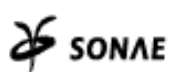




SONAE  
VENDAS  
PRELIMINARES  
2009



**SONAE**  
50 ANOS À FRENTE.



# 1 PRINCIPAIS MENSAGENS

---

Em 2009, a Sonae continuou a apresentar um crescimento do volume de negócios das suas actividades de retalho, confirmando a sua resiliência face às adversidades macroeconómicas.

- O retalho de base alimentar apresentou um crescimento significativo do volume de negócios de 6%; numa base comparável, as vendas cresceram 1%, a reflectir um aumento dos volumes transaccionados numa base comparável (+5%) num cenário de deflação;
- Os formatos Continente e Modelo continuaram a ganhar quota de mercado no 4T09, reforçando a posição de liderança da Sonae no mercado de retalho alimentar;
- O retalho especializado aumentou o volume de negócios em 22%, melhorando o desempenho das vendas no 4T09 e terminando o ano com uma redução das vendas numa base comparável de apenas 3% (+2% no 4T09), reflectindo claramente a resiliência da operação;
- Reforço da liderança de mercado nos sectores de electrónica de consumo e desporto;
- Desempenho positivo das operações em Espanha, com níveis de crescimento numa base comparável promissores e a contribuir com cerca de 13% das vendas de retalho especializado em 2009;
- A Sonae terminou o ano de 2009 com um total de 832 lojas de retalho e 832 mil m<sup>2</sup> de área de vendas; o retalho de base alimentar aumentou a sua área de vendas em 7% e o retalho especializado em 23% quando comparado com o ano de 2008.

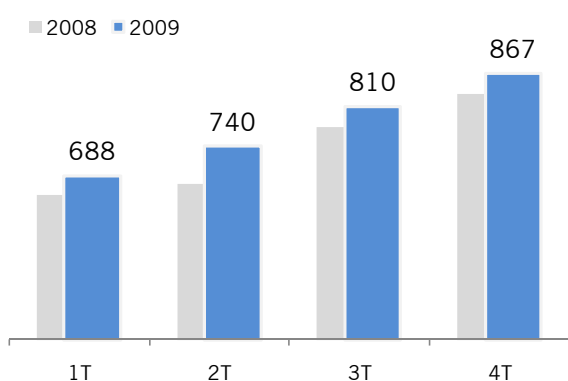
## 2 VOLUME DE NEGÓCIOS

### Volume de negócios

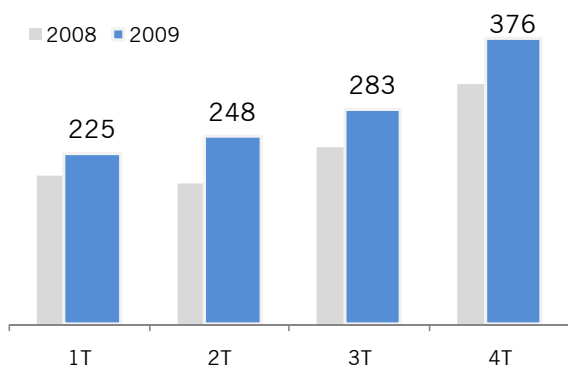
Milhões de euros

	2008	2009	Δ 08/09
Retalho base alimentar	2.930	3.105	6,0%
Retalho especializado	928	1.132	21,9%
Postos de abastec.	151	133	-12,0%

#### Retalho base alimentar - Volume de negócios



#### Retalho especializado - Volume de negócios



- **O retalho de base alimentar** aumentou o volume de negócios em 6%, reflectindo: (i) o crescimento orgânico dos últimos 12 meses, com a abertura de 39 mil m<sup>2</sup> de área (89 lojas); (ii) o significativo investimento em marca própria, a representar 23% da categoria de bens de grande consumo no final de 2009, em comparação com 20% no final de 2008; (iii) o sucesso das iniciativas lançadas com o cartão de cliente; (iv) os benefícios decorrentes da integração das lojas adquiridas ao Carrefour, com um aumento das suas vendas por m<sup>2</sup>; e (v) a solidez operacional do negócio, nomeadamente a excelência da infra-estrutura logística, áreas de venda privilegiadas e um forte reconhecimento da marca. De salientar o reforço da liderança no 4T09 (Fonte: Nielsen), com a Sonae a apresentar um crescimento de vendas superior ao dos restantes operadores de retalho moderno.

- **O retalho especializado** manteve um crescimento significativo das vendas, a aumentar 22%, resultado da forte expansão orgânica dos últimos 12 meses, com a abertura de 55 novas lojas em Portugal e 22 em Espanha com uma área de vendas de 40 mil m<sup>2</sup> e 22 mil m<sup>2</sup>, respectivamente. A operação em Espanha tem aumentado progressivamente a sua contribuição para o volume de negócios, sendo responsável por 13% das vendas do retalho especializado em 2009 e por 56% do seu crescimento no ano. Em Portugal, o negócio tem conseguido defender e mesmo reforçar a sua liderança no mercado de electrónica de consumo, com a Worten, e desporto, com a SportZone.

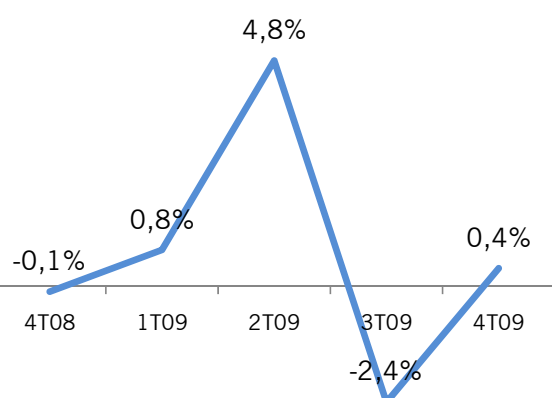
# 3 VENDAS DE BASE COMPARÁVEL

## Crescimento das vendas - base comparável

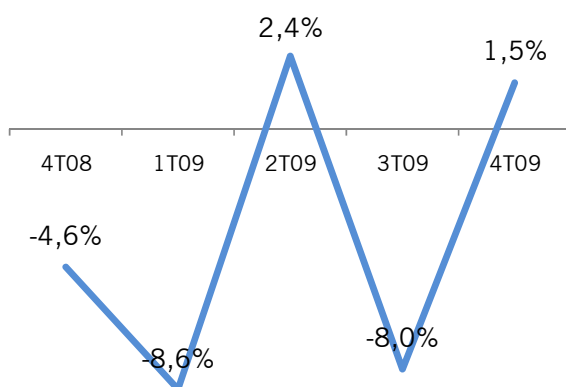
Milhões de euros

	2008	2009	Δ 08/09
Retalho base alimentar	0,9%	0,8%	-0,1pp
Retalho especializado	-1,1%	-3,0%	-1,8pp

Retalho base alimentar – crescimento de vendas de base comparável



Retalho especializado - crescimento de vendas de base comparável



Vendas de base comparável de lojas = Vendas realizadas em lojas que funcionaram nas mesmas condições, nos dois períodos. Exclui lojas abertas, fechadas ou sujeitas a obras de remodelação consideráveis num dos períodos

- Numa base comparável, as vendas do **retalho de base alimentar** cresceram 1% (marginalmente positivo no 4T09), com o aumento do volume de vendas numa base comparável (+5%) a compensar: (i) a forte actividade concorrencial, resultante de uma maior oferta no mercado de retalho alimentar (6% de área de vendas adicional do mercado moderno face a 2008), a qual superou o crescimento nominal da procura; (ii) o cenário macroeconómico adverso, com uma redução do rendimento disponível do consumidor; e (iii) a prevalência de um fenómeno de “*trading down*” e de deflação, a influenciar uma redução significativa do preço médio unitário (-4%).
- Numa base comparável, as vendas do **retalho especializado** diminuíram em 3% (+2% no 4T09), com um crescimento nos formatos têxtil e desporto a mitigar o desempenho dos formatos de electrónica, estes últimos a reflectir a queda das vendas das categorias de compra discricionária.

# 4 INFORMAÇÃO ADICIONAL

## Volume de negócios e crescimento das vendas – valores preliminares

Volume de negócios e crescimento das vendas - valores preliminares						
	4T08	4T09	Δ 08/09	2008	2009	Δ 08/09
<b>Volume de negócios por formato</b> (milhões euros)						
Retalho base alimentar	831	867	4,4%	2.930	3.105	6,0%
Retalho especializado	316	376	18,9%	928	1.132	21,9%
Postos de abastec.	35	35	-1,7%	151	133	-12,0%
<b>Retalho especializado - volume de negócios por país</b> (milhões euros)						
Portugal	289	329	14,1%	898	988	10,0%
Espanha	27	46	70,6%	30	144	-
<b>Crescimento das vendas - base comparável (%)</b>						
Retalho base alimentar	-0,1%	0,4%	-	0,9%	0,8%	-0,1pp
Retalho especializado	-4,6%	1,5%	-	-1,1%	-3,0%	-1,8pp

(1) inclui Outlet

## Número de lojas e área de vendas de retalho

	Número de lojas					Área de vendas ('000 m2)				
	31 Dez 08	Aberturas	Mudança de insígnia	Encerra-mentos	31 Dec 09	31 Dez 08	Aberturas	Mudança de insígnia	Encerra-mentos	31 Dec 09
<b>Retalho base alimentar</b>	<b>290</b>	<b>89</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>378</b>	<b>492</b>	<b>39</b>	<b>1</b>	<b>-4</b>	<b>528</b>
Continente	37	2	1	-1	39	273	10	5	-4	284
Modelo	117	9	-1	0	125	206	16	-4	0	218
Área Saúde	88	27	0	0	115	7	4	0	0	11
Bom Bocado	43	37	0	0	80	3	2	0	0	4
Book.It	4	10	0	0	14	1	4	0	0	5
Outros <sup>(1)</sup>	1	4	0	0	5	2	3	0	0	5
<b>Retalho especializado</b>	<b>389</b>	<b>77</b>	<b>0</b>	<b>-12</b>	<b>454</b>	<b>247</b>	<b>61</b>	<b>0</b>	<b>-5</b>	<b>304</b>
<b>Portugal</b>	<b>373</b>	<b>55</b>	<b>0</b>	<b>-12</b>	<b>416</b>	<b>213</b>	<b>40</b>	<b>0</b>	<b>-5</b>	<b>248</b>
Worten	125	12	0	-5	132	99	16	0	-2	113
Vobis	20	0	0	-3	17	9	0	0	-1	8
Worten Mobile	41	9	0	-2	48	1	0	0	0	1
SportZone	66	10	0	-1	75	51	11	0	-1	61
Modalfa	87	13	0	-1	99	41	10	0	0	51
Zippy	29	5	0	0	34	11	2	0	0	12
Loop	5	6	0	0	11	1	1	0	0	2
<b>Espanha</b>	<b>16</b>	<b>22</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>38</b>	<b>34</b>	<b>22</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>56</b>
Worten	10	4	0	0	14	25	9	0	0	34
SportZone	6	8	0	0	14	9	8	0	0	17
Zippy	0	10	0	0	10	0	4	0	0	4
<b>Total</b>	<b>679</b>	<b>166</b>	<b>0</b>	<b>-13</b>	<b>832</b>	<b>739</b>	<b>100</b>	<b>1</b>	<b>-9</b>	<b>832</b>

(1) inclui Outlet



## ADVERTÊNCIAS

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expectativas actuais ou em opiniões da gestão. Indicações futuras são indicações que não são factos históricos.

Estas indicações futuras estão sujeitas a um conjunto de factores e de incertezas que poderão fazer com que os resultados reais difiram materialmente daqueles mencionados como indicações futuras, incluindo, mas não limitados, a alterações na regulação, indústria, da concorrência e nas condições económicas. Indicações futuras podem ser identificadas por palavras tais como “acredita”, “espera”, “antecipa”, “projecta”, “pretende”, “procura”, “estima”, “futuro” ou expressões semelhantes.

Embora estas indicações reflectam as nossas expectativas actuais, as quais acreditamos serem razoáveis, os investidores e analistas são advertidos de que as informações e indicações futuras estão sujeitas a vários riscos e incertezas, muitos dos quais difíceis de antecipar e para além do nosso controlo, e que poderão fazer com que os resultados e os desenvolvimentos difiram materialmente daqueles mencionados em, ou subentendidos, ou projectados pelas informações e indicações futuras. Todos são advertidos a não dar uma inapropriada importância às informações e indicações futuras. Nós não assumimos nenhuma obrigação de actualizar qualquer informação ou indicação futura.

Relatório disponível no site Institucional da Sonae  
[www.sonae.pt](http://www.sonae.pt)

### Contactos para os Media e Investidores

Miguel Rangel  
Director de Relações Institucionais, Marca e Comunicação  
[mrangel@sonae.pt](mailto:mrangel@sonae.pt)  
Tel: + 351 22 010 4705

Patrícia Mendes Pinheiro  
Responsável pela Relação com Investidores  
[patricia.mendes@sonae.pt](mailto:patricia.mendes@sonae.pt)  
Tel: + 351 22 010 4794

A Sonae encontra-se admitida à cotação na Euronext Stock Exchange. Informação pode ser obtida na Reuters com o símbolo SONP.IN e na Bloomberg com o símbolo SONPL

Sonae  
Lugar do Espido Via Norte  
4471-909 Maia  
Portugal  
Tel.: +351 229487522  
Fax: +351 229404634