



Sonae

Thriving
together

Resultados
2025

Carta da Presidente da Comissão Executiva

2025 foi um ano extraordinário para a Sonae, reforçando a nossa confiança de que estamos a construir um grupo coeso de empresas líderes, com escala, capacidade e ambição para criar valor económico e social no longo prazo.

Após uma reconfiguração significativa do portefólio da Sonae no ano passado, nomeadamente através dos investimentos relevantes na Musti e na Druni, em 2025 os nossos esforços centraram-se na integração bem sucedida destas empresas, bem como no apoio a todos os negócios para que continuem a prosperar nos seus mercados.

Tenho orgulho em partilhar que atingimos máximos históricos, com o volume de negócios a alcançar €11,4 mil milhões, crescendo 14%, enquanto o EBITDA subjacente cresceu 24% para €1,12 mil milhões, uma melhoria da margem de 9,1% para 9,9%.

Este desempenho operacional permitiu consolidar a nossa trajetória de desalavancagem progressiva e terminar o ano com um crescimento impressionante do NAV de 15%.

Os nossos negócios prosperaram

A MC voltou a destacar-se com um ano notável.

O segmento alimentar apresentou um desempenho excecional, com crescimento LfL de 8,3%, impulsionado sobretudo pela forte evolução de volumes num contexto de inflação moderada. O Continente aumentou novamente a sua quota de mercado, reforçando a sua posição de liderança, incluindo nas categorias de frescos e no canal online. Este forte desempenho comercial, aliado a iniciativas extensas de eficiência, permitiu à MC atingir um EBITDA subjacente de €728 milhões, com uma melhoria de margem de 0,6 p.p. face ao ano anterior.

Em paralelo, o segmento de saúde e beleza da MC registou mais um ano de crescimento acelerado, com as vendas a crescer 12% numa base comparável, suportadas por um desempenho robusto no parque de lojas comparável e pela expansão contínua da rede de retalho. A parceria com a família Casp na Druni revelou-se um passo decisivo, estabelecendo uma plataforma líder na Península Ibérica juntamente com a Wells. Estou muito confiante no

potencial de criação de valor de longo prazo desta via de crescimento num mercado com fortes tendências estruturais favoráveis.

No total, a MC registou um excelente ano, com um volume de negócios de €8,9 mil milhões, mais 16% face ao ano anterior, e um EBITDA subjacente de €957 milhões, com uma expansão de margem de 0,8 p.p.

A Worten registou um crescimento muito positivo do volume de negócios e progressos na rentabilidade ao longo do ano. O volume de negócios ultrapassou €1,5 mil milhões, suportado por ganhos contínuos de quota de mercado, crescimento online de dois dígitos e pela resiliência do negócio core. A iServices continuou a expandir a sua presença internacional, reforçando a sua posição no segmento atrativo de serviços de reparação. Em outubro, acolhemos também uma nova equipa de liderança para orientar a empresa na sua trajetória de crescimento e melhoria de rentabilidade.

A Musti apresentou um crescimento sólido de vendas, com um aumento de 14%, suportado pelo desempenho positivo nos países nórdicos e pela integração da Pet City nos Bálticos. Em dezembro, a Musti adquiriu a ZU, que opera em Portugal e que anteriormente fazia parte da MC. Com este movimento, a Musti expandiu ainda mais o seu alcance geográfico. Noruega e Finlândia destacaram-se com uma dinâmica particularmente forte, enquanto a rentabilidade apresentou sinais claros de melhoria em todas as geografias. Mantemos elevada confiança nas perspetivas de crescimento de longo prazo da Musti e na sua relevância estratégica dentro do ecossistema de retalho da Sonae.

A Sierra registou uma melhoria no resultado líquido em 2025, suportada pelo forte desempenho do seu portefólio de centros comerciais, que voltou a registar crescimento em tráfego e nas vendas dos lojistas. Em outubro, a Sierra adquiriu a divisão de Real Estate Management da Unibail-Rodamco-Westfield na Alemanha, tornando-se o segundo maior gestor de centros comerciais de terceiros no país. Este foi um passo estratégico importante para a Sierra.

A NOS conseguiu prosperar num novo ambiente competitivo e apresentou um forte desempenho operacional, com receitas superiores a €1,8 mil milhões e uma melhoria da rentabilidade subjacente. No início de 2025, a NOS deu um passo relevante ao adquirir a Claranet Portugal, reforçando a sua capacidade de servir o segmento de clientes B2B com uma ampla oferta em soluções de tecnologias de informação e comunicação.

Estes resultados notáveis refletem a força das nossas propostas de valor vencedoras, que reforçam consistentemente as posições de liderança dos nossos negócios, ao mesmo tempo que mantemos disciplina na melhoria da eficiência e na tomada rigorosa de decisões de investimento.



Este desempenho foi também impulsionado pela colaboração entre as nossas empresas, que este ano incluiu um reforço muito significativo do nosso ecossistema de consumo através de iniciativas de fidelização cruzada como o Worten Life, o Combina e o Universo+.

2025 foi também um ano importante em termos de inovação, impulsionado por melhorias nas nossas capacidades digitais e de IA, permitindo ofertas mais personalizadas, bem como formas mais eficientes de servir os nossos clientes.

Estamos confiantes na força do nosso portefólio, que se encontra bem posicionado para a criação de valor no longo prazo. É equilibrado tanto do ponto de vista geográfico como setorial, com todos os negócios a deterem posições relevantes nos seus mercados com propostas de valor sólidas, beneficiando da exposição a mercados com fortes tendências estruturais favoráveis. Olhamos para o futuro com confiança e otimismo.

Fazemos o que está certo

Tenho também o prazer de partilhar que a Sonae voltou a ser convidada a integrar o S&P Sustainability Yearbook 2026, reconhecendo o nosso progresso contínuo em matérias ESG.

Além disso, a Sonae, a MC e a NOS foram reconhecidas pelo Carbon Disclosure Project (CDP) pelo seu trabalho no combate às alterações climáticas, integrando a prestigiada “A List”, que inclui apenas cerca de 1% das mais de 23 mil empresas avaliadas globalmente.

Foi com grande tristeza que assistimos às intempéries sem precedentes que atingiram Portugal no início de 2026, causando danos humanos e materiais significativos. Nesses momentos, o verdadeiro carácter de uma organização torna-se evidente. Tenho um enorme orgulho na forma como as equipas da Sonae responderam, mobilizando rapidamente recursos para apoiar comunidades, parceiros e fornecedores afetados, enquanto trabalharam incansavelmente para assegurar a continuidade das operações das nossas lojas e das redes de comunicações, num ambiente excecionalmente desafiante.

Na Sonae, preocupamo-nos genuinamente. Apoiar as comunidades onde operamos não é apenas uma responsabilidade: faz parte de quem somos. Agir com solidariedade, empatia e um forte sentido de dever social é inquestionável. Quando as nossas comunidades mais precisam de nós, estamos ao seu lado.

Agradecemos o vosso apoio

A força do nosso portefólio e a resiliência dos nossos negócios, liderados por equipas de gestão talentosas e enérgicas, aliadas às alavancas de criação de valor pela pertença ao ecossistema Sonae, têm sido cada vez mais reconhecidas pelos investidores. A evolução do preço da ação da Sonae destacou-se este ano. Não poderia estar mais orgulhosa do que alcançámos e sinto-me profundamente honrada pela confiança em nós depositada. Aos nossos acionistas, agradecemos a vossa confiança contínua.

Aos nossos parceiros de negócio, agradecemos sinceramente o vosso contínuo envolvimento e colaboração, que são essenciais para o nosso sucesso comum.

E às nossas equipas, um agradecimento sentido pela vossa resiliência, dedicação e compromisso inabalável com a excelência e a integridade. O vosso esforço diário permite-nos servir melhor os nossos clientes, navegar num contexto em constante evolução e reforçar as bases da Sonae para os anos que se seguem.

Juntos continuamos a construir o amanhã, hoje!

Cláudia Azevedo

Presidente da Comissão Executiva

Overview

Indicadores-chave financeiros

- O **volume de negócios consolidado** cresceu 14,2% em 2025, para €11,4m, impulsionado por um sólido crescimento das vendas LfL e pela abertura de lojas no retalho. Este desempenho foi principalmente impulsionado pela MC, tanto nos segmentos de alimentar como de saúde e beleza, mas também pela Worten e pela Musti. Este forte desempenho traduziu-se no reforço das quotas de mercado em todos os mercados onde a Sonae opera.
- A **margem EBITDA subjacente** melhorou de 9,1% para 9,9% em 2025, suportada pelo crescimento de vendas e melhoria de margens brutas, combinadas com ganhos relevantes de eficiência operacional. Como resultado, foi atingido um valor recorde de EBITDA subjacente de €1,1 mil milhões, crescendo €215m (+23,6%).
- O **EBITDA** cresceu de €1,0 mil milhões para €1,2 mil milhões (+17,6%), resultando numa melhoria da margem de 10,4% para 10,7%.
- O **Resultado líquido atribuível a acionistas** atingiu os €247m, um crescimento de 11,1%, impulsionado pelo crescimento de 23,7% em termos homólogos no **Resultado direto**.
- A **dívida líquida consolidada** reduziu €102m para €1.470m, impulsionada pela sólida evolução do *cash flow* operacional. A venda da participação direta da Sierra no Parque Dom Pedro, anunciada a 31 de dezembro, terá um impacto material em caixa em 2026. O balanço do Grupo mantém-se sólido, com uma maturidade da dívida confortável superior a 4 anos e um *loan-to-value* de 13,7%, tendo diminuído de 15,9% no início do ano.
- O **NAV** com base em referências de mercado cresceu em 2025 15% para €5,1 mil milhões, com o **NAV por ação** a atingir €2,62. O preço da ação da Sonae manteve o seu forte *momentum* de subida ao longo de 2025, apreciando 76% e encerrando o ano em 1,612€/ação. Como resultado, o **desconto do preço da ação face ao NAV** reportado no final de 2025 reduziu-se de 60% para 38%.

Proposta de distribuição de dividendos

O Conselho de Administração irá propor na Assembleia Geral de Acionistas, em conformidade com a Política de Dividendos da Sonae, um dividendo de 6,217 cêntimos de euro por ação, i.e., +5% em termos homólogos.

Dados chave (€m)	4T24	4T25	var.	2024	2025	var.
Demonstração de resultados						
Volume de negócios	2.981	3.197	7,3%	9.947	11.360	14,2%
EBITDA subjacente	297	337	13,4%	908	1.122	23,6%
<i>Margem EBITDA subjacente</i>	10,0%	10,5%	0,6 p.p.	9,1%	9,9%	0,8 p.p.
EBITDA	328	356	8,6%	1.034	1.217	17,6%
<i>Margem EBITDA</i>	11,0%	11,1%	0,1 p.p.	10,4%	10,7%	0,3 p.p.
Resultado Direto	90	103	15,1%	285	353	23,7%
Resultado Indireto	-2	-25	-	1	-5	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	78	48	-38,4%	223	247	11,1%
Balanço e Cash Flow						
<i>Cash flow</i> operacional	314	354	12,7%	261	265	1,8%
Venda de ativos	22	24	11,6%	104	85	-18,3%
Investimentos em M&A	-50	-45	-10,9%	-1.121	-124	-88,9%
<i>Free Cash Flow</i> antes de dividendos pagos	270	325	20,1%	-731	263	-135,9%
Dividendos pagos aos accionistas Sonae	0	0	-	-109	-115	5,4%
Dívida líquida consolidada (fim do período)	1.572	1.470	-6,5%	1.572	1.470	-6,5%

NAV (€m)	Dez.24	Set.25	Dez.25	var. anual	var. trim.
Retalho	2.909	3.315	3.449	18,5%	4,0%
Imobiliário	1.105	1.152	1.171	5,9%	1,6%
Telecomunicações e tecnologia	884	986	951	7,5%	-3,6%
Outros investimentos*	354	353	333	-6,0%	-5,7%
Holding**	-825	-788	-816	-1,0%	3,6%
NAV	4.428	5.018	5.087	14,9%	1,4%
<i>NAV por ação (€) ***</i>	<i>2,28</i>	<i>2,58</i>	<i>2,62</i>		
Capitalização bolsista ***					
<i>Preço por ação (€)</i>	<i>0,914</i>	<i>1,338</i>	<i>1,612</i>	<i>76,4%</i>	<i>20,5%</i>
<i>Desconto implícito no preço da ação (%)</i>	<i>60%</i>	<i>48%</i>	<i>38%</i>	<i>-22 p.p.</i>	<i>-10 p.p.</i>
Loan-to-value	15,9%	13,6%	13,7%	-2 p.p.	0 p.p.

* Inclui Sparkfood, Universo e Salsa (e insígnias de moda MO e Zippy até Jun-25). ** Inclui: Imobiliário, custos da holding, dívida líquida média normalizada e minoritários. Por favor consulte o glossário. *** Exclui ações próprias. Exclui a Reciclagem das Reservas de Conversão Cambial relacionadas com a venda do Parque D. Pedro no Brasil – reconhecimento em resultados dos efeitos cambiais acumulados previamente registados em capital próprio, em linha com as normas contabilísticas (um ajustamento não monetário, sem impacto no capital próprio total nem no NAV), conforme Anúncio a mercado a 31 de Dezembro de 2025. Para mais detalhes, consulte o Kit do Investidor em www.sonae.pt.

TSR (%)	1A	3A	5A
Retorno total acionista*	86%	103%	221%

* Fonte: Bloomberg. Retorno total acumulado.

Atividade de Gestão de Portefólio

- No 1T25, a NOS concluiu a aquisição da Claranet Portugal com o objetivo de reforçar a sua oferta de TIC para o segmento B2B.
- No 3T25, a Sonae concluiu a venda das suas insígnias de retalho de moda, MO e Zippy, na sequência do acordo anunciado em maio.
- No 4T25, a Sierra, subsidiária da Sonae, concluiu a aquisição da divisão de Real Estate Management da Unibail-Rodamco-Westfield, tornando-se o segundo maior gestor de centros comerciais de terceiros na Alemanha.
- No 4T25, a Musti, subsidiária da Sonae, adquiriu a ZU, um retalhista de alimentação para animais, acessórios e serviços veterinários em Portugal, à MC, também subsidiária da Sonae. Com esta aquisição, a Musti alargou a sua presença geográfica para sete países.
- No 4T25, a Sierra, subsidiária da Sonae, acordou a venda da totalidade da sua participação de 25,86% no Parque Dom Pedro Shopping, um centro comercial localizado em Campinas, São Paulo, Brasil. A venda permite à Sierra simplificar a sua presença no país, passando a fazê-lo exclusivamente através do seu investimento na ALLOS.

Indicadores-chave ESG

- S&P ESG Assessment: A Sonae continua a ser reconhecida na avaliação S&P Global ESG, tendo obtido uma pontuação de 65 este ano, reforçando o seu compromisso coletivo com a sustentabilidade em todo o portefólio. A Sonae foi também, novamente, incluída no Sustainability Yearbook, integrando um grupo exclusivo de 848 empresas entre 9.200 avaliadas a nível global.
- CDP: A Sonae foi também reconhecida pelo CDP com uma classificação “A List”, posicionando a empresa entre os líderes globais em transparência ambiental e ação climática.
- Emissões de GEE (scope 1+2): O portefólio da Sonae manteve-se alinhado para atingir a meta de redução até 2032, alcançando uma diminuição de 25% das emissões em 2025, face ao valor base de 2022 (alinhado com as metas do SBTi).
- Reciclabilidade das embalagens de plástico: Em 2025, 92% das nossas embalagens de plástico eram recicláveis, demonstrando o foco continuado no cumprimento do compromisso de alcançar 100% de embalagens de plástico reutilizáveis, recicláveis ou compostáveis nos produtos de marca própria.
- Compromisso “Zero Desflorestação” até 2030: o terceiro exercício de avaliação indicou que 72% das matérias-primas relevantes (madeira, gado, óleo de palma e soja) dos negócios de retalho da Sonae são provenientes de fontes sem desflorestação associada (provenientes de um país que não seja de risco ou certificadas).
- Diversidade e Inclusão: Foi alcançado progresso significativo em várias dimensões da diversidade, em particular na paridade de género, com 42% dos cargos de liderança ocupadas por mulheres no final do ano.
- Apoio à Comunidade: A Sonae manteve um forte compromisso com a responsabilidade social, apoiando as comunidades com 35,5 milhões de euros em 2025, distribuídos por mais de 1.400 instituições e beneficiando mais de 382 mil pessoas, apenas em projetos educativos.

Retalho

MC

Participação de 75%, consolidada integralmente

Alimentar

O segmento alimentar apresentou um forte desempenho em 2025, mantendo ganhos de quota de mercado ao longo do ano e reforçando a liderança do Continente num ambiente competitivo.

O volume de negócios anual aumentou para €7,1 mil milhões (+10% em termos homólogos), impulsionado por um crescimento das vendas LfL de 8,3%. O crescimento foi principalmente impulsionado por volumes, refletindo a força da proposta de valor do Continente num contexto de inflação moderada. Este desempenho foi ainda suportado pela expansão da rede, com 13 supermercados abertos durante o ano, maioritariamente de proximidade. No 4T25, o *momentum* manteve-se sólido, com crescimento LfL de 8,4%, confirmando a resiliência da procura e uma execução consistente ao longo do ano.

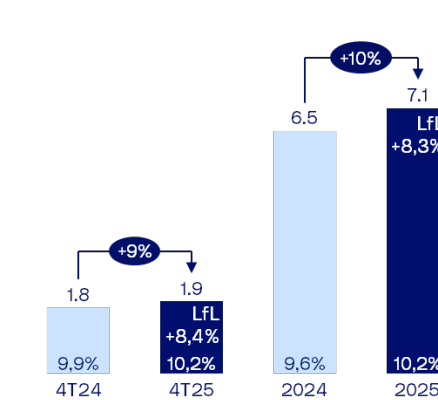
O EBITDA subjacente de alimentar em 2025 atingiu €728m, correspondente a uma margem de 10,2%, um aumento de +0,6pp, suportado pelo desempenho das vendas e iniciativas contínuas de eficiência, em particular ganhos de produtividade das lojas. No 4T25, o EBITDA subjacente também melhorou de 9,9% para 10,2%.

Saúde e Beleza

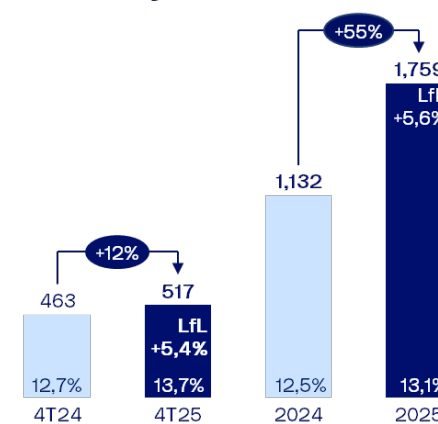
No segmento de saúde e beleza, a MC reforçou ainda mais a sua posição como um *player* líder na Península Ibérica, alavancando a escala e o posicionamento complementar da Wells, Druni e Arenal para acelerar o crescimento e reforçar a competitividade.

O volume de negócios em 2025 aumentou para €1,8 mil milhões, com as vendas LfL a crescerem 5,6%, refletindo a consolidação integral da Druni, um crescimento orgânico robusto e a contínua expansão da rede na Península Ibérica, com 42 lojas abertas durante o ano. A Druni entrou também no mercado português, terminando 2025 com 4 lojas no país. No 4T25, o crescimento LfL atingiu 5,4%, confirmando a trajetória consistente de crescimento do segmento.

Vol. de Negócios (€mm) e margem EBITDA subjacente (%)



Vol. de Negócios (€m) e margem EBITDA subjacente (%)



O EBITDA subjacente do ano cresceu para €230m, correspondendo a uma margem de 13,1% (+0,6pp em termos homólogos), apesar de um contexto altamente competitivo. No 4T25, o EBITDA subjacente também melhorou de 12,7% para 13,7%.

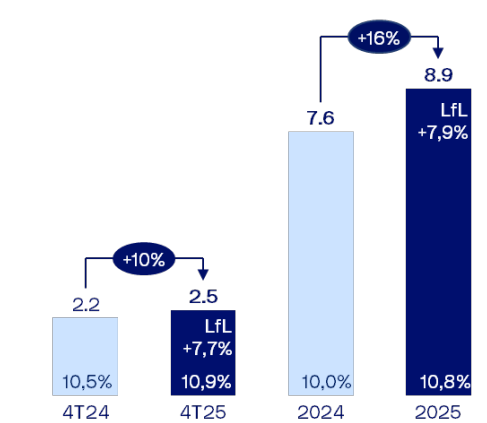
Consolidado MC

No total, o volume de negócios da MC atingiu €8,9 mil milhões em 2025 (+16% em termos homólogos), com o LfL a crescer 7,9%. No 4T25, confirmou-se também a tendência observada ao longo do ano, com as vendas a aumentarem 10%, suportadas por um sólido crescimento LfL de 7,7%.

O EBITDA subjacente aumentou para €957m (vs. €765m em 2024), correspondendo a uma margem de 10,8%, uma melhoria de 0,8pp na margem de EBITDA subjacente (+0,4pp no 4T25).

Este desempenho reflete uma forte execução operacional, benefícios de escala e investimento disciplinado na expansão e no reforço de capacidades em ambos os segmentos, reforçando a liderança de mercado da MC e o seu perfil de criação de valor no longo prazo.

Vol. de Negócios (€mm) e margem EBITDA subjacente (%)



Worten

Participação de 100%, consolidada integralmente

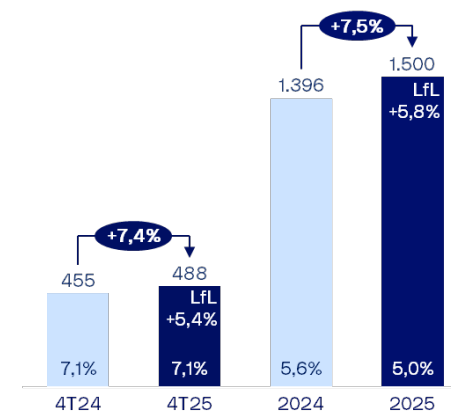
O volume de negócios aumentou 7,5% para €1,5 mil milhões, suportado por um sólido crescimento das vendas LfL de 5,8%, por uma contribuição positiva da eletrónica e eletrodomésticos, bem como dos serviços.

A Worten reforçou o seu posicionamento digital, aumentando o peso das vendas online de 17% em 2024 para 20% em 2025, com as lojas físicas e os canais digitais a desempenharem ambos um papel central na sua proposta de valor omnicanal.

Apesar do progresso nas vendas e nas margens comerciais, a pressão sobre a estrutura de custos condicionou a rentabilidade em 2025. No final do ano, o EBITDA subjacente diminuiu de €78m para €76m, refletindo um primeiro semestre mais fraco, estabilização no 3T, e uma melhoria no 4T que não compensou totalmente o défice registado anteriormente. No 4T25, o EBITDA subjacente atingiu €35m, um aumento de €2,5m em termos homólogos, com uma margem de 7,1%, em linha com o 4T24.

A iServices, marca internacional de reparação de telemóveis do grupo, continuou a sua expansão no último trimestre do ano, entrando em novos mercados (Países Baixos e Espanha Continental), abrindo 4 lojas em Portugal e 12 internacionalmente. Após esta expansão, a iServices terminou 2025 com 130 localizações em Portugal (73), Bélgica (26), França (16), Ilhas Canárias (9), Países Baixos (3) e Espanha Continental (3).

Vol. de Negócios (€m) e margem EBITDA subjacente (%)



Musti

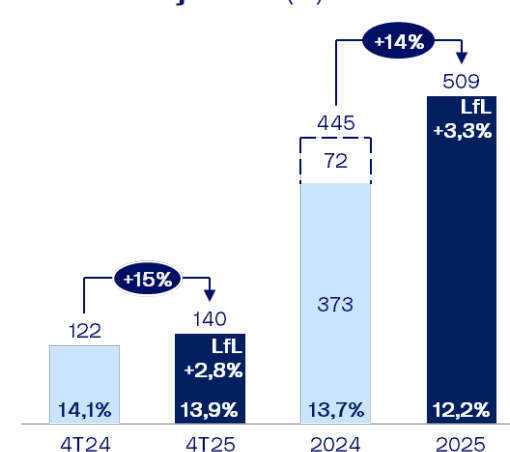
Participação de c.81%, consolidada integralmente

A Musti reportou ao mercado os seus resultados de 4T25 no dia 10 de fevereiro.

Em 2025, a Musti registou progressos significativos no reforço da sua posição nos países nórdicos, integrando a PetCity nos Bálticos (adquirida no 4T24) e integrando a ZU em Portugal (adquirida à MC em dezembro de 2025). No final de 2025, a Musti tinha expandido a sua presença para sete países.

O volume de negócios aumentou 14,4%, suportado pelos negócios recentemente adquiridos, pela abertura de lojas e por uma robusta performance de vendas LfL de 3,3% (vs. 0,2% no ano anterior). A empresa também registou uma expansão consistente da margem bruta, que melhorou de 43,6% para 44,0%, enquanto ganhos progressivos de eficiência contribuíram para uma recuperação gradual do EBITDA subjacente.

Vol. de Negócios (€m) e margem EBITDA subjacente (%)



O mercado animais de estimação é um segmento com fortes tendências estruturais favoráveis de longo prazo, impulsionadas pela crescente humanização dos animais de companhia, pelas tendências de *premiumisation* e por uma procura resiliente por parte dos consumidores. Neste contexto, a Musti assume um papel central como um motor de crescimento da Sonae neste segmento.

Mais detalhes podem ser encontrados no website da empresa [aqui](#).

Imobiliário

Sierra

Participação de 100%, consolidada integralmente

A Sierra apresentou um desempenho excecional em 2025, acelerando ainda mais o forte *momentum* de 2024 e alcançando um crescimento significativo em termos homólogos. Este desempenho foi impulsionado pelo (i) bom desempenho em todo o seu portefólio europeu de centros comerciais; (ii) pela expansão significativa do seu negócio de serviços, através de iniciativas tanto orgânicas como inorgânicas; e (iii) pelo avanço contínuo dos seus projetos de desenvolvimento, reforçando uma trajetória clara de crescimento escalável e criação de valor no longo prazo.

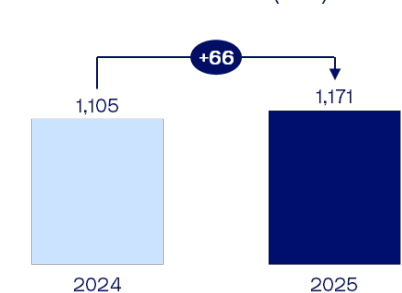
O portefólio europeu de centros comerciais registou um crescimento resiliente, com as vendas LfL dos lojistas a aumentarem 4,6% durante o ano, suportando o crescimento das rendas e mantendo rácios saudáveis de custo de ocupação abaixo dos níveis pré-pandemia. A ocupação manteve-se praticamente plena, em 99%, e a cobrança de rendas foi robusta. A Sierra continuou também a gerir ativamente o portefólio através de remodelações seletivas e iniciativas de reciclagem de capital, incluindo a alienação da sua participação no Fashion City Outlet, na Grécia, e no Parque Dom Pedro, no Brasil.

A atividade de serviços expandiu durante o ano, reforçando ainda mais a liderança da Sierra no setor. Em outubro, a Sierra adquiriu a divisão de Real Estate Management da Unibail-Rodamco-Westfield na Alemanha, tornando-se o segundo maior gestor de centros comerciais de terceiros no país. Este movimento estratégico reforçou a presença internacional da Sierra e consolidou o seu perfil de receitas recorrentes baseadas em receitas junto de parceiros-chave. Na área de gestão de investimento, a Sierra continuou também a inovar e a diversificar a sua plataforma, lançando o seu primeiro veículo *open-ended* em parceria com a CCAM, com Arrábida e GaiaShopping como ativos *seed*.

No âmbito da diversificação setorial, o ano terminou com a criação de uma *joint venture* relevante para a plataforma PBSA da Sierra e com a aquisição do primeiro ativo. A atividade de desenvolvimento progrediu de forma consistente, com projetos em construção a avançarem, a comercialização bem-sucedida de projetos residenciais e de uso misto, e aquisições em curso para expandir a carteira de *build-to-sell* e *build-to-rent* na Península Ibérica.

O NAV situou-se em aproximadamente €1,2 mil milhões, após dividendos pagos de €49m, representando um aumento de 6% em termos homólogos, refletindo a criação contínua de valor em todo o portefólio. O resultado líquido atingiu €110m em 2025, suportado principalmente por um desempenho operacional mais forte e pela melhoria das avaliações dos centros comerciais.

NAV INREV (€m)



Telecomunicações e Tecnologia

Os investimentos da Sonae nas áreas de Telecomunicações e Tecnologia estão concentrados na Sonaecom, que divulgou os resultados do 4T25 a 6 de março. Mais detalhes sobre o desempenho destas áreas podem ser consultados no anúncio da Sonaecom disponível [aqui](#).

NOS

Participação de 37,4%, consolidada pelo método de equivalência patrimonial¹

Apesar de operar num ambiente competitivo altamente desafiante no segmento de Telecomunicações, a NOS tem apresentado consistentemente resultados operacionais sólidos trimestre após trimestre, os quais, combinados com a diversificação das suas fontes de receita – nomeadamente para o segmento de IT, na sequência da aquisição da Claranet Portugal no início de 2025 – e com a implementação de ganhos relevantes de eficiência no âmbito do seu programa de transformação em curso, conduziram a resultados financeiros robustos e sustentáveis.

Em 2025, o volume de negócios aumentou 1,6% para €1,8 mil milhões, enquanto o EBITDAaL cresceu 4,0% para €680m, conduzindo a uma melhoria da margem de 0,9pp para 37,3%. O net income diminuiu €26m para €246m, refletindo o menor volume de efeitos positivos não recorrentes reconhecidos face a 2024, que tinham totalizado mais de €80m. Excluindo estes impactos não recorrentes, o net income aumentou €55m em termos homólogos.

Nas contas consolidadas da Sonae, a contribuição da NOS pelo método de equivalência patrimonial ascendeu a €92m em 2025 (€29m no 4T).

Mais detalhes estão disponíveis no website da empresa [aqui](#).

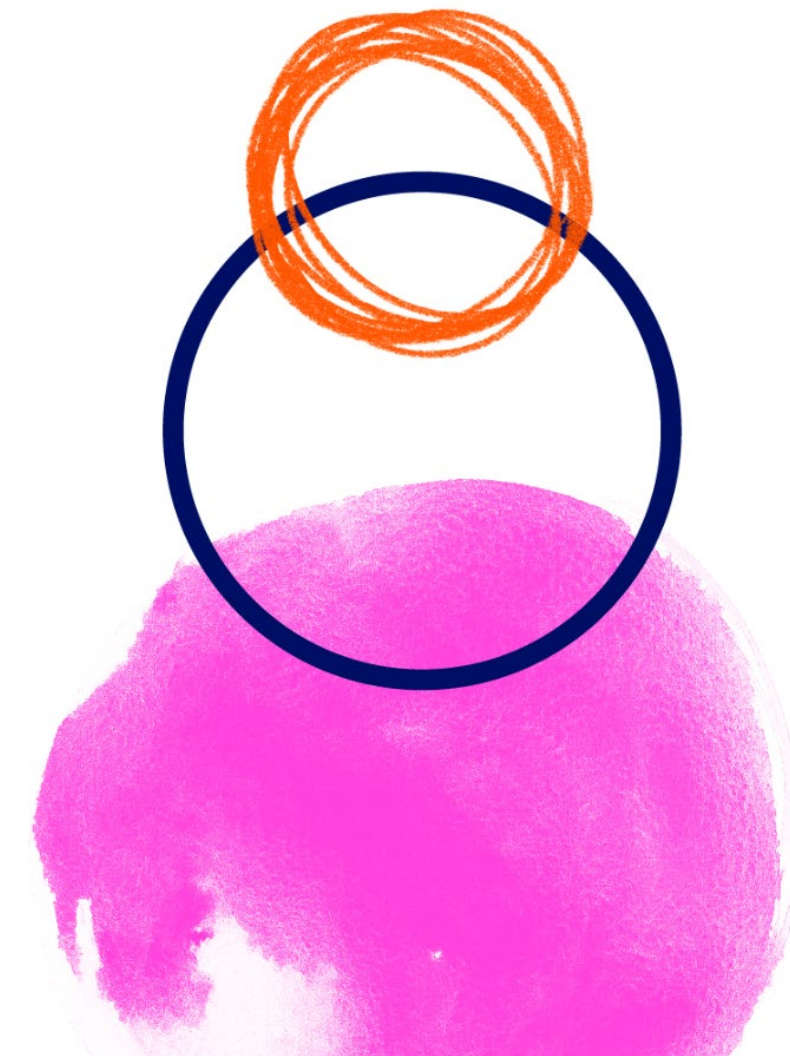
Informação Corporativa

Os principais comunicados de 2025 encontram-se publicados em www.sonae.pt e www.cmvm.pt (comissão reguladora de mercado).

Eventos subsequentes

20 de fevereiro: a Sonae SGPS, SA informou sobre operações de refinanciamento.

¹ Participação total através da Sonaecom (90% detida pela Sonae).





Contas consolidadas (€m)

Demonstração de resultados	4T24	4T25	var.	2024	2025	var.
Volume de negócios	2.981	3.197	7,3%	9.947	11.360	14,2%
EBITDA subjacente	297	337	13,4%	908	1.122	23,6%
<i>margem</i>	10,0%	10,5%	0,6 p.p.	9,1%	9,9%	0,8 p.p.
Res. método equiv. patrim.*	42	45	7,0%	148	151	2,1%
Sierra	14	17	16,8%	53	58	9,1%
NOS	29	29	0,3%	100	92	-7,4%
Outros	-1	0	51,6%	-5	1	-
Itens não recorrentes	-11	-25	-133,2%	-21	-56	-169,3%
EBITDA	328	356	8,6%	1.034	1.217	17,6%
<i>margem</i>	11,0%	11,1%	0,1 p.p.	10,4%	10,7%	0,3 p.p.
D&A e Provisões e imparidades	-164	-176	-7,8%	-519	-615	-18,6%
EBIT	164	180	9,3%	516	602	16,6%
Resultado Financeiro Líq.	-46	-47	-0,4%	-181	-186	-2,7%
EBT	118	133	12,8%	335	416	24,2%
Impostos	-28	-30	-5,7%	-50	-63	-26,6%
Resultado Direto	90	103	15,1%	285	353	23,7%
Resultado Indireto	-2	-25	-	1	-5	-
Resultado líquido total	87	78	-10,6%	286	348	21,7%
Interesses sem controlo	-10	-30	-	-63	-101	-58,8%
Res. líq. atribuível a acionistas	78	48	-38,4%	223	247	11,1%

* 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. Exclui a Reciclagem das Reservas de Conversão Cambial relacionadas com a venda do Parque D. Pedro no Brasil – reconhecimento em resultados dos efeitos cambiais acumulados previamente registados em capital próprio, em linha com as normas contabilísticas (um ajustamento não monetário, sem impacto no capital próprio total nem no NAV), conforme Anúncio a mercado a 31 de Dezembro de 2025. Mais detalhe no Investor Kit.

Nota: As demonstrações financeiras consolidadas contidas neste reporte foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), tal como adotadas pela União Europeia. A informação financeira relativa aos resultados trimestrais e semestrais não foi objeto de procedimentos de auditoria.

Balanço	Dez.24	Set.25	Dez.25
Propriedades de investimento	337	338	336
Ativos fixo líquido	3.070	3.090	3.123
Direitos de Uso de ativos	1.526	1.495	1.506
Investimentos financeiros	2.048	2.110	2.121
<i>Goodwill</i>	1.412	1.415	1.417
Fundo de Maneio	-1.328	-1.095	-1.376
Capital investido	7.065	7.353	7.128
Capital e interesses sem controlo	3.741	3.842	3.921
Dívida líquida (fim do período)	1.572	1.791	1.470
<i>da qual empréstimos acionistas (líquido)</i>	1	-5	-1
Passivo de locação	1.753	1.720	1.737
Fontes de financiamento	7.065	7.353	7.128

Cash flow	2024	2025
EBITDA	1.034	1.217
Outros fluxos operacionais **	-503	-546
Fundo de maneio e outros	196	83
<i>Capex operacional</i>	-467	-488
Cash flow operacional	261	265
Atividade financeira líquida	-83	-81
Investimentos em M&A	-1.121	-124
Venda de ativos	104	85
Dividendos recebidos	108	118
FCF antes de dividendos pagos	-731	263

**Outros fluxos operacionais = - Res. Mét. Equivalência Patrimonial + Rendas - Mais valias + Impostos.

Glossário

<i>Capex</i>	Investimento bruto em ativos fixos tangíveis, intangíveis e investimentos em aquisições. No caso da NOS inclui direitos de uso.
Capital investido líquido	Dívida líquida + capital próprio.
Direitos de uso	Responsabilidades com locações no início do contrato ajustado pelos custos iniciais diretos, pagamentos de rendas avançadas e possíveis descontos.
Dívida líquida	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + suprimentos – caixa - depósitos bancários - investimentos correntes - outras aplicações de longo prazo.
Dívida líquida financeira	Dívida líquida excluindo suprimentos.
Dívida líquida total	Dívida líquida + locações.
EBIT (direto)	EBT direto - resultado financeiro.
EBITDA	EBITDA subjacente + resultados pelo método de equivalência patrimonial + itens não recorrentes.
EBITDA subjacente	EBITDA recorrente dos negócios que consolidam pelo método de consolidação integral.
LfL: vendas no universo comparável de lojas	Vendas realizadas em lojas omnicanal que funcionaram nas mesmas condições, nos dois períodos. Exclui lojas abertas, fechadas ou sujeitas a obras de remodelação consideráveis num dos períodos.
<i>Loan-to-value (LTV) – holding</i>	Dívida líquida da <i>holding</i> (média normalizada) / (NAV do portefólio de investimento + Dívida líquida da <i>holding</i> (média normalizada)). Para o cálculo do LTV, a dívida líquida é ajustada para refletir de forma mais rigorosa a dinâmica dos fluxos de caixa subjacentes: os fluxos de caixa operacionais são considerados como a média dos últimos quatro trimestres, de forma a neutralizar a sazonalidade, enquanto os eventos de caixa não operacionais são reconhecidos na totalidade no trimestre em que ocorrem.
<i>Loan-to-value (LTV) – Sierra</i>	Dívida total / (propriedades de investimento + propriedades em desenvolvimento), numa base proporcional.
Margem EBITDA	EBITDA / volume de negócios.
Margem EBITDA subjacente	EBITDA subjacente/ volume de negócios.

NAV (Valor de ativo líquido) INREV Sierra
Valor de mercado atribuível à Sierra - dívida líquida - interesses sem controlo + impostos diferidos passivos.

NAV do portefólio de investimento	Valor de mercado de cada um dos negócios – dívida líquida média normalizada – minoritários (valor contabilístico). O NAV da Sonae é baseado em referenciais de mercado, como múltiplos de empresas comparáveis, avaliações externas, rondas de financiamento e capitalizações bolsistas. Os métodos de avaliação e os detalhes por unidade de negócio estão disponíveis no Kit do Investidor da Sonae em www.sonae.pt .
Outros empréstimos	Inclui obrigações e derivados.
Passivo de locação	Valor líquido presente de pagamentos para uso de ativos.
Propriedades de investimento	Valor dos centros comerciais em operação detidos e co-detidos pela Sierra.
Rácio <i>cash-on-cash</i>	Valor de saída de um investimento a dividir pelo investimento inicial.
Resultado direto	Resultado do período antes de interesses sem controlo, excluindo contributos para os resultados indiretos.
Resultado indireto	Inclui os resultados da Sierra, líquidos de impostos, relativos a i) avaliação de propriedades de investimento de subsidiárias e a quota parte de associadas e empreendimentos conjuntos; (ii) ganhos (perdas) registados com a alienação de investimentos financeiros, joint-ventures ou associadas; (iii) perdas por imparidade referentes a ativos não correntes (incluindo goodwill) e (iv) provisões para ativos de risco. Adicionalmente e no que se refere ao restante portefólio da Sonae, incorpora: (i) imparidades em ativos imobiliários de retalho, (ii) reduções no goodwill, (iii) goodwill negativo (líquido de impostos) relativo a aquisições do período, (iv) provisões (líquidas de impostos) para possíveis passivos futuros, e imparidades relacionadas com investimentos financeiros non-core, negócios, ativos que foram descontinuados (ou em processo de ser descontinuados/reposicionados); (v) resultados de avaliações com base na metodologia mark-to-market de outros investimentos correntes que serão vendidos ou trocados num futuro próximo e de outros rendimentos subjacentes (incluindo dividendos); e (v) outros temas não relevantes.
Retorno total acionista	Resultado líquido da variação do preço das ações, acrescido de quaisquer dividendos recebidos ao longo de um determinado período.



ADVERTÊNCIAS

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expectativas atuais ou em opiniões da gestão. Indicações futuras são meras indicações, não devendo ser interpretados como factos históricos.

Estas indicações futuras estão sujeitas a um conjunto de fatores 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”, “projeta”, “pretende”, “procura”, “estima”, “futuro” ou expressões semelhantes.

Embora estas indicações reflitam as nossas expectativas atuais, as quais acreditamos serem razoáveis, os investidores e analistas e, em geral, todos os destinatários deste documento, 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, subentendidos ou projetados pelas informações e indicações futuras. Todos os destinatários são advertidos a não dar uma inapropriada importância às informações e indicações futuras. A Sonae não assume nenhuma obrigação de atualizar qualquer informação ou indicação futura.

Contactos para os Investidores

Vera Bastos

Diretora de Relação com Investidores

vcbastos@sonae.pt

+351 22 010 4794

Contactos para os Media

Maria João Oliveira

Comunicação Externa

majoliveira@sonae.pt

+351 22 010 4000

Sonae

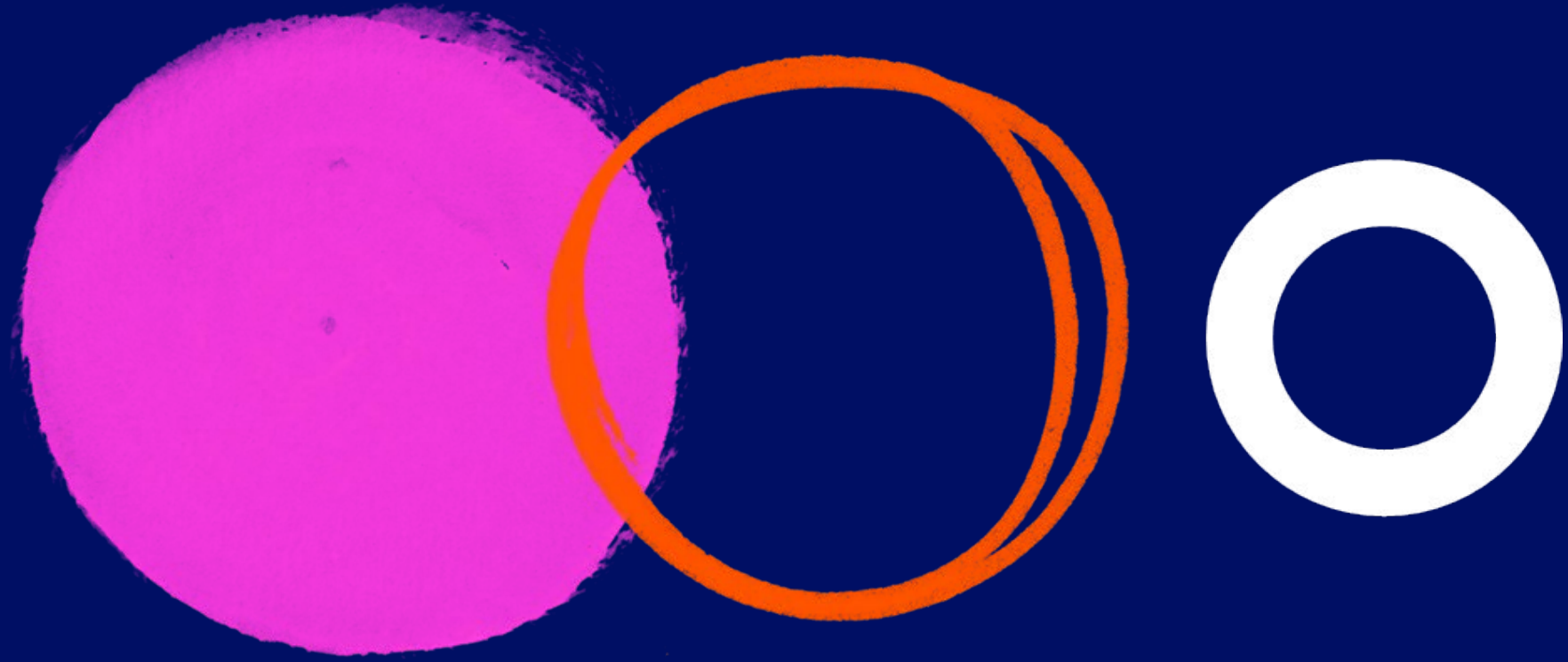
Lugar do Espido Via Norte

4471-909 Maia, Portugal

+351 22 948 7522

www.sonae.pt

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



Sonda