Comunicado

Maia, 18 de novembro de 2026

Sonae acelera crescimento para 7% e regista volume de negócios de 8,7 mil milhões de euros nos primeiros nove meses de 2026

1. Principais destaques dos resultados dos primeiros nove meses de 2026 (9M26):

- Volume de negócios consolidado cresceu 6,7% em termos homólogos, para 8,7 mil milhões de euros, com um aumento de 7,4% no 3º trimestre (3T26), impulsionada pelo desempenho dos negócios de retalho, que reforçaram as suas posições de liderança e ganharam quota de mercado, refletindo a preferência dos consumidores e beneficiando do crescimento das vendas comparáveis e da expansão da rede de lojas.
- EBITDA subjacente melhorou 12,3%, para 882 milhões de euros (M€), traduzindo o contributo positivo de todo o portefólio de retalho, com aumento de vendas e ganhos de eficiência operacional.
- Resultado líquido atribuível aos acionistas ascendeu a 245M€, aumentando 22,7% com a aceleração do crescimento dos negócios nacionais e internacionais, os ganhos de eficiência e a solidez financeira a permitirem mitigar os efeitos da inflação nos custos.
- Investimento dos últimos 12 meses aumentou 6% para 637M€, reforçando a proposta de valor dos negócios atuais e apostando em novas avenidas de crescimento.
- Investimento social na comunidade ultrapassou os 27M€, com destaque para a promoção da educação e o apoio a pessoas em situação de vulnerabilidade.

2. Mensagem de Cláudia Azevedo, CEO da Sonae

É com grande satisfação que partilho mais um trimestre muito positivo para a Sonae, que reflete a força do nosso portefólio e o progresso contínuo de todos os nossos negócios. Em todo o Grupo, mantivemo-nos focados na execução das nossas estratégias, no reforço das nossas posições competitivas e na criação de valor sustentável de longo prazo, promovendo simultaneamente a colaboração entre negócios e tirando partido da inovação e da inteligência artificial para aumentar a eficiência e apoiar o crescimento futuro.

Na MC, o negócio de retalho alimentar apresentou um desempenho de excelência, alcançando um crescimento notável de 4,6% das vendas numa base comparável (LfL), num contexto de normalização do mercado e de intensa concorrência, continuando a ganhar quota de mercado. A rentabilidade manteve-se sólida, apesar do aumento dos custos de energia e combustíveis. Em Saúde e Beleza, mantivemos uma forte dinâmica, suportada pelo crescimento robusto do LfL e pela expansão contínua da Wells e da Druni em Espanha e Portugal.

Na Worten, continuámos a registar progressos sólidos na melhoria da rentabilidade, impulsionados pelo crescimento saudável das vendas, por um maior foco estratégico e por uma forte disciplina de custos, ao mesmo tempo que conquistámos quota de mercado e reforçámos a nossa posição de liderança. Através da sua proposta de valor omnicanal, a Worten alcançou um crescimento significativo das vendas online, sustentado, em particular, pelo maior envolvimento dos clientes através da app e pela melhoria global das taxas de conversão.

A Musti registou progressos consistentes, com um forte crescimento do LfL de 5,6% e uma melhoria da margem EBITDA subjacente, assinalando um passo importante para uma recuperação sustentada da rentabilidade. Na Suécia, a Musti lançou as bases para acelerar a expansão da rede Arken Zoo, através de uma parceria de longo prazo com a ICA, o principal retalhista alimentar do país, para abrir novas lojas ao lado das lojas da ICA, tendo também adquirido três lojas Gaston a este retalhista. Em Portugal, a Musti expandiu a presença da ZU através da conclusão da aquisição de dez lojas, dando mais um passo na nossa ambição de construir uma plataforma líder no mercado europeu de produtos e serviços para animais de estimação.

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

A Sierra manteve um desempenho operacional muito positivo e estabeleceu uma parceria estratégica com o Norges Bank IM para adquirir oito centros comerciais emblemáticos em Espanha. Esta parceria constitui um claro reconhecimento da experiência da Sierra, da qualidade da sua equipa de gestão e da capacidade demonstrada para estabelecer relações de confiança com alguns dos mais prestigiados investidores institucionais de longo prazo a nível mundial. No âmbito desta operação, a Sierra adquiriu também a empresa responsável pela gestão destes oito ativos e de outros dez centros comerciais, expandindo significativamente a sua plataforma operacional e reforçando a sua posição no mercado espanhol.

A NOS continuou a apresentar uma rentabilidade sólida e uma maior geração de cash flow, sustentadas por ganhos de eficiência operacional e pela normalização gradual dos níveis de investimento. Esta evolução reforça a capacidade da NOS para gerar valor sustentável, mesmo num mercado altamente competitivo.

Em termos consolidados, o desempenho da Sonae voltou a ser muito positivo neste trimestre, com as vendas a crescerem 7%, para 3,1 mil milhões de euros, e o EBITDA a aumentar a um ritmo ainda superior, atingindo 389M€. É com particular satisfação que partilho o crescimento contínuo do nosso NAV, que alcançou 5,7 mil milhões de euros, mais 13,4% face ao ano anterior, refletindo a força do nosso portefólio e o nosso compromisso com a criação de valor de longo prazo. Reduzimos ainda a dívida líquida para 1,6 mil milhões de euros, diminuindo o rácio Loan-to-Value para 9,5% e reforçando a nossa flexibilidade financeira.

Este trimestre ficou também marcado por um momento importante na evolução da liderança da Sonae, com o anúncio da proposta de sucessão da presidência do Conselho de Administração e da Comissão Executiva. Na sequência de um processo de planeamento da sucessão conduzido em articulação com a nossa acionista maioritária, a EFANOR, e sob recomendação da Comissão de Nomeações, o Conselho de Administração propôs a minha nomeação para Presidente do Conselho de Administração, sucedendo a Paulo Azevedo, e a nomeação de João Dolores para o cargo de CEO da Sonae. A EFANOR manifestou o seu total apoio a esta proposta. Prevê-se que estas alterações produzam efeitos no início do novo mandato, após a Assembleia Geral Anual de 2027, sujeitas à eleição do novo Conselho de Administração pelos acionistas e à subsequente nomeação do Presidente e do CEO pelo Conselho eleito. Tendo trabalhado de perto com o João ao longo dos últimos oito anos, tenho plena confiança na sua liderança e na sua capacidade para conduzir a Sonae na próxima etapa do seu crescimento.

Olhando para o futuro, e embora continuemos atentos aos desafios da conjuntura envolvente, acredito firmemente na nossa capacidade para manter um crescimento sustentável e criar valor para todos os nossos *stakeholders*. Os nossos negócios estão mais fortes, a nossa posição financeira é sólida e temos as pessoas, as estratégias e a ambição certas para continuar a avançar, aproveitar novas oportunidades e construir uma Sonae ainda mais forte.

Por fim, gostaria de agradecer sinceramente a todas as nossas equipas, em todo o portefólio. A sua dedicação, talento e determinação estão na base de tudo o que alcançamos. Tenho muito orgulho no que continuamos a construir juntos e encaro com entusiasmo as oportunidades que temos pela frente.

3. Análise consolidada

Volume de negócios cresceu 7% para 8,7 mil milhões de euros

O volume de negócios consolidado do Grupo cresceu 6,7% e atingiu 8,7 mil milhões de euros nos 9M26, depois de ter acelerado o crescimento no 3T26, período em que aumentou 7,4% em termos homólogos, para 3,1 mil milhões de euros, impulsionado pelo desempenho sólido de todos os negócios de retalho. O crescimento foi suportado pela evolução positiva das vendas LfL e pela expansão da rede de lojas, com a MC, a Worten e a Musti a reforçarem as respetivas posições de liderança em mercados muito competitivos. A Sonae registou ganhos de quota de mercado em todos os negócios de retalho, refletindo a preferência dos consumidores e a capacidade de adaptação e melhoria contínua da sua oferta para responder às necessidades dos clientes.

O EBITDA subjacente aumentou 12,3% para 882M€ nos 9M26, sendo que no 3T26 aumentou 10,7% face ao período homólogo, para 346M€, com contributos positivos de todo o portefólio de retalho, em particular da MC. A margem EBITDA subjacente aumentou 0,3 p.p. para 11,1% no trimestre e 0,5 p.p. para 10,1% nos 9M26, com o crescimento das vendas e os ganhos de eficiência operacional a mais do que compensarem a maior inflação de custos. O EBITDA cresceu 14,9% para 989M€ nos 9M26, tendo no 3T26 crescido 15,8% face ao período homólogo, para 389M€. Esta evolução refletiu a melhoria da rentabilidade operacional e um maior contributo dos negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial, com destaque para a NOS.

Resultado líquido aumentou 23% para 245M€

O resultado líquido atribuível a acionistas atingiu 245M€ nos 9M26, registando um aumento de 22,7% face ao período homólogo, depois de no 3T26 ter crescido 25% para 122M€. Esta evolução reflete a aceleração do crescimento dos negócios nacionais e internacionais, a solidez financeira e os ganhos de eficiência, que permitiram mitigar os efeitos da inflação nos custos.

O investimento do Grupo nos últimos 12 meses aumentou 6% para 637M€, contribuindo para potenciar o crescimento orgânico dos negócios e a prosseguir a gestão ativa de portefólio com novas aquisições.

A dívida líquida consolidada situou-se em 1,6 mil milhões de euros no final de setembro de 2026, menos 203M€ do que no período homólogo, suportada principalmente pela geração de cash flow operacional nos vários negócios. O rácio Loan-to-Value melhorou para 9,5%, face a 13,6% em setembro de 2025, reforçando a flexibilidade financeira e a solidez do balanço da Sonae.

O Net Asset Value (NAV), calculado com base em referências de mercado, aumentou 13,4% face ao período homólogo, para 5,7 mil milhões de euros no final de setembro de 2026, equivalente a 2,92€ por ação. Considerando a cotação de fecho da Sonae de 2,105€ no final do trimestre, o desconto implícito face ao NAV reportado diminuiu para 28%, comparando com 48% em setembro de 2025 e 30% em junho de 2026.

Apoio à comunidade ultrapassou os 27M€

A Sonae reforçou o seu compromisso com a criação de valor social nos 9M26, tendo canalizado mais de 27 milhões de euros para o apoio à comunidade, através de iniciativas que incluem a doação de alimentos e bens, bem como apoios financeiros e logísticos, procurando dar resposta a necessidades e desafios sociais. A educação e a requalificação continuam também a ser áreas prioritárias de atuação do Grupo. Neste âmbito, a Sonae distinguiu seis projetos na 4.ª edição do Prémio Sonae Educação, atribuindo um apoio global de 150 mil euros. Em paralelo, manteve o seu compromisso com a requalificação profissional através dos programas PRO_MOV e NCN – New Career Network, que promovem o desenvolvimento de competências, reforçam a empregabilidade e criam novas oportunidades profissionais.

4. Destaques operacionais e financeiros dos negócios

No **retalho alimentar e de saúde e beleza**, a MC manteve uma forte dinâmica de negócio no 3T26, registando um aumento homólogo de 6,6% do volume de negócios, para 2,5 mil milhões de euros, suportado pelo desempenho robusto das vendas LfL e pela expansão da rede tanto no negócio Alimentar como no de Saúde e Beleza. Nos 9M26, o volume de negócios atingiu 6,9 mil milhões de euros, um crescimento homólogo de 7,4%.

O negócio alimentar da MC apresentou um desempenho de excelência, com um crescimento LfL de 4,6% no 3T26, impulsionado por uma forte evolução dos volumes, particularmente relevante num contexto de normalização do crescimento do mercado e de menor inflação alimentar. O volume de negócios aumentou 5 % face ao período homólogo, para 2 mil milhões de euros no trimestre, elevando o crescimento dos 9M26 para 6,2%. O Continente continuou a crescer acima do mercado e a ganhar quota, suportado por uma proposta de valor diferenciadora, que combina um forte programa de fidelização, uma oferta ampla, uma rede multiformato e uma dinâmica positiva nos canais digitais. A expansão prosseguiu, com a abertura de cinco novas lojas até setembro e um pipeline significativo de aberturas e remodelações em curso.

O negócio de saúde e beleza da MC manteve uma forte dinâmica comercial no 3T26, com o volume de negócios a aumentar 13,5% face ao período homólogo, para 495M€ (+12,7% para 1.401M€ nos 9M26), impulsionado por um crescimento LfL muito positivo de 7% e pela expansão da rede de lojas. Tanto a Wells como a Druni reforçaram as respetivas quotas de mercado, consolidando a posição de liderança do Grupo no mercado ibérico. A expansão continuou a ser uma prioridade, com 20 novas lojas abertas desde o início do ano, incluindo 14 lojas Druni (das quais seis em Portugal).

Na **área de eletrónica**, a Worten registou um crescimento homólogo de 5,4% do volume de negócios, para 396M€ no 3T26, suportado por um crescimento LfL de 4,5%, refletindo uma procura robusta nas principais categorias de eletrónica e eletrodomésticos, em particular Telecomunicações e IT, a par de um crescimento de dois dígitos em Serviços. Este desempenho traduziu-se em novos ganhos de quota de mercado, tanto nas lojas

físicas como no canal online. Ambos os canais contribuíram positivamente para as vendas, com o online a representar aproximadamente 20% do volume de negócios total nos 9M26.

A iServices continuou a aumentar o seu peso no negócio da Worten, representando 8,6% do volume de negócios nos 9M26 (+1,8 p.p. face ao período homólogo). A expansão internacional também prosseguiu, com a abertura de 11 novas lojas no 3T26, incluindo seis fora de Portugal.

No **retalho de produtos e cuidados para animais de estimação**, a Musti apresentou um forte desempenho no 3T26, com o volume de negócios a aumentar 17,7% face ao período homólogo, para 150M€, elevando as vendas dos 9M26 para 427M€ (+15,8%). O crescimento foi suportado por uma aceleração significativa das vendas LfL, para 5,6%, com contributos positivos de todos os mercados, em particular da Suécia e da Noruega. Tanto as lojas físicas como o canal online tiveram um desempenho positivo, com as vendas online a crescerem 10,3% e a representarem 21% do volume de negócios do trimestre.

Na Suécia, a Musti estabeleceu uma nova parceria com a ICA, lançando as bases para a expansão da rede Arken Zoo junto às lojas da ICA, tendo também adquirido três lojas Gaston. Em Portugal, a ZU continuou a aumentar a sua presença através da abertura de novas lojas e da aquisição da cadeia PetOutlet, acrescentando dez lojas à sua rede até outubro. Estas iniciativas reforçam a posição da Musti como um dos principais operadores europeus, apoiando as suas ambições de crescimento de longo prazo.

No **setor imobiliário**, a Sierra registou um sólido desempenho operacional do portefólio de centros comerciais e do crescimento contínuo de Serviços, com o resultado líquido a atingir 68M€ nos 9M26. O portefólio europeu de centros comerciais da Sierra manteve uma forte dinâmica operacional, com níveis de ocupação próximos de 99% e um crescimento LfL de 3% das vendas dos lojistas no 3T26, refletindo um forte dinamismo até agosto.

Um marco particularmente relevante no trimestre foi o anúncio de uma parceria estratégica com o Norges Bank Investment Management (NBIM) para adquirir um portefólio de oito centros comerciais de elevada qualidade em Espanha, com um valor bruto dos ativos de aproximadamente 1,5 mil milhões de euros. Em paralelo, a Sierra irá adquirir a totalidade da plataforma de gestão responsável por estes oito centros e por outros dez ativos de terceiros. Esta operação de referência representa um avanço significativo nas ambições de crescimento da Sierra, ampliando substancialmente os ativos sob gestão, reforçando a sua posição no mercado espanhol e consolidando o seu posicionamento como um dos principais prestadores europeus de serviços imobiliários, ao mesmo tempo que cria uma plataforma sólida para o crescimento futuro.

Nas **telecomunicações**, a NOS apresentou um desempenho sólido no 3T26, com o volume de negócios consolidado a aumentar 5,1% face ao período homólogo, para 481M€. O crescimento foi impulsionado sobretudo pelo forte desempenho nas áreas de IT e Cinema & Audiovisuais, enquanto a área de Telecomunicações se manteve resiliente num ambiente muito competitivo, com receitas estáveis no segmento de Consumo e crescimento contínuo no segmento Empresarial. Nas contas consolidadas da Sonae, o contributo da NOS pelo método de equivalência patrimonial ascendeu a 31M€ no 3T26 e a 79M€ nos 9M26.

5. Indicadores financeiros

Milhões de euros	3T25	3T26	Var	9M25	9M26	Var
Volume de negócios	**2.910**	**3.125**	**7,4%**	**8.163**	**8.711**	**6,7%**
EBITDA subjacente	**312**	**346**	**10,7%**	**786**	**882**	**12,3%**
Margem de EBITDA subjacente	10,7%	11,1%	0,3pp	9,6%	10,1%	0,5pp
Resultados método equivalência patrimonial (*)	39	48	22,3%	106	122	15,6%
Itens não recorrentes	-16	-5	-	-31	-16	-
EBITDA	**336**	**389**	**15,8%**	**861**	**989**	**14,9%**
Margem EBITDA	11,5%	12,4%	0,9pp	10,5%	11,4%	0,8pp
D&A e provisões e imparidades	-148	-167	-	-439	-489	-
EBIT	**188**	**222**	**18,2%**	**422**	**500**	**18,5%**
Resultado financeiro líquido	-42	-48	-	-139	-137	-
Impostos	-14	-17	-	-33	-40	-
Resultado direto	**131**	**157**	**19,7%**	**250**	**323**	**29,5%**
Resultado indireto	0	2	-	20	4	-
Resultado líquido total	**131**	**158**	**21,1%**	**270**	**327**	**21,2%**
Interesses sem controlo	-33	-36	-	-70	-82	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	**98**	**122**	**25,0%**	**200**	**245**	**22,7%**

*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.