



**SONAE INDÚSTRIA - SGPS, S.A.**

Sede: Lugar do Espido, Via Norte, Maia, Portugal

Capital Social: € 700 000 000

Matriculada na C. R. C. da Maia sob o nº 1067

Pessoa Colectiva nº 500 204 128

Sociedade Aberta

**RESULTADOS SEMESTRAIS CONSOLIDADOS DA SONAE INDÚSTRIA  
JANEIRO A JUNHO DE 2005**

**SEGUNDO AS NORMAS INTERNACIONAIS DE RELATO FINANCEIRO  
SUJEITOS A REVISÃO LIMITADA<sup>1</sup>**

No primeiro semestre de 2005, a Sonae Indústria apresenta os seguintes resultados:

	<i>(milhões euros)</i>							
	2004	1T'04 (a)	2T'05	% variação 05/04 (a)	1S'04	1S'04 (a)	1S'05	% variação 05/04 (a)
Volume de negócios	1.492	360	376	4%	745	702	737	5%
EBITDA	216	62	57	-9%	110	103	116	13%
Margem %	14,5%	17,2%	15,0%		14,7%	14,6%	15,7%	
Resultado Líquido após minoritários	43	15	8	-49%	17	15	23	n.a.
Dívida Líquida	564						587	4%

(a) Contas pró-forma IAS/IFRS da Sonae Indústria excluindo a Gescartão.

- ▶ Volume de negócios de 737 milhões de euros (702 milhões de euros numa base comparável no período homólogo de 2004, excluindo a Gescartão);
- ▶ Aumento de 6% do EBITDA consolidado, atingindo os 116 milhões de euros (aumento de 13%, face a um valor de 103 milhões numa base comparável no período homólogo de 2004);
- ▶ Resultado Líquido (após interesses minoritários) de 23 milhões de euros, uma melhoria de 6 milhões de euros (um aumento de 8 milhões de euros numa base comparável).
- ▶ Aumento da Dívida Líquida em 23 milhões de euros, devido a uma menor utilização da securitização da carteira de clientes e de *factoring* (26 milhões de euros).

**Mensagem do Presidente Executivo**

<sup>1</sup> Revistos por Auditores Externos tal como previsto pelos Regulamentos da CMVM para as contas semestrais



“Mais uma vez, a Sonae Indústria apresenta resultados positivos no 1º semestre de 2005 de 23 milhões de euros. Este desempenho resulta da estratégia que tem sido seguida, em particular com um enfoque na margem e não na quota de mercado, na contenção de custos e no reforço da estrutura financeira da empresa.

Como antecipado no meu último relatório, as medidas necessárias para se conseguir a autonomização financeira do accionista de referência foram finalizadas no primeiro semestre do ano, criando as condições necessárias para o *spin-off* da Sonae Indústria.

Apesar de um bom nível global de actividade, foi notado, nomeadamente em França e na Alemanha, um abrandamento na procura que foi compensado com volumes de vendas mais elevados nos outros mercados. Acreditamos que a procura nessas regiões irá aumentar nos últimos meses do ano. Ao nível do preço, verificamos um ligeiro aumento do preço médio dos nossos produtos. Relativamente aos custos variáveis, após um aumento significativo no 1º trimestre de 2005, não houve grandes mudanças.

Os movimentos de consolidação no nosso sector aceleraram: a alemã Pfeleiderer comprou a também alemã Kunz (com operações na Alemanha e no Canadá), a espanhola Finsa comprou a portuguesa Jomar e a belga Unillin foi comprada pela norte-americana Mohawk. Acompanhamos atentamente estes movimentos e iremos analisar qualquer oportunidade que possa contribuir para melhorar a nossa posição competitiva.

Para concluir, quero referir o nosso último Encontro Internacional de Quadros que se realizou nos últimos dias de Junho. Ficamos satisfeitos por ver o empenho de todos na concretização dos objectivos financeiros e operacionais definidos e na aceitação dos desafios adicionais para o futuro próximo: Inovação, Eco-eficiência e Comunicação Interna. Tenho confiança na motivação da equipa de quadros, que tenho o privilégio de coordenar, para continuar a desenvolver os nossos negócios. “

**Carlos Bianchi de Aguiar, Presidente da Comissão Executiva da Sonae Indústria**



## ENQUADRAMENTO

---

O desempenho da Sonae Indústria no 1ºS'05 confirmou a tendência de 2004: volumes elevados, preços estáveis e aumento dos custos variáveis, em consequência do custo elevado do petróleo.

No 2ºT'05, os volumes de vendas (m<sup>3</sup>) cresceram 1,2% face ao 1ºT'05 e desceram 3,1% em relação ao 2ºT'04. Comparando com o 1ºS'04, houve um contributo positivo das vendas na Alemanha (+0,7%), Brasil (+3,8%) e África do Sul (+14,1%), enquanto que na Península Ibérica (-5,9%), Reino Unido (-8,5%), França (-5,7%) e Canadá (-0,4%) se verificou uma situação inversa.

Por produto e em termos comparativos com o último trimestre, o PB (+6,5%) e o MDF (+4%) aumentaram os volumes de vendas, enquanto as vendas do OSB desceram (-7%).

O preço médio apresenta um aumento de 0,7% em relação ao primeiro trimestre de 2005. Quanto à tendência de preços, os produtos derivados de aglomerado de partículas mantiveram a evolução positiva registada desde o último trimestre de 2003, enquanto que os preços do OSB sofreram uma forte pressão desde Março. Durante o trimestre, os preços do MDF mantiveram-se relativamente estáveis apesar da diminuição da procura de *flooring*.

Neste semestre, a manutenção do preço do petróleo a níveis elevados continuou a afectar negativamente os custos variáveis, sobretudo o das resinas, o qual sofreu um aumento de cerca de 20% face ao 1ºS'04 e de 2,7% em relação ao 1ºT'05. Os custos da madeira estabilizaram, com a excepção do Brasil onde se mantêm sob pressão.

Durante o trimestre, a Dívida Líquida aumentou em 3 milhões de Euros, devido a um fundo de maneo mais elevado associado ao aumento do nível de actividade.

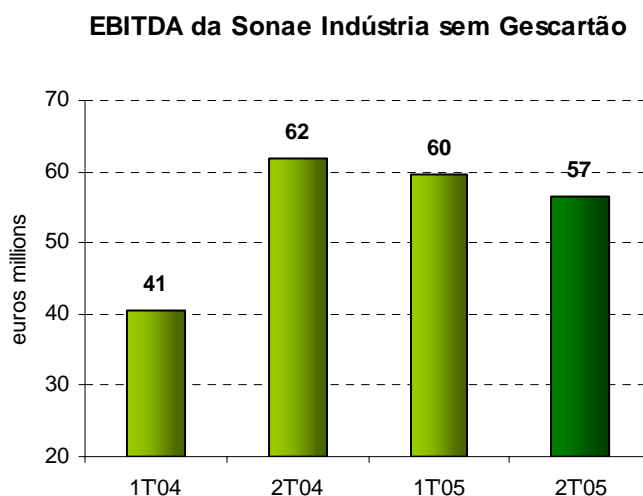
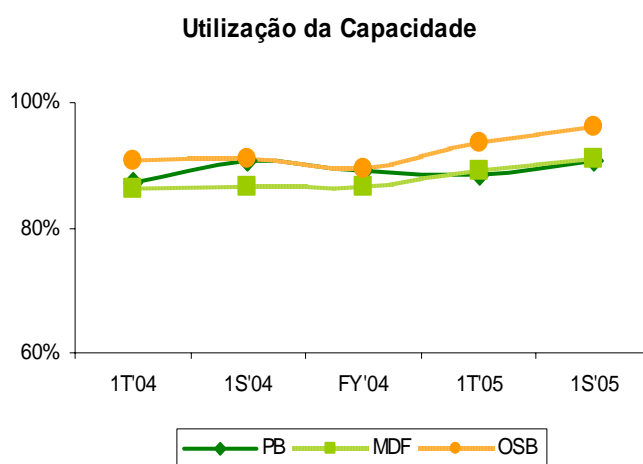
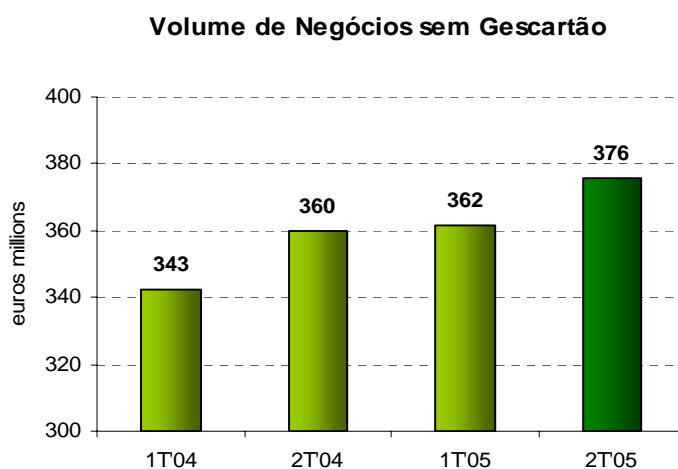


## ANÁLISE FINANCEIRA CONSOLIDADA

O **Volume de Negócios** do 1ºS'05 ascendeu a 737 milhões de euros, uma descida de 1% face ao 1S'04. Numa base comparável, excluindo a Gescartão, o volume de negócios aumentou 5%, face a 702 milhões de euros. Preços médios mais elevados compensaram volumes de vendas (-2,1%) ligeiramente inferiores.

No 1ºS'05, a **Utilização de Capacidade** atingiu um nível consolidado de 91%, comparável com 90% no período homólogo de 2004 (utilizando as capacidades nominais das fábricas em 2005). O MDF e o OSB registaram os maiores incrementos na taxa de utilização, 4 pontos percentuais e 5 pontos percentuais, respectivamente.

O **EBITDA** atingiu 116 milhões de euros no 1ºS'05. Face ao período homólogo de 2004, registou-se um aumento de 6%, influenciado por proveitos associados a actividades não recorrentes de 12 milhões de euros, resultantes da alienação das acções da Gescartão e da Tafisa durante o 1ºT'05. Numa base comparável e excluindo o contributo da Gescartão em 2004, O aumento do





EBITDA foi de 13%. Este valor representa 15,7% do volume de negócios, que compara com 14,6% no período homólogo de 2004.

Os **Resultados Antes de Impostos** aumentaram em 20 milhões de euros. Esta evolução reflecte uma variação positiva de 7 milhões de euros dos resultados operacionais e uma redução de 14 milhões de euros nos custos financeiros líquidos. Excluindo a Gescartão, os resultados antes de impostos melhoraram em 24 milhões de euros.

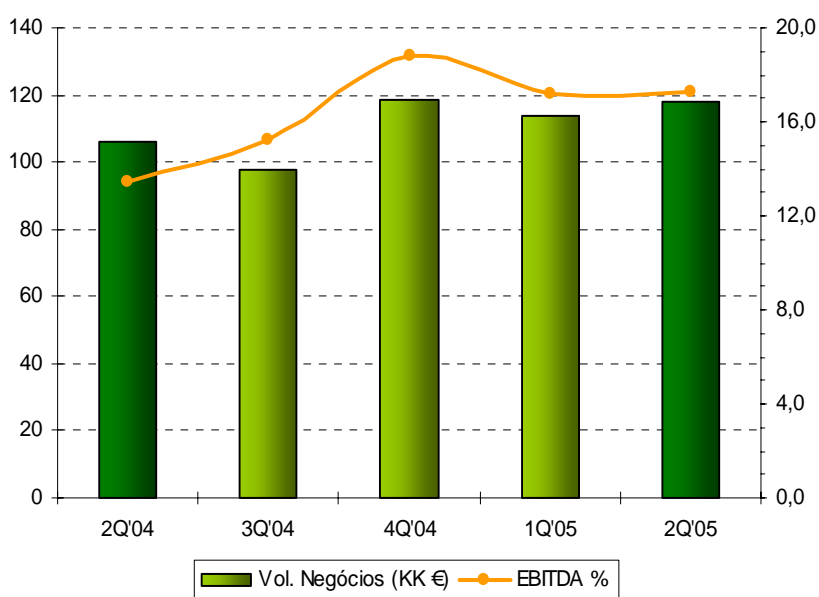
Os **Resultados Líquidos** (após interesses minoritários) aumentaram 6 milhões de euros para 23 milhões de euros. Excluindo a Gescartão, os resultados líquidos aumentaram 8 milhões de euros.

A **Dívida Líquida** aumentou em 23 milhões de euros durante o 1ºS'05, devido a uma menor utilização da securitização da carteira de clientes e de *factoring* (26 milhões de euros) e a um fundo de maneo mais elevado em consequência de um aumento do nível de actividade.

## ANÁLISE DO DESEMPENHO OPERACIONAL

### PENÍNSULA IBÉRICA

O volume de negócios consolidado da Península Ibérica aumentou em 7,6% face ao período homólogo do ano transacto. Algum volume de produtos “commodity” foi vendido nos mercados de exportação a fim de retirar a pressão sobre os preços locais que foram, em média, superiores aos do ano anterior.





O volume de negócios de actividades associadas ao negócio principal (HPL, componentes para mobiliário, *flooring*, produtos químicos ou madeira) registou um excelente desempenho com um aumento médio de 11% em relação ao 1ºS'04.

A produção durante o 1ºS'05 foi idêntica à do 1ºS'04, mantendo excelentes níveis de eficácia, enquanto o impacto sobre os custos variáveis dos aumentos previstos para os preços dos combustíveis e dos produtos químicos (relacionados com o preço do petróleo) foi minimizado sobretudo através de melhores custos de madeira no aglomerado de partículas. Isto foi alcançado através de investimentos relevantes em unidades de reciclagem, gestão própria de actividades florestais e desenvolvimentos técnicos para permitir uma proporção mais elevada de consumo de eucalipto. Assim, os custos variáveis médios foram apenas 3% superiores aos do 1ºS'04 apesar da evolução do preço do petróleo durante os últimos 12 meses.

O EBITDA operacional do 1ºS'05 – excluindo efeitos não-recorrentes – foi de 33,2 milhões de euros, 22% acima do 1ºS'04, apoiado por um bom desempenho geral.

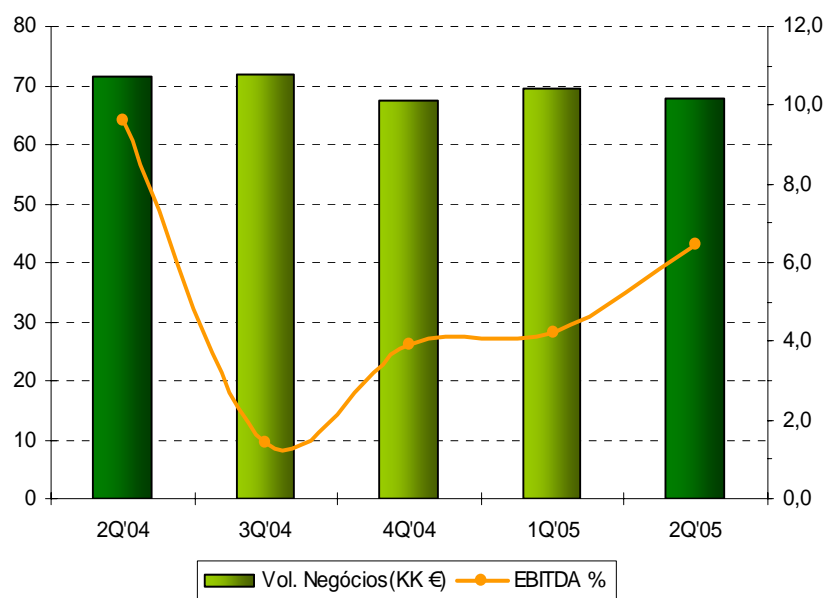
## FRANÇA

A produção durante o 1ºS'05 foi afectada por diversos factores, nomeadamente pelo Inverno rigoroso, alguns problemas técnicos e a fraca procura durante o 2ºT'05.

Apesar da redução dos volumes de vendas durante o 1ºS'05 em relação ao mesmo período de 2004, o volume de negócios foi semelhante graças ao aumento de 4% do

preço de venda médio fruto de esforços significativos para melhorar o *mix* de produtos.

Os custos variáveis sofreram o impacto do custo da madeira e do preço do petróleo a níveis elevados que afectou os custos dos produtos químicos e combustível.

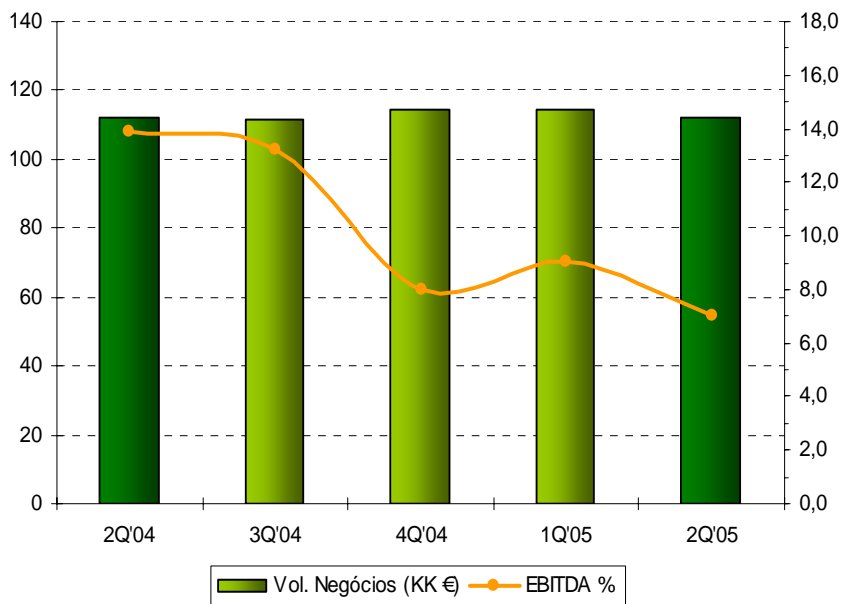




No primeiro semestre de 2005, a operação francesa gerou um EBITDA de 7,3 milhões de euros.

## ALEMANHA

Durante os primeiros seis meses deste ano, a procura de aglomerado de partículas crú e revestidos a melamina e MDF nos principais segmentos do mercado alemão, retalho e indústria, foi inferior à registada no 1ºS'04, tendo no entanto a Glunz conseguido reforçar a sua posição no mercado. Os volumes de vendas e de negócios da Glunz



aumentaram 2% vs. o ano de 2004, apesar de uma descida significativa do preço do OSB, uma vez que as menores vendas de OSB na Alemanha foram mais do que compensadas por volumes de exportação adicionais para os mercados norte-americanos.

Todas as fábricas operaram a um nível elevado de utilização da capacidade produtiva – a produção total aumentou em 1,9% vs. 2004. O volume de negócios associado à venda de MDF e de PB melhorou no primeiro semestre, enquanto que o excelente nível atingido pelo OSB no ano anterior não pôde ser mantido, devido ao maior volume de exportações com rentabilidade mais reduzida e vendas inferiores no mercado alemão.

Em quase todos os grupos de produtos, os preços de venda médios aumentaram face ao 1ºS'04, uma vez que aumentos de preço tiveram de ser passados para o mercado, na sequência de aumentos significativos do custo de matérias-primas, nomeadamente cola, produtos químicos e energia.

A rentabilidade da operação alemã no 1ºS'05 foi inferior à do período homólogo de 2004.

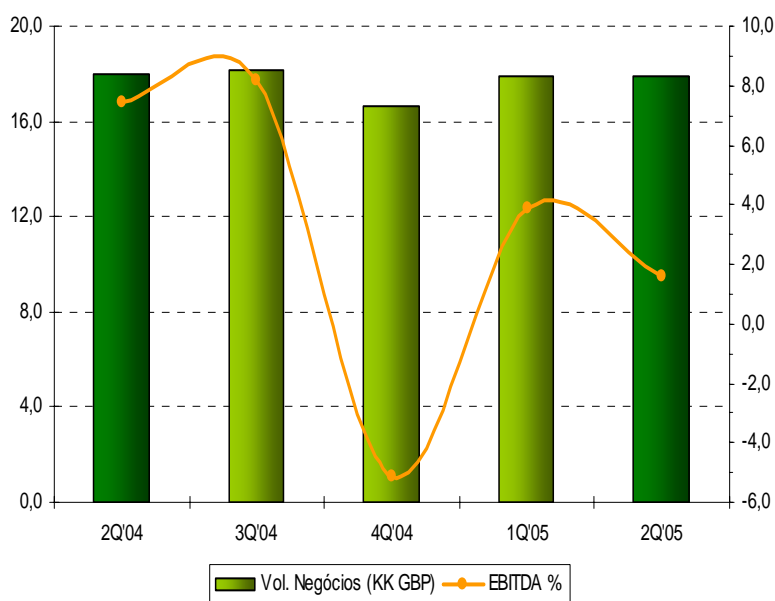


## REINO UNIDO

A economia britânica no 1ºS'05 apresentou níveis de crescimento reduzidos. O aumento das taxas de juro durante 2004 impactou a confiança do consumidor, com reflexos no consumo e no número de casas vendidas e seu preço.

Os volumes de vendas foram 9% inferiores aos do período homólogo de 2004, embora os

preços médios subissem em consequência do melhor *mix* de produtos e dos aumentos significativos dos custos com matérias-primas que foram repassados aos clientes.



Os volumes de produção foram inferiores em 7,5% aos do período homólogo de 2004, reflectindo sobretudo o encerramento anual para manutenção das duas unidades. O nível de utilização de capacidade em Knowsley foi afectado por problemas de falta de paragem da unidade associada à utilização de uma grande percentagem de madeira reciclada (97%).

No entanto, o investimento num sofisticado processo de limpeza da estilha e em equipamento de transporte, concebido para resolver estes problemas, foi concluído em Julho e terá um impacto positivo sobre a utilização de capacidade e a produtividade no 2ºS'05.

A taxa de utilização da fábrica de Coleraine diminuiu em 5 pontos percentuais para 87% também devido ao aumento do uso de material reciclado para 47%.

Os custos de matéria-prima para a madeira sofreram uma redução de 1,5%, mas as resinas e a electricidade tiveram aumentos de 14% e de 56% respectivamente quando comparadas com 2004.



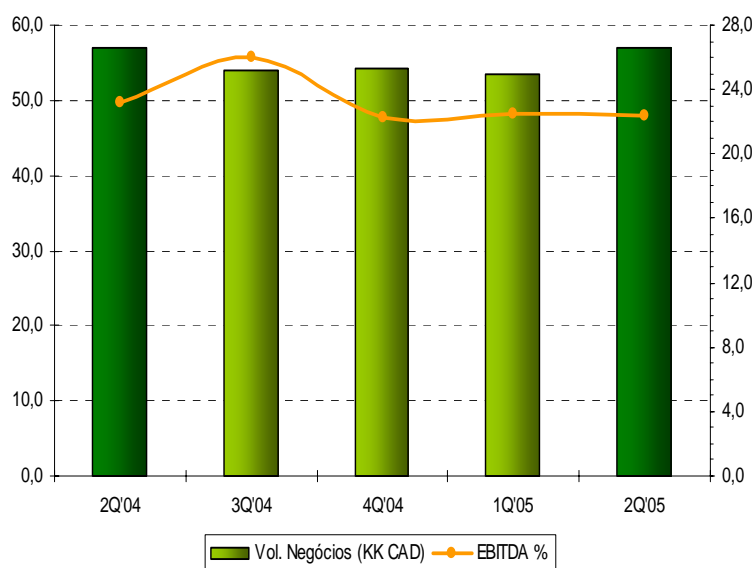


## CANADÁ

O mercado norte-americano de aglomerado de partículas apresentou no 1ºS'05 alguns sinais de enfraquecimento da procura com entregas 5% inferiores ao nível do 1ºS'04.

Durante o 2ºT'05 verificou-se uma diminuição do preço de referência do aglomerado crú em todos os mercados norte-americanos após um período de estabilidade durante o primeiro trimestre. Este declínio foi substancialmente

mais importante na costa oeste da América do Norte mas também afecta a costa leste onde a nossa fábrica está localizada.



A procura de aglomerado crú para a Tafisa Canada diminuiu no 2ºT'05 após um primeiro trimestre forte, sobretudo pela parte de fabricantes de *kits* de mobiliário que continuam a ser afectados pelas importações chinesas. Por outro lado, a procura de painéis revestidos a melamina para a Tafisa Canada tem-se mantido forte desde o início de 2005, suportada na construção para habitação que se manteve a níveis elevados no Canadá e nos EUA.

O volume de negócios em dólares canadianos manteve-se num nível semelhante no segundo trimestre de 2005 por comparação com 2004, enquanto os volumes foram 3% inferiores aos do ano passado. A fragilidade do USD compensou parcialmente os efeitos favoráveis do volume de negócios expresso em dólares canadianos. No entanto, foi possível aumentar o “hedging” natural através do aumento das compras de matérias-primas e serviços em USD.

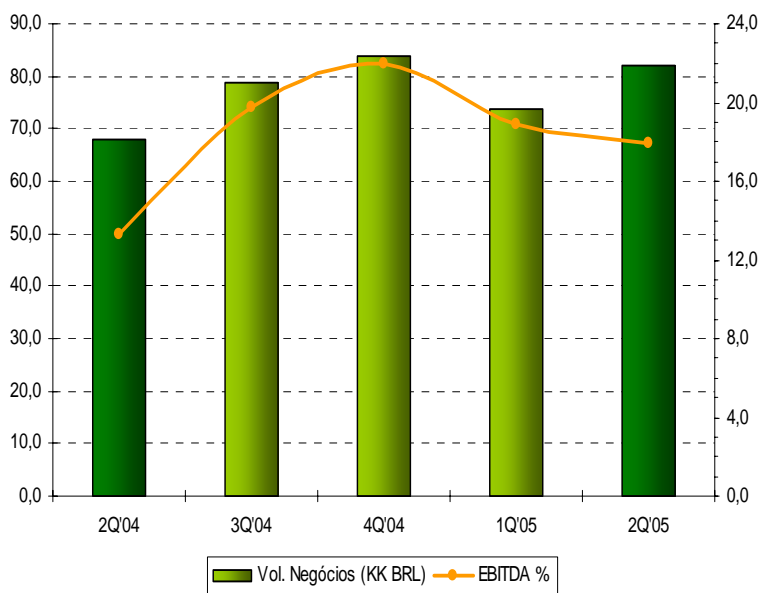
O custo da madeira é significativamente mais elevado em comparação com o período homólogo do ano anterior, devido a custos de transporte mais elevados e à redução a curto prazo dos direitos de corte. O custo dos produtos químicos está igualmente sob forte pressão, como resultado do preço preocupante do petróleo. O aumento dos custos



de transporte através de comboio teve um forte impacto, mas as melhorias na produtividade compensaram parcialmente estes aumentos.

## BRASIL

O mercado brasileiro de painéis cresceu 8% no 1ºS'05 com uma recuperação importante no volume de MDF (17%) e um pequeno aumento no PB (3%), mas por outro lado, o mercado de *flooring* diminuiu 10% face ao período homólogo de 2004. O volume de exportações diminuiu cerca de 36% devido à desvalorização do USD face ao Real.



No 1ºS'05, a rentabilidade da Tafisa Brasil melhorou significativamente, como resultado de uma mudança na política comercial com maior ênfase para produtos de valor acrescentado e enfoque na geração de margem.

As vendas em volume aumentaram (+3,8%) quando comparadas com os valores de 2004 e, como os preços médios aumentaram acima da inflação, as vendas em Reais aumentaram 22% face ao 1ºS'04.

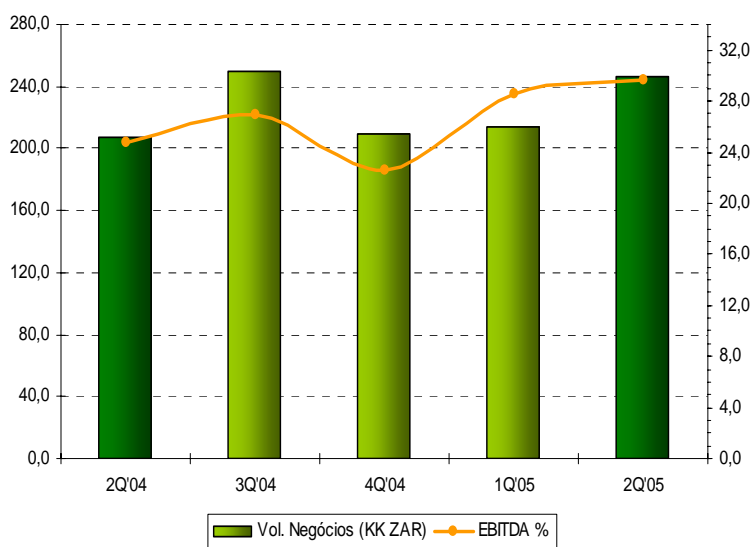
As vendas de *flooring* tiveram um comportamento de acordo com o mercado e diminuíram 12% em volume; no entanto, a nossa nova linha Bliss, concebida para o segmento elevado do mercado, aumentou 29% em volume e o preço médio de venda de *flooring* aumentou 14% devido a esta alteração do *mix* de vendas.

Relativamente à actividade industrial, verificou-se uma melhoria significativa das taxas de ocupação de MDF e uma estabilização das do PB, mas os custos variáveis aumentaram 16,6% por m<sup>3</sup>, quase exclusivamente devido à evolução do custo da madeira.



## ÁFRICA DO SUL

As condições económicas favoráveis verificadas durante o 1ºT'05 mantiveram-se no 2ºT'05, particularmente nos sectores económicos relacionados com a construção. A procura de produtos derivados de madeira manteve-se forte, com a Sonae Novobord a registar um aumento de 10% do volume face ao período homólogo de 2004. Os preços mantiveram-se estáveis apesar da pressão crescente de produtos importados, especificamente com origem na América do Sul. O impacto líquido destas condições comerciais favoráveis foi um aumento de 8% dos níveis de preços em relação ao período homólogo de 2004.



O desempenho das fábricas em geral melhorou em relação aos níveis de 2004. A taxa de utilização da capacidade aumentou 5 pontos percentuais em Panbult, 2 pontos percentuais em White River, tendo George mantido níveis semelhantes aos de 2004.

O EBITDA do 2ºT'05 como percentagem das vendas aumentou 6 pontos percentuais em comparação com o período homólogo do ano anterior e de 4 pontos percentuais em relação ao 1ºS'05. Isto constitui o resultado de volumes de vendas mais elevados (116% em 2004), bem como de aumentos de preços implementados em Janeiro de 2005.

## PERSPECTIVAS FUTURAS

A boa performance da Sonae Indústria no 1ºS'05 baseou-se numa procura relativamente estável e num desempenho operacional sólido.

No entanto, o preço do petróleo mantém-se elevado e os preços do OSB e do MDF continuam sob pressão, em consequência do arranque de várias fábricas de OSB no mercado norte-americano e da volatilidade do mercado do *flooring* (o que afecta os preços do MDF). Em consequência, mantemos a nossa previsão de que a rentabilidade



daqueles produtos continuará a ser afectada. Tendo também em conta a sazonalidade normal do sector de painéis derivados de madeira, com um nível de actividade mais reduzido durante o período de férias de Verão, prevemos no 3ºT'05 um nível mais baixo de EBITDA em comparação com o 2ºT'05 e com o 3ºT'04.

Maia, 31 de Agosto de 2005

O Conselho de Administração

Para mais informação:

Lugar do Espido - Via Norte - Apartado 1096

4471-909 Maia Portugal

Telefone (+351) 220 100 400 Fax (+351) 220 100 543

E-mail [sonaeindustria@sonaeindustria.com](mailto:sonaeindustria@sonaeindustria.com)

[www.sonaeindustria.com](http://www.sonaeindustria.com)



## DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

	(milhões euros)							
	2004,00	1T'04 (a)	2T'05	% variação 05/04 (a)	1S'04	1S'04 (a)	1S'05	% variação 05/04 (a)
<b>Volume de negócios</b>	<b>1.492</b>	<b>360</b>	<b>376</b>	4%	<b>745</b>	<b>702</b>	<b>737</b>	5%
Outros Proveitos Operacionais	73	10	6	-35%	32	29	30	6%
Margem Bruta	802	196	202	3%	394	369	393	7%
<b>EBITDA</b>	<b>216</b>	<b>62</b>	<b>57</b>	-9%	<b>110</b>	<b>103</b>	<b>116</b>	13%
%	14,5%	17,2%	15,0%		14,7%	14,6%	15,7%	
<b>Resultados Operacionais</b>	<b>107</b>	<b>41</b>	<b>30</b>	-28%	<b>57</b>	<b>53</b>	<b>64</b>	20%
Encargos Financeiros Líquidos	-71	-22	-8	-62%	-35	-35	-21	-41%
<b>Resultados antes de Impostos</b>	<b>61</b>	<b>19</b>	<b>21</b>	9%	<b>23</b>	<b>19</b>	<b>43</b>	128%
Impostos	16	3	13	n.a.	5	4	20	n.a.
<b>Resultados Líquidos do Exercício após minoritários</b>	<b>43</b>	<b>15</b>	<b>8</b>	-49%	<b>17</b>	<b>15</b>	<b>23</b>	57%

(a) Contas pró-forma IAS/IFRS da Sonae Indústria IAS/IFRS excluindo a Gescartão.

## BALANÇO CONSOLIDADO

	FY'04	1H'05	% variação 1S'05 / 2004
<b>Imobilizado</b>	<b>1.265,3</b>	<b>1.258,0</b>	<b>-1%</b>
Imobilizações Incorpóreas	46,8	45,9	-2%
Imobilizações Corpóreas	1.146,5	1.151,4	0%
Investimentos Financeiros	9,5	4,7	-51%
Outros Activos Não Correntes	1,1	2,0	78%
Impostos Diferidos Activos	61,3	54,0	-12%
Activos Correntes	400,8	464,7	16%
<b>Total do Activo</b>	<b>1.666,1</b>	<b>1.722,7</b>	<b>3%</b>
Capitais Próprios	431,3	466,4	8%
Interesses Minoritários	38,9	44,5	14%
<b>Capitais Próprios + Interesses Minoritários</b>	<b>470,2</b>	<b>510,8</b>	<b>9%</b>
Dívidas a Terceiros	501,8	676,6	35%
CP	106,1	90,7	-15%
MLP	395,6	586,0	48%
Outras Dívidas CP a Terceiros	365,5	351,9	-4%
Outros Passivos	301,5	145,3	-52%
Impostos Diferidos Passivos	27,1	38,0	40%
<b>Total do Passivo</b>	<b>1.195,9</b>	<b>1.211,9</b>	<b>1%</b>
<b>Total do Passivo, Capitais Próprios e Interesses Minoritários</b>	<b>1.666,1</b>	<b>1.722,7</b>	<b>3%</b>