



SONAE SGPS
RESULTADOS 2007
EXERCÍCIO FINDO EM 31 DEZEMBRO

Índice

| | |
|--|----|
| Mensagem de Paulo Azevedo, CEO da Sonae SGPS | 3 |
| 1. Principais indicadores | 5 |
| 2. Resultados Consolidados | 6 |
| 2.1. Demonstração de Resultados Consolidados | 6 |
| 2.2. Balanço Consolidado | 8 |
| 3. Análise dos Negócios – principais destaques | 10 |
| 3.1. Retalho | 10 |
| 3.2. Centros Comerciais | 12 |
| 3.3. Telecomunicações | 14 |
| 4. Desenvolvimentos corporativos no 4T07 | 16 |
| 5. Perspectivas futuras | 17 |
| 6. Informação adicional | 19 |
| 6.1. Proposta de aplicação de resultados | 19 |
| 6.2. Custos Líquidos do centro corporativo | 19 |
| 6.3. Dívida Líquida da Holding | 19 |
| 6.4. Yields de mercado dos Centros Comerciais | 19 |

Notas:

- (i) As demonstrações financeiras consolidadas contidas neste reporte são 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 de 2007 com o ano anterior, os valores do 4T06 e 2006 são pró-forma (4T06^P e 2006^P) de forma a excluir os seguintes efeitos: (i) contributo da Sonae Capital para as Contas Consolidadas da Sonae SGPS durante o último trimestre de 2007, dada a conclusão do processo de cisão da Sonae Capital e a consequente exclusão da empresa do perímetro de consolidação da Sonae SGPS; (ii) contributo da Enabler para as Contas Consolidadas da Sonae SGPS durante a primeira metade do ano, devido à sua venda e exclusão do perímetro de consolidação da Sonaecom; (iii) contributo da Plysorol para as Contas Consolidadas da Sonae SGPS durante a segunda metade do ano, devido à sua venda faseada e exclusão do perímetro de consolidação da Sonae SGPS; e (iv) contributo de 25% da Sonae Sierra Brasil para as Contas Consolidadas da Sonae SGPS durante o ano inteiro, devido à redução da participação na Sonae Sierra Brasil de 100% para 50%.
- (iii) As demonstrações financeiras pró-forma incluídas neste relatório (4T06^P e 2006^P) não são auditadas;
- (iv) 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 contributo para os resultados consolidados;
- (v) Os indicadores financeiros das *sub-holdings* da Sonae SGPS, tal como reportados na secção 3 – Análise dos Negócios -, são apresentados numa base individual de cada unidade de negócio.

Mensagem de Paulo Azevedo, CEO da Sonae SGPS

Os valores recorde que reportamos este ano são um tributo ao trabalho árduo e dedicação das nossas equipas ao longo dos últimos anos. Conseguimos acelerar o crescimento do volume de negócios em 9%, quando comparado com 2006, enquanto que o EBITDA aumentou 20% para os 706 milhões de euros, representando uma margem operacional de 15%. Para além disso, efectuámos investimentos significativos em crescimento orgânico e aquisições, que potenciarão o crescimento futuro. Todos no Grupo podem orgulhar-se destes resultados e, particularmente, da forma como os atingimos: uma grande dedicação à criação de valor para clientes e accionistas, à concorrência, à inovação, e às melhores práticas de gestão e ética.

No negócio de Retalho, o volume de negócios e o EBITDA cresceram 10% e 18% em termos homólogos, respectivamente, superando as expectativas de crescimento que tínhamos anteriormente anunciado. As melhorias atingidas na eficiência operacional, o forte plano de aberturas e o crescimento de vendas no universo comparável de lojas, fizeram com que estes resultados fossem possíveis. Num sector tão competitivo quanto este, crescer é um verdadeiro desafio, principalmente no que diz respeito ao crescimento no universo comparável de lojas: em 2007, conseguimos atingir um crescimento de 3% nos formatos de base alimentar e 4% nos formatos de base não alimentar. Entre os inúmeros novos projectos e melhorias operacionais, vale a pena salientar o sucesso no lançamento dos cartões de fidelização Continente e Modelo, dos quais foram emitidos, até ao momento, 2,2 milhões de cartões, utilizados em 80% das compras efectuadas, assim como os desenvolvimentos significativos nos actuais e em novos conceitos de retalho de base não alimentar. A aquisição do Carrefour foi, como esperado, concretizada com sucesso no final de 2007, permitindo reforçar a nossa posição de liderança no mercado português, ao alcançarmos uma quota de mercado de 30% no mercado de base alimentar, e prosseguir com a nossa estratégia de criação de valor. De destacar também os nossos primeiros passos na estratégia de internacionalização da Empresa.

No negócio dos Centros Comerciais, 2007 foi um ano de fortalecimento da nossa presença nos mercados onde já operávamos e de expansão da nossa actividade para um novo País, a Roménia. No total inaugurámos 3 novos centros comerciais e 1 *retail park*, e adquirimos mais 4 centros comerciais. O resultado desta actividade foi extremamente positivo, com a empresa a registar lucros recorde de 300 milhões de euros, 11% acima do valor de 2006 e terminando o ano com um NAV por acção de 52,7 euros, 15,0% acima do valor de 2006. Os nossos planos de investimento permanecem fortes, com novos projectos de desenvolvimento já em fase de planeamento e construção em Portugal, Espanha, Itália, Alemanha, Grécia, Roménia e Brasil, totalizando um investimento previsto de 1,2 mil milhões de euros e outros 1,4 mil milhões de euros em projectos autorizados mas que ainda aguardam a emissão de licenças.

O nosso negócio das Telecomunicações registou bons resultados em 2007, quando comparados com 2006, com um crescimento de 15,9% em receitas de clientes e uma melhoria do EBITDA comparável de 3,3%, apesar das consequências negativas da redução das tarifas de *roaming-in* e das tarifas de terminação móvel, bem como um maior esforço de crescimento. Estes resultados foram possíveis devido à nossa dedicação em acelerar novamente o crescimento orgânico na área das telecomunicações móveis, através de um investimento em inovação e em oportunidades específicas de crescimento. Concluímos, com sucesso, as aquisições dos clientes residenciais e *SOHO*¹ da ONI e da Tele2 Portugal, permitindo um aumento significativo na dimensão do negócio da rede fixa e o consequente melhor aproveitamento das capacidades da nossa estrutura operacional e rede própria. De destacar a conclusão da fusão das unidades de negócio móvel e fixo, que resultou na integração da áreas de marketing e vendas. Esta decisão permitirá responder, de forma mais eficaz, a um mercado sem barreiras entre serviços fixos e móveis e facilitará o desenvolvimento de novos produtos convergentes. Em 2007 demonstrámos a nossa capacidade para criar valor, apesar dos entraves concorrenciais significativos e de lacunas importantes e por resolver ao nível regulatório, e estamos empenhados em ter um papel determinante no investimento e inovação no sector.

¹ Pequenos escritórios e escritórios residenciais

Em Novembro de 2007, o Conselho de Administração aprovou a cisão simples da totalidade da participação detida na Sonae Capital, o que resultou na criação de uma nova sociedade gestora de participações sociais e na sua admissão à cotação na bolsa de valores portuguesa, Euronext Lisboa, no início de 2008. Os accionistas da Sonae tiveram direito a receber 0,125 acções da nova entidade por cada acção Sonae SGPS detida, representando um valor entre 0,34 euros e 0,36 euros por acção da Sonae de acordo com a opinião (*fairness opinion*) do consultor financeiro independente para a operação. Estamos convictos que, através desta operação, continuamos a criar valor para os nossos accionistas e acreditamos ter beneficiado a Sonae e a Sonae Capital, como empresas separadas, no que diz respeito à sua capacidade de criação de valor no futuro.

A Sonae enfrenta 2008 com um balanço sólido, posições competitivas melhoradas nos seus respectivos mercados e equipas de gestão muito fortes em cada *sub-holding*. Estes factos, aliados ao renovado centro corporativo, concebido para complementar os nossos negócios e potenciar a criação de valor, permitem-nos ter a confiança necessária de que seremos capazes de atingir os nossos objectivos de reforço das taxas de crescimento em 2008.

Todos os sucessos alcançados durante o ano de 2007 deveram-se essencialmente às equipas de trabalho do Grupo. Estou ciente de que enfrentar desafios e aproveitar todas as oportunidades de negócio requer um esforço e uma dedicação diários, particularmente em relação aos nossos negócios, onde a concorrência é agressiva e não esmorece. Em nome do Conselho de Administração da Sonae gostaria de, mais uma vez, este ano, agradecer a todos.

1. Principais indicadores

Em 2007, a Sonae SGPS beneficiou da sua estratégia de crescimento, ao fortalecer a liderança portuguesa do negócio de Retalho, ao expandir a presença internacional do negócio dos Centros Comerciais e ao reforçar a rentabilidade do negócio das Telecomunicações.

| Milhões de euros | 4T06 | 4T06 ^(P) | 4T07 | y.o.y | 2006 | 2006 ^(P) | 2007 | y.o.y |
|--|---------|---------------------|---------|--------|---------|---------------------|---------|--------|
| PRINCIPAIS INDICADORES CONSOLIDADOS | | | | | | | | |
| Volume de negócios | 1.226,7 | 1.136,9 | 1.284,0 | 12,9% | 4.383,8 | 4.240,1 | 4.627,7 | 9,1% |
| Valor criado nas propriedades de investimento ⁽¹⁾ | 57,6 | 57,6 | 29,8 | -48,3% | 130,0 | 128,4 | 152,4 | 18,7% |
| Custos operacionais | 1.231,9 | 1.108,6 | 1.218,2 | 9,9% | 4.324,7 | 4.147,4 | 4.508,3 | 8,7% |
| EBITDA ⁽²⁾ | 183,0 | 176,8 | 197,7 | 11,8% | 599,1 | 587,9 | 705,5 | 20,0% |
| Margem EBITDA (%) ⁽³⁾ | 14,9% | 15,6% | 15,4% | -0,2pp | 13,7% | 13,9% | 15,2% | 1,4pp |
| EBIT | 114,3 | 112,7 | 137,4 | 21,8% | 357,2 | 350,9 | 456,5 | 30,1% |
| Resultado líquido - Grupo ⁽⁴⁾ | 119,1 | 101,8 | 113,4 | 11,4% | 241,8 | 208,9 | 284,0 | 36,0% |
| CAPEX ⁽⁵⁾ | 282,0 | 257,1 | 865,8 | - | 787,4 | 762,5 | 1.571,3 | 106,1% |
| CAPEX como % Volume de Negócios | 23,0% | 22,6% | 67,4% | 44,8pp | 18,0% | 18,0% | 34,0% | 16pp |
| EBITDA menos CAPEX | -99,0 | -80,3 | -668,1 | - | -188,3 | -174,6 | -865,8 | - |
| Dívida Líquida | 2.062,9 | 1.893,2 | 2.621,0 | 27,1% | 2.062,9 | 1.893,2 | 2.621,0 | 27,1% |
| Dívida Líquida/EBITDA (últimos 12 meses) | 3,4 x | 3,2 x | 3,7 x | 0,3x | 3,4 x | 3,2 x | 3,7 x | 0,3x |
| EBITDA/Juros ⁽⁶⁾ | 6,6 x | 6,3 x | 4,8 x | -1,8x | 6,1 x | 6,2 x | 4,9 x | -1,3x |
| Colaboradores | 33.151 | - | 34.628 | 4,5% | 33.151 | - | 34.628 | 4,5% |
| Centro corporativo | 52 | - | 46 | -11,5% | 52 | - | 46 | -11,5% |

(1) Aumento do valor dos centros comerciais consolidado proporcionalmente (50%); (2) EBITDA exclui provisões e perdas de imparidade; (3) Margem EBITDA= EBITDA / volume de negócios; (4) Resultados Líquidos atribuíveis aos accionistas da Sonae; (5) Capex inclui investimento bruto em activos tangíveis, intangíveis, propriedades de investimento e investimentos em aquisições; (6) Cobertura de juros; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Sonae Capital no 4T06, a contribuição da Enabler no 1S06, a contribuição da Plysorol no 2S06 e 25% da Sonae Sierra Brasil em 2006; não-auditado.

- O volume de negócios consolidado cresceu 9,1% em 2007, ascendendo a 4.627,7 milhões de euros, em comparação com 4.240,1 milhões de euros em 2006^(P). O negócio de Retalho foi o principal responsável pelo crescimento do volume de negócios, como resultado do aumento do seu contributo em 289,3 milhões de euros em 2007 devido, essencialmente, ao desempenho positivo do universo comparável de lojas e ao aumento do número de lojas.
- O EBITDA cresceu 20% para os 705,5 milhões de euros em 2007, equivalente a uma margem de 15,2%, em comparação com um EBITDA de 587,9 milhões de euros, e uma margem de 13,9% em 2006^(P). Este desempenho deveu-se, sobretudo, a um aumento de 18% do contributo do negócio de Retalho, explicada pelo forte desempenho operacional durante o ano, associado a um esforço de contenção de custos e de ganhos de produtividade operacional, assim como um aumento de 16,7% do contributo do negócio de Centros Comerciais, que resultou essencialmente do aumento em número e do valor de mercado dos centros comerciais em operação.
- O resultado líquido atribuíveis aos accionistas da Sonae, ascendeu a 284,0 milhões de euros, um aumento de 36% em comparação com 2006^(P), devido ao melhor desempenho operacional.
- Em 2007, o CAPEX ascendeu a 1.571,3 milhões de euros, um aumento de 808,8 milhões de euros face a 2006^(P), principalmente devido à aquisição do Carrefour, concluída a 31 de Dezembro de 2007, ao forte crescimento orgânico do negócio de Retalho, que aumentou a sua área de vendas em 13% em 2007, assim como ao negócio de Centros Comerciais, com a aquisição de 4 centros comerciais, a abertura de 3 centros comerciais e 1 *retail park*, e ao desenvolvimento de 12 novos projectos.
- A dívida líquida consolidada totalizou 2.621,0 milhões de euros, um aumento de 27,1% face ao montante registado em 2006^(P), essencialmente devido ao aumento dos contributos para a dívida líquida consolidada dos negócios de Retalho e Centros Comerciais, que foi parcialmente compensado pelas reduções de 28,2% e 27,7% nos contributos para a dívida líquida consolidada do negócio de Telecomunicações e da Holding, respectivamente.

2. Resultados Consolidados

2.1. Demonstração de Resultados Consolidados

| Milhões de euros | 4T06 | 4T06 ^(P) | 4T07 | y.o.y | 2006 | 2006 ^(P) | 2007 | y.o.y |
|--|----------------|---------------------|----------------|---------------|----------------|---------------------|----------------|---------------|
| DEMONSTRAÇÃO RESULTADOS CONSOLIDADOS | | | | | | | | |
| Volume de negócios | 1.226,7 | 1.136,9 | 1.284,0 | 12,9% | 4.383,8 | 4.240,1 | 4.627,7 | 9,1% |
| Retailho | 889,5 | 890,7 | 988,6 | 11,0% | 3.083,8 | 3.085,2 | 3.374,5 | 9,4% |
| Centros comerciais ⁽¹⁾ | 35,6 | 35,6 | 41,6 | 16,9% | 136,9 | 131,7 | 144,5 | 9,7% |
| Telecomunicações | 205,5 | 205,9 | 243,5 | 18,2% | 813,0 | 803,4 | 876,0 | 9,0% |
| Serviços | 90,7 | 1,2 | -0,1 | - | 339,0 | 213,6 | 208,6 | -2,3% |
| Holding & outros | 5,3 | 3,4 | 10,4 | - | 11,1 | 6,2 | 24,2 | - |
| Valor criado em propriedades de investimento ⁽²⁾ | 57,6 | 57,6 | 29,8 | -48,3% | 130,0 | 128,4 | 152,4 | 18,7% |
| Outras receitas | 137,0 | 93,7 | 103,0 | 10,0% | 422,9 | 376,1 | 437,1 | 16,2% |
| Custos operacionais | 1.231,9 | 1.108,6 | 1.218,2 | 9,9% | 4.324,7 | 4.147,4 | 4.508,3 | 8,7% |
| Custo das vendas | 730,7 | 700,7 | 761,9 | 8,7% | 2.530,3 | 2.480,1 | 2.694,3 | 8,6% |
| Custos com pessoal | 148,2 | 121,8 | 138,5 | 13,8% | 570,6 | 524,1 | 569,8 | 8,7% |
| Despesas gerais e administrativas | 319,4 | 254,8 | 291,9 | 14,5% | 1.146,6 | 1.071,9 | 1.200,3 | 12,0% |
| Outros custos operacionais | 33,7 | 31,3 | 25,9 | -17,1% | 77,1 | 71,4 | 43,9 | -38,4% |
| EBITDA excl. valor criado em prop. de investimento | 125,4 | 119,2 | 167,9 | 40,9% | 469,2 | 459,5 | 553,1 | 20,4% |
| EBITDA ⁽³⁾ | 183,0 | 176,8 | 197,7 | 11,8% | 599,1 | 587,9 | 705,5 | 20,0% |
| Margem EBITDA (%) ⁽⁴⁾ | 14,9% | 15,6% | 15,4% | -0,2pp | 13,7% | 13,9% | 15,2% | 1,4pp |
| Retailho | 95,8 | 95,9 | 105,3 | 9,8% | 253,8 | 254,1 | 299,9 | 18,0% |
| Centros comerciais ⁽¹⁾ | 66,8 | 66,8 | 51,1 | -23,5% | 191,6 | 187,8 | 219,2 | 16,7% |
| Telecomunicações | 13,7 | 13,7 | 42,7 | - | 146,4 | 144,8 | 172,7 | 19,3% |
| Serviços | 7,5 | 1,3 | 0,0 | - | 14,7 | 7,2 | 18,4 | 155,0% |
| Holding & outros | -0,8 | -0,8 | -1,4 | -74,3% | -7,4 | -6,0 | -4,7 | 22,6% |
| Provisões e perdas de imparidade | 15,3 | 9,9 | -0,1 | - | 28,0 | 23,5 | 17,5 | -25,7% |
| Depreciações e amortizações | 59,7 | 57,0 | 61,4 | 7,8% | 226,8 | 222,9 | 235,0 | 5,4% |
| EBIT | 114,3 | 112,7 | 137,4 | 21,8% | 357,2 | 350,9 | 456,5 | 30,1% |
| Resultados financeiros | -34,5 | -32,2 | -28,9 | 10,1% | -99,5 | -94,8 | -124,2 | -31,0% |
| Proveitos financeiros | 9,4 | 9,3 | 17,3 | 85,4% | 27,6 | 28,0 | 48,8 | 74,4% |
| Custos financeiros | 43,9 | 41,5 | 46,2 | 11,4% | 127,1 | 122,8 | 173,0 | 40,9% |
| Resultados relativos a empresas associadas | 7,0 | 2,7 | 2,5 | -7,6% | 10,4 | 6,1 | 2,7 | -56,0% |
| Resultados relativos a investimentos ⁽⁵⁾ | 83,9 | 65,7 | 6,7 | -89,8% | 135,5 | 90,9 | 48,5 | -46,6% |
| EBT | 170,7 | 149,0 | 117,7 | -21,0% | 403,6 | 353,1 | 383,5 | 8,6% |
| Imposto sobre o rendimento | 17,6 | 16,1 | -21,8 | - | 65,0 | 62,2 | 26,8 | -56,9% |
| Resultado Líquido | 153,1 | 132,9 | 139,5 | 4,9% | 338,7 | 290,9 | 356,7 | 22,6% |
| Atribuível ao grupo ⁽⁶⁾ | 119,1 | 101,8 | 113,4 | 11,4% | 241,8 | 208,9 | 284,0 | 36,0% |
| Atribuível a interesses minoritários | 34,0 | 31,1 | 26,1 | -16,3% | 96,9 | 82,0 | 72,7 | -11,4% |

(1) Os centros comerciais são consolidados proporcionalmente (50%); (2) Aumento do valor dos centros comerciais consolidado proporcionalmente; (3) EBITDA exclui provisões e perdas de imparidade; (4) Margem EBITDA= EBITDA / volume de negócios; (5) Mais valias (menos valias) com investimentos financeiros mais dividendos recebidos; (6) Resultados líquidos atribuíveis aos accionistas da Sonae; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Sonae Capital no 4T06, a contribuição da Enabler no 1S06, a contribuição da Pylsorol no 2S06 e 25% da Sonae Sierra Brasil em 2006; não-auditado.

Volume de negócios

Em 2007, o volume de negócios aumentou 9,1%, em comparação com 2006^(P), para 4.627,7 milhões de euros, como resultado do crescimento dos negócios de Retailho, Centros Comerciais e Telecomunicações: (i) aumento de 9,4% no contributo do Retailho, correspondendo a 289,3 milhões de euros, como resultado da boa performance do ano, da expansão da área de vendas e do impacto de iniciativas inovadoras tais como o cartão de fidelização; (ii) aumento de 9,0% no contributo do negócio de Telecomunicações, ascendendo a 72,6 milhões de euros, explicado pelo forte crescimento das receitas de clientes nos negócios fixo (48,2%) e móvel (7,9%), apesar do impacto negativo da redução das tarifas de terminação móvel e da redução das tarifas de *roaming-in*; e (iii) um aumento de 9,7% no contributo do negócio de Centros Comerciais, ascendendo a 12,8 milhões de euros, como resultado do melhor desempenho da carteira de centros comerciais, da aquisição e abertura de novos centros comerciais e do aumento da participação em alguns centros comerciais no Brasil e em Portugal.

EBITDA

O EBITDA consolidado ascendeu a 705,5 milhões de euros em 2007, que compara com 587,9 milhões de euros registados em 2006^(P), um aumento de 1,4pp da margem EBITDA para 15,2%. O aumento do EBITDA no período resultou essencialmente do negócio de Retailho, com um aumento do seu contributo para o EBITDA de 45,8 milhões de euros, face a 2006^(P), para 299,9 milhões de euros, e do negócio dos Centros Comerciais, com um aumento do seu contributo para o EBITDA de 31,4 milhões de euros, face a 2006^(P), para os 219,2 milhões de euros, devido essencialmente ao valor criado nas propriedades de investimento. O valor criado nas propriedades de investimento foi de 152,4 milhões de euros, 18,7 % acima de 2006^(P), fruto do decréscimo das *yields* de mercado, nomeadamente em Portugal e no Brasil e do aumento do número de centros comerciais em carteira. O EBITDA excluindo o valor criado nas

propriedades de investimento aumentou 20,4% para 553,1 milhões de euros, face a 459,5 milhões de euros em 2006^(P). Em 2007, o contributo do negócio de Telecomunicações para o EBITDA consolidado aumentou 27,9 milhões de euros, reflectindo os bons resultados operacionais alcançados pelos negócios fixo e SSI. O contributo do negócio de Serviços para o EBITDA consolidado ascendeu a 18,4 milhões de euros, 2,5x acima do contributo em 2006^(P), sustentado pelo desempenho dos negócios de Hotelaria e Fitness e do Grupo Selfrio².

Resultados financeiros

Em 2007, os custos financeiros líquidos aumentaram 31% para os 124,2 milhões de euros, que comparam com 94,8 milhões de euros em 2006^(P), reflectindo essencialmente: (i) um aumento do custo médio da dívida, com a média diária da Euribor a 3 e 6 meses a aumentar 1,2 pp e 1.1 pp, respectivamente, em comparação com 2006, e (ii) um aumento, em 2007, da dívida líquida média do Grupo, responsável por quase 60% do aumento dos custos e perdas financeiras. No entanto, apesar da turbulência dos mercados financeiros, o custo médio de financiamento das *sub-holdings* da Sonae aumentou a um menor ritmo do que o aumento das taxas de mercado em 2007.

Resultados relativos a investimentos

Os resultados relativos a investimentos totalizaram 48,5 milhões de euros em 2007, incluindo ganhos maioritariamente relacionados com: (i) a venda por parte da Sonae de 6,7 milhões de acções da Sonaecom, gerando uma mais-valia de 27,5 milhões de euros; (ii) a venda por parte da Sonae Capital de uma participação adicional de 7,83% na ba Vidro, gerando uma mais-valia de 9,8 milhões de euros; (iii) a venda por parte da Sonaecom de uma participação de 1% na Portugal Telecom, gerando uma mais-valia de 2,5 milhões de euros; e (iv) a venda por parte da Sonae Sierra de participações em 2 centros comerciais, gerando uma mais-valia de 3,9 milhões de euros. Em comparação com 2006^(P), os resultados relativos a investimentos diminuíram 46,6%, uma vez que o valor do ano anterior incluía 58,8 milhões de euros relacionados com o *roll-up* das participações da EDP e da Parpública para o capital da Sonaecom, e o ajuste, no valor de 12,6 milhões de euros, no preço de venda da operação de retalho no Brasil.

Resultado Líquido

O resultado líquido consolidado em 2007 cresceu 22,6% para 356,7 milhões de euros, em comparação com 290,9 milhões de euros registados em 2006^(P), devido essencialmente ao melhor desempenho operacional, apesar da deterioração dos resultados financeiros e do decréscimo de 46,6% nos resultados relativos a investimentos em 2007. O resultado líquido atribuível ao Grupo aumentou 36% em comparação com 2006^(P).

Em 2007, o grupo registou um valor negativo de 26,8 milhões de euros em impostos, o que compara com 62,2 milhões de euros negativos em 2006^(P), composto por um imposto corrente de 26 milhões de euros e movimentos de impostos diferidos, que geraram um custo de 0,8 milhões de euros. O último resultou do reconhecimento de impostos diferidos passivos adicionais na Sonae Sierra, relacionados com o valor criado nas propriedades de investimento, mais do que compensando a variação dos impostos diferidos activos na Sonaecom, como resultado da fusão entre as suas divisões fixo e móvel. A taxa efectiva de imposto ascendeu a 6,7% em 2007, em comparação com 6,9% em 2006^(P).

² Refrigeração, ar condicionado e manutenção.

2.2. Balanço Consolidado

| Milhões de euros | 2006 | 2006 ^(P) | 2007 | y.o.y |
|---|----------------|---------------------|----------------|--------------|
| BALANÇO CONSOLIDADO | | | | |
| Total do Activo Líquido | 6.321,1 | 5.657,6 | 7.026,2 | 24,2% |
| Activos não Correntes | 4.578,9 | 4.122,7 | 5.600,8 | 35,9% |
| Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas | 2.396,1 | 2.059,2 | 2.501,9 | 21,5% |
| Goodwill | 250,8 | 214,9 | 740,9 | - |
| Propriedades de investimento ⁽¹⁾ | 1.520,2 | 1.521,7 | 2.062,1 | 35,5% |
| Outros investimentos | 264,9 | 180,8 | 85,6 | -52,7% |
| Impostos Diferidos Activos | 102,8 | 98,0 | 135,6 | 38,3% |
| Outros | 44,1 | 48,0 | 74,6 | 55,3% |
| Activos Correntes | 1.742,2 | 1.534,9 | 1.425,3 | -7,1% |
| Existências | 481,2 | 355,8 | 481,9 | 35,4% |
| Clientes | 257,0 | 186,9 | 229,1 | 22,6% |
| Liquidez ⁽²⁾ | 695,7 | 678,0 | 346,5 | -48,9% |
| Outros | 308,3 | 314,2 | 367,9 | 17,1% |
| Capital Próprio | 1.694,9 | 1.383,1 | 1.618,0 | 17,0% |
| Grupo | 1.292,9 | 971,6 | 1.169,7 | 20,4% |
| Interesses Minoritários | 402,1 | 411,5 | 448,3 | 8,9% |
| Total Passivo | 4.626,2 | 4.274,5 | 5.408,2 | 26,5% |
| Passivo não Corrente | 2.583,5 | 2.420,2 | 3.584,3 | 48,1% |
| Empréstimos bancários | 1.017,1 | 936,0 | 1.059,7 | 13,2% |
| Outros empréstimos ⁽³⁾ | 1.125,6 | 1.100,0 | 1.769,4 | 60,9% |
| Impostos diferidos passivos | 272,1 | 267,1 | 334,2 | 25,1% |
| Provisões | 63,2 | 42,8 | 108,0 | 152,2% |
| Outros | 105,5 | 74,2 | 313,0 | - |
| Passivo Corrente | 2.042,7 | 1.854,3 | 1.823,8 | -1,6% |
| Empréstimos bancários | 510,1 | 453,9 | 129,2 | -71,5% |
| Outros empréstimos ⁽³⁾ | 105,9 | 81,3 | 9,1 | -88,8% |
| Fornecedores | 829,8 | 750,4 | 988,8 | 31,8% |
| Outros | 597,0 | 568,8 | 696,7 | 22,5% |

(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 4T06, a contribuição da Enabler no 1S06, a contribuição da Plysorol no 2S06 e 25% da Sonae Sierra Brasil em 2006; não-auditado.

O total do imobilizado corpóreo e incorpóreo bruto foi de 4.102 milhões de euros no final de 2007, em comparação com 3.372 milhões de euros registados em 2006^(P), e as depreciações e amortizações totalizaram 1.600 milhões de euros, face aos 1.313 milhões de euros em 2006^(P). O *goodwill* totalizou 740,9 milhões de euros em 2007, em comparação com os 214,9 milhões de euros registados em 2006^(P), um aumento principalmente devido ao *goodwill* gerado na aquisição do Carrefour pelo negócio de Retalho. O capital próprio aumentou 234,9 milhões de euros, em 2007, para 1.618 milhões de euros, quando comparado com 2006^(P), sobretudo devido aos resultados gerados em 2007, não obstante os dividendos pagos que ascenderam a 56 milhões de euros. O total das propriedades de investimento totalizaram 2.062,1 milhões de euros, em comparação com os 1.521,7 milhões de euros registados em 2006^(P), reflectindo a abertura e aquisição de novos centros comerciais em 2007 pelo negócio de Centros Comerciais, assim como a valorização registada em propriedades de investimento, devido à descida das *yields* durante 2007.

Capex

Em 2007, o Capex aumentou 106,1% para os 1.571,3 milhões de euros, em comparação com 2006^(P), o que corresponde a 34,0% do volume de negócios.

| Milhões de euros | 4T06 | 4T06 ^(P) | 4T07 | y.o.y | 2006 | 2006 ^(P) | 2007 | y.o.y |
|-----------------------------------|--------------|---------------------|--------------|--------|--------------|---------------------|----------------|---------------|
| CAPEX | | | | | | | | |
| CAPEX Total ⁽¹⁾ | 282,0 | 257,1 | 865,8 | - | 787,4 | 762,5 | 1.571,3 | 106,1% |
| Retalho | 104,4 | 104,4 | 658,0 | - | 249,4 | 249,4 | 800,1 | - |
| Centros comerciais ⁽²⁾ | 22,8 | 22,8 | 114,9 | - | 96,3 | 96,3 | 411,1 | - |
| Telecomunicações | 55,5 | 55,5 | 90,8 | 63,7% | 253,9 | 253,9 | 235,7 | -7,2% |
| Serviços | 24,9 | 0,0 | 1,9 | - | 72,3 | 47,4 | 123,5 | 160,2% |
| Holding & outros | 74,4 | 74,4 | 0,2 | -99,7% | 115,5 | 115,5 | 1,0 | -99,2% |
| CAPEX como % Volume de Negócios | 23,0% | 22,6% | 67,4% | 44,8pp | 18,0% | 18,0% | 34,0% | 16pp |
| EBITDA menos CAPEX | -99,0 | -80,3 | -668,1 | - | -188,3 | -174,6 | -865,8 | - |

(1) Capex inclui investimento bruto em activos tangíveis, intangíveis, 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 no 4T06, a contribuição da Enabler no 1S06, a contribuição da Plysorol no 2S06 e 25% da Sonae Sierra Brasil em 2006; não-auditado.

O Capex da unidade de Retalho, responsável por 50,9% do investimento consolidado, foi direccionado para a aquisição do Carrefour Portugal e para a abertura de 130 lojas (21 de base alimentar e 109 de base não alimentar), correspondendo a um aumento de 30% na área de venda para os 709 mil m². A contribuição dos Centros Comerciais para o Capex consolidado ascendeu a 411,1 milhões de euros, reflectindo: (i) a conclusão do Lima Retail Park e do 8^a

Avenida, em Portugal; do Alexa, na Alemanha; e do El Rosal, em Espanha (ii) o desenvolvimento dos projectos em curso; (iii) a aquisição de dois terrenos na Roménia e um no Brasil; (iv) a aquisição de 4 centros comerciais; e (v) o aumento das participações em centros comerciais que operam no Brasil e em Portugal. A contribuição do negócio das Telecomunicações para o Capex consolidado ascendeu a 235,7 milhões de euros, um decréscimo de 7,2% em comparação com 2006^(P). Em 2006^(P) o valor do investimento incluía uma verba de 105,9 milhões de euros referente à aquisição de aproximadamente 1% do capital da Portugal Telecom. No Capex de 2007, estão incluídos: (i) 58,6 milhões de euros relativos a investimentos em aquisições; (ii) contributos para o programa da sociedade de informação, no valor de 10,5 milhões de euros; (iii) investimentos direccionados para o desenvolvimento da rede UMTS/HSDPA; (iv) investimentos no aumento da capacidade da rede GSM; (v) investimentos em tecnologias e sistemas de informação; e (vi) investimentos na rede de acesso directo em banda larga. Em 2007, a contribuição do negócio de Serviços para o Capex consolidado ascendeu a 123,5 milhões de euros, explicado principalmente pelos investimentos para o desenvolvimento do projecto de Tróia e pela remodelação dos hotéis. O Capex da holding ascendeu a 1 milhão de euros, um decréscimo de 114,5 milhões de euros em comparação com 2006^(P), que incluía as aquisições de acções da Sonaecom no montante de 36,5 milhões de euros e de acções da Sonae Distribuição no montante de 53,7 milhões de euros.

Estrutura de capital

| Milhões de euros | 4T06 | 4T06 ^(P) | 4T07 | y.o.y | 2006 | 2006 ^(P) | 2007 | y.o.y |
|--|----------------|---------------------|----------------|--------------|----------------|---------------------|----------------|--------------|
| ESTRUTURA DE CAPITAL | | | | | | | | |
| Dívida bruta ⁽¹⁾ | 2.758,6 | 2.571,2 | 2.967,4 | 15,4% | 2.758,6 | 2.571,2 | 2.967,4 | 15,4% |
| Dívida líquida ⁽²⁾ | 2.062,9 | 1.893,2 | 2.621,0 | 38,4% | 2.062,9 | 1.893,2 | 2.621,0 | 38,4% |
| Retalho | 376,7 | 376,7 | 1.072,4 | 184,7% | 376,7 | 376,7 | 1.072,4 | 184,7% |
| Centros comerciais ⁽³⁾ | 532,6 | 532,6 | 839,5 | 57,6% | 532,6 | 532,6 | 839,5 | 57,6% |
| Telecomunicações | 428,4 | 428,4 | 307,4 | -28,2% | 428,4 | 428,4 | 307,4 | -28,2% |
| Serviços | 104,1 | 0,0 | 0,0 | - | 109,7 | 0,0 | 0,0 | - |
| Holding & outros | 621,1 | 555,5 | 401,7 | -27,7% | 615,5 | 555,5 | 401,7 | -27,7% |
| Dívida Líquida/EBITDA (últimos 12 meses) | 3,4 x | 3,2 x | 3,7 x | 0,5x | 3,4 x | 3,2 x | 3,7 x | 0,5x |
| EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ | 6,6 x | 6,3 x | 4,8 x | -1,6x | 6,1 x | 6,2 x | 4,9 x | -1,3x |
| Dívida / (Dívida + Capital Próprio) | 61,9% | 65,0% | 64,7% | -0,3pp | 61,9% | 65,0% | 64,7% | -0,3pp |

(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 no 4T06, a contribuição da Enabler no 1S06, a contribuição da Pylsorol no 2S06 e 25% da Sonae Sierra Brasil em 2006; não-auditado.

No final de 2007, a dívida líquida consolidada ascendia a 2.621,0 milhões de euros, um aumento de 727,8 milhões de euros face ao valor de 2006^(P), essencialmente devido aos 664 milhões de euros de investimento com a compra do Carrefour, e devido às necessidades de financiamento dos planos de desenvolvimento da Sonae Sierra, compensados em parte: (i) pelo decréscimo de 121 milhões de euros no contributo da dívida líquida do negócio de Telecomunicações, reflectindo o FCF gerado na venda da participação de 1% da Portugal Telecom no 1T07; (ii) pela venda de acções próprias no valor de 274 milhões de euros; e (iii) pela exclusão da dívida líquida da Sonae Capital do perímetro de consolidação, assim como pelo recebimento, após cisão, dos suprimentos concedidos à Sonae Capital. Do total da dívida líquida consolidada no final de 2007, 839,5 milhões de euros atribuíveis ao negócio dos Centros Comerciais eram total e exclusivamente garantidos pelos activos de cada projecto.

No final de 2007, e comparativamente com o final de 2006^(P), o rácio dívida líquida consolidada sobre EBITDA (últimos 12 meses) deteriorou-se para 3,7x em comparação com 3,2x em 2006^(P), explicado pelo nível mais alto de dívida líquida, apesar do crescimento do EBITDA (últimos 12 meses) em 2007. Excluindo a aquisição do Carrefour, concluída a 31 de Dezembro de 2007, o rácio dívida líquida sobre EBITDA (últimos 12 meses) teria sido de 2,8x no final de 2007, uma melhoria de 0,5x em comparação com 2006^(P). O rácio de cobertura de juros deteriorou-se de 6,2x no final de 2006^(P) para os 4,9x, explicado pelo aumento dos juros pagos em 2007, resultado do aumento das taxas de juro de mercado e da dívida líquida média, apesar do nível de EBITDA atingido em 2007. O rácio de dívida bruta sobre capital próprio foi de 64,7%, marginalmente abaixo ao verificado no final de 2007, reflectindo o aumento da dívida bruta em 2007, parcialmente compensado por um aumento do capital próprio.

3. Análise dos Negócios – principais destaques

3.1. Retalho

Em 2007 a Sonae Distribuição obteve excelentes resultados e expandiu ainda mais a sua rede de lojas, consolidando a sua posição de liderança no mercado de retalho português. De realçar a aquisição dos hipermercados Carrefour em Portugal, a qual foi concluída com sucesso em 31 de Dezembro de 2007.

| PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS | 4Q06 | 4Q07 | y.o.y | 2006 | 2007 | y.o.y |
|---|--------|----------|-------|--------|----------|-------|
| Crescimento das vendas (%) | - | 11,0% | - | - | 9,5% | - |
| Alimentar | - | - | - | - | 7,2% | - |
| Continente | - | - | - | - | 2,1% | - |
| Modelo | - | - | - | - | 11,9% | - |
| Modelo Bounjour | - | - | - | - | 14,8% | - |
| Outros | - | - | - | - | 110,3% | - |
| Não alimentar | - | - | - | - | 16,1% | - |
| Worten | - | - | - | - | 16,4% | - |
| Vobis | - | - | - | - | -1,0% | - |
| Worten Mobile | - | - | - | - | 53,7% | - |
| Modalfa | - | - | - | - | 15,1% | - |
| Zippy | - | - | - | - | 121,4% | - |
| Sportzone | - | - | - | - | 14,1% | - |
| Maxmat&Maxgarden | - | - | - | - | 10,7% | - |
| Star | - | - | - | - | 8,5% | - |
| Área Saúde | - | - | - | - | - | - |
| Crescimento das vendas - universo base comparável (%) | - | - | - | - | 4,0% | - |
| Alimentar | - | - | - | - | 3,0% | - |
| Não alimentar | - | - | - | - | 4,0% | - |
| Número de lojas (EOP) | 496 | 646 | 30,2% | 496 | 646 | 30,2% |
| Alimentar | 140 | 173 | 23,6% | 140 | 173 | 23,6% |
| Não alimentar | 356 | 473 | 32,9% | 356 | 473 | 32,9% |
| Área de vendas ('000 m2) | 545 | 709 | 30,1% | 545 | 709 | 30,1% |
| Alimentar | 350 | 460 | 31,4% | 350 | 460 | 31,4% |
| Não alimentar | 194 | 249 | 28,4% | 194 | 249 | 28,4% |
| % Área de vendas detida (%) | - | 74,0% | - | - | 74,0% | - |
| Alimentar | - | 86,0% | - | - | 86,0% | - |
| Não alimentar | - | 52,0% | - | - | 52,0% | - |
| Total colaboradores ⁽¹⁾ | 25.255 | 31.714,0 | 25,6% | 25.255 | 31.714,0 | 25,6% |

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

Vendas

As vendas dos formatos de base alimentar registaram um sólido crescimento de 7,2% em 2007, face a 2006, com um crescimento no conjunto comparável de lojas de 3%. Estes resultados foram conseguidos num ambiente de maior pressão competitiva e crescente oferta no mercado de base alimentar, reflectida num aumento de aproximadamente 12% no total da área de vendas de retalho, comparado com 2006, o qual ficou acima do crescimento nominal da procura do mercado. Este desempenho foi, sobretudo, explicado pelo seguinte: (i) abertura de 21 novas lojas de base alimentar e a mudança de insígnia de 2 outras lojas; (ii) sucesso do cartão de fidelização, lançado durante o 1T07, abrangendo aproximadamente 2,2 milhões de cartões até ao final de 2007 e representando mais de 80% das compras efectuadas durante o ano; (iii) implementação do projecto de segmentação da oferta, levada a cabo na área dos perecíveis, e a criação de novas linhas de produtos biológicos, explicando o crescimento de vendas desta área, em 2007.

As vendas dos formatos de base não alimentar aumentaram 16,1%, em 2007, face a 2006, com um crescimento no conjunto comparável de lojas de 4%. Este aumento resultou, essencialmente, de: (i) expansão da rede de lojas, com a abertura de 109 novas lojas, representando aproximadamente 46 mil m2 de área de venda adicional; e (ii) maior reconhecimento e elevado desempenho operacional de alguns formatos de base não alimentar.

Rede de Lojas

A Sonae Distribuição finalizou 2007 com 646 lojas e treze insígnias, correspondendo a um total de 709 mil m2 de área de venda, 30% acima dos 545 mil m2 de área de vendas no final de 2006. A área de vendas das lojas detidas 525 mil m2 no final de 2007, representando cerca de 74% da área de venda da rede total de lojas, e sendo responsável por, aproximadamente, 80% das vendas anualizadas de 2007³. No retalho alimentar, a empresa fortaleceu a sua presença

³ Assumindo a anualização das vendas das lojas Carrefour adquiridas.

no mercado Português, com a abertura de 9 novos mini-hipermercados Modelo, 2 supermercados Modelo Bonjour, e 1 *Outlet* Continente. O *Outlet* Continente foi lançado durante o 2T07, um conceito de loja com o objectivo de escoar excessos de stock. No retalho não alimentar, a empresa continuou com o seu ritmo acelerado de expansão, com a abertura de 109 novas lojas em 2007, atingindo um total de 46 mil m² de área de venda, um aumento de 24% em comparação com 2006. Com a aquisição das lojas Carrefour, a Sonae Distribuição acrescentou 26 lojas ao seu parque actual de lojas, representado 95 mil m², dos quais 85 mil m² alocados a formatos de base alimentar, nomeadamente à insignia Continente, e os remanescentes 10 mil m² aos formatos de base não alimentar, nomeadamente às insignias Worten, formato dedicado a electrodomésticos e electrónica de consumo, e à Área Saúde, formato de para-farmácia.

| Milhões de euros | 4T06 | 4T07 | y.o.y | 2006 | 2007 | y.o.y |
|--|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS | | | | | | |
| Volume de negócios | 893,3 | 990,7 | 10,9% | 3.090,6 | 3.384,7 | 9,5% |
| Alimentar | - | - | - | 2.209,5 | 2.368,4 | 7,2% |
| Continente | - | - | - | 1.110,0 | 1.133,0 | 2,1% |
| Modelo | - | - | - | 995,5 | 1.113,4 | 11,9% |
| Modelo Bounjour | - | - | - | 101,4 | 116,4 | 14,8% |
| Outros ⁽¹⁾ | - | - | - | 2,7 | 5,6 | 110,3% |
| Não-alimentar | - | - | - | 869,2 | 1.009,1 | 16,1% |
| Worten | - | - | - | 395,7 | 460,8 | 16,4% |
| Vobis | - | - | - | 64,9 | 64,2 | -1,0% |
| Worten Mobile | - | - | - | 4,5 | 6,9 | 53,7% |
| Modalfa | - | - | - | 79,2 | 91,2 | 15,1% |
| Zippy | - | - | - | 7,5 | 16,6 | 121,4% |
| Sportzone | - | - | - | 125,5 | 143,1 | 14,1% |
| Maxmat&Maxgarden | - | - | - | 64,9 | 71,9 | 10,7% |
| Star | - | - | - | 121,5 | 131,8 | 8,5% |
| Área Saúde | - | - | - | 5,5 | 22,5 | - |
| Outros & eliminações ⁽²⁾ | - | - | - | 11,8 | 7,2 | -39,5% |
| EBITDA | 95,7 | 104,5 | 9,2% | 253,7 | 299,0 | 17,9% |
| Margem EBITDA (%) ⁽³⁾ | 10,7% | 10,6% | -0,1pp | 8,2% | 8,8% | 0,6pp |
| Alimentar | - | - | - | 188,5 | 207,7 | 10,2% |
| Não-Alimentar | - | - | - | 53,6 | 71,4 | 33,2% |
| Outros & eliminações | - | - | - | 11,6 | 19,9 | 71,6% |
| EBIT | 76,6 | 80,8 | 5,5% | 175,0 | 211,0 | 20,6% |
| Resultados financeiros | -5,2 | -8,8 | -69,2% | -18,6 | -34,7 | -86,6% |
| Resultado líquido - Grupo⁽⁴⁾ | 68,9 | 68,9 | 0,0% | 158,1 | 167,5 | 5,9% |
| Dívida Bruta | 770,0 | 1.207,0 | 56,8% | 769,3 | 1.207,4 | 56,9% |
| Dívida Líquida | 377,0 | 1.082,0 | 187,0% | 376,6 | 1.082,4 | 187,4% |
| Dívida Líquida/EBITDA (últimos 12 meses) | 1,5 x | 1,8 x | - | 1,5 x | 1,8 x | 0,3x |
| EBITDA/Juros ⁽⁵⁾ | - | - | - | 22,7x | 15,9 x | -554,6x |
| Dívida / (Dívida + Capital Próprio) ⁽⁶⁾ | 33,3% | 56,0% | 22,7pp | 33,3% | 56,0% | 22,7pp |
| CAPEX ⁽⁷⁾ | 32,8 | 839,9 | - | 241,5 | 972,5 | - |
| EBITDA menos CAPEX | - | - | - | 12,2 | -673,5 | - |
| Free Cash Flow | - | - | - | - | - | - |

(1) Outros inclui as cafeterias; (2) Inclui rendas das galerias do Continente e Modelo; (3) Margem EBITDA= EBITDA / volume de negócios; (4) Resultados líquidos atribuíveis aos accionistas da Sonae Distribuição; (5) Cobertura de juros; (6) Inclui o impacto na dívida decorrente da aquisição do Carrefour finalizada a 31 de Dezembro de 2007; (7) inclui aquisição do Carrefour.

Volume de negócios

O volume de negócios aumentou 9,5% para os 3.385 milhões de euros, em comparação com os 3.091 milhões de euros em 2006, essencialmente devido ao desempenho positivo das lojas existentes, sustentadas pelo impacto do cartão de fidelização lançado em Janeiro de 2007, e a abertura de 130 novas lojas, representando um aumento de 13% na área de venda em 2007.

EBITDA

O EBITDA, em 2007, atingiu 299 milhões de euros e gerou uma margem de 8,8%, representando um aumento de 17,9% e 0,6pp, respectivamente, em comparação com 2006. Este desempenho incluiu 12 milhões de euros de mais-valias líquidas geradas pela venda dos activos imobiliários constituídos pelas galerias comerciais de Albufeira e Portimão. Excluindo o impacto destas mais-valias líquidas, o EBITDA teria aumentado 13,1% para os 287 milhões de euros e teria gerado uma margem de 8,5%, um aumento de 0,3pp em relação a 2006. O EBITDA dos formatos de base alimentar aumentou 10,2% em relação a 2006, gerando uma margem de 8,8% em 2007, por comparação com uma margem de 8,5% em 2006, devido essencialmente aos esforços na contenção de custos e aos ganhos de produtividade internos nas operações. O EBITDA nos formatos de base não alimentar atingiu 71 milhões de euros, gerando uma margem EBITDA de 7,1%, correspondendo a um aumento de 0,9pp em relação a 2006. Este crescimento reflecte o aumento do peso destes formatos na rentabilidade, sendo

responsáveis por 23,9% do EBITDA da empresa, no final de 2007, 2,7pp acima do valor de 2006.

3.2. Centros Comerciais

A Sonae Sierra aumentou a sua rentabilidade em 2007, atingindo lucros recorde no ano. Como parte da sua estratégia de crescimento e expansão, a empresa continuou a desenvolver, em 2007, uma significativa carteira de projectos em diferentes fases e procurou, de forma activa, novas oportunidades de negócio, expandindo-se para um novo país.

| PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS | 4T06 | 4T07 | y.o.y | 2006 | 2007 | y.o.y |
|--|---------|---------|--------|---------|---------|--------|
| Valor de mercado da carteira de activos (milhões de euros) (1) | 4.728,0 | 6.153,5 | 30,2% | 4.728,0 | 6.153,5 | 30,2% |
| NAV da carteira de activos (milhões de euros) (2) | 1.489,9 | 1.713,2 | 15,0% | 1.489,9 | 1.713,2 | 15,0% |
| Investments | 837,0 | 1.114,4 | 33,1% | 837,0 | 1.114,4 | 33,1% |
| Brasil | 116,0 | 201,3 | 73,6% | 116,0 | 201,3 | 73,6% |
| Outros (3) | 536,9 | 398,0 | -25,9% | 536,9 | 398,0 | -25,9% |
| NAV por acção (euros) | 45,8 | 52,7 | 15,0% | 45,8 | 52,7 | 15,0% |
| Aberturas & aquisições (EOP) | 2,0 | 8,0 | - | 2,0 | 8,0 | - |
| Centros comerciais detidos/ co-detidos (EOP) | 40,0 | 47,0 | 17,5% | 40,0 | 47,0 | 17,5% |
| ABL detida em centros comerciais em operação (‘000 m2) (4) | 1.653,9 | 1.855,4 | 12,2% | 1.660,0 | 1.855,4 | 11,8% |
| Taxa de ocupação da ABA detida (%) | 95,6% | 95,5% | -0,1pp | 95,6% | 95,5% | -0,1pp |
| Projectos em desenvolvimento (EOP) (5) | 10,0 | 12,0 | 20,0% | 10,0 | 12,0 | 20,0% |
| ABL em desenvolvimento (‘000 m2) (4) | 7,0 | 15,0 | 114,3% | 7,0 | 15,0 | 114,3% |
| Projectos em fase de planeamento (EOP) (6) | 338,6 | 473,8 | 39,9% | 338,6 | 473,8 | 39,9% |
| Centros comerciais geridos (EOP) | 59,0 | 63,0 | 6,8% | 59,0 | 63,0 | 6,8% |
| ABL sobre gestão (‘000 m2) (4) | 2.001,3 | 2.183,1 | 9,1% | 2.001,3 | 2.183,1 | 9,1% |
| Total colaboradores | 731 | 789 | 7,9% | 731 | 789 | 7,9% |

(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 de 2007, a Sonae Sierra era proprietária e co-proprietária de 47 centros comerciais, um aumento de 17,5% por comparação com o final de 2006, com mais de 1,85 milhões m2 de ABL⁴, em comparação com os 1,66 milhões m2 de ABL em 2006. Os centros comerciais sob gestão aumentaram 6,8%, para 63, no final de 2007, reflectindo o aumento significativo de actividade nesta área ao longo do último ano.

A empresa finalizou o ano com 27 novos projectos, dos quais 12 estão já em desenvolvimento e com inauguração programada até 2010, estando os restantes ainda não comprometidos. O investimento total nos projectos em desenvolvimento representa 1,2 mil milhões de euros e um ABL total de 473,8 milhões m2, com a seguinte desagregação: 23,2% em Itália, 25,2% na Roménia, 11,8% na Alemanha, 13,5% em Espanha, 12,8% na Grécia, 9,2% no Brasil e 4,3% Portugal. Durante 2007, a empresa alargou a procura de novos projectos de forma a incluir países da Europa Central, e entrou no mercado Romeno, onde acrescentou 3 activos importantes à sua carteira: (i) adquiriu um centro comercial em funcionamento, o River Plaza Mall, em Ramnicu Valcea; e (ii) adquiriu 2 lotes de terreno em Ploiesti (64.000 m2 de ABL) e Craiova (55.000 m2 de ABL), para o desenvolvimento de 2 novos centros comerciais, programados para abrir em 2009 e 2010 respectivamente, e cujo investimento se estima ser superior a 293 milhões de euros.

A acrescentar ao centro comercial adquirido na Roménia, a Sonae Sierra também adquiriu: (i) os centros comerciais “Modelo Albufeira” e “Continente Portimão”, em Portugal, ambos anteriormente propriedade da Sonae Distribuição, por um NAV de 19 milhões de euros; e (ii) o centro comercial “Munster Arkaden”, na Alemanha, por 166 milhões de euros. No final de 2007, a empresa alienou 1 retail park pela quantia total de 18,5 milhões de euros, reflectindo o seu enfoque nos centros comerciais e a sua crença que os retail parks, uma vez concluídos, oferecem poucas oportunidades para a Sonae Sierra lhes acrescentar valor, e 50% do Loureshopping, em Lisboa, ao investidor Alemão Deka Immobilien Investment.

Durante 2007, a Sonae Sierra abriu 3 novos centros comerciais e um retail park: (i) o Alexa, em Berlin – Alemanha; (ii) o 8ª Avenida, em S. João da Madeira – Portugal; (iii) o El Rosal, em Ponferrada - Espanha; e (iv) o Lima Retail park, em Viana do Castelo – Portugal.

⁴ ABL – Área Bruta Locável;

Valor do portfólio das propriedades de investimento

O valor de mercado de 100% das propriedades de investimento da Sonae Sierra, tal como determinado por um avaliador independente⁵, foi de 6,2 mil milhões de euros em 2007, um aumento de 30,2% em relação a 2006, dos quais a percentagem controlada pela Sonae Sierra representa 3.774 milhões de euros, em comparação com 2.730 milhões em 2006. Numa base comparável, o valor de mercado aumentou 16%, de 4.741 milhões de euros em 2006 para 5.495 milhões de euros em 2007.

O NAV atribuível à Sonae Sierra aumentou 15,0%, para os 1,7 mil milhões de euros em 2007, correspondendo a um valor por acção de 52,7 euros, em comparação com um valor por acção de 45,8 euros em 2006, essencialmente explicado pela aquisição de novos centros comerciais durante o ano, bem como pelo aumento do valor dos bens imóveis detidos, devido ao decréscimo das yields em Portugal, Espanha, Itália e Brasil.

| Milhões de euros | 4T06 | 4T07 | y.o.y | 2006 (A) | 2007 | y.o.y |
|---|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS | | | | | | |
| Volume de negócios | 67,7 | 82,1 | 21,2% | 258,7 | 279,9 | 8,2% |
| Serviços | 11,1 | 14,7 | 31,9% | 54,8 | 60,7 | 10,8% |
| Asset management | 4,9 | 7,4 | 52,0% | 18,7 | 23,1 | 23,6% |
| Developments | 3,4 | 4,5 | 33,8% | 13,0 | 13,0 | 0,5% |
| Gestão de centros comerciais | 2,9 | 2,7 | -4,7% | 23,1 | 24,6 | 6,2% |
| Investments | 50,2 | 60,3 | 20,2% | 194,8 | 209,1 | 7,3% |
| Outros & eliminações | 2,9 | 2,7 | -4,7% | 9,0 | 10,0 | 11,0% |
| EBITDA excluindo valor criado em prop. de investimento | 44,1 | 44,6 | 1,0% | 149,0 | 156,2 | 4,8% |
| Margem EBITDA (%) ⁽¹⁾ | 65,2% | 54,3% | -10,9pp | 57,6% | 55,8% | -1,8pp |
| Serviços EBITDA (%) | 2,6% | 65,8% | 63,2pp | 13,2% | 33,9% | 20,6pp |
| Serviços | 1,8 | 54,0 | - | 34,2 | 94,8 | 176,7% |
| Asset management | 2,2 | 3,6 | 62,4% | 8,8 | 10,8 | 22,1% |
| Developments ⁽²⁾ | -2,5 | 48,0 | - | 18,8 | 77,1 | - |
| Gestão de centros comerciais | 2,1 | 2,5 | 18,3% | 6,6 | 6,9 | 4,8% |
| Investments | 38,0 | 44,2 | 16,3% | 145,3 | 153,0 | 5,3% |
| Outros & eliminações | 4,4 | -53,6 | - | -30,6 | -91,5 | -199,5% |
| EBIT | 43,5 | 44,0 | 1,1% | 147,1 | 154,3 | 4,9% |
| Resultados financeiros | -10,2 | -16,7 | -63,8% | -44,2 | -48,0 | -8,7% |
| Ganhos realizados em propriedades ⁽³⁾ | -15,2 | 12,5 | - | -13,9 | 12,3 | - |
| Valor criado nas propriedades ⁽⁴⁾ | 121,2 | 73,1 | -39,7% | 271,2 | 293,3 | 8,2% |
| Resultado líquido - Grupo ⁽⁵⁾ | 62,6 | 76,1 | 21,5% | 160,3 | 214,9 | 34,0% |
| Dívida Bruta | 1294,5 | 1.750,5 | 35,2% | 1294,5 | 1.750,5 | 35,2% |
| Dívida Líquida | 962,2 | 1.701,7 | 76,9% | 962,2 | 1.701,7 | 76,9% |
| Loan to value ⁽⁶⁾ | 29,4% | 38,3% | 8,8pp | 29,4% | 38,3% | 8,8pp |
| Dívida Líquida/EBITDA (últimos 12 meses) | 6,5 x | 10,9 x | 4,4x | 6,5 x | 10,9 x | 4,4x |
| EBITDA/Juros ⁽⁷⁾ | 2,6 x | 1,8 x | -0,8x | 2,4 x | 2,0 x | -0,4x |
| Dívida / (Dívida + Capital Próprio) | 45,5% | 49,5% | 3,9pp | 45,5% | 49,5% | 3,9pp |
| CAPEX | | | | 219,6 | 444,6 | 102,5% |

(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; (A) 2006 foi ajustado para reflectir o valor gerado pelos serviços de asset management, não-auditado.

Volume de negócios

O volume de negócios aumentou 8,2% para os 279,9 milhões de euros, em comparação com os 258,7 milhões de euros em 2006. As receitas do negócio de Serviços da empresa atingiram 60,7 milhões de euros, 10,8% acima dos 54,8 milhões de euros em 2006, com importantes contributos provenientes de: (i) um aumento de 23,6% das receitas provenientes da Gestão de Activos, impulsionadas sobretudo pelo aumento de valor dos activos geridos pela empresa mas detidos por terceiros; (ii) um aumento de 6,2% na receita da Gestão de Propriedades, explicada pelo crescimento do número de propriedades sob gestão e pelo número crescente de actividades de arrendamento para os centros comerciais, abertos durante 2007; e (iii) acréscimo de 0,5% nas receitas operacionais da área de Desenvolvimento, com um aumento do número de projectos. O volume de negócios da Sierra Investments aumentou 7,3% para 209,1 milhões de euros, explicado por 8,5% de aumento nas rendas fixas, a totalizar 184 milhões de euros, essencialmente devido a uma combinação de aquisições, aumento da percentagem de detenção de vários centros comerciais em Portugal e no Brasil, e crescimento orgânico da carteira existente. Numa base comparável, as rendas fixas aumentaram 2,2% e as rendas variáveis aumentaram 5,5%, em comparação com 2006.

EBITDA

O EBITDA da Sonae Sierra excluindo o valor criado em propriedades de investimento, atingiu 156,2 milhões de euros em 2007, um aumento de 4,8% face a 2006. O EBITDA dos Serviços

⁵ Cushman & Wakefield

ascendeu a 94,8 milhões de euros representando um incremento de 60,6 milhões de euros quando comparado com 2006, impulsionado sobretudo por: (i) um aumento de 22,1% na Gestão de Activos, gerando um EBITDA de 10,8 milhões de euros, reflectindo o acréscimo de actividade em consequência do aumento do número de activos sob gestão da Sonae Sierra; e (ii) um aumento de 3,1x na área de Desenvolvimento, com o EBITDA a atingir os 77,1 milhões de euros quando comparado com 2006, explicado sobretudo pelo impacto de um número significativo de projectos inaugurados durante 2007, e alienados à Sierra Investments. A Gestão de Propriedades atingiu um EBITDA de 6,9 milhões de euros, 4,8% acima do registado em 2006, reflectindo o reforço do número de activos sob gestão, parcialmente compensado pelo aumento do número de trabalhadores nesta área necessários para acompanhar o aumento significativo dos serviços de gestão prestados no respectivo período. O EBITDA associado à Sierra Investments foi de 153 milhões de euros, uma subida de 7,7 milhões de euros, em comparação com 2006, impulsionada sobretudo pelas aquisições de novos centros comerciais e o crescimento orgânico da carteira de activos detidos.

Valor criado nas propriedades de investimento

O valor criado nas propriedades de investimento atingiu os 293,3 milhões de euros, representando um aumento de 8,2% quando comparado com 2006, como resultado de uma diminuição generalizada das *yields* dos centros comerciais detidos pela Sonae Sierra, acompanhados pela melhoria do desempenho e dos ganhos decorrentes da abertura de novos centros comerciais em 2007.

3.3. Telecomunicações

Os resultados da Sonaecom em 2007 demonstram um sólido crescimento e um aumento da rentabilidade, reflectindo a capacidade da empresa em identificar e concentrar-se em oportunidades de crescimento em todos os seus mercados.

| PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS | 4T06 | 4T07 | y.o.y | 2006 | 2007 | y.o.y |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
| Móvel | | | | | | |
| Clientes (EOP) ('000) | 2.602 | 2.894 | 11,2% | 2.602 | 2.894 | 11,2% |
| Clientes activos ('000) ⁽¹⁾ | 2.058 | 2.277 | 10,6% | - | - | - |
| ARPU (euros) ⁽²⁾ | 19,1 | 18,1 | -5,6% | 19,7 | 18,2 | -7,6% |
| Fixo | | | | | | |
| Total serviços (EOP) ⁽³⁾ | 380.729 | 815.623 | 114,2% | 380.729 | 815.623 | 114,2% |
| Serviços directos (EOP) | 281.541 | 510.673 | 81,4% | 281.541 | 510.673 | 81,4% |
| Acesso Directo como % Receitas de Clientes | 71,5% | 60,1% | -11,4pp | 65,6% | 70,1% | 4,5pp |
| Média | | | | | | |
| Circulação Média Mensal Paga ⁽⁴⁾ | 40.404 | 39.606 | -2,0% | 44.197 | 41.765 | -5,5% |
| Quota de Mercado de Publicidade (%) ⁽⁵⁾ | 15,4% | 14,1% | -1,3pp | 15,4% | 13,8% | -1,6pp |
| SSI | | | | | | |
| IT service revenues / employee ('000 euros) | 32,2 | 27,3 | -15,3% | 114,8 | 110,9 | -3,4% |
| Total colaboradores | 1.871 | 1.961 | 4,8% | 1.871 | 1.961 | 4,8% |

(1) Clientes activos com receitas geradas nos últimos 90 dias; (2) Receita média por cliente; (3) Serviços reportados de acordo com o critério de "unidade geradora de receita" desde o 1T07; (4) Valor estimado, actualizado no trimestre seguinte; (5) 2007 = acumulado a Novembro.

Base de clientes

A base de clientes da Optimus aumentou 11,2% para 2,9 milhões de clientes, em comparação com 2,6 milhões de clientes no final de 2006, com adições líquidas de 291,6 milhares em 2007, demonstrando o sucesso da sua estratégia de crescimento, nomeadamente os investimentos na marca, bem como no desenvolvimento do seu produto convergente fixo-móvel "Optimus Home" e no serviço de banda larga móvel "Kanguru". O nível de adições líquidas no 4T07, de 132,4 mil clientes, foi o mais elevado desde 2001. Os clientes activos, no final de 2007 totalizaram 2,3 milhões, o que compara com 2,1 milhões no final de 2006, um aumento de 10,6%. Os clientes Optimus geraram uma receita média mensal ("ARPU") de 18,2 euros, abaixo de um ARPU de 19,1, euros registados em 2006, dos quais 13,8 euros relativos a receitas de clientes e 4,4 euros relativos a receitas de operadores, em comparação com 14,2 euros e 5,5 euros respectivamente, em 2006. Este decréscimo no ARPU é explicado, essencialmente pela: (i) redução de 20% na receita média de operadores, devido à redução faseada das tarifas de terminação móvel e das reduções das tarifas de *roaming-in*; e (ii) diminuição de 2,8% na factura mensal do cliente, devido às acrescidas pressões ao nível das tarifas de voz, sobretudo no segmento de PMEs, e ao peso acrescido do produto convergente fixo-móvel da Sonaecom, o Optimus Home, não compensado pelo aumento dos minutos de utilização por cliente no período em análise.

No final de 2007, o número de serviços fixos prestados pela Sonaecom totalizava 815, 6 mil, um aumento de 114, 2% em comparação com 2006. Numa base comparável, sem contar com o impacto dos clientes residencial e SoHo da ONI e dos clientes da Tele2 Portugal, o total de serviços aumentou 17%, reflectindo um acréscimo de 370 mil serviços, dos quais 111 mil de acesso directo. O total dos serviços de acesso directo representou, no final de 2007, 62.6% da base de clientes do negócio fixo da Sonaecom em 2007, face a 73,9% em 2006. Numa base comparável, esta percentagem seria de 86%, excluindo as aquisições recentes. No 4T07, a taxa média de activação mensal de acessos directos foi, aproximadamente, de 12,9 mil serviços.

A circulação media paga do Público decresceu 5,5%, em comparação com 2006, como resultado de uma contínua redução da dimensão do mercado de imprensa paga, bem como das pressões competitivas impostas, em particular, pelos jornais de distribuição gratuita. A quota do Público no mercado publicitário também se encontra sobre pressão, atingindo uma média de 13,8% no final de Novembro, uma diminuição de 1,6pp quando comparado com o final de 2006. A produtividade na SSI decresceu marginalmente, em resultado do processo de integração das empresas adquiridas durante o ano e a sua baixa produtividade relativa, com as receitas dos serviços de TI por colaborador a atingirem 110,9 mil euros, em 2007, uma redução de 3,4% face a 2006.

Milhões de euros

| PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS | 4T06 | 4T06 ^(P) | 4T07 | y.o.y | 2006 | 2006 ^(P) | 2007 | y.o.y |
|--|--------------|---------------------|--------------|--------------|--------------|---------------------|--------------|---------------|
| Volume de negócios | 212,0 | 212,0 | 248,4 | 17,2% | 836,0 | 822,4 | 892,7 | 8,6% |
| Móvel | 156,7 | 156,7 | 164,4 | 4,9% | 610,4 | 610,4 | 619,4 | 1,5% |
| Fixo | 54,0 | 54,0 | 77,8 | 44,1% | 200,2 | 200,2 | 255,4 | 27,6% |
| Media | 9,0 | 9,0 | 9,5 | 6,3% | 36,4 | 36,4 | 33,2 | -8,9% |
| SSI | 17,4 | 17,4 | 26,1 | 50,1% | 78,8 | 65,1 | 79,5 | 22,2% |
| Outros & eliminações | -25,1 | -25,1 | -29,5 | -17,4% | -89,7 | -89,7 | -94,8 | -5,7% |
| Outras receitas | 2,4 | 2,4 | 2,2 | -9,2% | 3,0 | 5,4 | 6,4 | 19,2% |
| EBITDA⁽¹⁾ | 33,1 | 33,1 | 41,4 | 25,2% | 184,3 | 156,9 | 162,0 | 3,3% |
| Margem EBITDA (%)⁽²⁾ | 15,6% | 15,6% | 16,7% | 1,1pp | 22,0% | 19,1% | 18,1% | -0,9pp |
| Móvel | 34,5 | 34,5 | 35,5 | 3,0% | 169,1 | 169,1 | 153,7 | -9,1% |
| Fixo | 0,2 | 0,2 | 5,4 | - | -6,2 | -6,2 | 9,8 | - |
| Media | -2,9 | -2,9 | 0,2 | - | -8,8 | -8,8 | -3,3 | 62,7% |
| SSI | 1,8 | 1,8 | 0,4 | -79,2% | 31,8 | 4,5 | 4,6 | 2,4% |
| Outros & eliminações | -0,5 | -0,5 | -0,1 | 89,2% | -1,5 | -1,6 | -2,8 | -70,0% |
| EBIT | -33,3 | -2,4 | 2,9 | - | 17,8 | 21,4 | 22,0 | 2,9% |
| Resultados financeiros | -4,9 | -4,9 | -3,8 | 21,2% | -17,4 | -17,4 | -21,5 | -23,2% |
| Resultado líquido - Grupo⁽³⁾ | -40,4 | -9,4 | 33,8 | - | -13,9 | -9,7 | 36,8 | - |
| Dívida Bruta | 464,0 | - | 393,7 | -15,2% | 464,0 | - | 393,7 | -15,2% |
| Dívida Líquida | 338,1 | - | 309,8 | -8,4% | 338,1 | - | 309,8 | -8,4% |
| Dívida Líquida/EBITDA (últimos 12 meses) | 1,8 x | - | 1,9 x | 0,1x | 1,8 x | - | 1,9 x | 0,1x |
| EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ | 6,9 x | - | 9,9 x | 3x | 10,6 x | - | 5,9 x | -4,7x |
| Dívida / (Dívida + Capital Próprio) | 33,8% | - | 29,6% | -4,2pp | 33,8% | - | 29,6% | -4,2pp |
| CAPEX | 54,4 | - | 76,5 | 40,8% | 253,5 | - | 235,8 | -7,0% |
| CAPEX operacional ⁽⁵⁾ | 52,4 | - | 52,3 | -0,1% | 134,1 | - | 162,8 | 21,4% |
| EBITDA minus CAPEX | -19,3 | - | -10,9 | 43,5% | 50,3 | - | -0,8 | - |
| Free Cash Flow | 12,2 | - | 3,9 | -68,3% | -81,7 | - | 59,6 | - |

(1) EBITDA exclui provisões e perdas de imparidade; (2) Margem EBITDA= EBITDA / volume de negócios; (3) Resultados Líquidos após Interesses Minoritários; (4) Cobertura de juros; (5) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enaber em 2006, a mais valia de 25,3 milhões de euros decorrente da venda da Enaber em 2006 e 30,9 milhões de euros de custos associados com a OPA ocorrida durante 2006; não-auditado.

Volume de negócios

O volume de negócios da Sonaecom aumentou 8,6% para 892,7 milhões de euros, em 2007, quando comparado com 2006^(P), não obstante o impacto negativo da redução nas receitas de *roaming-in*, de 9,4 milhões de euros, e da redução das tarifas de terminação móvel de 11,3 milhões de euros. Os principais contributos para este desempenho foram os seguintes: (i) 27.6% de incremento nas receitas de serviços do negócio fixo, sobretudo devido ao aumento nas receitas de clientes em 48,2%, impulsionadas por um forte crescimento da base de clientes de serviços directos de banda larga; (ii) um aumento de 3,0% nas receitas de serviços móvel, com o crescimento de 7,9% nas receitas de clientes mais do que compensando o efeito negativo da redução das tarifas de *roaming-in* e tarifas de terminação móvel nas receitas de operadores; (iii) um aumento de 18,6% nas receitas de serviços da SSI, essencialmente impulsionadas por um bom desempenho da WeDo; e (iv) não obstante o decréscimo de 8,4% nas receitas de serviços da área de Media, sobretudo devido a uma redução nas receitas de publicidade.

Os resultados do negócio fixo incluem, desde Setembro de 2007, as receitas geradas por clientes adquiridos à ONI e à Tele2 Portugal. Em 2007, o contributo destes dois negócios para o volume de negócios foi de 24,8 milhões de euros. Adicionalmente, os resultados da SSI incluem a contribuição da Cape Technologies, Praesidium e Tecnológica, todas adquiridas pela WeDo em 2007. Em 2007, o contributo destes negócios para o volume de negócios foi de 2,4 milhões de euros. Numa base comparável, o volume de negócios da Sonaecom cresceu 5,3%, em comparação com 2006.

EBITDA

O EBITDA aumentou 3,3% para 162 milhões de euros em 2007, gerando uma margem de 18,1%, em comparação com um EBITDA de 156,9 milhões de euros e uma margem de 19,1% em 2006^(P). Este desempenho resulta dos resultados operacionais ao nível das áreas de telecomunicações e SSI. A área de negócio móvel gerou um EBITDA de 153,7 milhões de euros, em comparação com os 169,1 milhões de euros em 2006, reflectindo sobretudo a redução das receitas de *roaming-in* e das menores tarifas de terminação móvel, com um impacto no EBITDA de 9,4 milhões de euros e 4,8 milhões de euros, respectivamente, apesar de se ter alcançado um aumento ao nível das receitas. A área de negócio fixo registou o valor de EBITDA mais elevado de sempre, no montante de 9,8 milhões de euros, em comparação com um EBITDA negativo de 6,2 milhões de euros em 2006, explicada pelo 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 segundo semestre de 2006. O EBITDA da SSI aumentou 2,4% para os 4,6 milhões de euros face a 2006^(P), resultado do aumento nas receitas de serviços e das melhorias em termos de eficiência e gestão de custos, não obstante os custos de integração e os contributos negativos, para o 4T07, das empresas adquiridas pela WeDo. O EBITDA do Público foi negativo em 3,3 milhões de euros, uma melhoria de 5,5 milhões de euros quando comparado com os 8,8 milhões de euros negativos registados em 2006, devido, essencialmente, à implementação do plano de reestruturação durante 2006 e início de 2007, embora não suficiente para compensar o desempenho negativo da generalidade das linhas de receitas.

4. Desenvolvimentos corporativos no 4T07

Sonae SGPS

- Em Novembro de 2007, o Conselho de Administração da Sonae aprovou a cisão da totalidade da participação social detida na Sonae Capital mediante a atribuição de 0,125 acções da nova empresa por cada acção Sonae detida. Em Dezembro de 2007, a Sonae comunicou a conclusão do processo de cisão, na sequência da sua inscrição na Conservatória do Registo Comercial. Para efeitos contabilísticos, a operação foi reportada ao início de Outubro de 2007.
- Em Novembro de 2007, a Sonae comunicou a venda de 132,9 milhões de acções próprias, detidas directamente pela empresa, ao preço de 2,06 euros por acção, e gerando um encaixe de 273,7 milhões de euros. O objectivo desta operação foi: (i) simplificar a sua estrutura de participações através da alienação de uma reserva de investimento; e (ii) monetizar as acções próprias, permitindo reduzir o seu nível de endividamento e, desta forma, reforçar a solidez financeira do seu balanço e financiar a estratégia de crescimento dos seus negócios e novas oportunidades de investimento.
- Em Novembro de 2007, a Sonae celebrou com uma instituição financeira, através de uma sua subsidiária, um instrumento financeiro derivado - Cash Settled Equity Swap - sobre um total de 132,8 milhões de acções Sonae, SGPS, SA, representativas de 6,64% do respectivo capital social. Esta transacção tem maturidade máxima de três anos e liquidação estritamente financeira, não existindo qualquer obrigação ou direito à compra do título subjacente por parte desta sociedade ou de qualquer sua participada. Esta transacção permite à Sonae manter na íntegra a exposição económica à evolução da cotação dos títulos vendidos, considerando o Conselho de Administração que essa exposição é, nas circunstâncias actuais, do interesse da Sociedade.

Retalho

- Em Dezembro de 2007 a Autoridade da Concorrência Portuguesa comunicou a sua aprovação final para a aquisição do Carrefour Portugal, sujeita a um conjunto de compromissos assumidos pela Sonae Distribuição, os quais foram enumerados no texto de não oposição divulgado. A operação foi concluída no final do ano.

Centros comerciais

- Em Outubro de 2007, a Sonae Sierra abriu, em parceria com o grupo Mall, o El Rosal, um centro comercial e de lazer na cidade de Ponferrada, em Espanha.
- Em Dezembro de 2007, a Sonae Sierra e a Miller Developments concluíram negociações para a venda do Lima Retail Park, localizado em Viana do Castelo, em Portugal, à PREF, por um valor total de 18,5 milhões de euros.
- Em Dezembro de 2007, a Sonae Sierra vendeu 50% do Loureshopping, um centro comercial e de lazer, localizado em Loures, à Deka Immobilien Investment, por um valor total de aproximadamente 65 milhões de euros.

Telecomunicações

- Em Novembro de 2007, a WeDo adquiriu a Praesidium, uma empresa a operar internacionalmente no mercado de consultadoria em gestão de risco, focando-se no sector das telecomunicações. Com esta aquisição, a WeDo aumenta o seu *portfolio* de serviços, para incluir uma unidade de consultadoria de negócios e assim consolida a sua posição de liderança mundial como consultor de Revenue Assurance.
- Em Novembro de 2007, a Sonaecom completou o processo de fusão das divisões de telecomunicações móvel e fixo. Esta operação, aprovada pela ANACOM e pelo MOPTC⁶, reflecte a convergência entre tecnologias e as novas perspectivas de consumo que tornaram progressivamente obsoleta e desajustada a separação entre os nossos negócios fixo e móvel.
- Em Dezembro de 2007, a Sonaecom completou uma reorganização das funções e responsabilidades ao nível da sua Comissão Executiva, redesenhando a estrutura do seu negócio de telecomunicações, passando de uma organização baseada em tecnologias para uma determinada pelos segmentos de clientes e pelas ofertas comerciais.

5. Perspectivas futuras

O principal objectivo da Sonae para 2008 será apostar no crescimento em todas as suas unidades de negócio. O Grupo irá explorar os benefícios decorrentes da reorganização do seu centro corporativo, o qual foi adaptado para melhorar o seu papel no relacionamento com as diversas áreas de negócio, bem como para potenciar a criação de valor.

Retalho

A unidade de Retalho manterá o forte ritmo de crescimento orgânico, como forma de consolidação da liderança no mercado nacional, e privilegiará o reforço da sua proposta de valor, assente num investimento continuado em eficiência e inovação. Mais concretamente, pretende: (i) aumentar a sua área de vendas em aproximadamente 60.000m², dos quais 30.000m² de área de venda alocada ao conjunto de insígnias de base não alimentar; (ii) estar atenta a eventuais oportunidades de aquisição que permitam aumentar as posições competitivas dos negócios; (iii) iniciar o processo de internacionalização, com a abertura de 4 unidades Sportzone em Espanha; (iv) implementar um conjunto de projectos ao nível da infraestrutura logística, da optimização da gestão de stocks e da operação de loja. Adicionalmente, a unidade de negócio irá estender a sua actividade a 2 novos negócios: mediação de seguros e uma nova insígnia de calçado casual.

⁶ Ministério das obras públicas, transportes e comunicações.

Centros comerciais

A unidade de Centros Comerciais irá continuar a investir na expansão dos projectos em carteira, bem como na procura de oportunidades que criem valor, tanto nos mercados em que se encontram presentes, como em novos mercados. Adicionalmente, a empresa pretende aumentar os seus serviços de *Asset Management*, através da gestão de activos de terceiros. Uma das suas prioridades operacionais será o lançamento de um novo fundo Sierra, o fundo Sierra Portugal, desenvolvido para deter uma base diversificada de centros comerciais de elevada qualidade, localizados em Portugal.

Telecomunicações

Durante 2008, a unidade de Telecomunicações pretende executar um plano de investimento de forma a melhorar o posicionamento estratégico do seu negócio, com vista a aumentar a sua posição competitiva no mercado e alavancar um crescimento futuro sustentado. Estes investimentos destinam-se a: (i) acelerar a extensão de cobertura e capacidade das redes móvel e fixa, de forma a melhorar a qualidade do serviço, consolidar a liderança no sector de banda larga móvel e serviços directos de banda larga em ADSL e, simultaneamente, aumentar o mercado potencial; (ii) promover as suas marcas; (iii) alargar os canais de distribuição através do aumento do número de lojas próprias; (iv) melhorar o serviço ao cliente; e (v) implementar a fase inicial do plano de fibra, tendo como objectivo o desenvolvimento de projectos residenciais e empresariais prioritariamente nas áreas de Lisboa e Porto.

Na SSI, o enfoque será no crescimento dos actuais negócios, através da consolidação da presença internacional da WeDo e da integração dos negócios adquiridos em 2007. O Público irá concentra-se no aumento das suas linhas de receita, através de um esforço continuado em aumentar circulação paga e as receitas de publicidade tradicional, em simultâneo com um reforço da sua presença on-line.

6. Informação adicional

6.1. Proposta de aplicação de resultados

Tendo em conta os resultados líquidos apresentados em 2007, o Conselho de Administração da Sonae irá propor à Assembleia Geral um dividendo bruto de 0,03 euros por acção, não obstante a redução do seu portfolio de negócios, após a cisão da Sonae Capital do perímetro de consolidação do Grupo a partir de Outubro de 2007. Esta proposta corresponde a um dividend yield de 2,4% face à cotação média dos últimos 30 dias prévios à aprovação de contas em Conselho de Administração, e a um rácio de *pay-out* de 24,8% dos resultados consolidados atribuíveis aos accionistas da Sonae.

Para os próximos exercícios, e de acordo com o crescimento e performance esperada para o Grupo, a Sonae pretende aumentar gradualmente a distribuição de dividendos por acção, apesar da cisão da Sonae Capital e de um maior investimento estimado nos próximos anos.

6.2. Custos líquidos do centro corporativo

| Milhões de euros | 4T06 | 4T07 | y.o.y | 2006 | 2007 | y.o.y |
|-----------------------------------|-------------|-------------|----------------|-------------|-------------|---------------|
| CUSTOS LÍQUIDOS DA HOLDING | | | | | | |
| Proveitos operacionais | 0,8 | 1,3 | 50,5% | 76,9 | 2,7 | -96,5% |
| Serviços | 0,8 | 1,2 | 52,0% | 1,8 | 2,3 | 28,1% |
| Outras receitas ⁽¹⁾ | 0,0 | 0,0 | 19,7% | 75,1 | 0,4 | -99,5% |
| Custos operacionais | 1,9 | 3,6 | 92,5% | 8,0 | 11,0 | 36,7% |
| Custos com pessoal | 1,1 | 2,5 | 115,9% | 5,0 | 6,6 | 32,2% |
| Despesas gerais e administrativas | 0,6 | 1,1 | 71,4% | 2,4 | 3,7 | 52,8% |
| Outros custos operacionais | 0,1 | 0,1 | -32,1% | 0,6 | 0,6 | 8,6% |
| EBITDA | -1,0 | -2,4 | -125,8% | 68,9 | -8,2 | - |

(1) Inclui o impacto de valores não recorrentes, nomeadamente a venda em 2006, por parte da Sonae SGPS, da marca Contigente à Sonae Distribuição, por 75 milhões de euros.

6.3. Dívida líquida da Holding

| Milhões de euros | 4T06 | 4T07 | y.o.y | 2006 | 2007 | y.o.y |
|--|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| DÍVIDA LÍQUIDA DA HOLDING | | | | | | |
| Recursos | 767,0 | 412,3 | -46,2% | 767,0 | 412,3 | -46,2% |
| Dívida bancária | 753,3 | 514,0 | -31,8% | 753,3 | 514,0 | -31,8% |
| Disponibilidades | -132,2 | -101,7 | 23,1% | -132,2 | -101,7 | 23,1% |
| Empréstimos Intragrupo de curto prazo | 145,9 | 0,0 | - | 145,9 | 0,0 | - |
| Retailho | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | 0,0 | - |
| Centros comerciais | 55,9 | 0,0 | - | 55,9 | 0,0 | - |
| Telecomunicações | 90,0 | 0,0 | - | 90,0 | 0,0 | - |
| Serviços | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | 0,0 | - |
| Outros | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | 0,0 | - |
| Aplicações | -40,2 | 1,9 | - | -40,2 | 1,9 | - |
| Suprimentos concedidos | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | 0,0 | - |
| Retailho | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | 0,0 | - |
| Centros comerciais | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | 0,0 | - |
| Telecomunicações | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | 0,0 | - |
| Serviços | -40,2 | 1,9 | - | -40,2 | 1,9 | - |
| Outros | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | 0,0 | - |
| Total dívida líquida da holding | 726,8 | 414,2 | -43,0% | 726,8 | 414,2 | -43,0% |

6.4. Yields de mercado dos Centros Comerciais

| % | 2006 | | 2007 | | y.o.y | |
|-------------------------|-------|-------|------|------|--------|--------|
| | Max | Min | Max | Min | Max | Min |
| Portugal | 6,5% | 5,5% | 7,0% | 4,9% | 0,5pp | -0,6pp |
| Brasil | 11,5% | 10,5% | 9,5% | 8,5% | -2pp | -2pp |
| Espanha | 7,2% | 5,0% | 6,9% | 5,0% | -0,2pp | 0pp |
| Itália | 6,5% | 5,2% | 6,2% | 5,5% | -0,4pp | 0,4pp |
| Alemanha ⁽¹⁾ | - | - | 5,5% | 5,5% | - | - |
| Roménia ⁽¹⁾ | - | - | 6,8% | 6,8% | - | - |

(1) A Alemanha e Roménia têm activos em operação apenas desde 2007.

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 na regulação, sector das telecomunicações, 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
Matim.avillez@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 admitida à negociação na Euronext Lisboa. Esta 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