

Comunicado de Resultados



Resultados consolidados a 31 de Dezembro de 2008

Documento divulgado a 18 de Março de 2009

01 DESTAQUES DO EXERCÍCIO

Sonae Distribuição cresce de forma significativa e supera resultados líquidos do ano anterior



+25%
crescimento do
volume de negócios

Empresa cumpre na íntegra as indicações transmitidas ao mercado:

- **Volume de negócios aumenta 25% para 4.220 M€ - a que corresponde uma evolução de 20% se se excluir o contributo dos postos de combustível;**
- **Cash-flow operacional atinge 355 M€. Quando calculado em termos recorrentes, representa a manutenção da rentabilidade operacional em 8,5% das vendas líquidas sem combustíveis;**
- **Resultado líquido do exercício totaliza 171 M€ e supera o do ano anterior;**
- **Cumprimento do plano de expansão:**
 - **Integração dos hipermercados ex-Carrefour e materialização das principais sinergias projectadas;**
 - **Abertura de 137 lojas em Portugal (+77.000 m² de área de venda) e lançamento de 4 novos negócios**
 - **Concretização da entrada no mercado Espanhol, com as insígnias Sportzone e Worten (+16 lojas e 34.000 m² de área de venda);**
 - **Materialização de um investimento de cerca de 350 M€.**

“Em condições de mercado particularmente adversas, a Sonae Distribuição progrediu sobre uma já destacada posição de liderança no mercado de retalho Português e salvaguardou o exigente equilíbrio entre crescimento e rentabilidade operacional. A Empresa expandiu igualmente para Espanha, confirmando a vontade de intensificar a sua actividade internacional.

Atenta a actual conjuntura, os resultados de 2008 vêm confirmar a capacidade da Empresa de, sustentadamente, gerar valor para todos os seus *stakeholders*.

Nuno Jordão, CEO da Sonae Distribuição”

02 ENQUADRAMENTO DE MERCADO

O ano de 2008 ficou marcado pelo agravamento da crise financeira que nasceu com o colapso do sistema de “*subprime*” dos EUA em meados de 2007. A crise alastrou para a economia real quando, no Verão de 2008, a falência de diversas instituições financeiras de renome abalou a confiança dos agentes económicos e conduziu ao endurecimento das condições de concessão de crédito e a uma crise de ausência de liquidez.

Estas dificuldades propagaram-se rapidamente e afectaram o tecido empresarial, conduzindo ao aumento do desemprego e a um cenário de elevada insegurança e volatilidade. Este quadro agudizou-se ao longo do ano, fazendo desde logo com que a crise se manifestasse num forte abrandamento do consumo privado. Muito embora a verdadeira amplitude da crise permaneça por determinar, é de esperar que as suas réplicas se continuem a fazer sentir ao longo de 2009.

Tratando-se de uma crise à escala global, os seus efeitos também se têm vindo a fazer sentir na economia Portuguesa, com o crescimento do Produto Interno Bruto em termos reais praticamente estagnado no ano, e a registar mesmo um valor negativo no último trimestre de 2008. Efectivamente, a diminuição da procura externa aliada às maiores dificuldades de financiamento colocaram novas dificuldades às empresas portuguesas, com impacto imediato na retracção dos níveis de investimento. Associado a este quadro, o nível de desemprego aumentou no final de 2008, e influenciou negativamente o andamento do consumo privado, com reflexo na actividade do comércio a retalho - particularmente nas categorias mais discricionárias e que possibilitam um adiamento da compra.

Sintomático de um mercado em abrandamento é também o comportamento da taxa de inflação que, depois dos valores elevados registados na 1ª metade do ano, tem vindo a evidenciar consecutivamente fortes abrandamentos, dando mesmo alguns sinais de estagnação para 2009.

Analisando em maior detalhe o mercado de retalho moderno em Portugal, verificamos que a evolução da base instalada da oferta no País manteve o forte ritmo de crescimento dos últimos anos, tendo aumentado cerca de 9% com a abertura de 130.000 m² adicionais de área de venda de retalho alimentar e 145.000 m² no que respeita aos principais formatos de base não alimentar. O aumento da oferta superou uma vez mais o ritmo de crescimento nominal da procura, que de acordo com as fontes oficiais não deverá ter ultrapassado os 6%. Tal evolução colocou uma pressão concorrencial acrescida ao mercado Português, acentuando o desequilíbrio entre o dinamismo da procura e da oferta.

03 ACTIVIDADE AO LONGO DO ANO

Atenta a actual conjuntura, os resultados de 2008 vêm confirmar a capacidade da Sonae Distribuição de, sustentadamente, gerar valor para todos os seus “stakeholders”.

A Empresa realizou no total do ano um volume de negócios de 4.220 milhões de Euros, com um crescimento muito significativo de 25% face ao ano anterior.

Esta evolução traduz um “like-for-like” marginalmente positivo (muito penalizado ao longo do ano com o agravamento do índice de confiança das famílias) e um forte programa de crescimento orgânico em Portugal, bem como a concretização da entrada em Espanha e a integração da exploração das unidades ex-Carrefour Portugal. A Empresa concretizou assim um volume de negócios de 4.068 milhões de Euros e um crescimento de 20% se se excluir o contributo dos postos de combustível.

Em perspectiva, esta evolução destaca-se claramente no actual panorama de retracção de negócios mundial, e encerra particular relevância porque afirma uma vez mais a Sonae Distribuição pela sua capacidade de progredir sobre uma já destacada posição de liderança no mercado de retalho Português.

Adicionalmente, o volume de negócios referente aos postos de combustível associados aos hipermercados Continente totalizou 151 milhões de Euros, contribuindo com um acréscimo de 5% no volume de negócios consolidado da Empresa.

Também ao nível da geração de cash-flow operacional ficou patente o bom desempenho alcançado em 2008. Em termos consolidados, o EBITDA da Sonae Distribuição atingiu 355 milhões de Euros. Este valor representa um aumento de 56 milhões de Euros em relação a 2007 e traduz um rácio sobre vendas líquidas totais de 8,4%.

O valor global do ano incorpora um ganho não recorrente de 9 milhões de Euros associado à venda de um activo imobiliário em Florianópolis, no Brasil, o qual não tinha sido envolvido na operação de desinvestimento concretizada em Dezembro de 2005. De igual forma, também em 2007 este referencial surgiu impactado pelo ganho não recorrente líquido de 12 milhões de Euros, resultante da venda dos activos imobiliários das galerias comerciais de Albufeira e Portimão em Portugal. Expurgando estes dois impactos de carácter extraordinário, verifica-se que o EBITDA consolidado recorrente da Empresa alcançou ao longo do ano 346 milhões de Euros, a que corresponde um crescimento de cerca de 20%. Mantém-se assim o referencial de 8,5% de geração de EBITDA sobre vendas líquidas sem combustíveis face a 2007. A Empresa cumpriu, por conseguinte, mais um dos objectivos que tinha definido para o exercício e demonstrou a sua capacidade para salvaguardar o exigente equilíbrio entre crescimento e rentabilidade operacional.

Particularizando, na evolução da actividade da Empresa ao longo do ano podem ser salientados os seguintes aspectos:

Universo de base alimentar

Em 2008, o universo de base alimentar da Sonae Distribuição apresentou um volume de negócios de 2.889 milhões de Euros. Tal representa um crescimento de 22% face ao ano anterior e reforça de forma significativa a quota de mercado da Empresa em Portugal.

Esta evolução consubstancia um crescimento de 1% no universo comparável de lojas. Neste desempenho distingue-se a evolução muito positiva do universo de perecíveis, no decurso do actual projecto de requalificação e enriquecimento da sua estrutura da oferta. Sobressai igualmente o forte crescimento do conjunto de marcas próprias e de 1º preço, que se destacam pelo valor e diferenciação que aportam à Empresa.

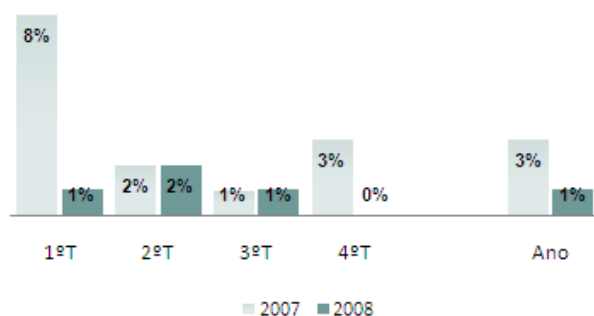
Neste mesmo período, o contributo do conjunto de insígnias de base alimentar para o cash-flow operacional consolidado da Empresa ascendeu a 262 milhões de Euros, reforçando o indicador para 9,1% do respectivo volume de negócios. Este patamar de rentabilidade é especialmente significativo na medida em que é alcançado num contexto de mercado fortemente competitivo, e está intimamente ligado aos programas de melhoria de produtividade e de desenvolvimento de sinergias inerentes à aquisição da operação ex-Carrefour Portugal, em conformidade com os fundamentos que suportaram a valorização desta aquisição.

Universo de base não alimentar

Ainda em 2008, o agregado de insígnias de base não alimentar registou uma evolução anual do volume de negócios de 16%, para um montante global de 1.172 milhões de Euros.

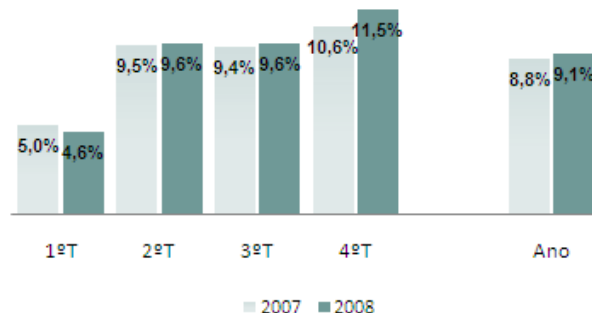
O ano ficou marcado por um decréscimo de 2% da actividade do conjunto comparável de lojas, que se centrou de forma particular no período final do ano. Num contexto de mercado particularmente

Evolução do L4L dos negócios de base alimentar

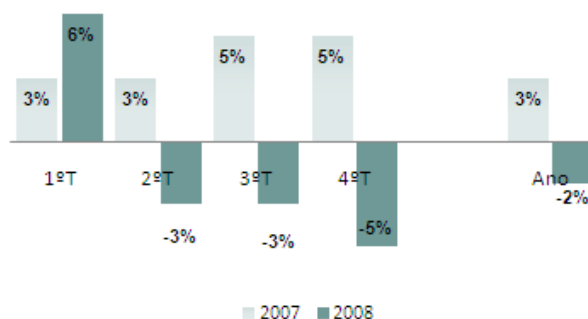


de insígnias de base alimentar para o cash-flow

Evolução da margem de EBITDA dos negócios de base alimentar



Evolução do L4L dos negócios de base não-alimentar



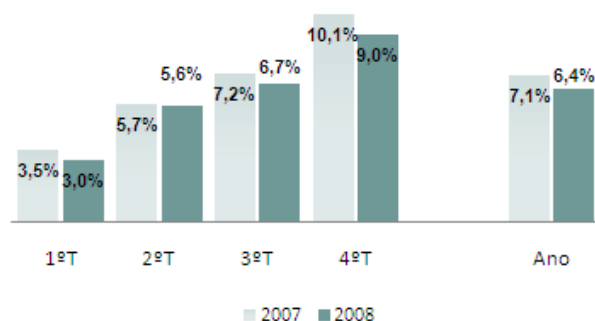
adverso, este portfólio de negócios apresentou sinais mistos - onde pontuou um comportamento muito positivo das cadeias Modalfa, Zippy e Sportzone e, em contrapartida, uma evolução desfavorável das vendas das insígnias Vobis e Maxmat quando comparadas com o ano anterior.

O andamento específico deste último conjunto de cadeias reflecte a menor disponibilidade do consumidor para aquisição de bens de carácter menos essencial.

Ainda em 2008, o contributo do conjunto de formatos de base não alimentar para o cash-flow consolidado da Empresa totalizou 76 milhões de Euros. Este valor, que ocorre no seio de forte volatilidade económica e incorpora o investimento inicial com a entrada em Espanha, corresponde a um aumento de 6% face a 2007.

Traduz um referencial de 6,4% sobre as respectivas vendas líquidas que, não fora o impacto muito específico da entrada no mercado Espanhol, se manteria ao nível do ano anterior ao incorporar ganhos crescentes de produtividade e eficiência deste ainda jovem conjunto de insígnias.

Evolução da margem de EBITDA dos negócios de base não-alimentar



Para o mesmo período, o resultado líquido atribuível aos accionistas da Sonae Distribuição ascendeu a 171 milhões de Euros, superando o valor registado no período homólogo do ano precedente em 4 milhões de Euros. A evolução muito positiva da actividade permitiu assim à Sonae Distribuição superar a componente mais expressiva de encargos financeiros decorrente do significativo esforço de investimento realizado nos últimos anos.

04 INVESTIMENTO

A Sonae Distribuição concretizou ao longo de 2008 um investimento líquido global de cerca de 350 milhões de Euros. Este valor financiou a concretização do plano de expansão da Empresa, e permitiu-lhe finalizar o ano com um portfólio de 793 unidades e uma área de venda instalada de 809.000 m² (+14% sobre a base de final do ano precedente). Ao longo deste exercício, a Sonae Distribuição:

- inaugurou 74.000 m² de área de venda em Portugal, correspondentes ao seu portfólio de formatos mais desenvolvidos;
- apresentou ainda de forma consistente quatro novos conceitos de negócio em Portugal num total de

3.000 m2 de área de venda. Foram eles a Book.it – cadeia de livraria e papelaria, a Loop – insígnia de calçado casual, o Bom Bocado – cadeia de cafetarias, e os Seguros Continente – que gere um portfólio de produtos de Seguro Automóvel e Seguro de Motociclos em parceria com o Grupo Fidelidade Seguros;

- concretizou a sua entrada no mercado espanhol com a abertura de 6 lojas Sport Zone e a aquisição de um parque de 9 unidades de electrodomésticos e electrónica de consumo (a que posteriormente foi já adicionada uma nova abertura), num total de 34.000 m2 de área de venda instalada;
- formalizou igualmente um acordo com o Grupo RAR com vista à criação de uma operação conjunta de agências de viagem, detida a 50% por cada um dos accionistas e dotada de gestão partilhada.

Adicionalmente, a Sonae Distribuição dedicou parte do seu esforço de investimento ao programa de remodelação de lojas que continuamente desenvolve de forma a garantir que estas se mantêm como referência de modernidade no sector. Neste âmbito, procedeu a mais de 40 intervenções importantes, destacando-se aquelas levadas a cabo nas unidades ex-Carrefour que permitiram a re-adequação da área dedicada à componente alimentar e a individualização das unidades Worten.

No investimento global do ano encontram-se igualmente inscritas verbas destinadas à prossecução dos projectos estruturantes na Companhia, com destaque para a importante reestruturação da plataforma logística de suporte à operação em Portugal.

05 ESTRUTURA DE CAPITAIS

A 31 de Dezembro de 2008 a Sonae Distribuição apresentava um montante global de capitais empregues líquidos de 2.160 milhões de Euros. Este valor contempla os activos imobiliários brutos da Empresa, que totalizavam 1.606 milhões de Euros à data de fecho do balanço, valorados maioritariamente ao respectivo custo de aquisição.

No mesmo período, o endividamento financeiro líquido ascendia a 1.228 milhões de Euros e situava-se abaixo da valorização dos activos imobiliários acima referidos. Este valor implica um referencial pontual sobre o cash-flow operacional do ano de 3,5x e um valor médio anual de 3,7x.

A Empresa considera que possui uma sólida estrutura de financiamento da sua actividade, uma vez que a componente de capitais alheios se encontra totalmente suportada em linhas de médio e longo prazo (com uma maturidade média de cerca de 5 anos), e não está sujeita a necessidades prementes de refinanciamento.

06 PERSPECTIVAS

Malgrado a excepcionalidade do momento económico, a Empresa mantém-se confiante na robustez das suas linhas estratégicas que privilegiam o crescimento e o reforço da proposta de valor.

Neste âmbito, mantém-se como objectivo para final de 2010 o alcance de 1.000.000 de m² de área de venda para suporte da actividade da Empresa.

A este respeito, antecipa manter a concretização de um crescimento orgânico sustentável no mercado Português, por via do aproveitamento de oportunidades em novas localizações onde se perspectivam referenciais de criação de valor apelativos, bem como do desenvolvimento sinérgico de novos conceitos e parcerias.

A Empresa manter-se-á igualmente empenhada no importante desafio de constituição de uma operação internacional de relevo. Neste sentido, antecipa alcançar já em 2010 mais de 80.000 m² de área de venda no mercado espanhol nas suas cadeias de desporto e de electrónica de consumo.

Não obstante o contexto de mercado mais desafiante, a Empresa continuará assim a investir sempre que estejam assegurados índices de rentabilidade elevados e uma inequívoca criação de valor. Neste âmbito, optou por elevar significativamente a taxa de retorno mínima exigida a todos os seus projectos, assegurando desta forma que serão escolhidos aqueles de maior valia e garantida geração de valor.

Ao longo dos próximos meses, a Sonae Distribuição manter-se-á igualmente focada no desenvolvimento de um importante conjunto de acções potenciadoras do aumento da sua rentabilidade operacional e capacidade de geração de cash-flow, particularmente significativas ao nível de:

- desenvolvimento dos programas de marcas próprias, que se têm distinguido no mercado Português pela sua valia e inovação;
- reforço das competências de “sourcing”, com vista à intensificação da competitividade e variedade da proposta comercial de cada formato;
- desenvolvimento de programas promocionais fortemente inovadores e exclusivos, alavancados na experiência e no conhecimento aportados pelos programas de fidelização, e na utilização cada vez mais sofisticada dos sistemas de informação (que se manterão como vector de desenvolvimento estratégico da Companhia);
- promoção dos programas de melhoria contínua da produtividade na operação de loja;
- desenvolvimento da infra-estrutura logística, que não deixará de contribuir positivamente para os ganhos de produtividade e eficiência operacional dos próximos anos da Empresa.

A Empresa manter-se-á igualmente empenhada em garantir uma forte disciplina na alocação de capitais por via da optimização da gestão do fundo de maneo operacional.

A Sonae Distribuição não antecipa aumentar a sua exposição bancária em 2009. A manutenção dos patamares de endividamento financeiro, aliada à elevada maturidade das suas linhas de financiamento, confere total tranquilidade à posição da Empresa no actual contexto de forte volatilidade dos mercados financeiros.

A Sonae Distribuição aspira ainda a manter-se como uma referência em todos os domínios da responsabilidade social corporativa, quer na sua vertente ambiental quer ao nível das relações de confiança que constrói com todos aqueles com que se relaciona – em especial os seus clientes, fornecedores e colaboradores.

07 DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS

Será proposta à Assembleia Geral uma distribuição de 85 milhões de Euros a título de dividendos, a que corresponde um “dividend pay-out ratio” de aproximadamente 50% dos resultados líquidos consolidados do exercício.

08 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

	2008		2007		variação	
	M.€	% vn	M.€	% vn	M.€	%
Volume de negócios	4.220	100	3.385	100	835	25%
EBITDA	355	8,4	299	8,8	56	19%
Amortizações e depreciações	-115	-2,7	-87	-2,6	-28	32%
Provisões e outros*	1	0,0	-1	0,0	2	-
EBIT	240	5,7	211	6,2	29	14%
Resultados financeiros	-72	-1,7	-35	-1,0	-37	108%
Resultados correntes	168	4,0	176	5,2	-8	-4%
Equivalência patrimonial e resultados relativos a investimentos	14	0,3	0	0,0	14	-
Resultados antes de impostos	182	4,3	176	5,2	6	4%
Impostos	-11	-0,3	-7	-0,2	-4	61%
Resultado líquido do exercício	171	4,0	169	5,0	2	1%
Res. líquido atribuível a accionistas	171	4,1	167	4,9	4	2%
Res. atribuível aos interesses minoritários	0	0,0	1	0,0	-2	-

	4.º T 2008		4.º T 2007		variação	
	M.€	% vn	M.€	% vn	M.€	%
Volume de negócios	1.228	100	991	100	237	24%
EBITDA	133	10,8	105	10,6	28	27%
Amortizações e depreciações	-32	-2,6	-23	-2,3	-10	43%
Provisões e outros*	3	0,3	-1	-0,1	4	-
EBIT	104	8,5	81	8,2	23	29%
Resultados financeiros	-20	-1,7	-9	-0,9	-12	133%
Resultados correntes	84	6,8	72	7,3	11	16%
Equivalência patrimonial e resultados relativos a investimentos	13	1,1	0	0,0	13	-
Resultados antes de impostos	97	7,9	72	7,3	24	34%
Impostos	-6	-0,5	-3	-0,3	-3	101%
Resultado líquido do exercício	91	7,4	69	7,0	21	31%
Res. líquido atribuível a accionistas	91	7,4	69	6,9	22	32%
Res. atribuível aos interesses minoritários	0	0,0	0	0,0	-1	-

* Inclui perdas e reversão de imparidades, bem como diferenças de consolidação negativas.

09 BALANÇO

	Dezembro 2008		Dezembro 2007 ¹		variação	
	M.€	%	M.€	%	M.€	%
Activos não correntes e activos detidos para venda	2.752	75%	2.448	75%	305	12%
Imobilizações corpóreas e incorpóreas	2.089	57%	1.843	57%	245	13%
Diferenças de consolidação	521	14%	520	16%	1	0%
Activos não correntes detidos para venda	6	0%	6	0%	0	-2%
Investimentos financeiros	67	2%	40	1%	27	67%
Outros activos não correntes	70	2%	38	1%	32	84%
Activos correntes	919	25%	799	25%	120	15%
Existências	531	14%	445	14%	86	19%
Clientes e outros activos correntes	210	6%	229	7%	-19	-8%
Investimentos, caixa e equivalentes de caixa	178	5%	125	4%	53	42%
Total do activo	3.671	100%	3.246	100%	425	13%
Capital próprio atribuível aos accionistas	920	25%	839	26%	81	10%
Capital próprio atribuível a minoritários	11	0%	12	0%	-1	-8%
Total do capital próprio	931	25%	851	26%	80	9%
Passivos não correntes	1.349	37%	1.187	37%	161	14%
Empréstimos e credores por locação financeira	1.243	34%	1.106	34%	137	12%
Empréstimos de empresas participadas e/ou participantes	11	0%	11	0%	0	0%
Outros passivos não correntes	95	3%	70	2%	25	35%
Passivos correntes	1.391	38%	1.207	37%	183	15%
Empréstimos e credores por locação financeira	153	4%	91	3%	62	68%
Fornecedores e outros passivos correntes	1.238	34%	1.116	34%	121	11%
Total do passivo	2.740	75%	2.395	74%	345	14%
Total do capital próprio e do passivo	3.671	100%	3.246	100%	425	13%

(1) Dado que a filial Continente Hipermercados, S.A. (correspondente ao portfólio ex-Carrefour) foi adquirida no final do exercício de 2007, não foi efectuada naquela data a imputação do justo valor. Este exercício foi efectuada durante o ano de 2008 e encontra-se reflectido nos novos referenciais apresentados.

10 INFORMAÇÃO POR SEGMENTOS

Os contributos dos principais segmentos identificados nos exercícios de 2008 e 2007 podem ser analisados como se segue:

Ano	Volume de negócios		Cash-flow operacional				EBIT	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
	M.€		M.€		% v.n.		M.€	
Insígnias de base alimentar	2.889	2.368	262	208	9,1	8,8	182	145
Total	1.209	1.070						

4º trimestre	Volume de negócios		Cash-flow operacional				EBIT	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
	M.€		M.€		% v.n.		M.€	
Insígnias de base alimentar	819	668	94	71	11,5	10,6	75	53
Insígnias de base não alimentar	372	321	34	32	9,0	10,1	26	26
Activos imobiliários com rendimento	2	2	2	1			1	1
Activos imobiliários sem rendimento	0	0	0	0			0	0
Investimentos financeiros	0	0	0	0			0	0
Outros	36	0	3	0			2	0
Consolidado	1.228	991	133	105	10,8	10,6	104	81

Ano	EBIT		Capitais empregues líquidos		RoCE	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007
	M.€		M.€		%	
Insígnias de base alimentar	182	145	1.334	1.241	14%	12%
Insígnias de base não alimentar	46	47	466	367	10%	13%
Activos imobiliários com rendimento	4	18	60	58	-	-
Activos imobiliários sem rendimento	9	0	154	158	-	-
Investimentos financeiros	0	0	67	40	-	-
Outros	0	0	78	69	-	-
Consolidado	240	211	2.160	1.933	11%	11%

Nota metodológica

Insígnias de base alimentar

inclui o contributo da actividade da Empresa associada às insígnias de retalho alimentar.

Insígnias de base não alimentar

inclui o contributo da actividade da Empresa associada às insígnias de retalho não alimentar.

Activos imobiliários com rendimento

inclui o contributo dos activos imobiliários detidos e geridos pela Sonae Distribuição, nomeadamente as galerias comerciais anexas às unidades Continente e Modelo.

Activos imobiliários sem rendimento

inclui o contributo dos activos imobiliários que na sua maioria servirão para acomodar o crescimento orgânico da Sonae Distribuição.

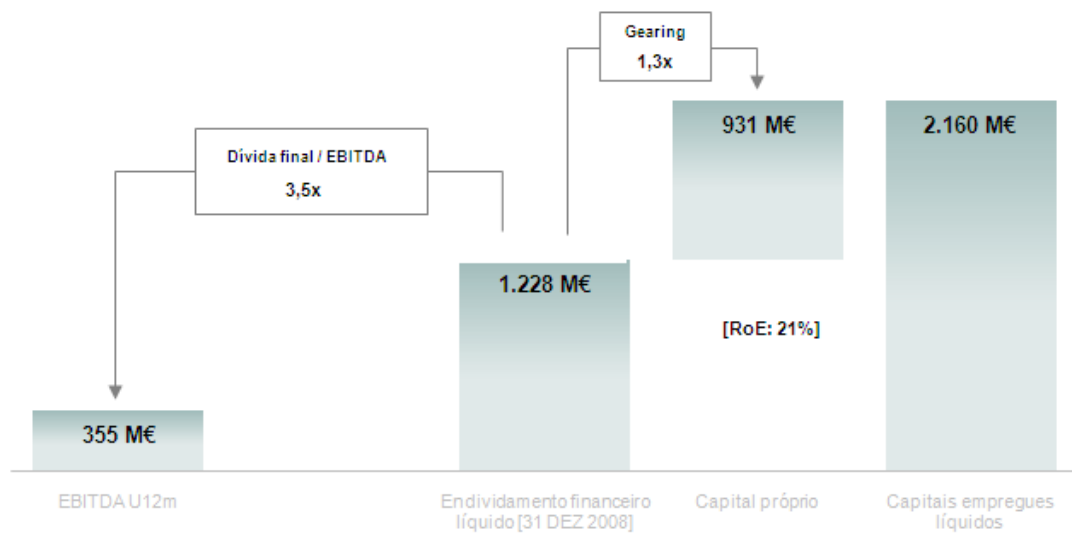
Investimentos financeiros

participação no capital social de outras empresas.

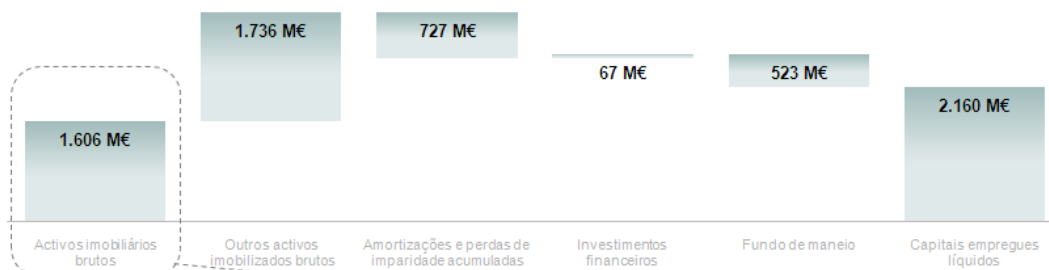
Outros

valores que pela sua natureza, não são alocáveis a nenhum dos outros segmentos, tais como o contributo dos postos de combustível anexas aos hipermercados Continente e ajustamentos de consolidação.

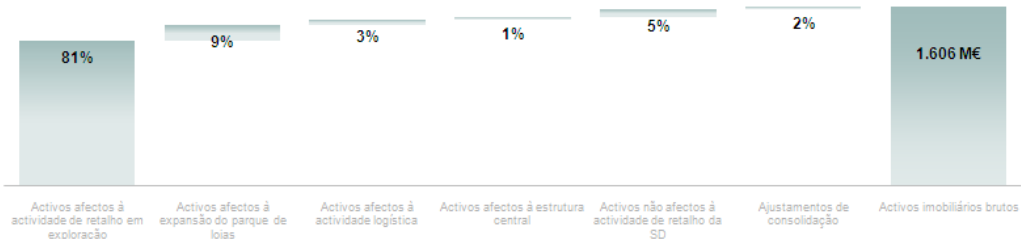
Estrutura financeira



Capitais empregues



Activos imobiliários brutos



11 PORTFÓLIO DE NEGÓCIOS

	Nº de lojas						Área de venda ('000 m ²)						% m ² próprios ⁽⁴⁾
	31 Dez 2007	aberturas	mudança de insignia	fusões e aquisições	encer-ramentos ⁽³⁾	31 Dez 2008	31 Dez 2007	aberturas	mudança de insignia	aquisições	encer-ramentos ⁽³⁾	31 Dez 2008	
Total	647	144	0	23	-21	793	710	89	0	23	-12	809	72%
Portugal	647	137	0	14	-21	777	710	77	0	1	-12	775	74%
Base alimentar	173	32	0	0	-7	198	460	31	0	0	-8	483	87%
Continente	33	3	1	0	0	37	257	13	4	0	0	273	88%
Outlet	1	0	0	0	0	1	2	0	0	0	0	2	0%
Modelo ⁽¹⁾	114	9	-1	0	-5	117	200	18	-4	0	-8	206	87%
Cafeterias	25	20	0	0	-2	43	2	1	0	0	0	3	95%
Base não alimentar	474	105	0	14	-14	579	249	46	0	1	-4	291	52%
Worten	110	18	0	0	-3	125	84	17	0	0	-1	99	58%
Modalfa	81	10	0	0	-4	87	39	5	0	0	-2	41	90%
Sportzone	57	9	0	0	0	66	44	7	0	0	0	51	9%
Vobis	21	0	0	0	-1	20	9	0	0	0	-1	9	9%
MaxMat e MaxGarden	31	6	0	0	0	37	55	10	0	0	0	65	65%
Zippy	22	7	0	0	0	29	8	3	0	0	0	11	7%
Viagens ⁽²⁾	61	5	0	14	-3	77	4	0	0	1	0	4	23%
Área Saúde	67	24	0	0	-3	88	5	2	0	0	0	7	84%
Worten Mobile	23	18	0	0	0	41	1	1	0	0	0	1	38%
Book.it	1	3	0	0	0	4	0	1	0	0	0	1	100%
Loop	0	5	0	0	0	5	0	1	0	0	0	1	0%
Espanha	0	7	0	9	0	16	0	12	0	22	0	34	29%
Sportzone	0	6	0	0	0	6	0	9	0	0	0	9	0%
Electrónica	0	1	0	9	0	10	0	3	0	22	0	25	31%




Nota: valores de área de venda arredondados aos milhares de m².

(1) Inclui Modelo Bonjour

(2) Inclui o universo total de lojas conjuntas Star e GeoTur, correspondente à joint-venture concretizada em Outubro de 2008, participada a 50% por cada um dos grupos

(3) Inclui os encerramentos decorrentes dos remédios da AdC (15 lojas, cerca de 11.000m² de área de venda)

(4) % dos m² de área de venda em locais em que o imobiliário, a 31 de Dezembro de 2008, era detido pela Sonae Distribuição e que suportam cerca de 80% das vendas líquidas anualizadas da Empresa.

	Volume de negócios (M€)			Área de venda média ('000 m ²) ⁽¹⁾	v.n. / m ² (K€)
	2007	2008	Variação		
Consolidado	3.385	4.220	25%	745	5,7
Base alimentar	2.368	2.889	22%	467	6,2
Hipers 	1.133	1.541	36%	264	5,8
Mini-hipers e Supers 	1.229	1.339	9%	201	6,7
Cafetarias 	6	9	50%	2	4,2
Base não alimentar	1.009	1.172	16%	278	4,2
Electrónica de consumo 	461	563	22%	96	5,8
Vestuário e calçado 	91	102	12%	39	2,6
Desporto 	143	170	19%	51	3,3
Informática 	64	53	-17%	9	6,1
DIY e jardim 	72	75	4%	60	1,2
Vestuário e calçado infantil 	17	28	65%	9	3,0
Viagens 	132	128	-3%	4	s.s.
Parafarmácia 	23	40	74%	6	6,4
Comunicações móveis 	7	11	57%	1	11,0
Livraria e papelaria 	0	1	0%	1	1,9
Calçado desportivo 	0	1	0%	0	2,8
Outros	7	159	-	-	-
Prestação de serviços de imobiliárias	7	7	-	-	-
Combustíveis	0	151	-	-	-

Nota: valores de área de venda arredondados aos milhares de m²

⁽¹⁾ Área de venda média do exercício

12 GLOSSÁRIO

Volume de negócios (vn)

vendas de mercadorias e produtos + prestações de serviços.

Cash-flow operacional (EBITDA)

resultado operacional - amortizações e depreciações – provisões e perdas e reversão de imparidade – diferenças de consolidação negativas.

Resultado operacional (EBIT)

resultado consolidado - imposto sobre o rendimento + resultados relativos a investimentos + resultados relativos a empresas associadas - resultados financeiros.

Resultado corrente

resultado operacional + resultados financeiros.

Investimento líquido

aumento do imobilizado técnico (corpóreo e incorpóreo) bruto + variações do perímetro (resultantes de aquisições e alienações) + desinvestimento bruto em imobilizado técnico (corpóreo e incorpóreo) + aumentos de diferenças de consolidação. Para cálculo do investimento em aquisições (medido pelas variações ocorridas no perímetro de consolidação) foi utilizado o valor líquido de amortizações acumuladas.

Endividamento financeiro líquido

empréstimos correntes + empréstimos não correntes + credores por locação financeira – caixa e equivalentes de caixa – outros investimentos financeiros correntes + empréstimos de empresas participadas e/ou participantes – empréstimos a empresas participadas e/ou participantes.

Endividamento médio

média do endividamento financeiro líquido final dos quatro últimos trimestres.

L4L (“like-for-like”)

evolução do volume de negócios do universo comparável de lojas.

Activos imobilizados brutos afectos a empresas imobiliárias

goodwill líquido de imparidades (diferenças positivas entre o custo de aquisição dos investimentos em empresas do Grupo e associadas e o justo valor dos activos e passivos identificáveis dessas empresas à data da sua aquisição) + imobilizado técnico bruto (valor dos activos corpóreos e incorpóreos registados ao custo de aquisição, ou custo de aquisição reavaliado de acordo com os princípios contabilísticos geralmente aceites em Portugal) detidos pelas empresas imobiliárias instrumentais do Grupo.

Fundo de maneo

clientes (valor a receber resultante de vendas decorrentes do curso normal das actividades do Grupo) - fornecedores (valor a pagar resultante de aquisições decorrentes do curso normal das actividades do Grupo) + existências (mercadorias registadas ao custo de aquisição, deduzido do valor de descontos de quantidade e das perdas por imparidade) + outros activos e passivos (Estado e outros entes públicos + empresas associadas + acréscimos e diferimentos + impostos diferidos + provisões para riscos e encargos + fornecedores de imobilizado + devedores e credores diversos).

Gearing

relação entre o endividamento financeiro líquido e o capital próprio da Empresa.

Capitais empregues líquidos

activos imobiliários brutos + outros activos imobilizados brutos + amortizações e perdas de imparidade + investimentos financeiros + fundo de maneo.

ROCE (“Return On Capital Employed”)

EBIT sobre montante de Capitais Empregues Líquidos.

ROE (“Return On Equity”)

somatório do resultado líquido atribuível a accionistas dos últimos quatro trimestres sobre a média do capital próprio final da Empresa, igualmente atribuível a accionistas, dos quatro últimos trimestres.

Calendário financeiro para o ano de 2009

18 DE MARÇO

Comunicado de Resultados do 4.º trimestre de 2008

06 DE MAIO

Comunicado de Resultados do 1.º trimestre de 2009

03 DE AGOSTO

Comunicado de Resultados do 2.º trimestre de 2009

04 DE NOVEMBRO

Comunicado de Resultados do 3.º trimestre de 2009