

# Comunicado de Resultados



**Resultados consolidados  
a 31 de Dezembro de 2007**

**Documento divulgado a 5 de Março de 2008**

# 01 EM DESTAQUE

---

## Sonae Distribuição com lucros de 169 milhões de Euros



**+15%**  
crescimento do  
resultado líquido  
por acção

- **Volume de negócios cresce 10% para 3.385 M€**
- **Cash-flow operacional totaliza 299 M€ (+18% face a 2006)**
- **Abertura de 130 novas lojas (+13% área de venda)**
- **Conclusão da operação de aquisição dos hipermercados Carrefour (Portugal) em 31 de Dezembro, 5 meses após assinatura de acordo de compra e notificação à Autoridade da Concorrência**
- **Reforço da equipa com 6.500 novos colaboradores, consolidando o protagonismo e responsabilidade da Sonae Distribuição enquanto maior empregador privado em Portugal**

*“Os excelentes resultados obtidos em 2007, com um crescimento de dois dígitos do volume de negócios e do cash-flow operacional e conseqüente aumento generalizado dos índices de rentabilidade, reforçam a nossa confiança na singular capacidade de execução da Empresa.*

*A integração dos activos provenientes do Carrefour (Portugal), a abertura de 4 lojas Sportzone nos próximos meses no mercado espanhol e o lançamento de novos conceitos de retalho, são apenas alguns dos projectos que confirmam a vocação para o crescimento da Sonae Distribuição e nos levam a encarar o futuro com grande optimismo.”*

*afirmou Nuno Jordão, presidente executivo da Sonae Distribuição.*

# 02 ACTIVIDADE AO LONGO DO ANO

---

## **Sólido desempenho de vendas** **Volume de negócios cresce 10% para 3.385 M€**

Ao longo do ano de 2007, o volume de negócios consolidado da Sonae Distribuição totalizou 3.385 milhões de Euros. Este valor corresponde a um crescimento de 10% face ao verificado no ano transacto e esteve suportado no comportamento muito positivo do universo comparável de lojas (crescimento de 4%), bem como no importante plano de crescimento orgânico traduzido em 130 novas lojas (com cerca de 70.000 m<sup>2</sup> de área de venda).

Analisando com mais detalhe o desempenho do portfólio de negócios da Empresa, verificamos que o conjunto de insígnias de base alimentar alcançou um volume de negócios de 2.368 milhões de Euros, registando um aumento de 7%. Este valor evidencia a robustez e notoriedade da proposta de valor destes formatos (que apresentaram um crescimento superior a 3% num universo de base comparável) e beneficia fortemente da excelente adesão ao programa de fidelização lançado no início do ano, através do Cartão Continente e Cartão Modelo.

Esta nova forma de relacionamento com os clientes tem vindo a potenciar uma envolvimento e compromisso fortemente valorizados pelos portugueses (traduzidos nos 2,2 milhões de cartões<sup>(1)</sup> que são utilizados em 80% das compras efectuadas) que alterou o paradigma de fidelização no sector em Portugal e é já uma referência a nível internacional.

Para além deste programa, outras iniciativas foram desenvolvidas no segmento alimentar procurando ajustar a proposta de valor oferecida e, assim, corresponder às melhores expectativas dos clientes. Neste âmbito, destaque para a implementação do projecto de segmentação da oferta levada a cabo na área dos perecíveis, e a criação de gamas alinhadas com as preocupações crescentes de alimentação saudável.

Ainda ao nível do segmento alimentar, o ano ficou igualmente marcado pelo forte ritmo de aberturas realizado. Em termos de crescimento orgânico, e nos 12 meses de 2007, a Sonae Distribuição inaugurou 21 novos espaços de retalho de base alimentar, num crescimento de 23.000 m<sup>2</sup> equivalentes a +6% de área de venda - acima das metas anunciadas para esse ano. A Empresa manteve igualmente a preocupação de requalificação do seu aparelho físico mais antigo para os referenciais de modernidade e atractividade que lhe são reconhecidos. Realizou 30 intervenções profundas, e procedeu à mudança de insígnia de duas unidades da cadeia Modelo para o formato Continente. Neste exercício, lançou igualmente o "Outlet Continente", um conceito de loja com um papel muito específico na oferta de oportunidades.

<sup>(1)</sup> Que correspondem a cerca de 2,2 milhões de famílias clientes.

O portfólio de formatos de base não alimentar da empresa apresentou igualmente uma evolução notória ao longo do ano, tendo os actuais 10 formatos visto confirmada a valia das suas propostas de valor independentemente dos diferentes estágios de maturidade e desenvolvimento em que se encontram. Em particular, este universo ficou marcado por um expressivo crescimento de 16% do seu volume de negócios para um valor acima dos 1.000 milhões de Euros.

Este bom desempenho, impulsionado pelo forte crescimento do conjunto comparável de lojas (superior a 4%), beneficiou igualmente do significativo ritmo de expansão orgânica empreendido (+46.000 novos m<sup>2</sup>, ou seja mais 24% de área de venda, para um total de 109 novas lojas). A concretização deste ambicioso plano consolidou a posição de liderança destacada das principais insígnias de retalho especializado da Sonae Distribuição no mercado português, e contribuiu decisivamente para o aumento da notoriedade e reforço do potencial das insígnias mais recentes, como sejam a Zippy e a Área Saúde.

## **Reforço do cash-flow operacional**

### **EBITDA totaliza 299 M€, aumentando 18%**

Em termos consolidados, e reportando-nos aos 12 meses de 2007, verificamos que o cash-flow operacional da Empresa atingiu 299 milhões de Euros. Este valor representa um aumento de 45 milhões de Euros em relação ao registado em 2006 e traduz um crescimento expressivo de 18% potenciado pela implementação dos projectos de melhoria de eficiência operacional da Companhia.

Realçamos, no entanto, que o crescimento desta rubrica se encontra positivamente influenciado pela consideração de um ganho não recorrente de 12 milhões de Euros resultante da venda dos activos imobiliários das galerias comerciais de Albufeira e Portimão<sup>(1)</sup>. Caso esta operação não se tivesse concretizado, o cash-flow operacional consolidado do período totalizaria 287 milhões de Euros. Este valor corresponde a um aumento muito positivo de 13% face a período homólogo, e traduz um reforço de 0,3 p.p. na respectiva margem de rendibilidade operacional da Empresa.

O reforço dos índices de produtividade – suporte dos elevados níveis de rendibilidade alcançados pela Empresa – tem vindo a constituir uma preocupação central no esforço de racionalização e modernização prosseguido. Em 2007, este esforço materializou-se em múltiplos projectos em toda a Companhia, merecendo especial destaque o desenvolvimento do programa de marcas próprias, o programa alargado de optimização de gestão dos stocks, e o notório reforço de competências na área do sourcing internacional.

<sup>(1)</sup> Este montante está considerado no segmento de análise de "Activos imobiliários com rendimento"

Outro eixo assumido como fundamental pela Sonae Distribuição para o aumento de produtividade e qualidade do serviço prende-se com o investimento dedicado à formação dos seus colaboradores. Neste capítulo, e no ano em análise, a Empresa ultrapassou as 1.300.000 horas de formação, que mais que quadruplicaram face aos referenciais de 2004. Este investimento confere ao maior empregador privado em Portugal um protagonismo e uma responsabilidade ímpares na formação profissional desenvolvida no País.

Centrando-nos agora um pouco mais em detalhe no comportamento evidenciado pelos diferentes segmentos de análise da Empresa, verificamos que o contributo do conjunto de insígnias de base alimentar para o cash-flow operacional consolidado da Empresa ascendeu a 208 milhões de Euros. Este valor equivale a 8,8% do respectivo volume de negócios - em alta de 0,2 p.p. do mesmo indicador face ao período homólogo.

Também no âmbito das insígnias de base não alimentar, o período em análise conheceu realizações importantes, com o contributo para o cash-flow operacional da Empresa a alcançar 71 milhões de Euros. Este valor corresponde a um aumento de 33% face a 2006. Traduz inequivocamente a forte aceitação e crescente maturidade das insígnias de retalho especializado da Companhia, que conciliaram neste período um forte crescimento com um reforço de cerca de 0,9 p.p. dos referenciais de rentabilidade operacional sobre vendas para 7,1%.

## **Aumento dos resultados líquidos**

### **Resultados líquidos por acção crescem 15%**

Ainda em termos consolidados, e para o mesmo período, verificamos que o resultado líquido da Empresa ascendeu a 169 milhões de Euros, fixando-se 9 milhões de Euros acima do montante obtido no ano transacto – não obstante a compra de 100 milhões de acções próprias no montante global de 205 milhões de Euros no final do exercício de 2006. O bom desempenho global da Empresa traduz-se assim num crescimento de 15% do resultado líquido por acção, confirmando uma vez mais os progressos alcançados e a valia da estratégia delineada.

## 03 ENQUADRAMENTO DE MERCADO

---

### **Ritmo de crescimento da oferta novamente superior ao dinamismo da procura**

O mercado de retalho português fica marcado em 2007 pelo forte crescimento orgânico empreendido pelos principais operadores e pelos processos de consolidação iniciados no período.

Neste ano, o conjunto dos principais formatos que compõem o universo de retalho de base alimentar inaugurou mais de 200.000 novos m<sup>2</sup> de área de venda, a que corresponde um crescimento de aproximadamente 12% da base instalada. O retalho de base não alimentar registou igualmente um forte desenvolvimento com a abertura de vários conjuntos comerciais distribuídos pelo País. Considerando o mercado português na sua globalidade, verificamos que o aumento da oferta<sup>(1)</sup> superou uma vez mais o ritmo de crescimento nominal da procura<sup>(2)</sup>. Esta progressão é ainda mais impactante se verificarmos que, desde a alteração do quadro regulamentar do sector em 2004, o crescimento da área de venda global do mercado atingiu uns impressionantes 35%, correspondentes a mais de 500.000 m<sup>2</sup> de área de venda.

## 04 INVESTIMENTO

---

### **Forte ritmo de investimento**

Em 2007, a Sonae Distribuição alcançou um valor record na sua história, tendo investido um montante de 972 milhões de Euros, aplicado em crescimento orgânico e aquisições.

Em termos de crescimento orgânico, e no sector de base alimentar, a Empresa reforçou a sua presença no mercado nacional ao inaugurar 21 novas lojas e converter as unidades Modelo de Ovar e São João da Madeira em unidades Continente. Desta forma, a Empresa aumentou o seu parque de lojas com mais 25.000 novos m<sup>2</sup> de área de venda, correspondentes a um acréscimo de 7%. No segmento de base não alimentar, a Companhia prosseguiu o forte ritmo de abertura de novos espaços, tendo inaugurado 46.000 novos m<sup>2</sup> repartidos por 109 lojas, com destaque especial para o forte ritmo de crescimento da insígnia Área Saúde, com 38 novas lojas, e da insígnia Zippy, que passou a marcar presença nos principais centros comerciais do país.

<sup>(1)</sup> Calculada em m<sup>2</sup> de área de venda

<sup>(2)</sup> Medida pela evolução das vendas dos principais operadores do mercado

Não foi por outro lado descurado o esforço de modernização do parque de lojas em funcionamento, conforme tem sido prática corrente em anos anteriores. Paralelamente, foi prosseguido o esforço de desenvolvimento das infra-estruturas de apoio ao negócio, com particular destaque no que concerne a infra-estrutura logística.

Já no final do ano, a Sonae Distribuição concluiu a aquisição da operação do Carrefour (Portugal), tendo passado a contar, de forma imediata, com mais 95.000 m<sup>2</sup> de área de venda no País. Esta operação reforçou a liderança da Sonae Distribuição no mercado de retalho de base alimentar português e simultaneamente, permitiu alavancar o programa de crescimento orgânico da Companhia para os próximos anos, por via da incorporação dos projectos em desenvolvimento na empresa adquirida.

## 05 ESTRUTURA DE CAPITALIS

---

### **Estrutura de capitais adequada**

Em 31 de Dezembro de 2007, o endividamento financeiro líquido consolidado da Sonae Distribuição ascendia a 1.082 milhões de Euros. Este valor, que compara com 377 milhões de Euros reportados a final de 2006, encontra-se directamente impactado pela concretização da operação de aquisição do Carrefour (Portugal) no último dia de 2007, e que envolveu um investimento de 664 milhões de Euros totalmente financiado com capitais alheios.

Apesar deste aumento, a Companhia mantém uma estrutura de capitais perfeitamente adequada, atenta a sua forte capacidade de geração de cash-flow. A maturidade média do endividamento da Empresa é superior a 5 anos (tendo-se alongado em 1 ano face a 2006) e o rácio de dívida média/EBITDA do ano fixou-se em  $\sim 2x^{(1)}$ . Já o indicador de “interest coverage”<sup>(2)</sup> cifrou-se em  $\sim 10x$ .

<sup>(1)</sup> Pontualmente este referencial ascendeu a 3,6x no final do ano (1.082/299). No entanto, este referencial não se revela o mais adequado para aferir da adequação da estrutura de capitais da Empresa, já que incorpora o endividamento adicional decorrente da aquisição da Carrefour (Portugal), concretizada no último dia do ano, mas não reflecte qualquer contributo desta operação ao nível do cash-flow operacional.

<sup>(2)</sup> Cash-flow operacional / Juros líquidos.

# 06 PERSPECTIVAS

---

## **Uma empresa com vocação para o crescimento**

As linhas estratégicas de actuação da Sonae Distribuição privilegiam o crescimento e o reforço da proposta de valor, assente num investimento continuado em eficiência e inovação. Este posicionamento, adoptado consistentemente pela Companhia ao longo de mais de 20 anos de actividade, tem permitido combinar fortes ritmos de crescimento com assinaláveis índices de rentabilidade, e estará novamente na base da actuação da Empresa no futuro.

Neste âmbito, a Empresa manterá o forte ritmo de crescimento orgânico como forma de consolidação da liderança no mercado nacional. Ao longo dos 12 meses de 2008, a Sonae Distribuição antecipa inaugurar cerca de 60.000 novos m<sup>2</sup>, o que corresponde a um crescimento de aproximadamente 10% da área de venda face aos valores médios verificados em 2007. Metade deste investimento centrar-se-á na área de base alimentar, repartindo-se os restantes 30.000 m<sup>2</sup> de área de venda pelo conjunto de insígnias de base não alimentar.

Como corolário desta linha estratégica, já no início de 2008 a Sonae Distribuição integrou a exploração das doze unidades anteriormente operadas sob a insígnia Carrefour, que representam um aumento imediato de 85.000 m<sup>2</sup> de área de venda no segmento alimentar e 10.000 m<sup>2</sup> no segmento não alimentar. Esta operação está a ser realizada no respeito absoluto pelos compromissos assumidos perante a Autoridade da Concorrência e que garantiram a não-oposição à operação de concentração concretizada.

Ainda no capítulo do crescimento, a Empresa continuará atenta a eventuais oportunidades de aquisição que possam surgir no mercado e que permitam elevar as posições competitivas dos negócios, sempre com o objectivo de criação de valor para a Empresa.

O ano de 2008 será também marcado pela entrada da Sportzone no mercado espanhol. A Companhia prevê abrir 4 novas unidades neste País, suportada na sólida progressão da insígnia no mercado português - onde é líder de referência no sector específico em que actua. No entanto, a Sonae Distribuição acredita que o plano de expansão internacional da Sportzone não se esgotará no mercado espanhol, assim como continua a projectar para este País espaço para crescimento da actividade de outros formatos.

Com vista à potenciação de ganhos de produtividade e, consequentemente, de rentabilidade operacional, a Empresa implementará igualmente no período mais próximo um conjunto de projectos importantes ao nível da infra-estrutura logística, da optimização da gestão de stocks e da operação de loja.

Mantendo o seu forte cunho inovador, a Sonae Distribuição estenderá em 2008 a sua actividade a 2 novos negócios: à mediação de seguros (com a “Seguros Continente”) e a uma nova insígnia de calçado “casual”.

Simultaneamente, a Empresa continuará a investir no desenvolvimento de parcerias que visam o enriquecimento da proposta de valor oferecida aos clientes. Neste âmbito, já no início de 2008, foi cedido à GALP a exploração de 8 postos de combustível adquiridos pela Sonae Distribuição no âmbito da operação de aquisição da Carrefour (Portugal). Esta operação permitiu reforçar ainda mais a proposta de valor das empresas junto dos seus clientes, bem como os laços de parceria que têm vindo a aportar elevados benefícios para os consumidores.

Como até agora, a Sonae Distribuição continuará apostada no desenvolvimento sustentado das suas actividades como retalhista, no respeito absoluto dos princípios de responsabilidade social e corporativa instituídos. Segundo estas linhas, a Companhia prosseguirá esta orientação garantindo a sustentabilidade na geração e partilha de riqueza, uma constante política de protecção do ambiente e um envolvimento singular nas diversas iniciativas de cariz social, de que as campanhas da “Missão Sorriso” e “Causa Maior”, são apenas exemplos.

## 07 DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS

---

Será proposta à Assembleia Geral uma distribuição de 85 milhões de Euros pelas acções não detidas directa ou indirectamente pela Sonae Distribuição, SGPS, S.A., 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

	31 Dez 2007		31 Dez 2006		variação	
	M.€	% vn	M.€	% vn	M.€	Δ
Volume de negócios	3.385	100	3.091	100	294	10%
<b>EBITDA</b>	<b>299</b>	<b>8,8</b>	<b>254</b>	<b>8,2</b>	<b>45</b>	<b>18%</b>
Amortizações e depreciações	-87	-2,6	-80	-2,6	-7	8%
Provisões e imparidades	-1	-0,0	2	0,1	-3	-164%
<b>EBIT</b>	<b>211</b>	<b>6,2</b>	<b>175</b>	<b>5,7</b>	<b>36</b>	<b>21%</b>
Resultados financeiros	-35	-1,0	-19	-0,6	-16	87%
<b>Resultados correntes</b>	<b>176</b>	<b>5,2</b>	<b>156</b>	<b>5,1</b>	<b>20</b>	<b>13%</b>
Equivalência patrimonial e resultados relativos a investimentos	0	0,0	14	0,4	-14	-103%
<b>Resultados antes de impostos</b>	<b>176</b>	<b>5,2</b>	<b>170</b>	<b>5,5</b>	<b>6</b>	<b>4%</b>
Impostos	-7	-0,2	-10	-0,3	3	-27%
<b>Resultado líquido do exercício</b>	<b>169</b>	<b>5,0</b>	<b>160</b>	<b>5,2</b>	<b>9</b>	<b>5%</b>
Res. líquido atribuível a accionistas	167	4,9	158	5,1	9	6%
Res. atribuível aos interesses minoritários	1	0,0	2	0,1	-1	-39%
<b>Resultado líquido/acção</b>	<b>0,17 €</b>	<b>-</b>	<b>0,15 €</b>	<b>-</b>	<b>0,02</b>	<b>15%</b>

	4.º T 2007		4.º T 2006		variação	
	M.€	% vn	M.€	% vn	M.€	Δ
Volume de negócios	991	100	893	100	97	11%
<b>EBITDA</b>	<b>105</b>	<b>10,6</b>	<b>96</b>	<b>10,7</b>	<b>9</b>	<b>9%</b>
Amortizações e depreciações	-23	-2,3	-21	-2,3	-2	8%
Provisões e imparidades	-1	-0,1	2	0,2	-3	-157%
<b>EBIT</b>	<b>81</b>	<b>8,2</b>	<b>77</b>	<b>8,6</b>	<b>4</b>	<b>6%</b>
Resultados financeiros	-9	-0,9	-5	-0,6	-4	68%
<b>Resultados correntes</b>	<b>72</b>	<b>7,3</b>	<b>71</b>	<b>8,0</b>	<b>1</b>	<b>1%</b>
Equivalência patrimonial e resultados relativos a investimentos	0	0,0	0	-0,1	1	-131%
<b>Resultados antes de impostos</b>	<b>72</b>	<b>6,4</b>	<b>71</b>	<b>7,9</b>	<b>1</b>	<b>2%</b>
Impostos	-3	-0,3	-2	-0,2	-1	-97%
<b>Resultado líquido do exercício</b>	<b>69</b>	<b>7,0</b>	<b>69</b>	<b>7,8</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
Res. líquido atribuível a accionistas	69	6,9	69	7,7	0	0%
Res. atribuível aos interesses minoritários	0	0,0	1	0,1	0	-3%

# 09 BALANÇO

	Dezembro 2007		Dezembro 2006		variação	
	M.€	%	M.€	%	M.€	%
<b>Activos não correntes e activos detidos para venda</b>	<b>2.443</b>	<b>76%</b>	<b>1.533</b>	<b>63%</b>	<b>910</b>	<b>59%</b>
Imobilizações corpóreas e incorpóreas	1.779	55%	1.395	57%	384	28%
Diferenças de consolidação	564	17%	61	3%	503	-
Activos detidos para venda	6	0%	-	-	6	-
Investimentos financeiros	40	1%	52	2%	-12	-23%
Outros activos não correntes	24	1%	25	1%	-1	-4%
<b>Activos correntes</b>	<b>812</b>	<b>25%</b>	<b>910</b>	<b>37%</b>	<b>-98</b>	<b>-11%</b>
Existências	458	14%	341	14%	117	34%
Clientes e outros activos correntes	229	7%	177	7%	52	29%
Investimentos, caixa e equivalentes de caixa	125	4%	393	16%	-268	-68%
<b>Total do activo</b>	<b>3.225</b>	<b>100%</b>	<b>2.443</b>	<b>100%</b>	<b>781</b>	<b>32%</b>
Capital próprio atribuível aos accionistas da SD	839	26%	745	30%	94	13%
Capital próprio atribuível a minoritários	12	0%	11	0%	1	11%
<b>Total capital próprio</b>	<b>851</b>	<b>26%</b>	<b>756</b>	<b>31%</b>	<b>95</b>	<b>13%</b>
<b>Passivos não correntes</b>	<b>1.172</b>	<b>36%</b>	<b>673</b>	<b>28%</b>	<b>498</b>	<b>74%</b>
Empréstimos e credores por locação financeira	1.107	34%	602	25%	505	84%
Empréstimos de empresas participadas e/ou participantes	10	0%	10	0%	0	0%
Outros passivos não correntes	55	2%	62	3%	-7	-11%
<b>Passivos correntes</b>	<b>1.202</b>	<b>37%</b>	<b>1.014</b>	<b>41%</b>	<b>188</b>	<b>19%</b>
Empréstimos e credores por locação financeira	91	3%	168	7%	-77	-46%
Fornecedores e outros passivos correntes	1.111	34%	846	35%	265	31%
<b>Total passivo</b>	<b>2.373</b>	<b>74%</b>	<b>1.687</b>	<b>69%</b>	<b>686</b>	<b>41%</b>
<b>Total capital próprio + passivo</b>	<b>3.225</b>	<b>100%</b>	<b>2.443</b>	<b>100%</b>	<b>781</b>	<b>32%</b>

# 10 INFORMAÇÃO POR SEGMENTOS

Os contributos dos principais segmentos identificados nos exercícios de 2007 e 2006 podem ser analisados como segue:

2007	Volume negócios	Cash-flow operacional		EBIT	Capitais empregues líquidos	ROCE
	M.€	M.€	%v.n.	M.€	M.€	%
Insígnias de base alimentar	2.368	208	8,8	145	787	18%
Insígnias de base não alimentar	1.009	71	7,1	47	319	15%
Activos imobiliários com rendimento	7	20		18	44	
Activos imobiliários sem rendimento		0		0	50	
Outros		0		0	69	
<b>Total segmentos / contributos</b>	<b>3.385</b>	<b>299</b>	<b>8,8</b>	<b>211</b>	<b>1.269</b>	<b>17%</b>
Continente hipermercados [ex-Carrefour]					664	
<b>Consolidado</b>	<b>3.385</b>	<b>299</b>	<b>8,8</b>	<b>211</b>	<b>1.933</b>	<b>s.s.</b>

2006	Volume negócios	Cash-flow operacional		EBIT	Capitais empregues líquidos	ROCE
	M.€	M.€	%v.n.	M.€	M.€	%
Insígnias de base alimentar	2.209	188	8,5	133	727	18%
Insígnias de base não alimentar	869	54	6,2	32	240	14%
Activos imobiliários com rendimento	12	11		9	69	
Activos imobiliários sem rendimento		0		0	58	
Outros		1		1	48	
<b>Consolidado</b>	<b>3.091</b>	<b>254</b>	<b>8,2</b>	<b>175</b>	<b>1.142</b>	<b>15%</b>

## 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.

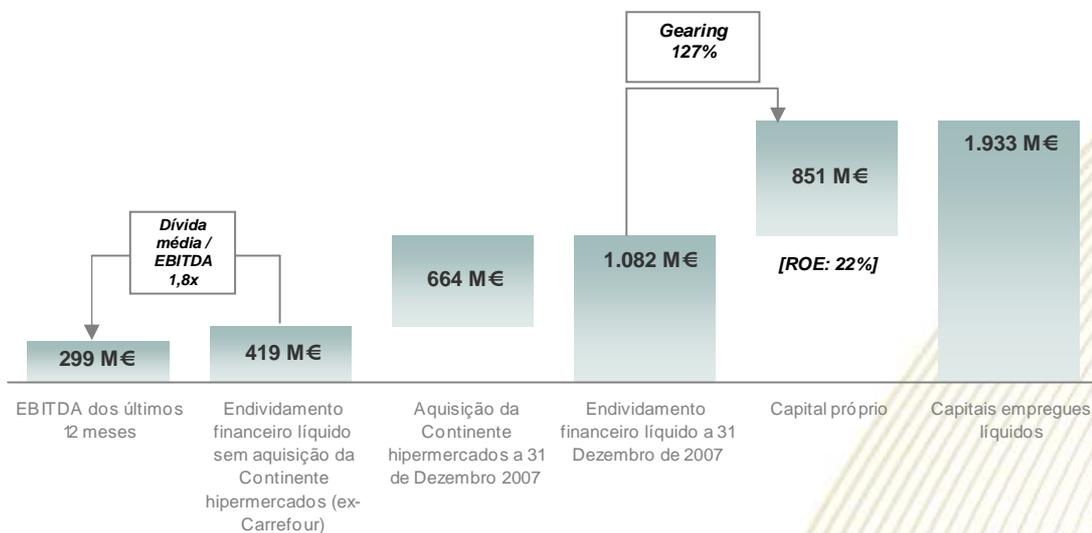
### Outros

valores que pela sua natureza, não são alocáveis a nenhum dos outros segmentos, tais como ajustamentos de consolidação, e investimentos financeiros que para o valor final dos capitais empregues líquidos, representam a quase totalidade.

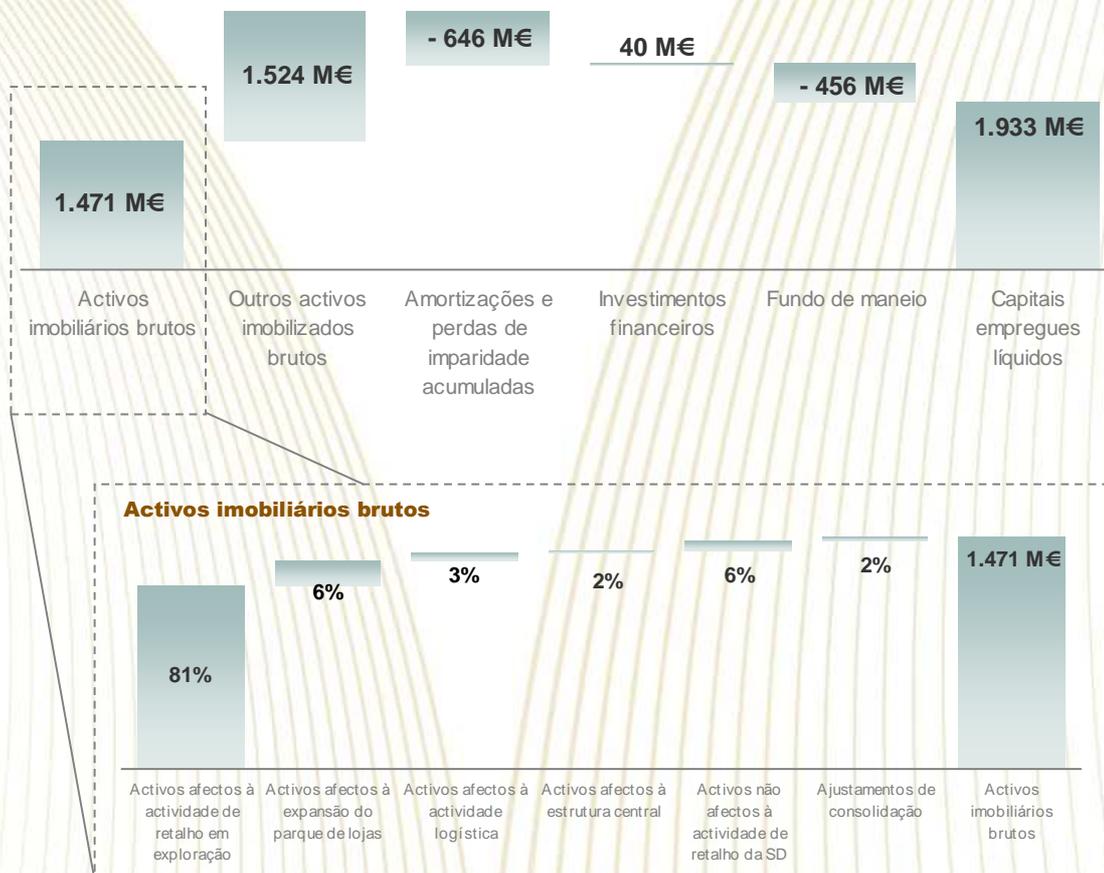
### Continente hipermercados [ex-Carrefour]

inclui os capitais empregues líquidos da Empresa que foi alvo de aquisição em 31 de Dezembro de 2007.

## Estrutura financeira



## Capitais empregues



# 11 PORTFÓLIO DE NEGÓCIOS

	Nº de lojas							Área de venda ('000 m <sup>2</sup> )							
	31 Dez 2006	aberturas	mudança insígnia	fechos	sub-total	aquisições a 31 Dez	31 Dez 2007	31 Dez 2006	aberturas	mudança de insígnia	fechos	sub-total	aquisições a 31 Dez	31 Dez 2007	% m <sup>2</sup> próprios <sup>1</sup>
<b>Portugal</b>	<b>496</b>	<b>130</b>	<b>0</b>	<b>-6</b>	<b>620</b>	<b>26</b>	<b>646</b>	<b>545</b>	<b>68</b>	<b>3</b>	<b>-1</b>	<b>614</b>	<b>95</b>	<b>709</b>	<b>74%</b>
<b>Base alimentar</b>	<b>140</b>	<b>21</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>161</b>	<b>12</b>	<b>173</b>	<b>350</b>	<b>23</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>376</b>	<b>85</b>	<b>460</b>	<b>86%</b>
Continente	19	0	2	0	21	12	33	162	0	9	0	172	85	257	86%
Outlet	0	1	0	0	1	0	1	0	2	0	0	2	0	2	0%
Modelo	80	9	-2	0	87	0	87	167	18	-7	0	178	0	178	90%
Modelo Bonjour	25	2	0	0	27	0	27	20	2	0	0	22	0	22	63%
Cafetarias	16	9	0	0	25	0	25	1	1	0	0	2	0	2	100%
<b>Base não alimentar</b>	<b>356</b>	<b>109</b>	<b>0</b>	<b>-6</b>	<b>459</b>	<b>14</b>	<b>473</b>	<b>194</b>	<b>46</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>239</b>	<b>10</b>	<b>249</b>	<b>52%</b>
Worten	87	14	0	-2	99	11	110	63	11	0	-0,5	74	10	84	60%
Modalfa	70	13	0	-2	81	0	81	34	6	0	-1	39	0	39	90%
Sportzone	48	9	0	0	57	0	57	38	6	0	0	44	0	44	8%
Vobis	21	0	0	0	21	0	21	9	0	0	0	9	0	9	8%
MaxMat	21	7	0	0	28	0	28	39	13	0	0	52	0	52	64%
Zippy	11	11	0	0	22	0	22	5	3	0	0	8	0	8	4%
Star	61	2	0	-2	61	0	61	4	0	0	-0,1	4	0	4	4%
Área Saúde	26	38	0	0	64	3	67	2	3	0	0	5	0	5	81%
Worten Mobile	11	12	0	0	23	0	23	0,4	0,3	0	0	0,7	0	0,7	33%
MaxGarden	0	3	0	0	3	0	3	0	4	0	0	4	0	4	69%

Nota: valores de área de venda arredondados aos milhares de m<sup>2</sup>.

<sup>(1)</sup> % dos m<sup>2</sup> de área de venda em locais em que o imobiliário, a 31 de Dezembro de 2007, era detido pela Sonae Distribuição e que suportam cerca de 80% das vendas líquidas anualizadas da empresa já assumindo a anualização das vendas da Continente hipermercados [ex-Carrefour] em 2007.

	Volume de negócios (M€)			Área de venda média ('000 m <sup>2</sup> ) <sup>(1)</sup>	v.n. / m <sup>2</sup> (K€)
	2006	2007	Variação		
				2007	2007
<b>Portugal</b>	<b>3.091</b>	<b>3.385</b>	<b>10%</b>	<b>571</b>	<b>5,9</b>
<b>Base alimentar</b>	<b>2.209</b>	<b>2.368</b>	<b>7%</b>	<b>359</b>	<b>6,6</b>
Continente 	1.110	1.133	2%	<b>169</b>	6,7
Modelo 	995	1.113	12%	<b>168</b>	6,6
Modelo Bonjour 	101	116	15%	<b>20</b>	5,7
Cafetarias	3	6	110%	<b>1</b>	4,0
<b>Base não alimentar</b>	<b>869</b>	<b>1.009</b>	<b>16%</b>	<b>212</b>	<b>4,8</b>
Worten 	396	461	16%	<b>67</b>	6,9
Modalfa 	79	91	15%	<b>35</b>	2,6
Sportzone 	125	143	14%	<b>41</b>	3,5
Vobis 	65	64	-1%	<b>9</b>	6,9
MaxMat e MaxGarden 	65	72	11%	<b>46</b>	1,6
Zippy 	8	17	121%	<b>6</b>	2,6
Star 	122	132	8%	<b>4</b>	34,7
Área Saúde 	6	23	-	<b>4</b>	6,2
Worten Mobile 	4	7	54%	<b>0,5</b>	12,8
<b>Prestação de serviços de imobiliárias</b>	<b>12</b>	<b>7</b>	<b>s.s.</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Nota: valores de área de venda arredondados aos milhares de m<sup>2</sup>

<sup>(1)</sup> Área de venda média do exercício

# 12 GLOSSÁRIO

## **Volume de negócios (vn)**

ventas de mercadorias e produtos + prestações de serviços.

## **Cash-flow operacional (EBITDA)**

resultado operacional - amortizações e depreciações - provisões - perdas de imparidade - reversão de perdas de imparidade.

## **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 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.

## **Endividamento médio**

média do endividamento financeiro líquido final dos quatro últimos trimestres.

## **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 [com Ex-Carrefour] + 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 dos últimos quatro trimestres sobre a média do capital próprio da Empresa final dos quatro últimos trimestres.

## Calendário financeiro para o ano de 2008

**05 DE MARÇO**

Comunicado de Resultados do 4.º trimestre de 2007

**07 DE MAIO**

Comunicado de Resultados do 1.º trimestre de 2008

**06 DE AGOSTO**

Comunicado de Resultados do 2.º trimestre de 2008

**05 DE NOVEMBRO**

Comunicado de Resultados do 3.º trimestre de 2008