



Resultados 2T25

Videoconferência de Resultados

13 de agosto de 2025

10h00 (Horário de Brasília)

09h00 (Horário de Nova York)

Acesse o evento [clikando aqui](#)

Conferência realizada em português com
tradução simultânea para o inglês.

Lucro líquido atinge R\$ 349 milhões no 2T25, com margem EBITDA de 8,0% (+0,6p.p.).

Destaques 2T25 e 6M25:



Receita líquida aumenta **14,9%** no 2T25, totalizando **R\$ 8,8 bilhões** no 2T25, com crescimento em **mesmas lojas (SSS) de 6,1%** no 2T25. Excluindo as vendas de Eletro, o SSS atinge **7,3%**. Nos 6M25, a receita líquida foi de R\$ 17,1 bilhões (+13,9%) e SSS de 5,7%, desconsiderando o Eletro o SSS totaliza 6,5%.



Lucro bruto do 2T25 registra **R\$ 2,0 bilhões**, **18,1%** acima do 2T24, com **margem bruta de 23,0%**, um avanço de **0,6 p.p.** vs. o 2T24. O lucro bruto dos 6M25 totalizou R\$ 3,9 bilhões (+17,2%), com margem de 23,0%.



Despesas operacionais do 2T25 somam **R\$ 1,3 bilhão**, representando **15,0%** da receita líquida do período, 0,1 p.p. abaixo do 2T24. Nos 6M25, as despesas reduziram 0,2 p.p. como percentual da receita vs. 6M24.



Margem EBITDA (pós IFRS 16) da Regional Nordeste cresce 1,0 p.p. e atinge **7,0%** nos últimos 12 meses encerrados em junho de 2025 ante 6,0% no mesmo período de 2024.



EBITDA (pós IFRS 16) cresce **24,7%** no 2T25, alcançando **R\$ 704,9 milhões**, com margem de **8,0%**. Nos 6M25, o EBITDA atingiu R\$ 1,4 bilhão (+26,0%), com margem de 7,9%.



Taxa efetiva de imposto de renda e contribuição social no 2T25 foi de **8,8%**. No acumulado do ano, a taxa efetiva registrou **10,5%**.



Ciclo de conversão de caixa atingiu **72 dias** ao final do 2T25, **melhora de 2 dias** em comparação ao 2T24.



Fechamento de 10 lojas de Eletro no 2T25 (5 no Pará, 4 no Maranhão e 1 no Piauí) finalizando o trimestre com **95 unidades**.



Abertura de 4 atacarejos no 2T25 (2 no Pará, 1 no Maranhão e 1 Sergipe), totalizando **176 lojas de varejo alimentar** em junho de 2025.

Destaques do Período (R\$ milhões)	2T25	2T24	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Receita Bruta Total ⁽¹⁾	9.938	8.660	14,8%	19.361	17.033	13,7%
Deduções	(1.127)	(990)	13,8%	(2.184)	(1.950)	12,0%
PIS/COFINS sobre Subvenção para investimento	(31)	(30)	2,4%	(66)	(62)	7,2%
Deduções Totais	(1.158)	(1.021)	13,5%	(2.250)	(2.012)	11,8%
Receita Líquida	8.780	7.639	14,9%	17.111	15.021	13,9%
SSS ⁽²⁾ sem ajuste calendário (%)	6,1%	4,8%	1,3 p.p.	5,7%	7,1%	-1,4 p.p.
Lucro Bruto	2.023	1.712	18,1%	3.940	3.362	17,2%
Margem Bruta (%)	23,0%	22,4%	0,6 p.p.	23,0%	22,4%	0,6 p.p.
EBITDA (pós IFRS 16)	705	543	29,9%	1.355	1.053	28,7%
Margem EBITDA (pós IFRS 16)	8,0%	7,1%	0,9 p.p.	7,9%	7,0%	0,9 p.p.
EBITDA (pós IFRS 16) ex total efeitos extraordinários do 2T24 ⁽³⁾	705	565	24,7%	1.355	1.075	26,0%
Margem EBITDA (pós IFRS 16) ex total efeitos extraordinários ⁽³⁾	8,0%	7,4%	0,6 p.p.	7,9%	7,2%	0,7 p.p.
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social	383	331	15,7%	746	603	23,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(34)	(3)	890,0%	(78)	(36)	119,2%
Alíquota Efetiva de IR e CSLL	8,8%	1,0%	7,8p.p.	10,5%	5,9%	4,6p.p.
Lucro Líquido	349	327	6,7%	668	568	17,6%

(1) Receita Bruta inclui a Receita Bruta de Mercadorias e a Receita Bruta de Serviços, excluindo as Devoluções.

(2) SSS: *Same Store Sale* - Crescimento de vendas nas mesmas lojas. É composto pelas vendas das lojas abertas há mais de 13 meses em relação ao mesmo período do ano anterior. No consolidado, considera as lojas de todos os formatos, incluindo as vendas do atacado/ B2B dos centros de distribuição abertos há mais de 13 meses. Este indicador é calculado sem considerar nenhum efeito de calendário, como, por exemplo, deslocamentos de feriados ou dias de semana.

(3) Efeitos extraordinários no EBITDA do 2T24: (i) impacto negativo de R\$ 114 milhões referente ao entendimento firmado pelo Superior Tribunal de Justiça (STJ), no sentido de que o valor do ICMS por substituição tributária (ICMS-ST) não gera base de cálculo para os créditos de PIS/COFINS na aquisição de mercadorias para revenda; e (ii) ganho tributário de períodos anteriores, no valor de R\$ 91 milhões, referente majoritariamente a créditos de PIS/COFINS sobre despesas operacionais essenciais.

Expansão

Lojas inauguradas

Inauguração	Bandeira	Localidade	Área de Vendas (m²)
24/01/2025	Supermercado Mateus	São Mateus - MA	1.030
31/01/2025	Mix Mateus	Jaboatão dos Guararapes - PE	3.516
07/03/2025	Mix Mateus	Ilhéus - BA	3.392
21/03/2025	Camino Supermercado	São Luís - MA	780
04/04/2025	Mix Mateus	Ananindeua - PA	3.629
04/04/2025	Mix Mateus	Marituba - PA	3.643
25/04/2025	Mix Mateus	Rosário - MA	2.520
30/05/2025	Mix Mateus	Aracajú - SE	4.184

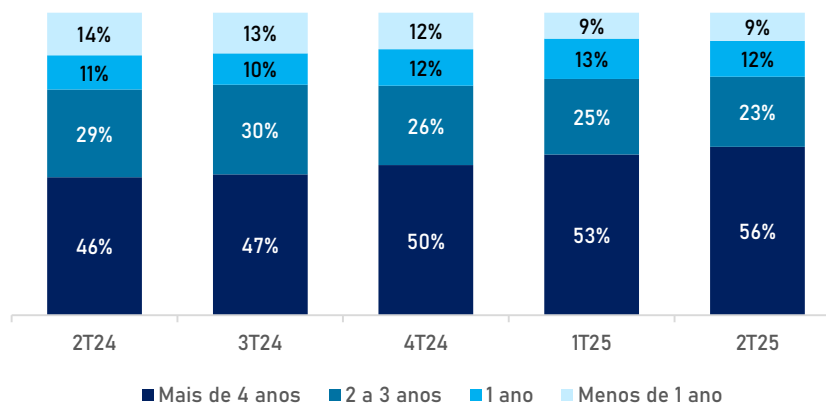
No 2T25, o Grupo **inaugurou 4 novas unidades de atacarejo**, sendo 3 nos estados do Pará (Ananindeua e Marituba) e Maranhão (Rosário), reforçando o adensamento de rotas já consolidadas, e 1 em Sergipe (Aracajú), ampliando a presença na Regional Nordeste. Com isso, ao final do trimestre, a Companhia passou a **operar em 108 cidades** nos estados em que está presente. Essas aberturas contribuíram para um **crescimento de 8,0% na área de vendas** em relação ao mesmo período de 2024. No acumulado do ano, foram inauguradas 8 novas lojas, sendo 6 atacarejos e 2 supermercados.

Lojas em operação

Segmento	MA	PA	PI	CE	BA	PE	SE	AL	PB	Total
Atacarejo	24	20	4	12	9	12	3	4	8	96
Varejo	57	18	1	2	-	1	-	-	1	80
Eletro	57	32	6	-	-	-	-	-	-	95
Total	138	70	11	14	9	13	3	4	9	271

Com as aberturas citadas acima, a Companhia **encerrou o período com 176 unidades de varejo alimentar** em operação, representando um aumento de 10% em relação ao 2T24. Ainda no trimestre, foram **fechadas 10 lojas do segmento Eletro**, 5 no Pará, 4 no Maranhão e 1 no Piauí, resultado da estratégia de otimização do portfólio, que busca encerrar as lojas deficitárias. Essas ações têm como objetivo a realocação eficiente de ativos e a redução de custos fixos, com impactos positivos esperados sobre o EBITDA, ROIC e capital de giro. Desta forma, a Companhia encerrou o semestre com **271 lojas em operação**, apoiadas por uma rede de **18 centros de distribuição** que abastecem as unidades do Grupo e os mais de 50 mil clientes por mês pelo segmento de Atacado B2B.

% das Vendas por Faixa Etária da Loja



Destaques por segmento

	2T25	2T24	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Atacarejo						
Receita bruta de mercadorias ⁽¹⁾ (R\$ milhões)	5.541	4.765	16,3%	10.793	9.448	14,2%
SSS ⁽²⁾ sem ajuste calendário (%)	2,7%	2,0%	0,7 p.p.	2,0%	4,4%	-2,4 p.p.
SSS ⁽³⁾ sem ajuste calendário, excluindo o departamento de Eletro (%)	3,5%	-	-	2,4%	-	-
Número de lojas	96	84	12	96	84	12
Inaugurações	4	2	2	6	4	2
Área de vendas (mil m²)	425	377	12,9%	425	377	12,9%
Varejo						
Receita bruta de mercadorias ⁽¹⁾ (R\$ milhões)	2.143	2.055	4,3%	4.252	4.090	4,0%
SSS ⁽²⁾ sem ajuste calendário (%)	2,2%	2,1%	0,1 p.p.	1,2%	5,2%	-3,9 p.p.
SSS ⁽³⁾ sem ajuste calendário, excluindo o departamento de Eletro (%)	2,9%	-	-	1,7%	-	-
Número de lojas	80	76	4	80	76	4
Inaugurações	0	3	-3	2	3	-1
Área de vendas (mil m²)	135	127	6,3%	135	127	6,3%
Eletro						
Receita bruta de mercadorias ⁽¹⁾ (R\$ milhões)	277	315	-12,0%	531	576	-7,8%
SSS ⁽²⁾ sem ajuste calendário (%)	-9,3%	4,7%	-14,0 p.p.	-5,9%	6,9%	-12,7 p.p.
Número de lojas	95	104	-9	95	104	-9
Inaugurações	1	1	1	2	1	1
Fechamentos	-10	0	-10	-11	0	10
Área de vendas (mil m²)	91	99	-8,1%	91	99	-8,1%
Atacado (B2B)						
Receita bruta de mercadorias ⁽¹⁾ (R\$ milhões)	1.986	1.534	29,5%	3.803	2.934	29,6%
Representantes Comerciais	5.572	3.862	1.710	5.572	3.862	1.710
Rotas em Operação	321	288	33	321	288	33
Zonas Municipais Atendidas	1.730	1.661	69	1.730	1.661	69
Centro de Distribuição	18	19	-1	18	19	-1
Consolidado						
Receita bruta de mercadorias ⁽¹⁾ (R\$ milhões)	9.947	8.669	14,7%	19.379	17.048	13,7%
SSS ⁽²⁾ sem ajuste calendário (%)	6,1%	4,8%	1,3 p.p.	5,7%	7,1%	-1,4 p.p.
SSS ⁽³⁾ sem ajuste calendário, ex o departamento e as lojas de Eletro (%)	7,3%	-	-	6,5%	-	-
Número de lojas	271	264	7	271	264	7
Inaugurações	5	6	-1	10	8	2
Fechamentos de Eletros	-10	0	10	-11	0	10
Área de vendas (mil m²)	652	603	8,0%	652	603	8,0%

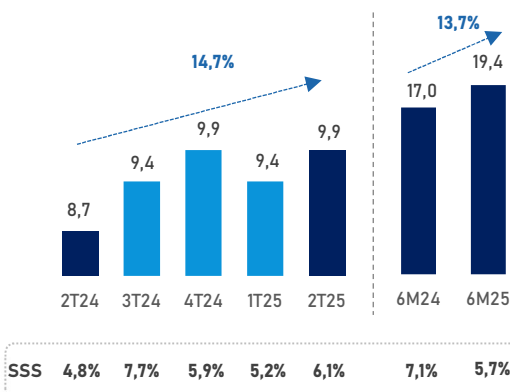
(1) Receita bruta de mercadorias não inclui a receita de serviços e não está líquida das devoluções. Conceito diferente do apresentado na tabela de destaque da página 2.

(2) SSS: Same Store Sale - Crescimento de vendas nas mesmas lojas considera as vendas de unidades com mais de 13 meses de operação, comparadas ao mesmo período do ano anterior. No consolidado, inclui todos os formatos de loja, bem como as vendas de atacado (B2B) provenientes de centros de distribuição com mais de 13 meses. Por segmento, são consideradas apenas as lojas do respectivo formato que atendem ao critério de tempo. No caso do atacado (B2B), incluem-se exclusivamente os centros de distribuição com mais de 13 meses de operação. O cálculo do SSS desconsidera efeitos de calendário, como variações de feriados ou dias da semana.

(3) SSS: Same Store Sale conforme conceito da nota 2 e excluindo as vendas do departamento de Eletro, composto pelas categorias de Eletroeletrônicos e Móveis, das lojas de Atacarejo e Varejo.

Receita Bruta de Mercadorias Consolidada

(R\$ bilhões)

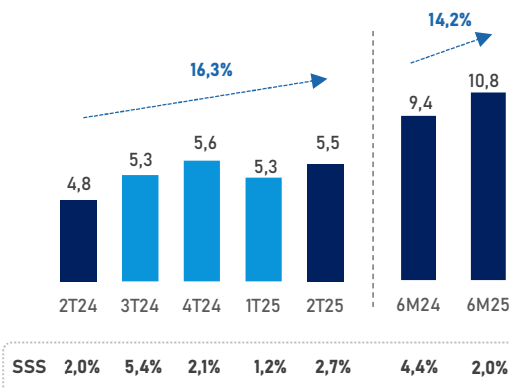


A receita bruta de mercadorias consolidada no 2T25 aumentou 14,7%, atingindo R\$ 9,9 bilhões no período. Esse desempenho é resultado da abertura de 18 lojas nos últimos 12 meses e do crescimento de 6,1% de vendas nas mesmas lojas (SSS). O crescimento do SSS no trimestre foi impactado negativamente pela queda de 9,3% desse indicador nas lojas especializadas de Eletro (que vendem apenas Eletroeletrônicos e Móveis), refletindo o cenário macro e a menor disponibilidade de crédito aos consumidores. O componente preço continuou sendo o principal elemento do crescimento em mesmas lojas, enquanto os volumes seguem impactados. Durante o trimestre, foram realizados testes de precificação com o objetivo de impulsionar o crescimento do SSS do varejo alimentar, mas os resultados foram inexpressivos e o foco em rentabilidade foi mantido como prioridade estratégica. Desconsiderando as vendas nas vendas mesmas lojas do Eletro, o SSS consolidado atinge 7,3% no 2T25.

O desempenho da venda bruta de mercadorias consolidada foi impulsionado principalmente pelo crescimento dos segmentos de Atacado (B2B), que expandiu 29,5% e de Atacarejo que evoluiu 16,3%, em comparação com o 2T24. Nos 6M25, a receita bruta consolidada cresceu 13,7% e totalizou R\$ 19,4 bilhões, também impulsionada pelo crescimento de 29,6% do Atacado B2B e de 14,2% do segmento de Atacarejo.

Receita Bruta de Mercadorias - Atacarejo

(R\$ bilhões)



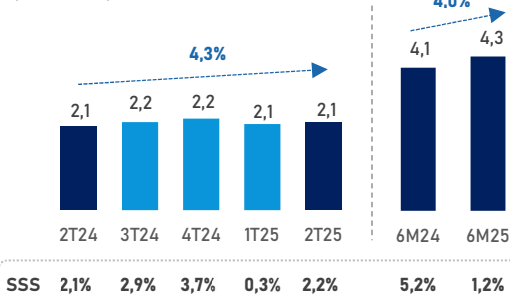
No 2T25, a receita bruta do Atacarejo atingiu R\$ 5,5 bilhões, um crescimento de 16,3%, quando comparado ao 2T24, representando 55,7% da receita bruta da Companhia.

O desempenho do Atacarejo deve-se, principalmente, à inauguração de 12 lojas nos últimos 12 meses e ao crescimento de 2,7% nas vendas em mesmas lojas no trimestre, 0,7 p.p. acima do 2T24 e 1,5 p.p. melhor que o 1T25. Uma parte relevante das lojas de Atacarejo possui, em suas instalações, um departamento dedicado à venda de eletroeletrônicos e móveis, denominado Eletro, assim como as lojas especializadas nesse segmento. No trimestre, as vendas desse departamento foram um detrator importante do indicador. Desconsiderando esse departamento das vendas mesmas lojas, o SSS do Atacarejo atinge 3,5% no 2T25.

No primeiro semestre do ano, a receita bruta de Atacarejo avançou 14,2% e atingiu R\$ 10,8 bilhões, enquanto o SSS foi de 2,0%. Excluindo as vendas do Eletro, tanto no 2T25 como no 1T25, o SSS totaliza 2,4% no período.

Receita Bruta de Mercadorias Varejo

(R\$ bilhões)



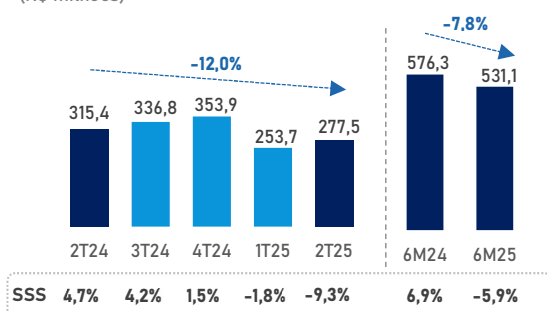
A receita bruta do segmento de Varejo, que inclui supermercados, hipermercados e lojas de vizinhança, alcançou R\$ 2,1 bilhões, 4,3% acima do 2T24, representando 21,5% da receita do Grupo no trimestre.

Essa performance reflete a abertura de 4 lojas de supermercado nos últimos 12 meses e o crescimento do SSS de 2,2% no trimestre. 0,1 p.p. acima do 2T24 e 1,9 p.p. melhor que o 1T25. Assim como no Atacarejo, as vendas nas mesmas lojas do departamento de Eletro, também presente em boa parte dos supermercados, apresentaram retração. Excluindo esse departamento o SSS do varejo atinge 2,9%.

Nos 6M25, a receita bruta de Varejo avançou 4,0% e somou R\$ 4,3 bilhões, enquanto o SSS foi de 1,2%, desconsiderando as vendas mesmas lojas do Eletro, tanto no 2T25 como no 1T25, o SSS totaliza 1,7%.

Receita Bruta de Mercadorias Eletro

(R\$ milhões)

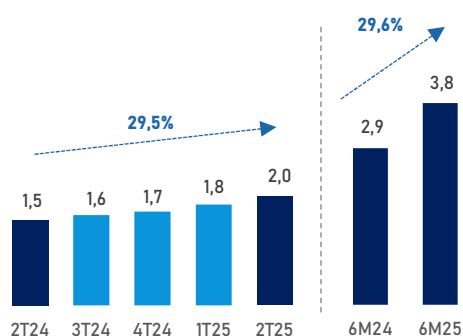


O segmento de Eletro registrou uma **receita bruta de R\$ 277,5 milhões** no 2T25, uma redução de -12,0% em relação ao 2T24, refletindo a **queda de -9,3% de vendas em mesmas lojas**, e o fechamento de 10 lojas no trimestre. A venda do Eletro representou 2,8% das vendas do Grupo no trimestre, que como citado anteriormente, **segue impactada pelo cenário macro e escassez na oferta de crédito** para os consumidores, o que tem pressionado as vendas das categorias de Eletroeletrônicos e Móveis.

No primeiro semestre do ano, a **receita bruta de Eletro** reduziu **-7,8%** e totalizou **R\$ 531,1 milhões**, enquanto o SSS das lojas caiu **-5,9%**.

Receita Bruta de Mercadorias Atacado (B2B)

(R\$ bilhões)

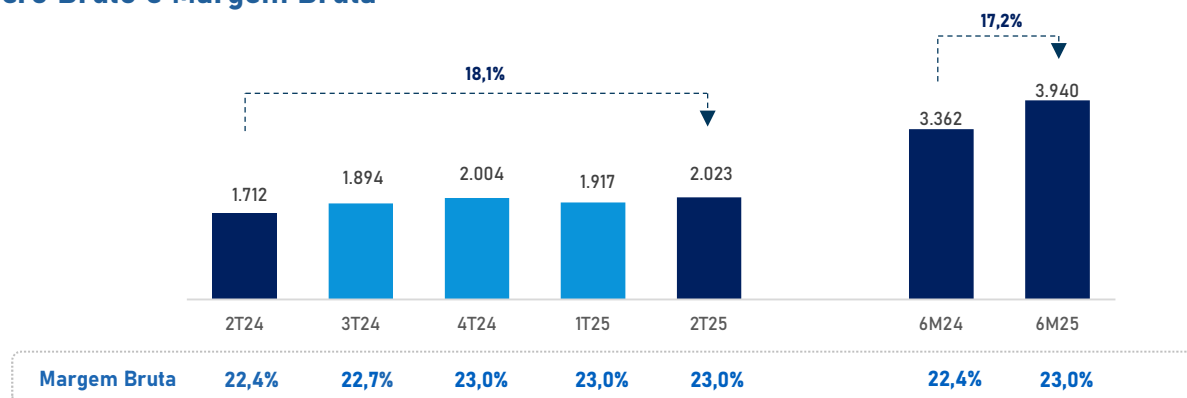


Durante o 2T25, a **receita bruta do Atacado (B2B)** atingiu **R\$ 2,0 bilhões**, **avanzando 29,5% em relação 2T24**, mesmo com a forte base de comparação do mesmo período do ano anterior. O segmento representou 20,0% da receita do Grupo no período.

Neste trimestre, o Grupo conseguiu manter o **ritmo de crescimento significativo no segmento Atacado B2B**. Esse desempenho reflete a maturação dos 6 centros de distribuição inaugurados em 2023, o aumento de 44,3% no número de representantes comerciais, a ativação de 33 rotas e a ampliação da cobertura para 69 zonas municipais em relação ao 2T24. Ao fim do trimestre, o segmento contava com 18 centros de distribuição em operação, atendendo a mais de 50 mil clientes por mês.

No acumulado do ano, a receita bruta de **Atacado (B2B)** cresceu **29,6%**, atingindo **R\$ 3,8 bilhões** período.

Lucro Bruto e Margem Bruta



No 2T25, o **lucro bruto** atingiu **R\$ 2,0 bilhões**, um aumento de 18,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. A **margem bruta** atingiu **23,0%**, **0,6 p.p acima da margem bruta do 2T24**. Essa expansão é resultado da maturação das lojas da Regional Nordeste, especialmente daquelas em operação há mais de 13 meses, bem como das unidades nos estados legado (Maranhão, Pará e Piauí), considerando tanto as que iniciaram o segundo ano de operação quanto as que ainda não completaram um ano, refletindo a força da marca nos estados mais consolidados.

Nos 6M25, o lucro bruto totalizou **R\$ 3,9 bilhões**, **17,2%** acima dos 6M24 e expansão de margem bruta de **0,6 p.p.**

Despesas Operacionais

Em R\$ mil	2T25	2T24	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Despesas com Vendas	(1.206.087)	(1.053.511)	14,5%	(2.370.826)	(2.095.344)	13,1%
Despesas Administrativas	(109.339)	(98.062)	11,5%	(212.612)	(196.381)	8,3%
Total Despesas Operacionais	(1.315.426)	(1.151.573)	14,2%	(2.583.438)	(2.291.726)	12,7%
Total Despesas Operacionais/Receita Líquida	15,0%	15,1%	-0,1 p.p.	15,1%	15,3%	-0,2 p.p.

Durante o 2T25, as **despesas operacionais** totalizaram **R\$ 1,3 bilhão, 14,2%** acima do 2T24. No trimestre, as despesas operacionais representaram **15,0% da receita líquida**, uma redução de **0,1 p.p.** em relação ao mesmo período no ano anterior.

As **despesas com vendas aumentaram 14,5%**, atingindo **R\$ 1,2 bilhão**, impulsionadas pela abertura de 18 lojas e ativação de rotas durante os últimos 12 meses. Por sua vez, as **despesas administrativas subiram 11,5%** em relação ao 2T24, totalizando **R\$ 109,3 milhões**, resultado, principalmente, do reajuste salarial decorrente do dissídio negociado com sindicatos que impactou a linha de pessoal a partir de dezembro/24, do crescimento da operação e do reforço das iniciativas em tecnologia.

Desta forma, no acumulado do ano, as despesas operacionais somaram **R\$ 2,6 bilhões**, um **crescimento de 12,7%** em relação ao mesmo período do ano anterior. As despesas operacionais representaram 15,1% da receita líquida, uma **melhora de 0,2 p.p.** em relação ao mesmo período do ano anterior.

EBITDA

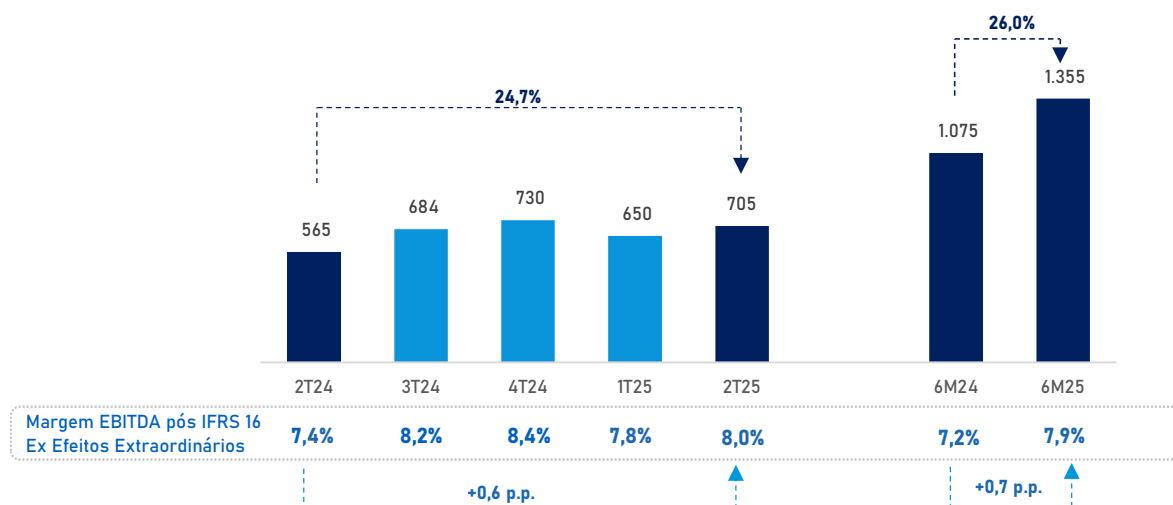
Em R\$ mil	2T25	2T24	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Lucro Líquido	349.199	327.344	6,7%	667.768	567.721	17,6%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	33.571	3.391	890,1%	78.400	35.759	119,2%
(+) Resultado Financeiro	209.055	126.668	65,0%	390.308	259.374	50,5%
Lucro operacional antes do resultado financeiro (EBIT)	591.825	457.403	29,4%	1.136.476	862.854	31,7%
(+) Depreciação e Amortização	113.093	85.309	32,6%	218.387	189.880	15,0%
EBITDA (pós IFRS 16)	704.918	542.712	29,9%	1.354.863	1.052.734	28,7%
<i>Margem EBITDA (pós IFRS 16)</i>	<i>8,0%</i>	<i>7,1%</i>	<i>0,9 p.p.</i>	<i>7,9%</i>	<i>7,0%</i>	<i>0,9 p.p.</i>
Efeitos extraordinários do 2T24 ⁽¹⁾	-	22.453	-	-	22.453	-
EBITDA (pós IFRS 16) excluindo total efeitos extraordinários do 2T24	704.918	565.165	24,7%	1.354.863	1.075.187	26,0%
Margem EBITDA (pós IFRS 16) ex total efeitos extraordinários do 2T24	8,0%	7,4%	0,6 p.p.	7,9%	7,2%	0,7 p.p.
(-) Depreciação de arrendamento	(52.397)	(35.497)	47,6%	(98.892)	(78.417)	26,1%
(-) Despesa financeira de arrendamento	(81.621)	(52.037)	56,9%	(151.011)	(104.443)	44,6%
EBITDA (pré IFRS 16) ex total efeitos extraordinários do 2T24	570.900	477.631	19,5%	1.104.960	892.327	23,8%
Margem EBITDA (pré IFRS 16) ex efeitos extraordinários do 2T24	6,5%	6,3%	0,2 p.p.	6,5%	5,9%	0,6 p.p.

(1) Efeitos extraordinários 2T24: (i) impacto negativo de R\$ 114 milhões referente ao entendimento firmado pelo Superior Tribunal de Justiça (STJ), no sentido de que o valor do ICMS por substituição tributária (ICMS-ST) não gera base de cálculo para os créditos de PIS/COFINS na aquisição de mercadorias para revenda; e (ii) ganho tributário de períodos anteriores, no valor de R\$ 91 milhões, referente majoritariamente a créditos de PIS/COFINS sobre despesas operacionais essenciais.

O EBITDA pós IFRS 16 totalizou **R\$ 704,9 milhões** no 2T25, excluindo os efeitos extraordinário do 2T24, aumentou **24,7%**. A **margem EBITDA** pós IFRS 16 subiu **0,6 p.p.**, atingindo **8,0%**. Essa melhoria é resultado do aumento da receita líquida, impulsionado pela evolução as lojas orgânicas, pela adição de novas lojas e pela evolução do canal Atacado (B2B), além da significativa expansão da margem bruta, resultado da maturação das lojas, principalmente, das que entraram no 2º ano de operação, tanto na Regional Nordeste como nos estados do legado.

Nos 6M25, o EBITDA pós IFRS 16 somou **R\$ 1,4 bilhão** e ficou **26,0%** acima do mesmo período de 2024, enquanto a margem expandiu 0,7p.p. para 7,9%.

Evolução do EBITDA e margem EBITDA pós IFRS 16

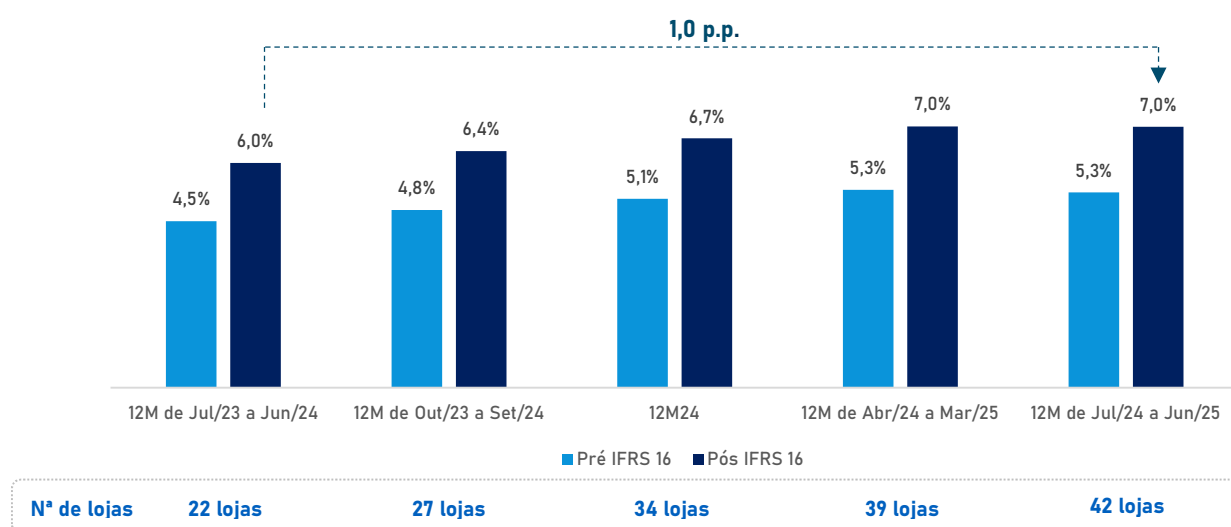


Regional Nordeste

Em 2021, a Companhia deu início à expansão para a **Região Nordeste**, alinhada ao seu planejamento estratégico de fomentar a consolidação e o adensamento de rotas. Nesse contexto, foram iniciadas as operações no **Ceará, Bahia, Paraíba, Alagoas, Pernambuco e Sergipe**. No 2T25, 52 lojas (48 atacarejos e 4 varejos) já estavam em funcionamento em 39 cidades, entre capitais e municípios relevantes desses 6 estados, que são atendidas por 8 centros de distribuição. Em junho de 2025, **42 lojas estavam em operação há mais de 13 meses**.

No final do 2T25, o parque de lojas abertas há mais de 13 meses na nova regional representou 23,8% do total de lojas do segmento alimentar, das quais 20 unidades já estão abertas há mais de 1 ano (de 13 a 23 meses de operação), 14 há mais de 2 anos (de 24 a 35 meses de operação) e 8 com mais de 3 anos (mais de 36 meses de operação). No trimestre, **o grupo de lojas com mais de 13 meses de operação, apresentou expansão de margem bruta em relação ao 2T24**, com destaque principalmente para as operações nos estados de Paraíba, Alagoas e Bahia. Assim, a margem EBITDA pós IFRS 16 aumentou 1,0 p.p. quando comparado com mesmo período do ano anterior.

Evolução da Margem EBITDA da Regional Nordeste



(1) A margem EBITDA da Regional Nordeste considera despesas gerais e administrativas proporcionais as lojas abertas há mais de 13 meses no cálculo do EBITDA.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ mil)	2T25	2T24	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Receitas financeiras	58.754	71.540	-17,9%	128.110	126.136	1,6%
Despesas financeiras	(186.188)	(146.171)	27,4%	(367.407)	(281.067)	30,7%
Despesa financeira de arrendamento	(81.621)	(52.037)	56,9%	(151.011)	(104.443)	44,6%
Resultado financeiro	(209.055)	(126.668)	65,0%	(390.308)	(259.374)	50,5%

O **resultado financeiro** do trimestre totalizou **R\$ 209,1 milhões**, **65,0%** acima do 2T24, representando 2,4% da receita líquida. Os principais fatores que impactaram o resultado financeiro no 2T25 foram:

- Crescimento de **27,4% na despesa financeira**, resultado majoritariamente do **aumento de 40,7% nas despesas com juros de empréstimos e financiamentos**, devido à maior dívida bruta, ao aumento na taxa básica de juros e do IPCA nos últimos 12 meses;
- Aumento de **56,9% nas despesas financeiras de arrendamento**, decorrente principalmente da adição de 18 lojas nos últimos 12 meses, além de 20 remensurações de contratos de locação (IFRS 16);
- Redução de **-17,9% na receita financeira**, resultado da **queda de -40,7% na receita de juros sobre aplicações** devido ao menor caixa médio aplicado no trimestre, reflexo dos pagamentos dos altos volumes de estoques no encerramento do 1T25 em abril, do desembolso dos investimentos do período e do pagamento, também em abril, da 1ª parcela do aporte em caixa da operação com Novo Atacarejo, no valor de aproximadamente R\$ 130 milhões. Além disso, houve a **diminuição de -23,3% nas outras receitas financeiras**, consequência da menor receita proveniente do Cartão CredNosso ⁽¹⁾, que foi impactada pela linha de crédito consignado criada pelo governo federal em março de 2025, a qual oferece empréstimos a trabalhadores com carteira assinada com taxas mais atrativas, utilizando o FGTS como garantia.

No primeiro semestre de 2025, o **resultado financeiro aumentou 50,5%**, atingiu **R\$ 390,3 milhões** e representou 2,3% da receita líquida do Grupo.

1) O Cartão CredNosso opera na modalidade de "arranjo de pagamento fechado", nos termos da Lei nº 12.865/2013, pode ser utilizado para determinadas operações de concessão de crédito, realizadas pela Companhia por conta e ordem de seus clientes (tais como: crédito rotativo, parcelamento de fatura do Cartão "CredNosso" e saque), as quais são intermediadas por instituição financeira autorizada pelo Bacen que presta serviços de concessão de financiamento aos clientes, mediante a emissão de cédulas de crédito bancário pelos clientes, posteriormente endossadas à Companhia ou a terceiros por esta indicados (como securitizadoras).

Lucro Líquido e Imposto de Renda

Efeitos Extraordinários no Lucro Líquido	2T25	2T24	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Lucro antes do IR e CS	382.770	330.735	15,7%	746.168	603.480	23,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(129.023)	(138.067)	-6,6%	(279.049)	(233.284)	19,6%
Crédito IR/CS Juros sobre Capital Próprio	51.224	45.853	11,7%	97.133	78.589	23,6%
Compensação Prejuízo Fiscal Acumulado de períodos anteriores	54.569	37.863	44,1%	104.465	58.611	78,2%
IR e CS diferido sobre provisões	(10.341)	50.961	-120,3%	(949)	60.324	-101,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social Total	(33.571)	(3.391)	890,1%	(78.400)	(35.759)	119,2%
Alíquota efetiva de Imposto de Renda (%)	8,8%	1,0%	7,8 p.p.	10,5%	5,9%	4,6 p.p.
Lucro Líquido	349.199	327.344	6,7%	667.768	567.721	17,6%
(+/-) Total efeitos extraordinários no EBITDA do 2T24 ⁽¹⁾	-	22.453	-	-	22.453	-
(+/-) IR/CS anos anteriores	-	(2.328)	-	-	(2.328)	-
Total efeitos extraordinários do 2T24	-	20.125	-	-	20.125	-
Lucro Líquido ex total efeitos extraordinários do 2T24	349.199	347.469	0,5%	667.768	587.846	13,6%
Margem Líquida (%)	4,0%	4,5%	-0,5 p.p.	3,9%	3,9%	0,0 p.p.

(1) Efeitos extraordinários no EBITDA do 2T24: (i) impacto negativo de R\$ 114 milhões referente ao entendimento firmado pelo Superior Tribunal de Justiça (STJ), no sentido de que o valor do ICMS por substituição tributária (ICMS-ST) não gera base de cálculo para os créditos de PIS/COFINS na aquisição de mercadorias para revenda; e (ii) ganho tributário de períodos anteriores, no valor de R\$ 91 milhões, referente majoritariamente a créditos de PIS/COFINS sobre despesas operacionais essenciais.

O **lucro líquido** do 2T25 atingiu **R\$ 349,2 milhões**, aumentando **0,5%**, excluindo os efeitos extraordinários do 2T24. Esse desempenho é resultado, principalmente, do aumento de 65,0% no resultado financeiro e da forte base de comparação do mesmo período do ano anterior, devido à constituição de IR diferido sobre o saldo total de provisões naquele momento, o que impactou positivamente o lucro líquido do 2T24 em R\$ 51,0 milhões. Nos trimestres seguintes, essa linha foi normalizada, totalizando em média R\$ 7 milhões por trimestre. Ajustando esse efeito não recorrente (R\$ 44 milhões), o lucro líquido do 2T24 teria sido de R\$ 303,2 milhões e a taxa de crescimento em relação ao 2T24 seria 15,2%.

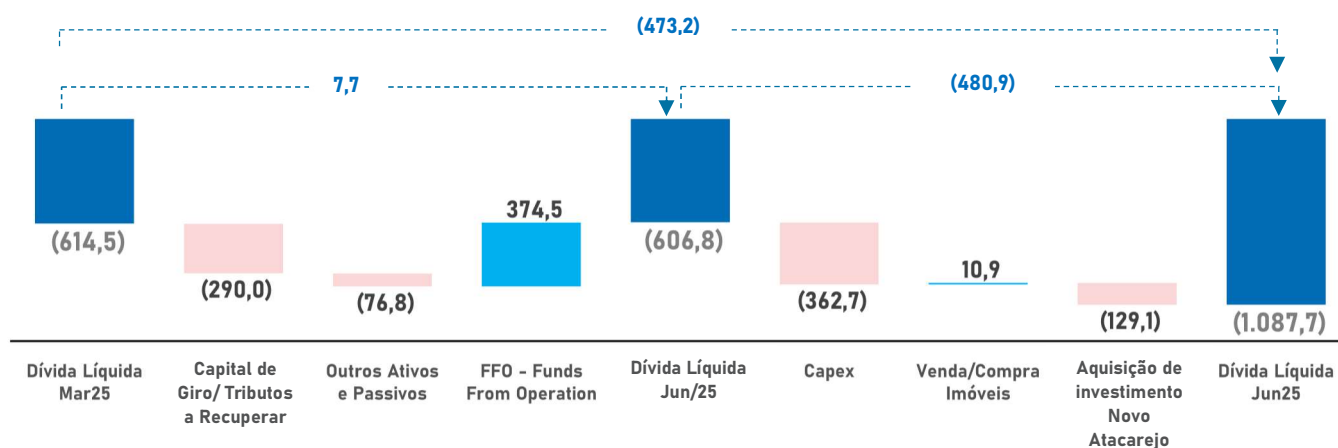
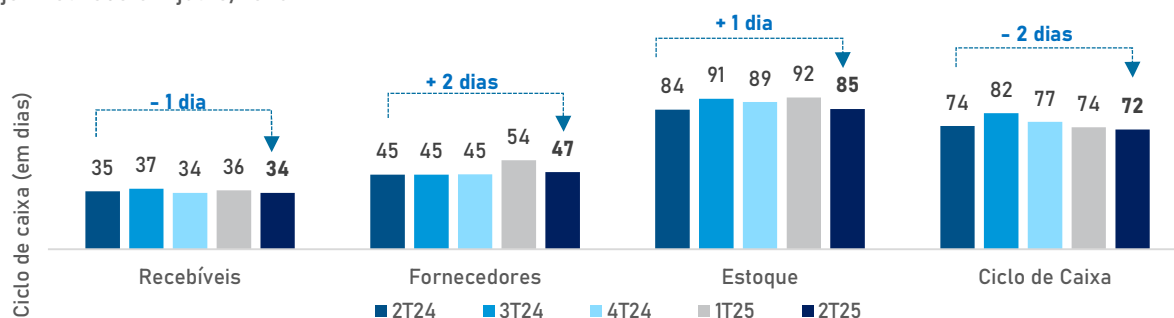
Os efeitos da tributação sobre subvenções para investimentos continuam sendo registrados, conforme determinado pela Lei 14.789/2023, para mitigar esses efeitos no 2T25, foram adotadas as seguintes medidas: i) anúncio de distribuição de **juros sobre capital próprio (JCP)** no valor de R\$ 150,7 milhões, que beneficiou a linha do IR e CS em **R\$ 51,2 milhões**; e ii) **compensação de prejuízo fiscal acumulado** em períodos anteriores, no montante de **R\$ 160,5 milhões**, resultando em um efeito positivo de **R\$ 54,6 milhões**.

A alíquota efetiva de IR, no segundo trimestre de 2025, foi de 8,8%, impactada pelas medidas citadas acima e pelo planejamento tributário da Companhia e suas controladas, com isso, a alíquota efetiva do trimestre ficou 3,5 p.p. abaixo do 1T25.

Nos 6M25, o lucro líquido atingiu **R\$ 667,8 milhões**, aumentando **13,6%** em relação aos 6M24, excluindo os efeitos extraordinários do 2T24, mantendo-se e a margem líquida estável. A alíquota efetiva de IR ficou em 10,5%.

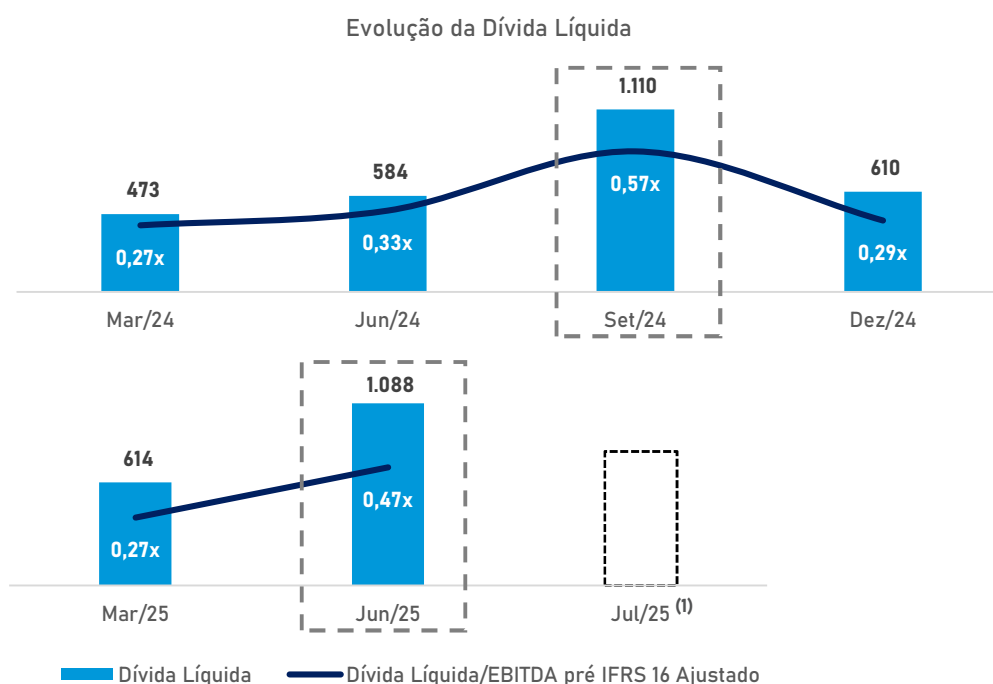
Ciclo Financeiro (12 meses) e Fluxo de Caixa

O Grupo encerrou o 2T25 com um **ciclo de conversão de caixa de 72 dias**, melhorando **2 dias em relação ao 2T24** e ao 1T25. O nível de **estoque** foi de 85 dias ao final do trimestre, 1 dia acima do mesmo período de 2024, mas com ganho de eficiência de 7 dias frente ao 1T25, resultado da venda de produtos sazonais da Páscoa e das iniciativas de redução de estoque implementadas no trimestre. Por sua vez, a linha de **fornecedores** expandiu 2 dias versus o 2T24 e caiu 7 dias comparada ao 1T25. Parte dessa diminuição é efeito da melhoria de estoque em relação ao 1T25, o que reduziu o prazo de pagamento com fornecedores. Já a linha de **recebíveis** ficou 1 dia menor quando comparado ao 2T24. Em junho, foram antecipados R\$ 199,1 milhões dos recebíveis de cartão de crédito com o objetivo de otimizar o fluxo de caixa operacional da reorganização societária interna, visando a transação com Novo Atacarejo finalizada em julho/2025.



No 2T25, mesmo tendo gerado R\$ 374,5 milhões em caixa operacional, foram consumidos R\$ 473,2 milhões de caixa no período. Esse consumo foi influenciado principalmente pelos pagamentos dos altos volumes de estoques no encerramento do 1T25, parte deles relacionados ao período de Páscoa. Além disso, no final de março foram definidas 3 datas fixas para pagamento de fornecedores, com o objetivo de simplificar a operação da tesouraria, com isso, parte do pagamento de fornecedores foi deslocado para abril, concentrando uma maior saída de caixa no 2T25. Ainda no trimestre, houve investimentos em CAPEX e o desembolso da primeira parcela da operação com Novo Atacarejo, no valor de aproximadamente R\$ 130 milhões.

Em julho, com a estabilização das datas fixas para os pagamentos e a gestão mais eficiente do estoque, o caixa da Companhia já apresenta melhora.



(1) Versão preliminar e não auditada.

Endividamento

Em R\$ mil	Jun/25	Jun/24	Dez/24
Dívida Bruta	(2.115.518)	(1.824.230)	(2.273.858)
Caixa e equivalentes de caixa e títulos e valores mobiliários	1.027.823	1.240.445	1.664.213
Dívida Líquida	(1.087.695)	(583.785)	(609.645)
Dívida líquida/EBITDA Ajustado (pré-IFRS 16) últimos 12 meses	0,47x	0,33x	0,29x

A dívida líquida da Companhia atingiu **R\$ 1,1 bilhão** ao final de junho de 2025, principalmente, em função do consumo de caixa de **R\$ 492,7 milhões** no 2T25, reflexo dos pontos citados anteriormente. O indicador de **Dívida Líquida/EBITDA ajustado (pré IFRS 16)** foi de **0,47x** ao final do 2T25.

Investimentos

Em R\$ mil	2T25	2T24	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Novas lojas	117.326	223.819	-47,6%	352.561	469.482	-24,9%
Terrenos	19.025	52.184	-63,5%	33.577	122.927	-72,7%
Infraestrutura, CD, TI e Outros	40.048	6.249	540,9%	60.309	33.009	82,7%
Reformas e Manutenções	25.282	31.747	-20,4%	57.744	34.167	69,0%
Total dos investimentos	255.594	313.999	-18,6%	504.191	659.585	-23,6%
Compras/ Vendas de imóveis	(10.887)	(11.873)	-8,3%	61.269	(15.587)	-493,1%
Total dos investimentos incluindo vendas/compras de imóveis	244.707	302.126	-19,0%	565.460	643.998	-12,2%

Durante o 2T25, a Companhia investiu **R\$ 255,6 milhões** em **ativos fixos**, representando uma queda de 18,6% em relação ao 2T24. Isso é resultado majoritariamente do menor CAPEX de **Novas Lojas e Terrenos**, consequência principalmente de investimentos realizados em 2024 para unidades inauguradas em 2025, parcialmente compensado pelo maior investimento em infraestrutura. No trimestre, R\$ 20,0 milhões de CAPEX foram direcionados para a infraestrutura em centros de distribuições existentes, o restante foi direcionado para infraestrutura de lojas existentes e tecnologia. Excluindo os valores relativos à venda de ativos, os investimentos do Grupo diminuiram 19,0% no trimestre.

Nos 6M25, o investimento em ativos fixos foi R\$ 504,2 milhões, 23,6% abaixo dos 6M24. Do total de **R\$ 61,3 milhões** em **compras/vendas de imóveis**, houve o recebimento de **R\$ 33,3 milhões** referente às parcelas da operação de venda de quatro imóveis anunciada em novembro de 2024, compensados por investimentos em futuros empreendimentos realizados no 1T25. Ainda no primeiro semestre, foram investidos R\$ 352,6 milhões em Novas Lojas. Desse total, R\$ 251,6 milhões referem-se a lojas inauguradas até junho de 2025, enquanto R\$ 101,0 milhões correspondem a obras em andamento.

Anexos

I – Demonstração de Resultados pós IFRS 16

Demonstração do Resultado (em R\$ mil)	2T25	2T24	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Receita bruta de vendas	9.947.448	8.668.846	14,7%	19.379.074	17.048.474	13,7%
Receita bruta de serviços prestados	52.175	41.072	27,0%	99.657	79.385	25,5%
Deduções	(1.126.980)	(990.111)	13,8%	(2.183.867)	(1.950.029)	12,0%
PIS/COFINS sobre subvenção para investimentos	(31.239)	(30.494)	2,4%	(66.282)	(61.809)	7,2%
Devoluções	(61.768)	(50.389)	22,6%	(117.641)	(94.627)	24,3%
Receita líquida	8.779.636	7.638.924	14,9%	17.110.941	15.021.394	13,9%
Custo das mercadorias vendidas e dos serviços prestados	(6.756.571)	(5.926.460)	14,0%	(13.171.220)	(11.659.176)	13,0%
Lucro bruto	2.023.065	1.712.464	18,1%	3.939.721	3.362.218	17,2%
<i>Margem Bruta</i>	<i>23,0%</i>	<i>22,4%</i>	<i>0,6 p.p.</i>	<i>23,0%</i>	<i>22,4%</i>	<i>0,6 p.p.</i>
Receitas (despesas) operacionais						
Despesas com Vendas	(1.206.087)	(1.053.511)	14,5%	(2.370.826)	(2.095.344)	13,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(109.339)	(98.062)	11,5%	(212.612)	(196.381)	8,3%
Outras despesas/receitas, líquidas	(2.721)	(18.179)	-85,0%	(1.420)	(17.758)	-92,0%
Despesas totais (ex depreciação e amortização)	(1.318.147)	(1.169.752)	12,7%	(2.584.858)	(2.309.484)	11,9%
EBITDA	704.918	542.712	29,9%	1.354.863	1.052.734	28,7%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>8,0%</i>	<i>7,1%</i>	<i>0,9 p.p.</i>	<i>7,9%</i>	<i>7,0%</i>	<i>0,9 p.p.</i>
Depreciação e Amortização	(113.093)	(85.309)	32,6%	(218.387)	(189.880)	15,0%
Lucro operacional antes do resultado financeiro (EBIT)	591.825	457.403	29,4%	1.136.476	862.854	31,7%
Receitas financeiras	58.754	71.540	-17,9%	128.110	126.136	1,6%
Despesas financeiras	(267.809)	(198.209)	35,1%	(518.418)	(385.510)	34,5%
Resultado financeiro	(209.055)	(126.668)	65,0%	(390.308)	(259.374)	50,5%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	382.770	330.735	15,7%	746.168	603.480	23,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(129.023)	(138.067)	-6,6%	(279.049)	(233.284)	19,6%
Crédito IR/CS de Juros sobre capital próprio	51.224	45.853	11,7%	97.133	78.589	23,6%
Compensação Prejuízo Fiscal Acumulado	54.569	37.863	44,1%	104.465	58.611	78,2%
IR e CS diferido sobre provisões	(10.341)	50.961	-120,3%	(949)	60.324	-101,6%
Imposto de renda e contribuição social total	(33.571)	(3.391)	890,1%	(78.400)	(35.759)	119,2%
Lucro líquido do exercício	349.199	327.344	6,7%	667.768	567.721	17,6%
<i>Margem Líquida</i>	<i>4,0%</i>	<i>4,3%</i>	<i>-0,3 p.p.</i>	<i>3,9%</i>	<i>3,8%</i>	<i>0,1 p.p.</i>

II – Balanço Patrimonial

Ativo (em R\$ mil)	Jun/25	Jun/24	Dez/24
Ativo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	1.027.777	1.240.114	1.664.167
Contas a receber	3.621.480	3.181.457	3.399.130
Estoques	6.121.258	5.294.057	6.047.328
Tributos a recuperar	683.545	527.238	605.142
Outros ativos	363.516	186.466	253.517
Total do ativo circulante	11.817.576	10.429.332	11.969.284
Ativo não circulante			
Aplicações financeiras	46	331	46
Partes relacionadas	71	18	114
Tributos a recuperar	486.035	262.028	227.784
Imposto de renda e contribuição social diferidos	306.893	139.576	126.888
Outros ativos	201.382	102.885	81.824
Depósitos judiciais	24.282	28.768	30.637
Ativos de direito de uso	2.641.269	1.866.203	2.036.014
Investimentos	53.809	43.164	43.144
Intangível	69.687	43.174	61.160
Imobilizado	4.792.495	4.215.529	4.382.427
Total do ativo não circulante	8.575.969	6.701.676	6.990.038
Total do ativo	20.393.545	17.131.008	18.959.322

Passivo (em R\$ mil)	Jun/25	Jun/24	Dez/24
Passivo circulante			
Fornecedores	3.357.777	2.787.903	3.078.569
Empréstimos, financiamentos e debêntures	248.593	537.107	420.986
Obrigações trabalhistas	472.507	454.609	445.071
Obrigações tributárias	328.697	511.963	419.431
Tributos parcelados	24.291	12.953	15.132
Passivos de arrendamento	227.857	102.545	79.464
Juros sobre capital próprio a pagar	248.932	199.916	-
Outros passivos	141.212	138.811	214.597
Total do passivo circulante	5.049.866	4.745.807	4.673.250
Passivo não-circulante			
Empréstimos, financiamentos e debêntures	1.866.925	1.287.123	1.852.872
Tributos parcelados	28.707	17.990	22.771
Provisão para riscos	475.108	61.745	305.138
Passivos de arrendamento	2.597.466	1.891.562	2.089.299
Partes relacionadas	36.226	25.947	52.544
Total do passivo não circulante	5.004.432	3.284.367	4.322.624
Patrimônio líquido			
Capital social	8.346.465	8.013.514	8.346.465
Ações em tesouraria	(9.419)	(13.798)	(4.095)
AFAC - Adiantamento para futuro aumento de capital	-	44.217	-
Reserva legal	258.476	192.566	258.476
Reserva de incentivos fiscais	424.955	193.811	424.955
Reserva de retenção de lucros	538.809	-	824.497
Lucros acumulados do período	658.109	562.007	-
Patrimônio líquido atribuído à participação dos acionistas controladores	10.217.395	8.992.317	9.850.298
Patrimônio líquido atribuído à participação dos acionistas não controladores	121.852	108.517	113.150
Total do patrimônio líquido	10.339.247	9.100.834	9.963.448
Total do passivo e do patrimônio líquido	20.393.545	17.131.008	18.959.322

III – Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (em R\$ mil)	2T25	2T24	6M25	6M24
Lucro antes do Imposto de renda e contribuição social	382.770	330.735	746.168	603.480
Ajuste para reconciliação do lucro líquido do período com o caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais:				
Depreciação e amortização	113.093	105.765	218.387	210.336
Atualização passivos de arrendamento	76.284	59.412	165.386	123.264
Provisão para obsolescência e quebras	820	2.254	1.917	1.550
Atualização monetária de arrendamentos	-	(6.122)	-	(11.212)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	8.323	7.049	23.459	15.224
Juros sobre empréstimos, financiamento e debêntures provisionados	78.889	54.208	163.707	108.800
Resultado na baixa de imobilizado e direito de uso	(899)	7.887	(4.809)	7.716
Provisão para riscos	85.995	3.131	169.970	1.924
Variação nos ativos operacionais:				
Contas a receber	21.046	(102.989)	(245.809)	260.947
Estoques	185.534	(338.969)	(182.959)	(207.952)
Tributos a recuperar	(215.440)	(84.480)	(287.799)	(120.985)
Depósitos judiciais	5.438	1.836	6.355	(1.332)
Outros ativos	(57.399)	(33.010)	(100.449)	(88.424)
Variação nos passivos operacionais:				
Fornecedores	(397.400)	164.520	279.208	(251.303)
Obrigações trabalhistas e tributárias	(115.048)	112.836	(188.498)	211.070
Tributos parcelados	(7.293)	2.433	15.095	1.476
Outros passivos	26.671	43.542	12.746	62.457
Impostos pagos de Juros sobre Capital Próprio	(18.379)	(31.228)	(18.379)	(31.228)
Impostos pagos	(68.673)	48.133	(140.701)	(26.335)
Caixa líquido (aplicado nas) gerado pelas atividades operacionais	104.332	346.943	632.995	869.473
Juros pagos	(11.788)	(30.382)	(55.506)	(77.181)
Caixa líquido (aplicado nas) gerado pelas atividades operacionais	92.544	316.561	577.489	792.292
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de imobilizado	(248.664)	(308.929)	(600.742)	(648.042)
Venda de imobilizado	10.887	11.873	45.981	15.587
Integralização de capital - Investidas	2.035	4	(10.665)	(23.926)
Aquisição de intangível	(6.930)	(5.070)	(10.699)	(11.543)
Adiantamento para aquisição de investimento - Novo Atacarejo	(129.108)	-	(129.108)	-
Aplicação em títulos e valores mobiliários	-	(67)	-	551
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(371.780)	(302.189)	(705.233)	(667.373)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Captação de empréstimos, financiamentos e debêntures	3.819	41.770	30.123	104.211
Partes relacionadas	(15.153)	(11.566)	(16.275)	(3.185)
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures	(90.477)	(55.551)	(296.664)	(90.984)
Recompra de ações	-	(10.818)	(16.204)	(10.818)
Ajuste participação de não controladores em investidas	87	1.566	(957)	1.562
Pagamento de arrendamentos	(111.814)	(80.690)	(208.669)	(174.729)
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	(213.538)	(115.289)	(508.646)	(173.943)
Adição (Redução) em caixa e equivalentes de caixa	(492.774)	(100.917)	(636.390)	(49.024)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	1.520.551	1.341.031	1.664.167	1.289.138
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	1.027.777	1.240.114	1.027.777	1.240.114
Adição (Redução) em caixa e equivalentes de caixa	(492.774)	(100.917)	(636.390)	(49.024)

Sobre o Grupo Mateus

O Grupo Mateus é a terceira maior empresa de varejo alimentar do país, com operações no varejo de supermercados, atacarejo, atacado, móveis e eletrodomésticos, e-commerce, indústria de panificação e central de fatiamento e porcionamento.

Contatos de Relações com Investidores

www.ri.grupomateus.com.br

ri@grupomateus.com

São Luís, 12 de agosto de 2025

Este documento contém tanto informações históricas quanto declarações prospectivas acerca das perspectivas dos negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros do Grupo Mateus, baseadas exclusivamente nas expectativas da Administração da Companhia. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Diante de tais incertezas, o Grupo Mateus não assume nenhuma obrigação de atualizar ou revisar no futuro qualquer declaração prospectiva.



Rosário - MA



2Q25 Results

Results videoconference

August 13, 2025
10:00 am (Brasília time)
09:00 am (New York time)

[Click here](#) to access the event

Videoconference in Portuguese with
simultaneous translations into English. .

Net Income reaches BRL 349 million in 2Q25, with EBITDA margin of 8.0% (+0.6p.p.).

2Q25 and 1H25 Highlights:



Net Revenue increases **14.9%** in 2Q25, totaling **BRL 8.8 billion** in 2Q25, with **same-store sales (SSS)** growth of **6.1%** in 2Q25. Excluding Electronics & Furniture's, SSS reached 7.3% in 2Q25. In 1H25, net revenue was BRL 17.1 billion (+13.9%) and SSS grew 5.7%. Excluding Electronics & Furniture's, SSS totaled 6.5%.



Gross profit for 2Q25 reaches **BRL 2.0 billion** up **18.1%** year-over-year, with a gross margin of **23.0%**, an increase of 0.6 p.p. compared to 2Q24. In 1H25, gross profit totaled BRL 3.9 billion (+17.2%), with a margin of 23.0%.



Operating expenses for 2Q25 totaled **BRL 1.3 billion**, representing **15.0%** of net revenue, down 0.1 p.p. from 2Q24. In 1H25, operating expenses decreased by 0.2 p.p. as a percentage of net revenue compared to 1H24.



EBITDA margin (post IFRS 16) of Northeast Branch grows 1.0 p.p. and **reaches 7.0%** in the last 12 months ended June 2025 compared to 6.0% in the same period of 2024.



EBITDA (post IFRS 16) grew **24.7%** in 2Q25, reaching **BRL 704,9 million**, with a margin of **8.0%**. In 1H25, EBITDA totaled BRL 1.4 billion (+26.0%), with a margin of 7.9%.



The effective income tax and social contribution rate in 2Q25 was **8.8%**. Year-to-date, effective tax rate recorded 10.5%.



Working capital reached **72 days** in 2Q25 and improves by 2 days when compared to 2Q24.



Closing of 10 Electronics & Furniture stores in 2Q25 (5 in Pará, 4 in Maranhão and 1 in Piauí) closing the quarter with **95 units**.



Opening of 4 cash and carry stores in 2Q25 (2 in Pará, 1 in Maranhão, and 1 in Sergipe), totaling **176 food retail stores** as of June 2025.

Highlights (BRL million)	2Q25	2Q24	Var. (%)	1H25	1H24	Var. (%)
Gross Revenue ⁽¹⁾	9,938	8,660	14.8%	19,361	17,033	13.7%
Deductions	(1,127)	(990)	13.8%	(2,184)	(1,950)	12.0%
PIS/COFINS on investment subsidies	(31)	(30)	2.4%	(66)	(62)	7.2%
Total deductions	(1,158)	(1,021)	13.5%	(2,250)	(2,012)	11.8%
Net revenue	8,780	7,639	14.9%	17,111	15,021	13.9%
SSS ⁽²⁾ without calendar adjustment (%)	6.1%	4.8%	1.3 p.p.	5.7%	7.1%	-1.4 p.p.
Gross profit	2,023	1,712	18.1%	3,940	3,362	17.2%
Gross margin	23.0%	22.4%	0.6 p.p.	23.0%	22.4%	0.6 p.p.
EBITDA (post IFRS 16)	705	543	29.9%	1,355	1,053	28.7%
EBITDA Margin (post IFRS 16)	8.0%	7.1%	0.9 p.p.	7.9%	7.0%	0.9 p.p.
EBITDA (post-IFRS 16) ex extraordinary effects from 2Q24 ⁽³⁾	705	565	24.7%	1,355	1,075	26.0%
EBITDA margin (post-IFRS 16) ex extraordinary effects from 2Q24 ⁽³⁾	8.0%	7.4%	0.6 p.p.	7.9%	7.2%	0.7 p.p.
Earnings before taxes	383	331	15.7%	746	603	23.6%
Total Income tax and social contribution	(34)	(3)	890.0%	(78)	(36)	119.2%
The effective income tax and social contribution rate	8.8%	1.0%	7.8p.p.	10.5%	5.9%	4.6p.p.
Net income	349	327	6.7%	668	568	17.6%

(1) Gross Revenue comprises Gross Merchandise Revenue and Gross Services Revenue, net of returns.

(2) SSS (Same Store Sales) represents sales growth from stores in operation for more than 13 months, compared to the same period in the prior year. On a consolidated basis, it includes sales from all store formats, as well as wholesale/B2B sales from distribution centers operating for more than 13 months. This metric is presented excluding any calendar effects, such as shifts in holidays or weekdays.

(3) Extraordinary effects recognized in 2Q24 EBITDA: (i) a negative impact of BRL 114 million resulting from the ruling by the Superior Court of Justice (STJ) that the ICMS under the tax substitution regime (ICMS-ST) is not included in the calculation basis for PIS/COFINS credits on the purchase of goods for resale; and (ii) a tax gain from prior periods totaling BRL 91 million, primarily related to PIS/COFINS credits on essential operating expenses.

Expansion

New stores

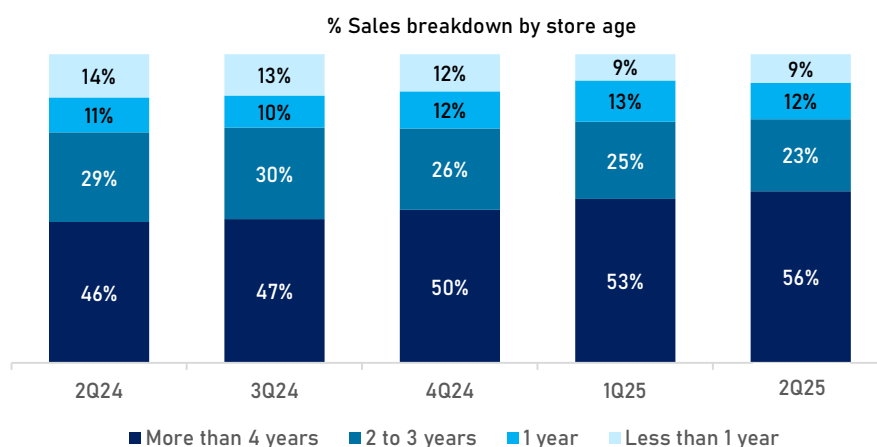
Opening	Banner	City	Sales Area (m²)
01/24/2025	Supermarket Mateus	São Mateus – MA	1,030
01/31/2025	Mix Mateus	Jaboatão dos Guararapes – PE	3,516
03/07/2025	Mix Mateus	Ilhéus – BA	3,392
03/21/2025	Camino Supermarket	São Luís – MA	780
04/04/2025	Mix Mateus	Ananindeua – PA	3,629
04/04/2025	Mix Mateus	Marituba – PA	3,643
04/25/2025	Mix Mateus	Rosário – MA	2,520
05/30/2025	Mix Mateus	Aracaju – SE	4,184

In 2Q25, the Group **opened 4 new cash and carry stores**: 3 in the states of Pará (Ananindeua and Marituba) and Maranhão (Rosário), reinforcing the density of already consolidated routes, and 1 in Sergipe (Aracaju), expanding its presence in the Northeast Region. As a result, at the end of the quarter, the **Company was operating in 108 cities** across the states where it has a presence. These openings contributed to an 8.0% increase in sales area compared to the same period in 2024. Year-to-date, 8 new stores have been opened, comprising 6 cash and carry units and 2 supermarkets.

Operating stores

Segments	MA	PA	PI	CE	BA	PE	SE	AL	PB	Total
Cash and Carry	24	20	4	12	9	12	3	4	8	96
Supermarket	57	18	1	2	-	1	-	-	1	80
Electronics & Furniture	57	32	6	-	-	-	-	-	-	95
Total	138	70	11	14	9	13	3	4	9	271

With the openings mentioned before, the Company **ended the period with 176 food retail units in operation**, representing an increase of 10% compared to 2Q24. Also in the quarter, **10 stores in the Electronics & Furniture segment were closed**, 5 in Pará, 4 in Maranhão and 1 in Piauí, as a result of the portfolio optimization strategy, which seeks to close loss-making stores. These actions aim at the efficient reallocation of assets and the reduction of fixed costs, with expected positive impacts on EBITDA, ROIC and working capital. At the end of 2Q25, the Company had 95 Electronics & Furniture stores. Thus, the Company ended the semester with **271 stores in operation**, supported by a network of **18 distribution centers** that supply the Group's units and more than 50 thousand customers per month through the Wholesale B2B segment.



Highlights by Segment

	2025	2024	Var. (%)	1H25	1H24	Var. (%)
Cash and carry						
Gross revenue from goods ⁽¹⁾ (BRL million)	5,541	4,765	16.3%	10,793	9,448	14.2%
SSS ⁽²⁾ without calendar adjustment (%)	2.7%	2.0%	0,7 p.p.	2.0%	4.4%	-2.4 p.p.
SSS ⁽³⁾ without calendar adjustment, ex Electronics & Furniture department (%)	3.5%	-	-	2.4%	-	-
Number of stores	96	84	12	96	84	12
Openings	4	2	2	6	4	2
Sales area (thousand m ²)	425	377	12.9%	425	377	12.9%
Supermarket						
Gross revenue from goods ⁽¹⁾ (BRL million)	2,143	2,055	4.3%	4,252	4,090	4.0%
SSS ⁽²⁾ without calendar adjustment (%)	2.2%	2.1%	0.1 p.p.	1.2%	5.2%	-3.9 p.p.
SSS ⁽³⁾ without calendar adjustment, ex Electronics & Furniture department (%)	2.9%	-	-	1.7%	-	-
Number of stores	80	76	4	80	76	4
Openings	0	3	-3	2	3	-1
Sales area (thousand m ²)	135	127	6.3%	135	127	6.3%
Electronics & Furniture						
Gross revenue from goods ⁽¹⁾ (BRL million)	277	315	-12.0%	531	576	-7.8%
SSS ⁽²⁾ without calendar adjustment (%)	-9.3%	4.7%	-14.0 p.p.	-5.9%	6.9%	-12.7 p.p.
Number of stores	95	104	-9	95	104	-9
Openings	1	1	1	2	1	1
Closings	-10	0	-10	-11	0	10
Sales area (thousand m ²)	91	99	-8.1%	91	99	-8.1%
Wholesale (B2B)						
Gross revenue from goods ⁽¹⁾ (BRL million)	1,986	1,534	29.5%	3,803	2,934	29.6%
Independent Sales Representatives	5,572	3,862	1,710	5,572	3,862	1,710
Operating Routes	321	288	33	321	288	33
Municipal Zones	1,730	1,661	69	1,730	1,661	69
Distribution Center	18	19	-1	18	19	-1
Consolidated						
Gross revenue from goods ⁽¹⁾ (BRL million)	9,947	8,669	14.7%	19,379	17,048	13.7%
SSS ⁽²⁾ without calendar adjustment (%)	6.1%	4.8%	1.3 p.p.	5.7%	7.1%	-1.4 p.p.
SSS ⁽³⁾ without calendar adjustment, ex Electronics & Furniture department and stores (%)	7.3%	-	-	6.5%	-	-
Number of stores	271	264	7	271	264	7
Openings	5	6	-1	10	8	2
Electronics & Furniture Stores Closings	-10	0	10	-11	0	10
Sales area (thousand m ²)	652	603	8.0%	652	603	8.0%

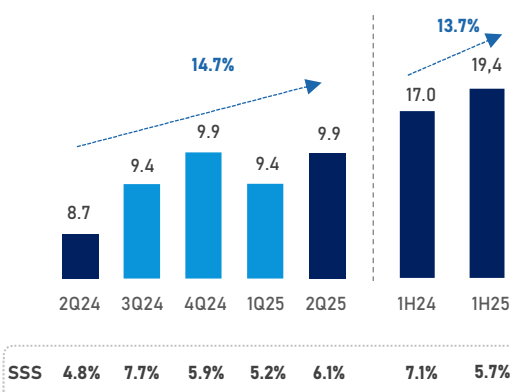
(1) Gross merchandise revenue does not include service revenue and is not net of returns. This concept differs from that presented in the highlights table on page 2.

(2) SSS (Same Store Sales) – Growth in sales from stores that have been in operation for more than 13 months, compared to the same period of the previous year. On a consolidated basis, it includes all store formats, as well as wholesale (B2B) sales from distribution centers that have been in operation for more than 13 months. By segment, only stores of the respective format that meet the time-in-operation criterion are considered. In the case of wholesale (B2B), only distribution centers with more than 13 months of operation are included. The SSS calculation excludes calendar effects, such as changes in holidays or weekdays.

(3) SSS (Same Store Sales), as defined in note 2, excluding sales from the Electronics & Furniture department – comprising Electronics and Furniture categories – from both cash-and-carry and supermarket stores

Consolidate gross revenue from goods

(BRL billion)

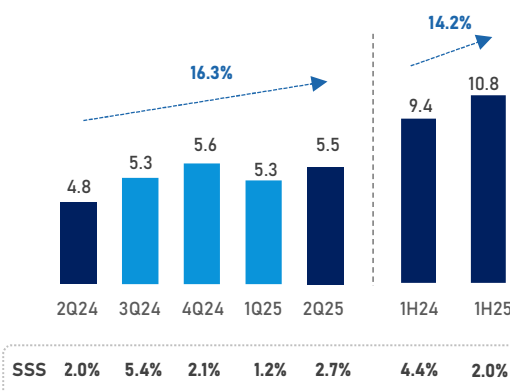


Consolidated gross revenue from goods in 2Q25 increased **14.7%**, reaching **BRL 9.9 billion** in the period. This performance is the result of the opening of 18 stores in the last 12 months and the **growth of 6.1% in same-store sales (SSS)**. The SSS growth in the quarter was negatively impacted by a 9.3% decline in this indicator for specialized Electronics & Furniture stores (which sell only electronics and furniture), reflecting the macroeconomic environment and the reduced availability of consumer credit. The price component continued to be the main element of same-store growth, while volumes continue to be impacted. During the quarter, pricing tests were carried out with the aim of boosting SSS growth in the food retail segment, but the results were negligible, and the focus on profitability was maintained as a strategic priority. Excluding Electronics & Furniture's same-store sales, consolidated SSS reached 7.3% in 2Q25.

The performance of consolidated gross revenue from goods was mainly driven by the growth of the **Wholesale (B2B)** segments, which expanded **29.5%** and **Cash and Carry** segments, which grew **16.3%**, compared to 2Q24. In 1H25, **consolidated gross revenue from goods** grew **13.7%** and totaled **BRL 19.4 billion**, also driven by the growth of 29.6% in Wholesale (B2B) and 14.2% in the Cash and Carry segment.

Gross revenue from goods – Cash and Carry

(BRL billion)



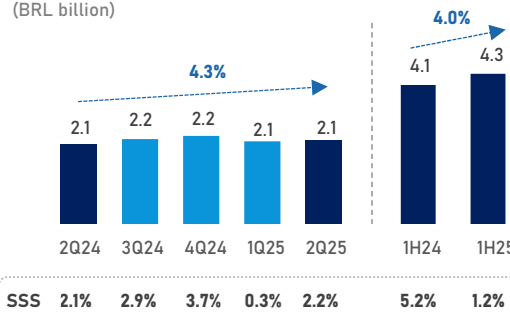
In 2Q25, **Cash and Carry gross revenue** reached **BRL 5.5 billion**, an increase of **16.3%** when compared to 2Q24, representing 55.7% of the Company's gross revenue from goods.

Cash and Carry's performance is mainly due to the opening of **12 stores** in the last 12 months and the **2.7% growth in same-store sales in the quarter, 0.7 p.p. above 2Q24 and 1.5 p.p. better than 1Q25**. A relevant part of the Cash and Carry stores has, in their facilities, a department dedicated to the sale of electronics and furniture, called Electronics & Furniture, as well as stores specialized in this segment. In the quarter, sales from this department were a drag on the indicator. Excluding this department from same-store sales, the cash and carry SSS reaches 3.5% in 2Q25.

In the first half of the year, **Cash and Carry gross revenue** rose **14.2%** and reached **BRL 10.8 billion**, while SSS was 2.0%. Excluding Electronics & Furniture's sales, both in 2Q25 and 1Q25, SSS totaled 2.4% in the period.

Gross revenue from goods – Supermarket

(BRL billion)



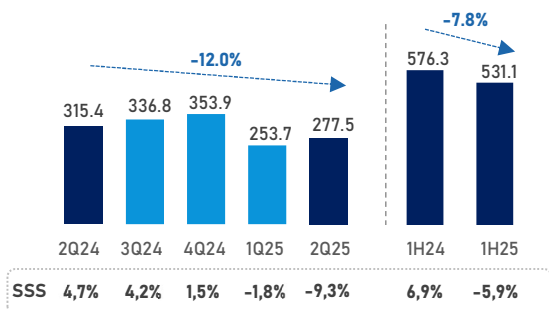
The **Supermarket segment's gross revenue**, which includes supermarkets, hypermarkets, and neighborhood stores, reached **BRL 2.1 billion**, **4.3%** above 2Q24, representing 21.5% of the Group's revenue in the quarter.

This performance reflects the opening of 4 supermarket stores over the past 12 months and the growth in SSS of 2.2% in the quarter. **0.1 p.p. higher than in 2Q24 and 1.9 p.p. better than in 1Q25**. As in the cash and carry format, same-store sales in the Electronics & Furniture department, also present in a significant portion of supermarkets, declined. **Excluding this department, supermarket SSS reaches 2.9%**

In 1H25, **Supermarket gross revenue** advanced **4.0%** and totaled **BRL 4.3 billion**, while SSS was 1.2%, excluding Electronics & Furniture's same-store sales, both in 2Q25 and 1Q25, SSS totaled 1.7%.

Gross revenue from goods - Electronics & Furniture

(BRL million)

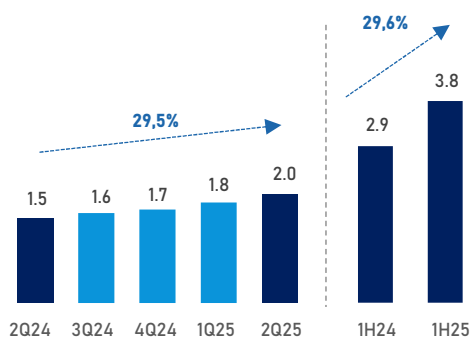


The **Electronics & Furniture** segment recorded **gross revenue of BRL 277.5 million** in 2Q25, a reduction of -12.0% compared to 2Q24, reflecting the -9.3% drop in same-store sales, and the closure of 10 stores in the quarter. The sale of Electronics & Furniture represented 2.8% of the Group's sales in the quarter, which, as previously mentioned, **it continues to be affected by the macroeconomic environment and the limited availability of consumer credit**, which has been pressuring sales in the electronics and furniture categories.

In the first half of the year, **Electronics & Furniture's gross revenue decreased -7.8%** and totaled **BRL 531.1 million**, while SSS fell -5.9%

Gross Revenue from goods - Wholesale (B2B)

(BRL billion)

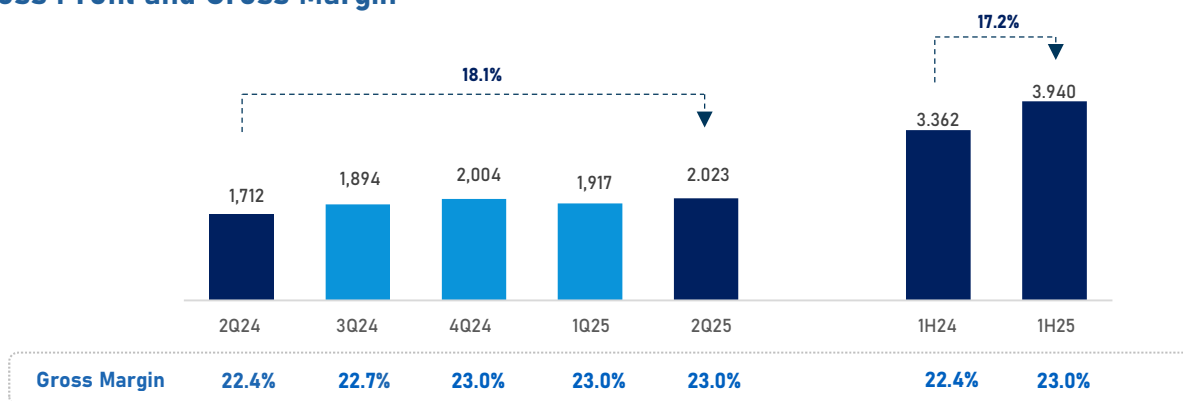


During 2Q25, **gross revenue from Wholesale (B2B)** reached **BRL 2.0 billion**, up **29.5%** compared to 2Q24, even with the strong basis of comparison in the same period of the previous year. The segment accounted for 20.0% of the Group's revenue in the period.

In this quarter, the Group was able to maintain the **significant growth pace in the Wholesale (B2B)** segment. This performance reflects the maturation of the 6 distribution centers opened in 2023, the 44.3% increase in the number of commercial representatives, the activation of 33 routes and the expansion of coverage to 69 municipal zones compared to 2Q24. At the end of the quarter, the segment had 18 distribution centers in operation, serving more than 50 thousand customers per month.

Year-to-date, gross revenue from Wholesale (B2B) grew **29.6%**, reaching **BRL 3.8 billion**.

Gross Profit and Gross Margin



In 2Q25, **gross profit** reached **BRL 2.0 billion**, an increase of 18.1% compared to the same period of the previous year. **Gross margin** reached **23.0%**, **0.6 p.p. above** the gross margin in 2Q24. This expansion is the result of the maturation of stores in the Northeast Branch, especially those that have been in operation for more than 13 months, as well as units in the legacy states (Maranhão, Pará, and Piauí), considering both those that have entered their second year of operation and those that have not yet completed one year, reflecting the brand's strength in the more established states.

Year-to-date, gross profit totaled **BRL 3.9 billion**, 17.2% increase and gross margin expansion of **0.6 p.p.**

Operating Expenses

In BRL thousand	2Q25	2Q24	Var. (%)	1H25	1H24	Var. (%)
Selling Expenses	(1,206,087)	(1,053,511)	14.5%	(2,370,826)	(2,095,344)	13.1%
General and Administrative Expenses	(109,339)	(98,062)	11.5%	(212,612)	(196,381)	8.3%
Total Operating Expenses	(1,315,426)	(1,151,573)	14.2%	(2,583,438)	(2,291,726)	12.7%
Total Operating Expenses/Net Revenue	15.0%	15.1%	-0.1 p.p.	15.1%	15.3%	-0.2 p.p.

During 2Q25, **operating expenses** totaled **BRL 1.3 billion**, **14.2%** higher than in 2Q24. In the quarter, operating expenses accounted for **15.0% of net revenue**, a decrease of **0.1 p.p.** compared to the same period in the previous year.

Selling expenses increased **14.5%**, reaching **BRL 1.2 billion**, mainly driven by the opening of 18 stores and the activation of routes over the past 12 months. **General and Administrative expenses**, in turn, rose **11.5%** compared to 2Q24, totaling **BRL 109.3 million**, mainly as a result of the wage adjustment from the collective bargaining agreement negotiated with labor unions, which impacted personnel expenses starting in December 2024, the growth of operations, and the strengthening of technology initiatives.

Year-to-date, operating expenses totaled **BRL 2.6 billion**, an **increase of 12.7%** compared to the same period last year. Operating expenses accounted for **15.1 % of net revenue**, an **improvement of 0.2 p.p.** compared to the same period last year.

EBITDA

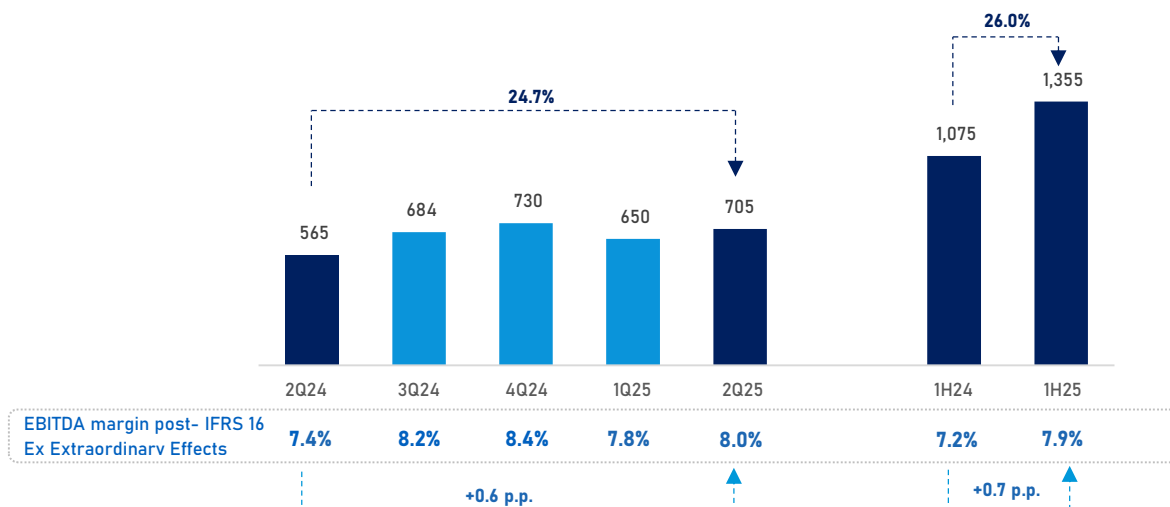
In BRL thousand	2Q25	2Q24	Var. (%)	1H25	1H24	Var. (%)
Net Income	349,199	327,344	6.7%	667,768	567,721	17.6%
(+) Income tax and social contribution	33,571	3,391	890.1%	78,400	35,759	119.2%
(+) Financial result	209,055	126,668	65.0%	390,308	259,374	50.5%
EBIT	591,825	457,403	29.4%	1,136,476	862,854	31.7%
(+) Depreciation and Amortization	113,093	85,309	32.6%	218,387	189,880	15.0%
EBITDA (post-IFRS 16)	704,918	542,712	29.9%	1,354,863	1,052,734	28.7%
EBITDA margin (post-IFRS 16)	8.0%	7.1%	0.9 p.p.	7.9%	7.0%	0.9 p.p.
Total extraordinary effects from 2Q24 ⁽¹⁾	-	22,453	-	-	22,453	-
EBITDA (post IFRS 16) excluding total extraordinary effects from 2T24	704,918	565,165	24.7%	1,354,863	1,075,187	26.0%
EBITDA Margin (post IFRS 16) ex total extraordinary effects from 2T24	8.0%	7.4%	0.6 p.p.	7.9%	7.2%	0.7 p.p.
(-) Lease depreciation	(52,397)	(35,497)	47.6%	(98,892)	(78,417)	26.1%
(-) Lease financial expense	(81,621)	(52,037)	56.9%	(151,011)	(104,443)	44.6%
EBITDA (pre IFRS 16) excluding total extraordinary effects from 2Q24	570,900	477,631	19.5%	1,104,960	892,327	23.8%
Margin EBITDA (pre IFRS 16) ex total extraordinary effects from 2Q24	6.5%	6.3%	0.2 p.p.	6.5%	5.9%	0.6 p.p.

(1) Extraordinary effects recognized in 2Q24 EBITDA: (i) a negative impact of BRL 114 million resulting from the ruling by the Superior Court of Justice (STJ) that the ICMS under the tax substitution regime (ICMS-ST) is not included in the calculation basis for PIS/COFINS credits on the purchase of goods for resale; and (ii) a tax gain from prior periods totaling BRL 91 million, primarily related to PIS/COFINS credits on essential operating expenses.

EBITDA post IFRS 16 totaled **BRL 704.9 million** in 2Q25, excluding the extraordinary effects from 2Q24, increased **24.7%**. The **EBITDA margin post IFRS 16** increased by **0.6 p.p.**, reaching **8.0%**. This improvement is the result of higher net revenue, driven by the performance of organic stores, the addition of new stores, and the growth of the wholesale (B2B) channel, in addition to the significant expansion of the gross margin, resulting from the maturation of stores, especially those that entered their second year of operation, both in the Northeast Branch and in the legacy states.

In the first half of 2025, **EBITDA post IFRS 16** totaled **BRL 1.4 billion** and was **26.0%** above the same period in 2024, while the margin expanded 0.7p.p. to **7.9%**.

EBITDA and EBITDA margin post IFRS 16 evolution

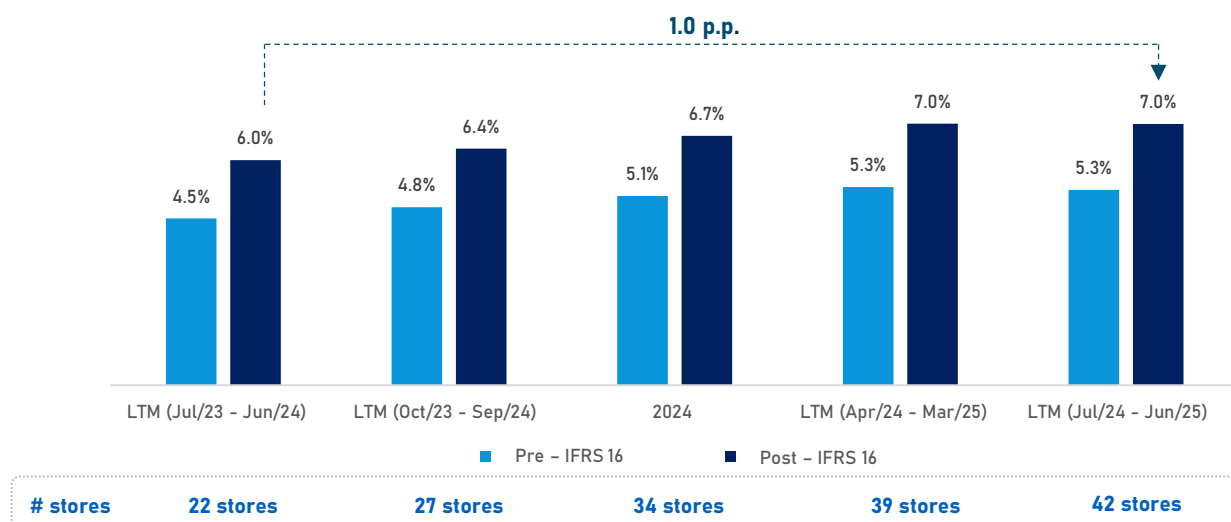


Northeast Branch

In 2021, the Company began its expansion into the **Northeast Region**, in line with its strategic plan to foster consolidation and route densification. In this context, operations were launched in **Ceará, Bahia, Paraíba, Alagoas, Pernambuco, and Sergipe**. In 2Q25, 52 stores (48 cash and carry and 4 supermarkets) were already operating in 39 cities, including state capitals and other key municipalities across these six states, served by eight distribution centers. As of June 2025, **42 stores had been in operation for more than 13 months**.

At the end of 2Q25, the store base in the new regional division that had been open for more than 13 months accounted for 23.8% of the total food segment stores, of which 20 units have been operating for more than one year (13 to 23 months), 14 for more than two years (24 to 35 months), and 8 for more than three years (over 36 months). In the quarter, **the group of stores with more than 13 months of operation showed gross margin expansion compared to 2Q24**, with emphasis mainly on operations in the states of Paraíba, Alagoas and Bahia. Thus, the EBITDA margin post IFRS 16 increased by 1.0 p.p. when compared to the same period of the previous year.

Northeast Branch EBITDA¹ margin evolution



(1) The EBITDA margin of the Northeast Branch considers general and administrative expenses proportional to stores open for more than 13 months in the calculation of EBITDA

Financial Result

In BRL thousand	2Q25	2Q24	Var. (%)	1H25	1H24	Var. (%)
Financial revenues	58,754	71,540	-17.9%	128,110	126,136	1.6%
Financial expenses	(186,188)	(146,171)	27.4%	(367,407)	(281,067)	30.7%
Lease financial expenses	(81,621)	(52,037)	56.9%	(151,011)	(104,443)	44.6%
Net Financial result	(209,055)	(126,668)	65.0%	(390,308)	(259,374)	50.5%

The **financial result** for the quarter totaled **BRL 209.1 million**, **65.0%** higher than the 2Q24, representing **2.4%** of net revenue. The main factors that impacted the financial result in 2Q25 were:

- An increase of **27.4%** in **financial expenses**, mainly reflecting a **40.7%** rise in **interest expenses on loans and borrowings**, due to higher gross debt and the increase in Brazil's benchmark interest rate (Selic rate) and the inflation index (IPCA) over the past 12 months;
- An increase of **56.9%** in **lease financial expenses**, mainly due to the addition of 18 stores in the past 12 months, as well as 20 lease contract (IFRS 16) remeasurements;
- A **decrease of 17.9%** in **financial income**, resulting from a **-40.7%** drop in **interest income from investments** due to a lower average cash balance invested in the quarter, reflecting the April payments for the high inventory levels at the end of 1Q25, the investments during the period, and, also in April, the disbursement of the first installment of the cash contribution for the transaction with Novo Atacarejo, in the amount of approximately BRL 130 million. In addition, there was a decrease of **-23.3%** in **other financial revenues**, as a result of the lower revenue from the CredNosso Card ⁽¹⁾, which was impacted by the payroll loan line created by the federal government in March 2025, which offers loans to formally workers at more attractive rates, using the FGTS (Brazilian Severance Indemnity Fund) as collateral.

In the first half of 2025, the **financial result** increased by **50.5%**, reaching **BRL 390.3 million** and represented 2.3% of the Group's net revenue.

1) The CredNosso Card operates under the "closed payment arrangement" model, pursuant to Law No. 12,865/2013, and may be used for certain credit-granting transactions carried out by the Company on behalf of its customers (such as revolving credit, installment payments of the CredNosso Card bill, and cash withdrawals). These transactions are intermediated by a financial institution authorized by Bacen, which provides financing services to customers through the issuance of bank credit notes by the customers, subsequently endorsed to the Company or to third parties designated by it (such as securitization companies).

Net Income and Effective Income Tax Rate

In BRL thousand	2Q25	2Q24	Var. (%)	1H25	1H24	Var. (%)
Net income before income tax and social contribution	382,770	330,735	15.7%	746,168	603,480	23.6%
Income tax and social contribution	(129,023)	(138,067)	-6.6%	(279,049)	(233,284)	19.6%
Interest on Equity tax credits	51,224	45,853	11.7%	97,133	78,589	23.6%
Utilization of accumulated tax losses from prior periods	54,569	37,863	44.1%	104,465	58,611	78.2%
Deferred income tax and social contribution on provisions	(10,341)	50,961	-120.3%	(949)	60,324	-101.6%
Total income tax and social contribution	(33,571)	(3,391)	890.1%	(78,400)	(35,759)	119.2%
Effective income tax rate and social contribution (%)	8.8%	1.0%	7.8 p.p.	10.5%	5.9%	4.6 p.p.
Net Income	349,199	327,344	6.7%	667,768	567,721	17.6%
(+/-) Total extraordinary impacts on 2Q24 EBITDA ⁽¹⁾	-	22,453	-	-	22,453	-
(+/-) Income tax on previous periods tax gains	-	(2,328)	-	-	(2,328)	-
Total extraordinary effects from 2024	-	20,125	-	-	20,125	-
Net income excluding total extraordinary effects from 2024	349,199	347,469	0.5%	667,768	587,846	13.6%
Net Margin excluding total extraordinary effects from 2024 (%)	4.0%	4.5%	-0.5 p.p.	3.9%	3.9%	0.0 p.p.

(1) Extraordinary effects recognized in 2Q24 EBITDA: (i) a negative impact of BRL 114 million resulting from the ruling by the Superior Court of Justice (STJ) that the ICMS under the tax substitution regime (ICMS-ST) is not included in the calculation basis for PIS/COFINS credits on the purchase of goods for resale; and (ii) a tax gain from prior periods totaling BRL 91 million, primarily related to PIS/COFINS credits on essential operating expenses.

Net income in 2Q25 reached **BRL 349.2 million**, increasing 0.5%, excluding the extraordinary effects of 2Q24. This performance is mainly the result of the 65.0% increase in the financial result and the strong comparison base from the same period last year, due to the recognition of deferred income tax on the total provision balance at that time, which positively impacted 2Q24 net income by BRL 51.0 million. In the following quarters, this line item normalized, averaging BRL 7 million per quarter. Adjusting for this non-recurring effect (BRL 44 million), 2Q24 net income would have been BRL 303.2 million the growth rate compared to 2Q24 would be 15.2%.

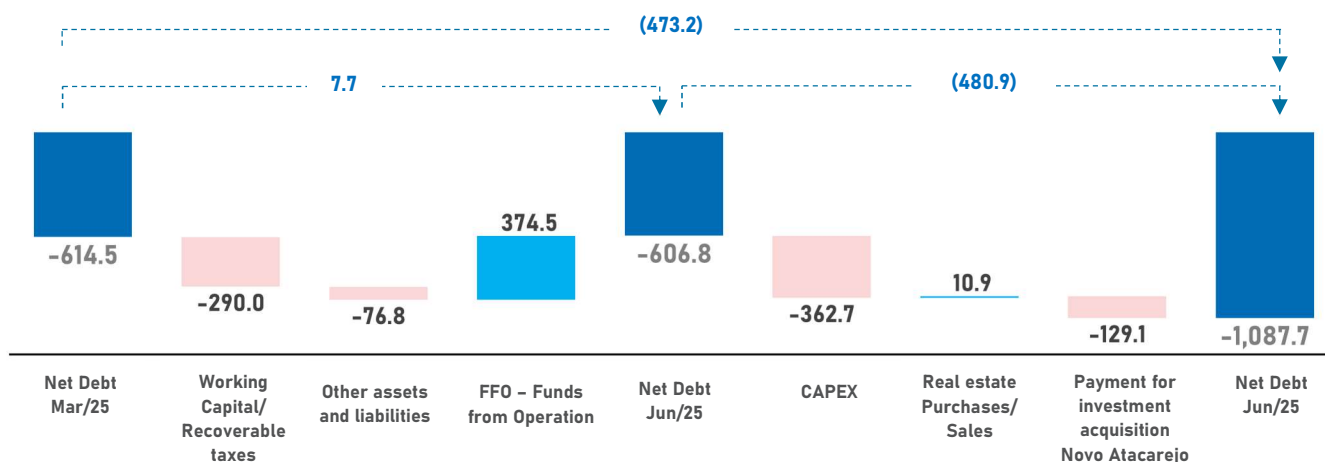
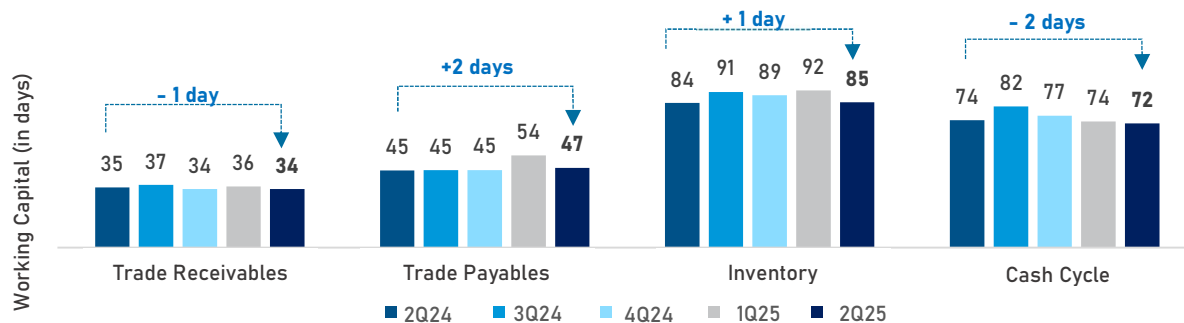
The effects of taxation on investment subsidies continue to be recognized, as required by Law No. 14,789/2023. To mitigate these effects in 2Q25, the following measures were adopted: (i) announcement of the **distribution of interest on equity (JCP)** in the amount of BRL 150.7 million, which benefited the income tax and social contribution line by **BRL 51.2 million**; and (ii) **utilization of accumulated tax loss carryforwards from previous periods**, totaling BRL 160,5 million, resulting in a positive effect of **BRL 54.6 million**.

The effective income tax rate in the second quarter of 2025 was 8.8%, impacted by the measures mentioned above and by the tax planning of the Company and its subsidiaries, with this effective rate for the quarter was 3.5 p.p. below 1Q25.

Year-to-date, **net income** reached **BRL 667.8 million**, increasing **13.6%** compared to the same period last year, excluding the extraordinary effects from 2Q24, maintaining a stable net margin. The effective income tax rate was 10.5%.

Working Capital (12 months) and Cash Flow

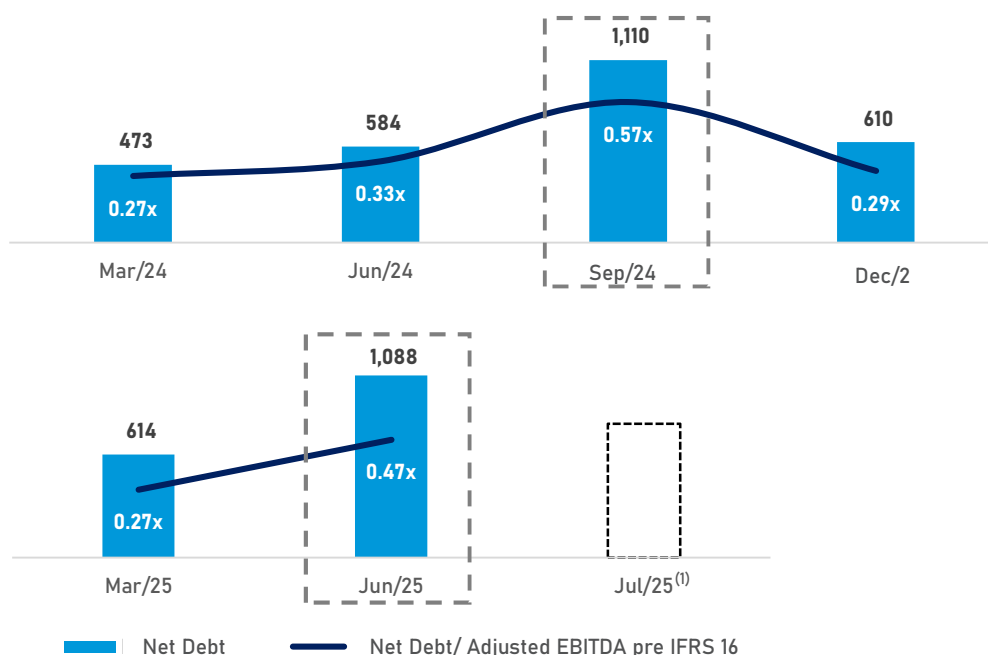
The Group ended 2Q25 with a **cash conversion cycle of 72 days**, an improvement of **2 days compared to 2Q24** and 1Q25. **Inventory** levels stood at 85 days at the end of the quarter, 1 day above the same period in 2024, but with an efficiency gain of 7 days compared to 1Q25, as a result of Easter seasonal product sales and the inventory reduction initiatives implemented during the quarter. The **accounts payable** line expanded by 2 days versus 2Q24 and decreased by 7 days compared to 1Q25. Part of this sequential decrease is due to the improvement in inventory levels compared to 1Q25, which reduced the payment period to suppliers. Meanwhile, the **receivables** line was 1 day shorter compared to 2Q24. In June, R\$ 199.1 million in credit card receivables were advanced with the aim of optimizing the operating cash flow of the internal corporate reorganization, in preparation for the transaction with Novo Atacarejo, completed in July 2025.



In 2Q25, even though it generated BRL 374.5 million in operating cash, BRL 473.2 million of cash was consumed in the period. This cash consumption was mainly driven by payments for the high inventory levels at the end of 1Q25, part of which was related to the Easter period. In addition, at the end of March, three fixed payment dates for suppliers were established with the aim of simplifying treasury operations. As a result, part of the supplier payments was deferred to April, concentrating a larger cash outflow in 2Q25. Also in the quarter, there were CAPEX investments and the disbursement of the first installment of the operation with Novo Atacarejo, in the amount of approximately BRL 130 million.

In July, with the stabilization of fixed dates for payments and more efficient inventory management, the Company's cash has already improved.

Net Debt Evolution



(1) Preliminary and unaudited data.

Indebtedness

In BRL thousand	Jun/25	Jun/24	Dec/24
Gross debt	(2,115,518)	(1,824,230)	(2,273,858)
Cash and cash equivalents and financial investments	1,027,823	1,240,445	1,664,213
Net Debt	(1,087,695)	(583,785)	(609,645)
Net Debt / Adjusted EBITDA (pre-IFRS 16) LTM	0.47x	0.33x	0.29x

The Company's **net debt** reached **BRL 1.1 billion** at the end of June 2025, mainly due to cash consumption of BRL 492.7 million in 2Q25, reflecting the points mentioned above. The **Net Debt/Adjusted EBITDA ratio (pre-IFRS 16)** was **0.47x** at the end of 2Q25.

Investments

In BRL thousand	2Q25	2Q24	Var. (%)	1H25	1H24	Var. (%)
New stores	117,326	223,819	-47.6%	352,561	469,482	-24.9%
Land	19,025	52,184	-63.5%	33,577	122,927	-72.7%
Infrastructure, DC, IT and others	40,048	6,249	540.9%	60,309	33,009	82.7%
Refurbishments and maintenance	25,282	31,747	-20.4%	57,744	34,167	69.0%
Total investments	255,594	313,999	-18.6%	504,191	659,585	-23.6%
Real estate purchases/sales	(10,887)	(11,873)	-8.3%	61,269	(15,587)	-493.1%
Total investments excluding real estate sales/purchases	244,707	302,126	-19.0%	565,460	643,998	-12.2%

During 2Q25, the Company invested **BRL 255.6 million** in **fixed assets**, representing a decrease of 18.6% compared to 2Q24. This is mainly the result of lower CAPEX for **New Stores and Land**, primarily as a result of investments made in 2024 for units opened in 2025, partially offset by higher investment in infrastructure. In the quarter, BRL 20.0 million in CAPEX was allocated to infrastructure in existing distribution centers, while the remainder was allocated to infrastructure in existing stores and technology. Excluding the amounts related to the sale of assets, the Group's investments decreased by 19.0% in the quarter.

In first half of 2025, investment in fixed assets was **BRL 504.2 million**, **23.6%** below the same period of 2024. Of the total of BRL 61.3 million in real estate purchases/sales, BRL 33.3 million was received referring to the installments of the sale of four properties announced in November 2024, offset by investments in future projects carried out in 1Q25. Also, in the first half of the year, BRL 352.6 million were invested in New Stores. Of this total, BRL 251.6 million refer to stores opened by June 2025, while BRL 101.0 million correspond to works in progress.

APENDIX

I – Income Statement post-IFRS 16

Income Statement (in BRL thousands)	2025	2024	Var. (%)	1H25	1H24	Var. (%)
Gross revenue from goods	9,947,448	8,668,846	14.7%	19,379,074	17,048,474	13.7%
Gross revenue from services rendered	52,175	41,072	27.0%	99,657	79,385	25.5%
Deductions	(1,126,980)	(990,111)	13.8%	(2,183,867)	(1,950,029)	12.0%
PIS/COFINS on investment subsidies	(31,239)	(30,494)	2.4%	(66,282)	(61,809)	7.2%
Returns	(61,768)	(50,389)	22.6%	(117,641)	(94,627)	24.3%
Net revenue	8,779,636	7,638,924	14.9%	17,110,941	15,021,394	13.9%
Cost of goods sold and services rendered (COGS)	(6,756,571)	(5,926,460)	14.0%	(13,171,220)	(11,659,176)	13.0%
Gross profit	2,023,065	1,712,464	18.1%	3,939,721	3,362,218	17.2%
<i>Gross margin</i>	<i>23.0%</i>	<i>22.4%</i>	<i>0.6 p.p.</i>	<i>23.0%</i>	<i>22.4%</i>	<i>0.6 p.p.</i>
Operating income (expenses)						
Selling expenses	(1,206,087)	(1,053,511)	14.5%	(2,370,826)	(2,095,344)	13.1%
General and Administrative expenses	(109,339)	(98,062)	11.5%	(212,612)	(196,381)	8.3%
Other operating income/expenses, net	(2,721)	(18,179)	-85.0%	(1,420)	(17,758)	-92.0%
Total expenses (excluding depreciation and amortization)	(1,318,147)	(1,169,752)	12.7%	(2,584,858)	(2,309,484)	11.9%
EBITDA	704,918	542,712	29.9%	1,354,863	1,052,734	28.7%
<i>EBITDA margin</i>	<i>8.0%</i>	<i>7.1%</i>	<i>0.9 p.p.</i>	<i>7.9%</i>	<i>7.0%</i>	<i>0.9 p.p.</i>
Depreciation and amortization	(113,093)	(85,309)	32.6%	(218,387)	(189,880)	15.0%
Operating income before financial results (EBIT)	591,825	457,403	29.4%	1,136,476	862,854	31.7%
Financial revenues	58,754	71,540	-17.9%	128,110	126,136	1.6%
Financial expenses	(267,809)	(198,209)	35.1%	(518,418)	(385,510)	34.5%
Net financial result	(209,055)	(126,668)	65.0%	(390,308)	(259,374)	50.5%
Income before income tax and social contribution	382,770	330,735	15.7%	746,168	603,480	23.6%
Income tax and social contribution	(129,023)	(138,067)	-6.6%	(279,049)	(233,284)	19.6%
Interest on Equity tax credits	51,224	45,853	11.7%	97,133	78,589	23.6%
Utilization of accumulated tax losses from prior periods	54,569	37,863	44.1%	104,465	58,611	78.2%
Deferred income tax and social contribution on provisions	(10,341)	50,961	-120.3%	(949)	60,324	-101.6%
Total Income tax and social contribution	(33,571)	(3,391)	890.1%	(78,400)	(35,759)	119.2%
Net income	349,199	327,344	6.7%	667,768	567,721	17.6%
<i>Net Margin</i>	<i>4.0%</i>	<i>4.3%</i>	<i>-0.3 p.p.</i>	<i>3.9%</i>	<i>3.8%</i>	<i>0.1 p.p.</i>

II –Balance Sheet

Assets (in BRL thousands)	Jun/25	Jun/24	Dez/24
Current Assets			
Cash and cash equivalents	1,027,777	1,240,114	1,664,167
Trade Receivable	3,621,480	3,181,457	3,399,130
Inventories	6,121,258	5,294,057	6,047,328
Recoverable taxes	683,545	527,238	605,142
Other assets	363,516	186,466	253,517
Total current assets	11,817,576	10,429,332	11,969,284
Non-current assets			
Financial investments	46	331	46
Related Parties	71	18	114
Recoverable taxes	486,035	262,028	227,784
Deferred income tax and social contribution	306,893	139,576	126,888
Other assets	201,382	102,885	81,824
Judicial deposits	24,282	28,768	30,637
Right-of-use assets	2,641,269	1,866,203	2,036,014
Investments	53,809	43,164	43,144
Intangible	69,687	43,174	61,160
Property, plant & equipment	4,792,495	4,215,529	4,382,427
Total non-current assets	8,575,969	6,701,676	6,990,038
Total assets	20,393,545	17,131,008	18,959,322

Liabilities (in BRL thousands)	Jun/25	Jun/24	Dez/24
Current liabilities			
Trade Payables	3,357,777	2,787,903	3,078,569
Loans, financing and debentures	248,593	537,107	420,986
Labor obligations	472,507	454,609	445,071
Tax obligations	328,697	511,963	419,431
Taxes payable in installments	24,291	12,953	15,132
Lease liabilities	227,857	102,545	79,464
Interest on equity payable	248,932	199,916	-
Other liabilities	141,212	138,811	214,597
Total current liabilities	5,049,866	4,745,807	4,673,250
Non-current liabilities			
Loans, financing and debentures	1,866,925	1,287,123	1,852,872
Taxes payable in installments	28,707	17,990	22,771
Provision for risks	475,108	61,745	305,138
Lease liabilities	2,597,466	1,891,562	2,089,299
Related Parties	36,226	25,947	52,544
Total non-current liabilities	5,004,432	3,284,367	4,322,624
Equity			
Share social	8,346,465	8,013,514	8,346,465
Treasury shares	(9,419)	(13,798)	(4,095)
AFAC - Advance for future capital increase	-	44,217	-
Legal reserve	258,476	192,566	258,476
Tax incentive reserve	424,955	193,811	424,955
Retained earnings reserve	538,809	-	824,497
Retained earnings for the period	658,109	562,007	-
Equity attributable to the owners of the Company	10,217,395	8,992,317	9,850,298
Equity attributable to non-controlling shareholders	121,852	108,517	113,150
Total equity	10,339,247	9,100,834	9,963,448
Total liabilities and equity	20,393,545	17,131,008	18,959,322

III –Cash Flow

Cash Flow (in BRL thousands)	2Q25	2Q24	1H25	1H24
Profit before income tax and social contribution	382,770	330,735	746,168	603,480
Adjustment for reconciliation of net income for the period to net cash generated by (applied in) operational activities:				
Depreciation and amortization	113,093	105,765	218,387	210,336
Leasing liabilities remeasurement	76,284	59,412	165,386	123,264
Provision for obsolescence and breakdowns	820	2,254	1,917	1,550
Leasing monetary remeasurement	-	(6,122)	-	(11,212)
Allowance for doubtful accounts	8,323	7,049	23,459	15,224
Interest on loans, financing and provisioned debentures	78,889	54,208	163,707	108,800
Property, plant and equipment disposal	(899)	7,887	(4,809)	7,716
Provision for risks	85,995	3,131	169,970	1,924
Change in operating assets:				
Trade and other receivables	21,046	(102,989)	(245,809)	260,947
Inventories	185,534	(338,969)	(182,959)	(207,952)
Recoverable taxes	(215,440)	(84,480)	(287,799)	(120,985)
Judicial deposits	5,438	1,836	6,355	(1,332)
Other assets	(57,399)	(33,010)	(100,449)	(88,424)
Change in operating liabilities:				
Trade and other payables	(397,400)	164,520	279,208	(251,303)
Labor and tax obligation	(115,048)	112,836	(188,498)	211,070
Taxes payable in installments	(7,293)	2,433	15,095	1,476
Other liabilities	26,671	43,542	12,746	62,457
Taxes paid on Interest on Equity (JCP)	(18,379)	(31,228)	(18,379)	(31,228)
Taxes paid	(68,673)	48,133	(140,701)	(26,335)
Net cash provided by (used in) operating activities	104,332	346,943	632,995	869,473
Interest paid	(11,788)	(30,382)	(55,506)	(77,181)
Net cash (applied in) generated by operating activities	92,544	316,561	577,489	792,292
Cash flow from investing activities				
Acquisition of property, plant and equipment	(248,664)	(308,929)	(600,742)	(648,042)
Proceeds from sale of fixed assets	10,887	11,873	45,981	15,587
Capital contribution to investees	2,035	4	(10,665)	(23,926)
Acquisition of intangible assets	(6,930)	(5,070)	(10,699)	(11,543)
Advance payment for investment acquisition – Novo Atacarejo	(129,108)	-	(129,108)	-
Investment in marketable securities	-	(67)	-	551
Net cash used in investing activities	(371,780)	(302,189)	(705,233)	(667,373)
Cash flow from financing activities				
Proceeds from loans, borrowings and debentures	3,819	41,770	30,123	104,211
Related-party transactions	(15,153)	(11,566)	(16,275)	(3,185)
Repayment of loans, borrowings and debentures	(90,477)	(55,551)	(296,664)	(90,984)
Share buybacks	-	(10,818)	(16,204)	(10,818)
Adjustment to non-controlling interests in investees	87	1,566	(957)	1,562
Leasing liability payment	(111,814)	(80,690)	(208,669)	(174,729)
Net cash used in financing activities	(213,538)	(115,289)	(508,646)	(173,943)
Increase (Decrease) in cash and cash equivalents	(492,774)	(100,917)	(636,390)	(49,024)
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	1,520,551	1,341,031	1,664,167	1,289,138
Cash and cash equivalents at the end of the period	1,027,777	1,240,114	1,027,777	1,240,114
Increase (Decrease) in cash and cash equivalents	(492,774)	(100,917)	(636,390)	(49,024)

About Grupo Mateus

Grupo Mateus is the third largest food retail company in the country, with operations in supermarket retail, cash and carry, Wholesale (B2B), furniture and electronics, e-commerce, baking industry and slicing and portioning central.

Investor Relations Contacts

www.ri.grupomateus.com.br

ri@grupomateus.com

São Luís, August 12, 2025

This document both historical information and forward-looking statements about the business prospects, projections on Grupo Mateus operating and financial results, based exclusively on the Company's management expectations. These expectations depend substantially on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the sector and international markets, and, therefore are subject to change without prior notice. In the face of such uncertainties, Grupo Mateus assumes no obligation to update or review any forwarding-looking statement in the future.

