	-40	25,2%
<b>Resultado líquido</b>						
Resultado líquido	1	65	-	39	74	88,4%
<b>Atribuível aos accionistas</b>	27	62	129,9%	80	94	17,1%
Atribuível a interesses minoritários	-26	3	-	-41	-20	50,8%

(1)Valores trimestrais não auditados; (2) EBITDA a excluir valores extraordinários; (3) ndui reversão de imparidades e goodwill negativo; (4) esultados relativos a empresas associadas. e dividendos.

## Balanço consolidado

### Balanço

Milhões de euros

	2008	2009	Δ 08/09
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>7.306</b>	<b>7.552</b>	<b>3,4%</b>
<b>Activos não correntes</b>	<b>5.871</b>	<b>6.108</b>	<b>4,0%</b>
Imobilizações corpóreas e incorpóreas	2.948	3.221	9,3%
Goodwill	697	746	7,0%
Propriedades de investimento em operação	1.683	1.677	-0,4%
Propriedades de investimento em desenvolvimento	159	120	-24,8%
Outros investimentos	156	93	-40,4%
Impostos diferidos activos	207	230	11,2%
Outros	21	21	-0,5%
<b>Activos correntes</b>	<b>1.435</b>	<b>1.443</b>	<b>0,6%</b>
Existências	560	603	7,6%
Clientes	215	208	-3,3%
Liquidez	248	230	-7,3%
Outros	411	402	-2,2%
<b>CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>1.563</b>	<b>1.701</b>	<b>8,9%</b>
Grupo	1.151	1.223	6,3%
Interesses minoritários	412	478	16,1%
<b>TOTAL PASSIVO</b>	<b>5.744</b>	<b>5.850</b>	<b>1,9%</b>
<b>Passivo não corrente</b>	<b>3.560</b>	<b>3.561</b>	<b>0,0%</b>
Empréstimos bancários	1.281	1.208	-5,7%
Outros empréstimos	1.735	1.736	0,0%
Impostos diferidos passivos	331	326	-1,4%
Provisões	57	51	-11,4%
Outros	155	240	54,5%
<b>Passivo corrente</b>	<b>2.184</b>	<b>2.289</b>	<b>4,8%</b>
Empréstimos bancários	259	233	-10,0%
Outros empréstimos	111	81	-27,5%
Fornecedores	1.050	1.220	16,2%
Outros	763	755	-1,1%
<b>CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO</b>	<b>7.306</b>	<b>7.552</b>	<b>3,4%</b>

## Capital investido & retorno do capital investido

<b>Capital investido</b>			
Milhões de euros			
	2008	2009	Δ 08/09
<b>Capital investido</b>	<b>4.721</b>	<b>4.781</b>	<b>1,3%</b>
Propriedades de investimento <sup>(1)</sup>	1.888	1.836	-2,8%
Investimento técnico <sup>(2)</sup>	2.958	3.221	8,9%
Investimento Financeiro	110	53	-51,3%
Goodwill	697	746	7,0%
Fundo de maneo	-932	-1.075	-15,4%
<b>Capital próprio + minoritários</b>	<b>1.563</b>	<b>1.701</b>	<b>8,9%</b>
<b>Dívida líquida total <sup>(3)</sup></b>	<b>3.159</b>	<b>3.080</b>	<b>-2,5%</b>

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

<b>Retorno do capital investido</b>			
Milhões de euros			
	2008	2009	Δ 08/09
<b>Capital investido</b>	<b>4.721</b>	<b>4.781</b>	<b>1,3%</b>
Sonae MC	546	484	-11,4%
Sonae SR	176	250	42,2%
Sonae RP	1.411	1.523	7,9%
Sonae Sierra <sup>(1)</sup>	1.684	1.661	-1,4%
Sonaecom	747	752	0,7%
Gestão de investimentos	139	151	8,8%
Elimin.& ajust. <sup>(2)</sup>	19	-39	-
<b>EBIT (últimos 12 meses)</b>	<b>332</b>	<b>349</b>	<b>5,3%</b>
Sonae MC	124	124	0,4%
Sonae SR	28	10	-64,1%
Sonae RP	88	83	-5,2%
Sonae Sierra <sup>(1)</sup>	89	89	0,5%
Sonaecom	3	24	-
Gestão de investimentos	1	25	-
Elimin.& ajust. <sup>(2)</sup>	0	-5	-
<b>Retorno do capital investido</b>	<b>7,0%</b>	<b>7,3%</b>	<b>0,3pp</b>
Sonae MC	22,6%	25,6%	3pp
Sonae SR	15,7%	4,0%	-11,7pp
Sonae RP	6,2%	5,5%	-0,8pp
Sonae Sierra	5,3%	5,4%	0,1pp
Sonaecom	0,4%	3,2%	2,8pp
Gestão de investimentos	1,0%	16,3%	15,2pp

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

**Formatos de retalho & imobiliário de retalho - principais indicadores** (informação *stand-alone*)

**Formatos de retalho & Imobiliário de retalho - principais indicadores financeiros <sup>(1)</sup>**

Milhões de euros

	4T08	4T09	Δ 08/09	2008	2009	Δ 08/09
<b>Sonae MC</b>						
Volume de negócios	831	868	4,5%	2.930	3.106	6,0%
Continente	-	-	-	1.537	1.568	2,0%
Modelo	-	-	-	1.339	1.458	8,9%
Bom Bocado	-	-	-	9	18	95,5%
Área Saúde	-	-	-	40	52	32,4%
Book.it	-	-	-	1	5	-
Outros	-	-	-	4	4	20,9%
EBITDA recorrente	80	79	-1,7%	187	199	6,4%
EBITDA	80	79	-1,7%	187	199	6,4%
Margem EBITDA	9,7%	9,1%	-0,6pp	6,4%	6,4%	0pp
CAPEX	46	41	-10,4%	133	137	3,3%
<b>Sonae SR</b>						
Volume de negócios	316	376	18,9%	928	1.132	21,9%
Worten	-	-	-	563	708	25,7%
Vobis	-	-	-	53	45	-14,6%
Worten Mobile	-	-	-	11	15	38,5%
SportZone	-	-	-	170	205	20,2%
Loop	-	-	-	1	5	-
Modalfa	-	-	-	102	115	12,8%
Zippy	-	-	-	28	39	39,6%
EBITDA recorrente	27	37	40,1%	52	48	-7,5%
EBITDA	27	37	40,1%	52	48	-7,5%
Margem EBITDA	8,4%	9,9%	1,5pp	5,6%	4,2%	-1,4pp
CAPEX	39	25	-35,9%	88	97	10,5%
<b>Sonae RP</b>						
Volume de negócios	29	32	11,0%	109	123	12,5%
EBITDA recorrente <sup>(2)</sup>	27	26	-3,8%	101	111	9,7%
EBITDA	27	26	-3,8%	110	111	0,8%
Margem EBITDA	93,8%	81,3%	-12,5pp	100,6%	90,1%	-10,5pp
CAPEX	43	13	-70,6%	131	90	-30,9%
Dívida líquida incluindo suprimentos	1.186	1.188	0,2%	1.186	1.188	0,2%
Dívida líquida	1.206	1.206	0,0%	1.206	1.206	0,0%
Dívida líquida/EBITDA (últimos 12 meses)	3,5 x	3,4 x	-0,1x	3,5 x	3,4 x	-0,1x
EBITDA/Juros líquidos (últimos 12 meses)	5,2 x	8,4 x	3,2x	5,2 x	8,4 x	3,2x
Dívida líquida / Capital investido	56,5%	53,4%	-3,1pp	56,5%	53,4%	-3,1pp

(1) Valores trimestrais não auditados; (2) Exclui a mais-valia de 9 milhões de euros decorrente da venda de um activo no Brasil no 1T08.

## Formatos de retalho & Imobiliário de retalho - principais indicadores operacionais <sup>(1)</sup>

	4T08	4T09	Δ 08/09	2008	2009	Δ 08/09
<b>Crescimento do volume de negócios</b>						
Sonae MC	23,0%	4,5%	-18,5pp	22,5%	6,0%	-16,5pp
Sonae SR	19,7%	18,9%	-0,7pp	18,6%	21,9%	3,4pp
<b>Retalho especializado - volume de negócios por país</b> (milhões euros)						
Portugal	289	329	14,1%	898	988	10,0%
Espanha	27	46	70,6%	30	144	-
<b>Crescimento das vendas - base comparável</b>						
Sonae MC	-0,1%	0,4%	0,5pp	0,9%	0,8%	-0,1pp
Sonae SR	-4,6%	1,5%	6,1pp	-1,1%	-3,0%	-1,8pp
<b>Total colaboradores</b>	<b>33.202</b>	<b>35.171</b>	<b>5,9%</b>	<b>33.202</b>	<b>35.171</b>	<b>5,9%</b>
Sonae MC	25.128	26.044	3,6%	25.128	26.044	3,6%
Sonae SR	8.040	9.092	13,1%	8.040	9.092	13,1%
Sonae RP	34	35	2,9%	34	35	2,9%

(1) Valores trimestrais não auditados.

## Número de lojas e área de vendas

	Número de lojas					Área de vendas ('000 m2)					
	31 Dez 2008	Aberturas	Mudança de insígnia	Encerra-mentos	31 Dez 2009	31 Dez 2008	Aberturas	Mudança de insígnia	Encerra-mentos	31 Dez 2009	m2 detidos (%)
<b>Retalho base alimentar</b>	<b>290</b>	<b>89</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>378</b>	<b>492</b>	<b>39</b>	<b>1</b>	<b>-4</b>	<b>528</b>	<b>86%</b>
Continente	37	2	1	-1	39	273	10	5	-4	284	90%
Modelo <sup>(1)</sup>	117	9	-1	0	125	206	16	-4	0	218	84%
Área Saúde	88	27	0	0	115	7	4	0	0	11	75%
Bom Bocado	43	37	0	0	80	3	2	0	0	4	81%
Book.It	4	10	0	0	14	1	4	0	0	5	67%
Outros	1	4	0	0	5	2	3	0	0	5	16%
<b>Retalho especializado</b>	<b>389</b>	<b>77</b>	<b>0</b>	<b>-12</b>	<b>454</b>	<b>247</b>	<b>61</b>	<b>0</b>	<b>-5</b>	<b>304</b>	<b>38%</b>
<b>Portugal</b>	<b>373</b>	<b>55</b>	<b>0</b>	<b>-12</b>	<b>416</b>	<b>213</b>	<b>40</b>	<b>0</b>	<b>-5</b>	<b>248</b>	<b>44%</b>
Worten	125	12	0	-5	132	99	16	0	-2	113	52%
Vobis	20	0	0	-3	17	9	0	0	-1	8	10%
Worten Mobile	41	9	0	-2	48	1	0	0	0	1	38%
SportZone	66	10	0	-1	75	51	11	0	-1	61	13%
Modalfa	87	13	0	-1	99	41	10	0	0	51	76%
Zippy	29	5	0	0	34	11	2	0	0	12	6%
Loop	5	6	0	0	11	1	1	0	0	2	0%
<b>Espanha</b>	<b>16</b>	<b>22</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>38</b>	<b>34</b>	<b>22</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>56</b>	<b>13%</b>
Worten	10	4	0	0	14	25	9	0	0	34	21%
Sport Zone	6	8	0	0	14	9	8	0	0	17	0%
Zippy	0	10	0	0	10	0	4	0	0	4	0%
<b>Gestão investimentos</b>	<b>114</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>-12</b>	<b>105</b>	<b>70</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>-4</b>	<b>67</b>	<b>61%</b>
MaxMat	37	1	0	-3	35	65	1	0	-4	63	63%
Geostar <sup>(2)</sup>	77	2	0	-9	70	4	0	0	-1	4	25%
<b>Total</b>	<b>793</b>	<b>169</b>	<b>0</b>	<b>-25</b>	<b>937</b>	<b>809</b>	<b>102</b>	<b>1</b>	<b>-13</b>	<b>899</b>	<b>68%</b>

(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.

**Centros comerciais - principais indicadores** (informação *stand-alone*)

<b>Centros Comerciais - principais indicadores operacionais</b>			
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>Δ 08/09</b>
<b>Activos sobre gestão</b> (milhões euros) <sup>(1)</sup>	<b>6.173</b>	<b>6.340</b>	<b>2,7%</b>
<b>NAV da carteira de activos</b> (milhões euros)	<b>1.416</b>	<b>1.228</b>	<b>-13,2%</b>
Sierra Investimento	960	731	-23,8%
Sierra Desenvolvimento	220	191	-13,2%
Sierra Brasil	193	289	50,3%
Outros <sup>(2)</sup>	43	17	-61,2%
<b>NAV por acção</b> (euros)	<b>43,6</b>	<b>37,8</b>	<b>-13,2%</b>
Aberturas & aquisições (EOP)	4	2	-50,0%
Centros comerciais detidos/ co-detidos (EOP)	50	52	4,0%
ABL em centros em operação ('000 m2) <sup>(3)</sup>	1.963	2.059	4,9%
Taxa de ocupação da ABA detida (%)	93,8%	94,5%	0,7pp
Projectos em desenvolvimento (EOP) <sup>(4)</sup>	14	12	-14,3%
ABL em desenvolvimento ('000 m2)	701	550	-21,5%
Centros comerciais geridos (EOP)	60	68	13,3%
ABL sobre gestão ('000 m2)	2.163	2.284	5,6%
<b>Total colaboradores</b>	<b>1.141</b>	<b>1.147</b>	<b>0,5%</b>

(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; (4) Projectos em planeamento e construção.

**Centros Comerciais - principais indicadores financeiros <sup>(1)</sup>**

Milhões de euros

	4T08	4T09	Δ 08/09	2008	2009	Δ 08/09
<b>Resultados directos</b>						
<b>Volume de negócios</b>	83	86	3,6%	315	311	-1,1%
Investimentos	60	60	1,3%	224	225	0,7%
Desenvolvimento	4	2	-54,6%	14	6	-61,1%
Brasil	6	8	45,7%	20	25	22,5%
Serviços	12	12	6,8%	49	45	-9,0%
Gestão de activos	5	5	4,2%	24	20	-16,5%
Gestão de centros comerciais	7	7	8,7%	26	25	-2,1%
Outros & eliminações	3	3	34,6%	7	11	49,4%
<b>EBITDA recorrente</b>	<b>46</b>	<b>49</b>	<b>7,2%</b>	<b>179</b>	<b>180</b>	<b>0,5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>46</b>	<b>49</b>	<b>7,2%</b>	<b>179</b>	<b>180</b>	<b>0,5%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>55,1%</b>	<b>57,0%</b>	<b>1,9pp</b>	<b>57,0%</b>	<b>57,9%</b>	<b>0,9pp</b>
<b>Margem EBITDA Serviços</b>	<b>21,9%</b>	<b>23,8%</b>	<b>2pp</b>	<b>31,7%</b>	<b>24,6%</b>	<b>-7,1pp</b>
Investimentos	41	47	14,3%	170	176	3,4%
Desenvolvimento	-119	-2	98,6%	-157	-64	59,4%
Brasil	4	7	70,8%	15	19	30,3%
Serviços	3	3	16,3%	16	11	-29,2%
Gestão de activos	1	0	-65,4%	10	6	-46,2%
Gestão de centros comerciais	1	2	110,4%	5	5	4,5%
Outros & eliminações	118	-6	-	136	38	-72,1%
Resultados financeiros	-22	-21	5,0%	-88	-83	6,6%
<b>Resultados directos</b>	<b>17</b>	<b>21</b>	<b>21,2%</b>	<b>68</b>	<b>77</b>	<b>13,3%</b>
<b>Resultados indirectos</b>						
Ganhos realizados em propriedades	2	3	19,7%	19	4	-78,6%
Provisões para activos em desenvolvimento	-4	0	-	-9	-6	29,9%
VCPID <sup>(2)</sup>	-210	-49	76,8%	-301	-292	3,0%
<b>Resultados indirectos</b>	<b>-197</b>	<b>-37</b>	<b>81,1%</b>	<b>-266</b>	<b>-237</b>	<b>11,0%</b>
<b>Resultado líquido</b>						
Resultado líquido	-180	-16	90,9%	-198	-160	19,3%
<b>Atribuível aos accionistas</b>	<b>-122</b>	<b>-17</b>	<b>86%</b>	<b>-116</b>	<b>-111</b>	<b>4%</b>
Dívida líquida incluindo suprimentos	1.778	1.853	4,2%	1.778	1.853	4,2%
Dívida líquida	1.829	1.895	3,6%	1.829	1.895	3,6%
Alavancagem de activos	46,7%	49,9%	3,2pp	46,7%	49,9%	3,2pp
Dívida líquida/EBITDA (últimos 12 meses)	11,2 x	10,5 x	-0,7x	11,2 x	10,5 x	-68,6pp
EBITDA/Juros líquidos (últimos 12 meses)	2,0 x	2,2 x	0,2x	2,0 x	2,2 x	15,4pp
Dívida líquida / Capital investido	52,0%	55,2%	3,2pp	52,0%	55,2%	3,2pp
CAPEX	55	45	-16,8%	260	162	-37,8%

(1) Valores trimestrais não auditados;; (2) Valor criado em propriedades de investimento e em desenvolvimento.

Centros Comerciais - Taxas de capitalização															
	2008			2009			Δ 08/09			9M09			q.o.q		
	Máx	Média	Min	Máx	Média	Min	Máx	Média	Min	Máx	Média	Min	Máx	Média	Min
Portugal	7,5%	5,8%	5,4%	8,3%	6,7%	6,0%	0,8pp	0,89pp	0,6pp	8,0%	6,4%	5,9%	0,3pp	0,34pp	0,15pp
Espanha	9,4%	6,5%	5,7%	9,1%	7,1%	6,4%	-0,3pp	0,6pp	0,7pp	9,1%	7,1%	6,3%	0pp	0,06pp	0,15pp
Itália	7,7%	6,4%	5,8%	7,7%	6,6%	6,0%	0pp	0,27pp	0,2pp	7,7%	6,7%	6,0%	0pp	-0,13pp	0pp
Alemanha	6,0%	5,9%	5,8%	6,3%	6,1%	6,0%	0,25pp	0,17pp	0,25pp	6,0%	6,0%	6,0%	0,25pp	0,09pp	0pp
Grécia	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	0pp	0pp	0pp	7,0%	7,0%	7,0%	0pp	0pp	0pp
Roménia	8,0%	8,0%	8,0%	9,0%	9,0%	9,0%	1pp	1pp	1pp	9,0%	9,0%	9,0%	0pp	0pp	0pp
Brasil	9,8%	8,6%	8,3%	9,5%	8,5%	8,3%	-0,25pp	-0,07pp	0pp	9,8%	8,6%	8,3%	-0,25pp	-0,04pp	0pp

1) Taxas de capitalização médias ponderadas pelo valor de mercado dos activos

## Telecomunicações - principais indicadores (informação *stand-alone*)

Telecomunicações - principais indicadores operacionais <sup>(1)</sup>						
	4T08	4T09	Δ 08/09	2008	2009	Δ 08/09
<b>Móvel</b>						
Clientes (EOP) ('000)	3.192	3.433	7,6%	3.192	3.433	7,6%
ARPU (euros) <sup>(2)</sup>	16,1	14,3	-11,4%	16,8	14,8	-11,9%
<b>Fixo</b>						
Total acessos (EOP) ('000)	593	484	-18,4%	593	484	-18,4%
Acessos directos (EOP) ('000)	455	403	-11,4%	455	403	-11,4%
Acesso directo como % receitas de clientes	77,2%	75,9%	-1,3pp	71,4%	76,8%	5,4pp
<b>Online &amp; Media</b>						
Circulação Média Mensal Paga ('000) <sup>(3)</sup>	43	34	-19,5%	41	37	-9,8%
Quota de Mercado de Publicidade (%)	13,2%	12,2%	-1,1pp	12,3%	11,7%	-0,6pp
<b>SSI</b>						
Receitas serviço de IT/colaboradores('000 euros)	32,5	32,2	-1,0%	120,6	125,9	4,4%
<b>Total colaboradores</b>	<b>1.968</b>	<b>2.013</b>	<b>2,3%</b>	<b>1.968</b>	<b>2.013</b>	<b>2,3%</b>

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

**Telecomunicações - principais indicadores financeiros <sup>(1)</sup>**

Milhões de euros

	4T08	4T09	Δ 08/09	2008	2009	Δ 08/09
<b>Volume de negócios</b>	249	233	-6,6%	976	949	-2,7%
Móvel	161	154	-4,3%	629	607	-3,5%
Fixo	71	59	-17,6%	291	245	-15,9%
Media	8	8	-1,9%	32	30	-6,3%
SSI	34	34	-0,4%	120	150	24,8%
Outros & eliminações	-25	-22	12,7%	-97	-83	14,2%
Outras receitas	5	4	-17,1%	10	7	-33,0%
<b>EBITDA recorrente</b>	<b>43</b>	<b>39</b>	<b>-10,0%</b>	<b>154</b>	<b>176</b>	<b>13,7%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>43</b>	<b>39</b>	<b>-10,0%</b>	<b>160</b>	<b>176</b>	<b>9,5%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>17,4%</b>	<b>16,8%</b>	<b>-0,6pp</b>	<b>16,4%</b>	<b>18,5%</b>	<b>pp</b>
Móvel	37	35	-3,8%	142	167	17,1%
Fixo	6	2	-59,8%	14	6	-59,7%
Media	0	0	18,5%	-3	-3	17,4%
SSI	2	3	43,5%	7	8	17,8%
Outros & eliminações	0	-1	-198,1%	0	-2	-
<b>EBIT</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>48,8%</b>	<b>3</b>	<b>24</b>	<b>-</b>
Resultados financeiros	-5	-2	66,9%	-18	-13	28,6%
Resultado líquido	13	3	-76,5%	5	6	16,3%
<b>Atribuível aos accionistas</b>	<b>13</b>	<b>3</b>	<b>-77,1%</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>15,0%</b>
<b>Excluindo operação de securitização:</b>						
Dívida líquida incluindo suprimentos	400	378	-5,5%	400	378	-5,5%
Dívida líquida	400	378	-5,5%	400	378	-5,5%
Dívida líquida/EBITDA (últimos 12 meses)	2,5 x	2,2 x	-0,3x	2,5 x	2,2 x	-0,3x
EBITDA/Juros líquidos (últimos 12 meses)	9,7 x	13,7 x	3,9x	9,7 x	13,7 x	3,9x
Dívida líquida / Capital investido	53,5%	50,3%	-3,3pp	53,5%	50,3%	-3,3pp
<b>CAPEX</b>	<b>79</b>	<b>48</b>	<b>-38,4%</b>	<b>290</b>	<b>152</b>	<b>-47,6%</b>
CAPEX operacional <sup>(2)</sup>	78	48	-38,1%	192	136	-29,3%
EBITDA menos CAPEX operacional	-34	-9	73,9%	-32	40	-
Free Cash Flow	85	4	-95,0%	14	7	-46,7%

(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** (informação *stand-alone*)

<b>Gestão de investimentos</b> <sup>(1)</sup>						
Milhões de euros						
	4T08	4T09	Δ 08/09	2008	2009	Δ 08/09
<b>Volume de negócios</b>	49	45	-7,9%	221	192	-13,1%
MDS	-	-	-	18	25	35,1%
Geostar	-	-	-	128	97	-24,5%
Maxmat	-	-	-	75	71	-5,3%
<b>EBITDA recorrente</b>	-4	-1	77,9%	7	1	-79,7%
<b>EBITDA</b>	-4	-1	77,9%	7	30	-
EBIT	-6	-3	53,2%	1	25	-
Dívida líquida incluindo suprimentos	104	93	-9,7%	104	93	-9,7%
Dívida líquida	6	4	-31,8%	6	4	-31,8%
CAPEX	7	1	-78,6%	11	34	-
<b>Total colaboradores</b>	<b>1.078</b>	<b>1.041</b>	<b>-3,4%</b>	<b>1.078</b>	<b>1.041</b>	<b>-3,4%</b>

(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](http://www.sonae.pt)

### Contactos para os Media e Investidores

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

Patrícia Mendes Pinheiro  
Responsável pela Relação com Investidores  
[patricia.mendes@sonae.pt](mailto: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