Comunicado

Maia, 20 de maio de 2026

Sonae regista volume de negócios de 2,7 mil milhões de euros no primeiro trimestre de 2026, com reforço de posições de mercado e criação de valor de longo prazo

1. Principais destaques dos resultados do primeiro trimestre 2026 (1T26):

- Volume de negócios consolidado cresceu mais de 7% em termos homólogos e superou 2,7 mil milhões de euros, impulsionado pelos negócios de retalho, com crescimento orgânico e expansão do parque de lojas.
- EBITDA subjacente melhorou 17%, para 255 milhões de euros (M€), beneficiando do contributo positivo de todos os negócios de retalho.
- Resultado líquido atribuível aos acionistas atingiu 47M€, aumentando 11%, com crescimento dos negócios nacionais e internacionais, ganhos de eficiência e solidez financeira.
- Investimento na comunidade permitiu promover a educação e apoiar afetados pelas tempestades.

2. Mensagem de Cláudia Azevedo, CEO da Sonae

A Sonae iniciou 2026 com mais um forte trimestre, apresentando resultados sólidos e reforçando a resiliência e a qualidade das suas empresas. Em todos os nossos negócios, continuámos a combinar crescimento, disciplina operacional e execução estratégica, fortalecendo ainda mais as nossas posições de mercado e a capacidade de criação de valor de longo prazo.

No retalho alimentar, a MC manteve uma dinâmica operacional muito sólida, sustentada por uma forte proximidade dos seus clientes, um posicionamento competitivo e crescimento sustentado de volumes. O segmento de Saúde e Beleza continuou também a apresentar um forte desempenho, beneficiando do contributo positivo da Wells e da Druni, que reflete tanto o sólido crescimento de vendas no parque de lojas comparável como a abertura de novas lojas. Em conjunto, estes negócios continuam a reforçar as suas posições de liderança e a sua capacidade de adaptação à evolução das necessidades dos consumidores.

A Worten apresentou um trimestre positivo, suportado pela procura resiliente nas suas categorias core, alavancando a sua proposta omnicanal diferenciadora, enquanto melhorou a substancialmente a sua rentabilidade operacional. As vendas online mantiveram uma trajetória de aceleração, enquanto o negócio de serviços continuou a crescer e a expandir-se internacionalmente através da iServices.

A Musti manteve um caminho de crescimento, suportado pelo desempenho do parque de lojas comparável, pela abertura de lojas e por recentes movimentos inorgânicos. Num contexto de mercado competitivo, o negócio continuou a reforçar a sua rentabilidade. Após a aquisição da ZU em dezembro, os últimos meses foram dedicados à integração das equipas, consolidando o caminho para se tornar uma plataforma líder em retalho de produtos e serviços para animais de estimação na Europa.

Na Sierra, o desempenho operacional dos centros comerciais manteve-se robusto, suportado pelo crescimento de vendas dos lojistas, níveis elevados de ocupação e cobrança sólida de rendas. Simultaneamente, a empresa continuou a desenvolver a sua plataforma internacional de

A Sonae existe para criar impacto positivo duradouro nos negócios, nas pessoas, nas comunidades e no planeta. Enquanto gestora de um portefólio diversificado de negócios nas áreas de Retalho, Imobiliário, Telecomunicações e Tecnologia & Inovação, tiramos partido das nossas competências e desafiamo-nos a criar o futuro que todos queremos e precisamos.
Criamos hoje um amanhã melhor, para todos.
Saiba mais em www.sonae.pt.

Para mais informações, contacte:

Diogo Simão
Diretor / BAN Corporate & Media Relations
M. +351 93 652 86 39 • E. ds@ban.pt

serviços e carteira de projetos em desenvolvimento. Neste trimestre, registaram-se também avanços importantes na integração das operações na Alemanha, no seguimento da aquisição da divisão de Real Estate Management da Unibail-Rodamco-Westfield (URW REM), que posicionou a empresa como o segundo maior gestor de centros comerciais no país.

A NOS voltou a demonstrar resiliência e execução disciplinada num mercado competitivo. A empresa continuou focada em eficiência, inovação e qualidade de serviço, suportando uma melhoria sustentada da rentabilidade e reforçando o seu forte posicionamento de mercado.

Ao nível do Grupo, a Sonae reforçou ainda mais a sua solidez financeira durante o trimestre, alcançando um máximo de vendas e uma melhoria significativa da rentabilidade, com a margem de EBITDA subjacente a aumentar de 8,5% para 9,3%. A robusta geração de fluxos de caixa permitiu progredir no percurso de desalavancagem do Grupo. Como resultado, é com satisfação que destaco que o valor do nosso portefólio aumentou 9% durante o trimestre e 20% nos últimos doze meses.

Continuámos a avançar nas nossas prioridades estratégicas e a promover uma maior colaboração entre empresas. Destaca-se, em particular nos últimos meses, a aceleração do investimento nas nossas competências e aplicações de inteligência artificial, que permitiram já gerar ganhos reais de eficiência e melhorar a experiência do cliente em vários negócios.

Nos mercados de capitais, a cotação da Sonae manteve uma trajetória positiva, resultando num desconto implícito face ao NAV de 33% no final do trimestre. Embora represente uma redução significativa de 5 p.p. nos últimos três meses e de 23 p.p. nos últimos doze meses, mantenho a confiança na nossa capacidade de continuar a reduzir este diferencial, demonstrando consistentemente a força dos nossos motores de criação de valor de longo prazo, trimestre após trimestre.

Continuaremos focados na execução da nossa estratégia com ambição e disciplina. Apesar de um contexto externo que permanece incerto, estamos confiantes na força dos nossos negócios, na qualidade das nossas equipas e parceiros de negócio e na nossa capacidade de continuar a criar valor sustentável para todos os stakeholders.

Gostaria de agradecer a todas as nossas equipas pela sua dedicação, compromisso e capacidade de entregar consistentemente resultados de excelência. O seu talento e ambição continuam a ser a base do sucesso da Sonae.

Juntos, continuamos a criar um amanhã melhor para todos!

3. Análise consolidada

Volume de negócios cresceu mais de 7% para 2,7 mil milhões de euros

O volume de negócios consolidado cresceu 7,1% para 2,7 mil milhões de euros no 1T26, com contributos sólidos de todas as operações de retalho, impulsionados por um crescimento robusto das vendas LfL e pela expansão da rede de lojas, mais do que compensando o impacto da alienação da MO e da Zippy no 3T25. Este desempenho de vendas reforçou adicionalmente as posições de liderança da Sonae nos mercados em que opera.

O EBITDA subjacente aumentou de 218M€ para 255M€, com contributos positivos de todas as empresas de retalho, nomeadamente MC (+27M€), Worten (+6M€) e Musti (+2M€). A margem EBITDA subjacente melhorou de 8,5% para 9,3%, impulsionada pelo aumento das vendas e ganhos adicionais de eficiência operacional. O EBITDA cresceu 34M€, de 250M€ para 284 M€, com a margem a melhorar de 9,8% para 10,4%, suportada pelo forte desempenho do EBITDA subjacente.

Resultado líquido aumentou 11% para 47M€

O resultado líquido atribuível a acionistas atingiu 47M€, um aumento de 11% face ao período homólogo, com crescimento dos negócios nacionais e internacionais, ganhos de eficiência e solidez financeira.

A dívida líquida consolidada continuou a diminuir, em 163M€ para 1,7 mil milhões de euros em termos homólogos, muito impulsionada pela forte evolução do fluxo de caixa operacional. O loan-to-value reduziu adicionalmente para 13%, reforçando o percurso de desalavancagem e a solidez do balanço da Sonae.

O valor líquido dos ativos (NAV - Net Asset Value) reportado, com base em referências de mercado, aumentou para 5,5 mil milhões de euros, +20% em termos homólogos e +9% face ao trimestre anterior, resultando num NAV por ação em circulação de 2,85€. Considerando a cotação de fecho da ação da Sonae no final do 1T26 de 1,914€, o desconto implícito da cotação face ao NAV situou-se em 33%.

Investimento na comunidade promoveu Educação e apoiou afetados pelas catástrofes

No 1T26, a Sonae manteve o seu compromisso com a responsabilidade social e corporativa, através da resposta a emergências e do investimento social. As várias empresas do Grupo contribuíram com bens, infraestruturas logísticas e recursos financeiros para apoiar as comunidades afetadas pelas tempestades que assolaram o país. A Sonae manteve-se também comprometida em contribuir ativamente para a educação e requalificação ao longo da vida, tendo lançado a quarta edição do maior prémio de Educação em Portugal, o Prémio Sonae Educação, que vai distribuir 150 mil euros por projetos que promovam a inovação e a inclusão na Educação. Adicionalmente, o Grupo lançou uma nova edição do Programa Contacto, dedicado ao recrutamento de jovens de elevado potencial, e que comemora 40 anos, tendo superado as 3.300 candidaturas.

4. Destaques operacionais e financeiros dos negócios

No **retalho alimentar e de saúde e beleza**, a MC apresentou um desempenho forte no 1T26, com o volume de negócios a atingir 2,1 mil milhões de euros, um crescimento de 8,7% em termos homólogos, impulsionado pela contínua robustez destes negócios. A rentabilidade melhorou, com o EBITDA subjacente a atingir 214M€ e a margem a aumentar para 10%, +0,5 p.p., refletindo uma execução operacional sólida, benefícios de escala e a contínua captura de sinergias no segmento de saúde e beleza.

O negócio de retalho alimentar da MC apresentou um desempenho forte no 1T26, com o volume de negócios a aumentar 8% em termos homólogos para 1,7 mil milhões de euros, suportado por um crescimento LfL a um nível semelhante. Estes resultados foram impulsionados principalmente pelo aumento de volumes, beneficiando também de um efeito de mix positivo decorrente de um calendário da Páscoa favorável e do calendário promocional. O Continente reforçou a sua posição de liderança durante o trimestre, alcançando ganhos de quota de mercado apesar de um contexto altamente competitivo, marcado pela contínua expansão da maioria dos operadores, com um desempenho robusto em todos os formatos (físicos e online).

No segmento de Saúde e Beleza, a MC continuou a reforçar a sua posição como um dos principais operadores ibéricos, suportada pela escala e posicionamento complementar da Wells, Druni e Arenal. O volume de negócios deste segmento aumentou 11,5% para 437M€, com crescimento LfL de 5,4%, refletindo um desempenho sólido em todas as insígnias e a expansão contínua da rede de lojas. A Druni prosseguiu a sua expansão em Portugal, com a abertura da quinta loja no final do trimestre. O canal online manteve uma dinâmica forte, particularmente na Wells.

No **retalho de eletrónica**, a Worten apresentou um desempenho forte no 1T26, com o volume de negócios a aumentar 8,9% em termos homólogos para 352M€, suportado por um crescimento LfL de 7,6%, refletindo um arranque robusto do ano. Esta evolução foi impulsionada por um crescimento sólido nas categorias core (eletrónica e eletrodomésticos), com os volumes de vendas a aumentarem cerca de 7%, complementado por uma expansão de dois dígitos nos serviços.

Ambos os canais de venda contribuíram positivamente, com o canal físico a beneficiar de um maior tráfego em loja e o online a apresentar um forte crescimento impulsionado por uma melhoria significativa na conversão e reforço da App Worten enquanto canal estratégico de vendas e de relacionamento com o cliente.

A iServices, marca internacional de reparação móvel da Worten, continuou a expandir a sua presença, reforçando adicionalmente o seu contributo para as vendas totais. Foram abertas 10 novas lojas no trimestre: 3 em Portugal e 7 noutras geografias europeias onde já estava presente.

No **retalho de produtos e cuidados para animais de estimação,** a Musti registou um trimestre de forte crescimento no 1T26, com as vendas líquidas a aumentarem 16% em termos homólogos para 139M€, suportadas por um crescimento LfL de 3,9% e pelo contributo da recente aquisição da ZU em Portugal. O crescimento foi transversal aos principais mercados, com uma dinâmica particularmente forte na Noruega. Os novos mercados também contribuíram positivamente para o crescimento, apresentando um perfil de rentabilidade crescente. A empresa continuou a executar as suas iniciativas estratégicas, incluindo investimentos estruturantes, otimização de gama e dos serviços, integração vertical e expansão geográfica, que suportaram ganhos de quota de mercado. A rede de retalho da empresa cresceu em 16 localizações durante o trimestre, atingindo 513 localizações (incluindo lojas e clínicas veterinárias), a par do seu canal online.

No **setor imobiliário,** a Sierra apresentou mais um desempenho sólido no 1T26, suportado pela resiliência do seu portefólio europeu de centros comerciais, pela expansão contínua do negócio de serviços e pelo progresso consistente das atividades de desenvolvimento imobiliário. No portefólio europeu de centros comerciais, as vendas dos lojistas aumentaram 5,4% numa base LfL durante o trimestre, enquanto a taxa de ocupação se manteve próxima da plena ocupação, nos 99%. A Sierra continuou a gerir ativamente o seu portefólio através de remodelações em curso, reciclagem de capital e iniciativas de *asset management*. Em janeiro, o fundo pan-europeu aberto recentemente lançado, CA Mais Capital, adquiriu uma participação de 40% no ArrábidaShopping e GaiaShopping. A unidade de negócio de serviços expandiu-se durante o trimestre, suportada pela integração da Sierra Alemanha numa plataforma de gestão imobiliária mais ampla e escalável, juntamente com o crescimento da atividade de *investment management*. A atividade de *development* evoluiu de forma consistente, com o avanço dos projetos em construção e progressos contínuos na comercialização dos empreendimentos.

No global, o resultado líquido da Sierra atingiu 20M€ no 1T26, suportado pelo sólido desempenho operacional dos serviços e do portefólio europeu de centros comerciais.

Nas **telecomunicações,** a NOS a apresentou um desempenho operacional e financeiro robusto no 1T26, suportado pela resiliência do seu modelo de negócio diversificado e pela execução contínua do seu programa de transformação. As receitas consolidadas aumentaram 1,9% em termos homólogos para 460M€, impulsionadas pelo forte desempenho do segmento de IT e de Cinema e Audiovisuais, mais do que compensando uma ligeira redução no segmento de Telecomunicações, parcialmente impactadas por efeitos temporários relacionados com condições meteorológicas. Nas contas consolidadas da Sonae, o contributo da NOS através do método da equivalência patrimonial ascendeu a 20M€ no 1T26.

5. Indicadores financeiros

Milhões de euros	1T25	1T26	Var
Volume de negócios	**2.553**	**2.735**	**7,1%**
EBITDA subjacente	**218**	**255**	**16,9%**
Margem de EBITDA subjacente	8,5%	9,3%	0,8pp
Resultados método equivalência patrimonial (*)	34	33	-
Itens não recorrentes	-2	-4	-
EBITDA	**250**	**284**	**13,5%**
Margem EBITDA	9,8%	10,4%	0,6pp
D&A e provisões e imparidades	-144	-157	-
EBIT	**106**	**127**	**19,9%**
Resultado financeiro líquido	-47	-45	-

Impostos	-10	-11	-
Resultado direto	**49**	**71**	**44,8%**
Resultado indireto	7	-4	-
Resultado líquido total	**55**	**67**	**20,9%**
Interesses sem controlo	-13	-19	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	**43**	**47**	**11,0%**

*Resultados pelo método de equivalência patrimonial: inclui resultados diretos pelo método de equivalência patrimonial (Sierra e NOS), resultados relacionados com investimentos consolidados pelo método de equivalência patrimonial e resultados de operações descontinuadas.