

No terceiro trimestre de 2025, o Grupo Casas Bahia reafirmou a disciplina de execução de seu Plano de Transformação, alcançando o oitavo trimestre consecutivo de expansão da margem EBITDA, que chegou a 8,5%, ao mesmo tempo em que registrou crescimento de R\$ 825 milhões no GMV total e geração positiva de caixa livre.

Destaques dos Resultados do 3T25

- Crescimento de R\$ 825 milhões no GMV consolidado, +8,5% vs. 3T24, atingindo R\$ 10,5 bilhões, sendo R\$ 2,5 bilhões incremental no 9M25 vs. 9M24, focado nas categorias core
- Crescimento do GMV de lojas físicas de +5,9% e SSS (*same store sales*) de +7,8%
- Crescimento do GMV de e-commerce de 12,7% vs. 3T24 pelo 4º trimestre consecutivo e focado nas categorias core
- Crescimento do GMV 1P online de 9,2% vs. 3T24, maior dos últimos 15 trimestres
- Crescimento no GMV 3P de +17,7% a/a com a receita crescendo 19,0% e take rate de 13,2%
- Margem bruta de 30,0% vs. 31,6% (3T24), variação condizente com mudança no mix de vendas de canal e categorias
- SG&A: redução de 2,4p.p. em relação a receita líquida no 2T25 vs. 2T24, atingindo patamar de 22,5%. Redução do SG&A de 3,2% enquanto a receita líquida cresceu 7,3%
- Margem EBITDA aj. de 8,5% no 3T25 vs. 7,7% (3T24), melhora de 0,8p.p. atingindo R\$ 587 milhões +19,6%, sendo o 8º trimestre seguido de evolução
- Margem EBIT de 4,1% vs. 2,8% (3T24), evoluindo 1,3p.p., atingindo R\$ 282 milhões +57% vs. 3T24
- Prejuízo Líquido de R\$ (496) milhões vs. R\$ (555) no 2T25, apresentando melhora sequencial de 10,6%
- Saldo de liquidez, incluindo recebíveis, totalizou R\$ 3,0 bilhões no 3T25
- Fluxo de Caixa Livre da Firma de +R\$ 488 milhões no 3T25, vs. R\$ (179) milhões no 3T24
- Demandas Judiciais trabalhistas de R\$ 55 milhões no 3T25 vs. R\$ 194 milhões no 3T24, menor em 72%
- Monetização de tributos de R\$ 163 milhões no 3T25 e R\$ 862 milhões no 9M25, já equivalente ao ano de 2024
- Carteira do crediário de R\$ 6,2 Bi, +8,1% a/a, com over 90 dias e perda líquida de 8,4% e 4,5%, respectivamente
- Crediário atinge +27% de participação nas lojas e +8% nos canais digitais, sendo +17% no consolidado
- Lançamento de parceria com Mercado Livre para vendas de eletrodomésticos, eletrônicos e móveis
- Emissão de FIDC de R\$ 555 milhões, bem acima da oferta base de R\$ 300 milhões

DRE 3T25 vs. 3T24

(R\$ Milhões)	3T25	3T24	Var.	9M25	9M24	Var.
Receita Bruta	8.172	7.628	7,1%	24.657	22.894	7,7%
Receita Líquida	6.868	6.399	7,3%	20.726	19.225	7,8%
Lucro Bruto	2.062	2.023	1,9%	6.238	5.917	5,4%
Margem Bruta	30,0%	31,6%	(1,6p.p.)	30,1%	30,8%	(0,7p.p.)
SG&A	(1.545)	(1.596)	-3,2%	(4.727)	(4.783)	-1,2%
EBITDA Ajustado	587	491	19,6%	1.729	1.330	30,0%
Margem EBITDA Ajustada	8,5%	7,7%	0,8p.p.	8,3%	6,9%	1,4p.p.
Outras Despesas	(51)	(40)	27,5%	(118)	(269)	-56,1%
EBIT / LAJIR	282	180	56,7%	852	249	n/a
Resultado financeiro	(1.060)	(738)	43,6%	(3.130)	(1.266)	n/a
LAIR	(779)	(558)	39,6%	(2.278)	(1.017)	n/a
IR/CS	283	189	49,7%	819	424	93,2%
Lucro Líquido (Prejuízo)	(496)	(369)	n/a	(1.459)	(593)	n/a

Omnicanalidade

R\$ milhões	3T25	3T24	%	9M25	9M24	%
GMV Total Bruto	10.483	9.658	8,5%	31.609	29.059	8,8%
GMV Omnicanal (1P)	8.665	8.113	6,8%	26.239	24.436	7,4%
GMV Lojas Físicas Bruto	6.223	5.878	5,9%	18.805	17.234	9,1%
GMV Bruto (1P Online)	2.442	2.236	9,2%	7.434	7.202	3,2%
GMV Omnicanal (3P)	1.818	1.544	17,7%	5.369	4.623	16,1%
Total da Venda Online (1P + 3P)	4.260	3.780	12,7%	12.803	11.826	8,3%

O GMV total em relação ao 3T24 apresentou crescimento de 8,5%. O GMV omnicanal do 1P foi maior em 6,8%, composto por um crescimento de 5,9% nas lojas físicas e crescimento de 9,2% no online. Adicionalmente, o GMV do 3P cresceu 17,7% no período, canal que vem mantendo crescimento desde o início do Plano de Transformação. O e-commerce, 1P online + 3P, totalizou R\$ 4,3 bilhões, superior em 12,7% vs. 3T24 e segue focado nas categorias core (+95% do GMV do 3P é core).

Desempenho de Receita Bruta por Canal

R\$ milhões	3T25	3T24	%	9M25	9M24	%
Lojas Físicas	5.612	5.346	5,0%	16.950	15.649	8,3%
Online	2.559	2.282	12,2%	7.706	7.244	6,4%
1P	2.319	2.080	11,5%	7.018	6.658	5,4%
3P	240	202	19,0%	688	586	17,4%
Receita Bruta	8.172	7.628	7,1%	24.657	22.894	7,7%

No 3T25, a receita bruta consolidada registrou crescimento de 7,1% frente ao 3T24, para R\$ 8,2 bilhões. O aumento é explicado pelo crescimento da receita de todos os canais pelo 3º trimestre consecutivo. Destacamos a performance do canal online +12,2%, tendo o 1P +11,5% e 3P (marketplace) de 19,0%. Já as lojas físicas apresentaram crescimento de +5,0%.

Lojas Físicas – GMV e Receita Bruta

O GMV bruto de lojas físicas foi de R\$ 6,2 bilhões, crescendo 5,9% mesmo ainda afetado pelo fechamento líquido de 28 lojas nos últimos 12 meses. A receita bruta foi de R\$ 5,6 bi, crescimento de 5,0% vs. 3T24. O desempenho do GMV no conceito mesmas lojas (SSS) foi de +7,8% no 3T25, seguindo tendência positiva de crescimento desde o 3T24. Nos 9M25, a Cia adicionou ao GMV de lojas físicas R\$ 1,6 bilhão.

No 3T25 houve fechamento de 1 loja e 2 aberturas, totalizando 1.044 lojas.

1P ONLINE – GMV e Receita Bruta

O GMV 1P online apresentou crescimento de 9,2% em comparação com 3T24, atingindo R\$ 2,4 bilhões e a receita online 1P cresceu 11,5%, fruto do: (i) ganho de mercado de categorias estratégicas como linha branca, tecnologia, portáteis e móveis; e (ii) crescimento do tráfego qualificado em nossos canais próprios, com canais mais rentáveis (CRM) e (iii) maior conversão. Mantivemos nossa força nas categorias core, em linha com o posicionamento estratégico, e adicionamos R\$ 206 milhões de GMV no 3T25 sendo R\$ 232 milhões nos últimos 9 meses.

3P ONLINE – GMV e Receita Bruta

O GMV omnicanal 3P apresentou crescimento de 17,7% no 3T25 (R\$ 1,8 bilhão), com ganhos de receita de 19,0%, totalizando R\$ 240 milhões — resultado da busca pela melhor experiência para clientes e sellers, por meio da ampliação dos serviços oferecidos em nossas plataformas, como logística, crédito e sortimento core complementar ao 1P, pois a força da estratégia no 1P tem gerado tráfego qualificado, impulsionando a venda de itens complementares ao core e de categorias não atendidas diretamente pelo próprio 1P, mas que são contempladas pelo 3P. Encerramos o trimestre com take rate de 13,2%, um aumento de 0,1 p.p. em relação ao 3T24, e adicionamos R\$ 274 milhões de GMV no período, acumulando R\$ 746 milhões nos últimos nove meses.

Abertura da Receita Bruta

R\$ milhões	3T25	3T24	%	9M25	9M24	%
Mercadoria	6.848	6.440	6,3%	20.751	19.367	7,1%
Serviços	539	451	19,5%	1.563	1.434	9,0%
Crediário/Cartões	785	737	6,5%	2.343	2.093	11,9%
Receita Bruta	8.172	7.628	7,1%	24.657	22.894	7,7%

No 3T25, a receita bruta consolidada da Cia apresentou crescimento de 7,1%, sendo que a receita de mercadorias apresentou alta de 6,3%, crescendo pelo quarto trimestre consecutivo. A receita de serviços cresceu 19,5%. Já a receita de soluções financeiras cresceu 6,5%. A penetração de serviços e soluções financeiras em relação à receita líquida foi de 16,2% no 3T25 vs. 15,6% no 3T24 (+0,6p.p.), refletindo as iniciativas para aumento de receita e rentabilidade do Plano de Transformação.

Composição Consolidada das Vendas	3T25	3T24	%	9M25	9M24	%
À vista	35,7%	34,7%	1,0 p.p.	35,8%	34,0%	1,8 p.p.
Camê	17,3%	17,7%	(0,4 p.p.)	16,7%	17,0%	(0,3 p.p.)
Cartão de Crédito - Co-branded	7,7%	7,9%	(0,2 p.p.)	8,0%	8,1%	(0,1 p.p.)
Cartão de Crédito - Outros	39,3%	39,6%	(0,3 p.p.)	39,4%	40,9%	(1,5 p.p.)

Nosso crediário segue sendo uma importante ferramenta de fidelização de nossos clientes e diferencial competitivo, com penetração de 17,3% na receita bruta consolidada. Destacamos, também, o crescimento dos pagamentos à vista, principalmente por maior atratividade nos pagamentos via PIX que atingiu 35,7% no período.

Lucro Bruto

R\$ milhões	3T25	3T24	%	9M25	9M24	%
Lucro Bruto	2.062	2.023	1,9%	6.238	5.917	5,4%
% Margem Bruta	30,0%	31,6%	(1,6p.p.)	30,1%	30,8%	(0,7p.p.)

No 3T25, o lucro bruto foi de R\$ 2,1 bilhões, aumento de 1,9%, com margem bruta de 30,0% e redução de 1,6p.p. vs. 3T24. A redução da margem é resultado do maior crescimento do mercado online refletindo no mix de canal e a contínua maior participação de celulares no mix de vendas já observado também no 1T25 e 2T25.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R\$ milhões	3T25	3T24	%	9M25	9M24	%
Despesas de Vendas, Gerais e Adm.	(1.545)	(1.596)	(3,2%)	(4.727)	(4.783)	(1,2%)
% Receita Líquida	(22,5%)	(24,9%)	2,4p.p.	(22,8%)	(24,9%)	2,1p.p.

As despesas com vendas, gerais e administrativas no 3T25 apresentaram redução de 3,2%, mesmo diante do crescimento da receita e inflação no período, com melhora de 2,4p.p. em relação à receita líquida (22,5%). No trimestre, a menor despesa é explicada principalmente pela redução de (4,9%) nas despesas de vendas, com destaque na redução e melhora de despesas trabalhistas.

EBITDA Ajustado

R\$ milhões	3T25	3T24	%	9M25	9M24	%
EBITDA Ajustado	587	491	19,6%	1.729	1.330	30,0%
% Margem EBITDA Ajustada	8,5%	7,7%	0,8p.p.	8,3%	6,9%	1,4p.p.

O EBITDA ajustado atingiu R\$ 587 milhões no 3T25 e margem de 8,5%, superior em 0,8p.p. vs. 3T24, resultado do ganho de alavancagem operacional e com melhora sequencial de 0,2p.p. vs. 2T25, mesmo em um cenário de mercado bastante desafiador e competitivo. A margem do 3T25 é a maior em 30 meses sendo o 8º trimestre consecutivo de aumento.

Resultado Financeiro

R\$ milhões	3T25	3T24	%	9M25	9M24	%
Receitas financeiras	77	26	n/a	175	75	n/a
Despesas financeiras	(1.147)	(795)	44,3%	(3.267)	(1.572)	n/a
Despesas Financeiras Dívidas	(190)	(144)	32,0%	(451)	(407)	10,8%
Modificação da Dívida	45	(41)	n/a	(201)	596	n/a
Despesas Financeiras CDCI	(298)	(209)	42,6%	(815)	(618)	31,9%
Juros com fornecedores convênio	(186)	(82)	n/a	(387)	(200)	93,5%
Juros de Passivo de arrendamento	(108)	(110)	(1,8%)	(331)	(331)	0,0%
Despesas com Desconto de Recebíveis	(232)	(174)	33,3%	(752)	(507)	48,3%
FIDC's (cotas de terceiros)	(107)	(9)	n/a	(208)	(9)	n/a
Outras Despesas Financeiras	(71)	(26)	n/a	(122)	(96)	27,1%
Resultado financeiro antes de atualizações	(1.070)	(769)	39,2%	(3.092)	(1.497)	n/a
% Receita Líquida	(15,6%)	(12,0%)	(3,6p.p.)	(14,9%)	(7,8%)	(7,1p.p.)
Atualizações Monetárias	10	31	(67,7%)	(38)	231	n/a
Resultado financeiro líquido	(1.061)	(738)	43,8%	(3.130)	(1.266)	n/a
% Receita Líquida	(15,5%)	(11,5%)	(4,0p.p.)	(15,1%)	(6,6%)	(8,5p.p.)

No 3T25, o resultado financeiro líquido foi de R\$ 1,1 bilhão. O CDI médio do 3T24 para o 3T25 saiu de 10,4% para 14,9%, um aumento de 4,5p.p., sendo um relevante ofensor da variação da despesa financeira no período.

Vale ressaltar, que apesar de contabilizar os juros das dívidas financeiras da debênture no resultado, a Cia não desembolsou caixa com juros no período, dado a carência prevista em seus instrumentos financeiros.

Lucro Líquido

R\$ milhões	3T25	3T24	%	9M25	9M24	%
LAIR	(779)	(558)	39,6%	(2.278)	(1.017)	n/a
% Receita Líquida	(11,3%)	(8,7%)	(2,6p.p.)	(11,0%)	(5,3%)	(5,7p.p.)
IR/CS	283	189	49,7%	819	424	93,2%
Lucro Líquido (Prejuízo)	(496)	(369)	34,4%	(1.459)	(593)	n/a
% Margem Líquida	(7,2%)	(5,8%)	(1,4p.p.)	(7,0%)	(3,1%)	(3,9p.p.)

O LAIR foi de R\$ (779) milhões no trimestre, inferior em 39,6% em relação ao 3T24 dado a piora do resultado financeiro. No período, dado a alta taxa de juros, apesar da retomada de crescimento de receita e melhora gradual da rentabilidade da Companhia, o prejuízo líquido foi de R\$ (496) milhões, sendo a margem líquida de (7,2%) no trimestre, mas com evolução sequencial vs. 2T25 que foi de R\$ (555) milhões.

Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões	3T25	3T24	%	9M25	9M24	%
EBIT (LAJIR)	282	180	56,7%	852	249	n/a
Resultado financeiro líquido	(1.061)	(738)	43,8%	(3.130)	(1.266)	n/a
Modificação da Dívida	46	(41)	n/a	(200)	596	n/a
Atualizações Monetárias	10	31	(67,7%)	(38)	231	n/a
Resultado financeiro líquido Ajustado	(1.117)	(728)	53,4%	(2.892)	(2.093)	38,2%
LAIR Ajustado	(835)	(548)	52,4%	(2.040)	(1.844)	10,6%
IR/CS Estimado	302	186	62,7%	738	705	4,7%
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado	(533)	(362)	47,1%	(1.302)	(1.139)	14,3%
% Margem Líquida	-7,8%	-5,7%	(2,1p.p.)	-6,3%	-5,9%	(0,4p.p.)

Se excluirmos os fatores não recorrentes, (i) modificação da dívida e (ii) atualização monetária, do resultado financeiro, o prejuízo líquido nos 9 meses de 2025 seria de R\$ (1,3) bilhão, comparável com R\$ (1,1) bilhão a/a, refletindo o aumento do CDI médio de 10,4% para 14,9% no período.

Ciclo Financeiro

Encerramos o estoque no 3T25 com aumento de R\$ 252 milhões em relação ao 3T24, com intuito de capturar a sazonalidade do 4T25. Adicionalmente, os dias de fornecedores reduziram 23 dias vs. 3T24.

R\$ milhões	3T25	2T25	1T25	4T24	3T24	vs. 3T24
Estoques	5.029	4.924	5.034	4.695	4.777	252
Dias Estoques ¹	91	92	95	91	93	(2 dias)
Fornecedores sem convênio e não revenda	6.186	6.575	7.142	7.452	6.938	(752)
Convênio	2.370	2.281	1.730	2.446	2.040	330
Não revenda	1.020	911	669	637	509	511
Dias Fornecedores Total ¹	113	122	135	144	135	(23 dias)
Variação Ciclo Financeiro	21	31	40	53	42	(21)

¹Dias de CMV

Estrutura de Capital

R\$ milhões	3T25	2T25	1T25	4T24	3T24	vs. 3T24
(+) Carnês - CDCI - Total Ativo	6.142	6.202	6.120	6.178	5.728	414
(-) Carnês - CDCI - Total Passivo	(5.791)	(6.074)	(5.871)	(5.834)	(5.673)	(118)
(=) Saldo líquido Carnês - CDCI	350	128	249	344	54	296
(-) Empréstimos e Financiamentos circulante	(1.218)	(704)	(447)	(359)	(699)	(519)
(-) Empréstimos e Financiamentos não circulante	(2.695)	(4.162)	(3.912)	(3.711)	(3.579)	884
(=) Endividamento Bruto	(3.913)	(4.866)	(4.359)	(4.070)	(4.279)	365
Fornecedor Convênio	(2.370)	(2.281)	(1.730)	(2.446)	(2.040)	(330)
Cotas de Terceiros FIDC	(1.578)	(903)	(538)	(269)	-	(1.578)
(=) Endividamento Bruto + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI + FIDC	(7.512)	(7.922)	(6.377)	(6.440)	(6.265)	(1.247)
(+) Caixa e aplicações financeiras	2.114	1.883	1.201	2.413	2.119	(5)
(+) Cartões de Crédito	276	295	371	532	280	(4)
(+) Outros contas a receber	639	791	895	1.047	712	(73)
(=) Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito e Outros Contas a Receber	3.029	2.968	2.466	3.992	3.111	(82)
(=) Dívida Líquida Ajustada + Fornecedor Convênio, Saldo CDCI e Cotas de Terceiros FIDC	(4.483)	(4.954)	(3.911)	(2.448)	(3.154)	(1.329)
Endividamento de Curto Prazo / Total	31%	14%	10%	9%	16%	
Endividamento de Longo Prazo / Total	69%	86%	90%	91%	84%	
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	2.369	2.273	2.153	1.971	1.494	
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado - com Fornecedor Convênio, CDCI e Cotas de Terceiros FIDC	1,9x	2,2x	1,8x	1,2x	2,1x	
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado - Covenant 10ª Emissão de Debêntures¹	0,5x	1,1x	1,2x	0,4x	1,3x	
Patrimônio Líquido	2.635	1.539	2.088	2.477	2.879	

¹Covenant da 10ª emissão: Dívida Líquida / EBITDA Ajustado de até (3,0x):

"Dívida Líquida Consolidada" a dívida total da Emissora (empréstimos e financiamentos de curto e longo prazo, incluindo debêntures, notas promissórias, saldos das operações de CDCI ou instrumentos que venham a substituí-lo (incluindo, sem limitação, fundos de investimento em direitos creditórios e securitizações), excluindo saldos das operações de Contratos de Arrendamento Mercantil, subtraída do valor das disponibilidades do caixa, dos valores de Contas a Receber, oriundos de vendas com cartões de crédito com deságio de 1,15%, incluindo saldos das operações de CDCI ou instrumentos que venham a substituí-lo, se aplicável, existentes dentro da rubrica de Contas a Receber e valor equivalente às cotas subordinadas de emissão do FIDC e eventualmente subscritas pela Emissora. Para que não restem dúvidas operações de risco sacado fornecedor, não serão consideradas dívidas para fins do presente cálculo da Dívida Líquida Consolidada; (ii) "EBITDA Consolidado Ajustado", o lucro bruto, deduzido das despesas operacionais gerais, administrativas e de vendas, excluindo -se depreciação e amortizações, e acrescido de outras receitas operacionais ao longo dos últimos 4 (quatro) trimestres.

O endividamento bruto foi de R\$ 3,9 bilhões (excl. CDCI, fornecedor convênio e FIDC), sendo 69% no longo prazo. Na estrutura de capital, o passivo de CDCI possui um ativo correspondente no *contas a receber de CDCI*, apresentados na tabela acima e nas Demonstrações Financeiras nas notas explicativas 7 e 16.

Adicionalmente, em linha com a estratégia do Plano de Transformação, a Companhia entre 2024 e 2025 passou a investir e captar recursos via FIDC's de diversas naturezas (Credidiário, Risco Sacado entre outros), inclusive à mercado, **com o objetivo de diversificar suas fontes de financiamento e reduzir o custo de captação do grupo**. No 3T25, passamos a divulgar as cotas de terceiros dos FIDCs em nossa estrutura de capital e seu histórico.

No 3T25, o caixa incluindo recebíveis não descontados totalizou R\$ 3,0 bilhões. O indicador de alavancagem financeira, medido pela dívida líquida/EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, considerando o saldo de fornecedor convênio, o saldo de CDCI e agora as cotas de terceiros do FIDC, ficou em 1,9x, com redução da dívida líquida de cerca de R\$ 471 milhões vs. 2T25, ou seja, redução de 9,5%. Na metodologia da 10ª emissão foi 0,5x e **segue confortável frente aos covenants financeiros exigidos na debênture de 3,0x**.

Fluxo de Caixa Gerencial – Trimestral e últimos 12 meses

Observamos no 3T25 tanto o desempenho trimestral quanto acumulado em 12 meses, conforme tabela abaixo:

	Análise Trimestral									Análise últimos 12 meses			
	3T25	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	4T23	3T23	3T25	3T24	3T23	3T22
Lucro (prejuízo) do período	(496)	(555)	(408)	(452)	(369)	37	(261)	(1.000)	(836)	(1.911)	(1.593)	(1.788)	(150)
Lucro caixa pós ajustes	1.073	402	675	850	801	724	689	609	606	3.000	2.823	3.541	4.044
Variação capital de giro	(413)	(200)	(603)	683	(45)	148	(237)	434	179	(533)	300	1.666	1.582
Estoque	(113)	128	(312)	39	(367)	(22)	(31)	544	759	(258)	124	1.377	1.403
Fornecedores	(300)	(328)	(291)	644	322	170	(206)	(110)	(580)	(275)	176	289	179
Perdas	(273)	(268)	(229)	(261)	(280)	(251)	(212)	(365)	(252)	(1.031)	(1.108)	(1.129)	(1.012)
Demandas judiciais	(77)	(145)	(137)	(210)	(212)	(219)	(216)	(242)	(367)	(569)	(889)	(1.266)	(1.429)
Repasse a terceiros	207	98	(58)	251	(81)	(5)	(38)	21	(46)	498	(103)	(41)	(78)
Tributos a recuperar/pagar	163	391	308	113	206	357	203	682	409	975	1.448	934	(428)
Outros Ativos e Passivos	119	192	49	145	(268)	(328)	(65)	(66)	31	504	(727)	1.185	(1.264)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	799	470	5	1.571	121	426	124	1.073	560	2.844	1.744	4.890	1.415
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de arrendamento	(227)	(225)	(271)	(279)	(255)	(255)	(252)	(261)	(263)	(1.002)	(1.023)	(1.079)	(1.144)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	(84)	(72)	(56)	(53)	(46)	(77)	(48)	(91)	(63)	(265)	(262)	(584)	(1.075)
Fluxo de Caixa Livre	488	173	(322)	1.239	(180)	94	(176)	721	234	1.577	459	3.227	(804)
Captações Líquidas	309	923	(649)	184	883	338	23	682	(189)	768	1.926	(1.805)	(220)
Pagamento de Juros	(737)	(596)	(554)	(542)	(471)	(451)	(525)	(625)	(635)	(2.429)	(2.072)	(2.654)	(1.763)
Follow-on, líquido dos custos de captação	-	-	-	1	(1)	-	-	-	602	1	(1)	601	(68)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	(428)	328	(1.203)	(357)	411	(113)	(502)	57	(222)	(1.660)	(147)	(3.858)	(2.051)
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa	2.969	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	2.788	3.111	2.800	3.431	6.286
Saldo final de Caixa e Equivalentes de Caixa	3.029	2.968	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	3.029	3.111	2.800	3.431
Variação Saldo Inicial - Saldo Final	60	500	(1.525)	882	232	(21)	(678)	778	12	(82)	311	(631)	(2.855)

3T25 - trimestre: Fluxo de caixa livre de +R\$ 488 milhões.

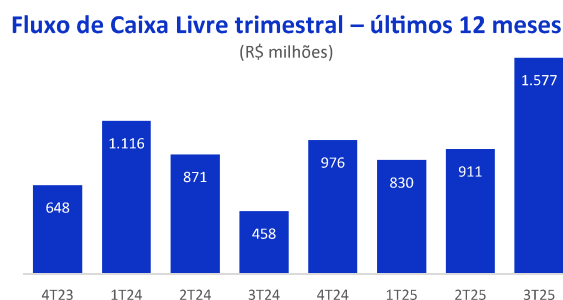
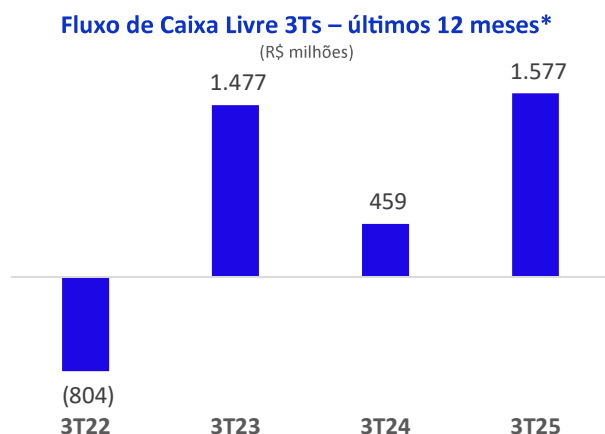
A variação de capital giro, composta por fornecedores e estoques, teve consumo no 3T25 em R\$ (413) milhões, impacto devido ao aumento dos estoques para a Black Friday e 4T25, além do maior pagamento de fornecedores.

Nas **Demandas Judiciais** a melhora foi de 64% vs. 3T24. Dentro de demandas judiciais, se olharmos somente o trabalhista a economia foi de 72%, R\$ 139 milhões menor.

Com isso, finalizamos o 3T25 com geração no **fluxo de caixa livre** para a firma de **R\$ 488 milhões**. A variação de caixa foi de +R\$ 60 milhões no 3T25, explicada pela melhora da rentabilidade, eficiência da operação e captações.

12MTD (últimos 12 meses): Fluxo de caixa livre de +R\$ 1,6 bilhão.

Finalizamos os últimos 12 meses com **geração do fluxo de caixa livre para a firma de R\$ 1,6 bilhão vs. R\$ 459 milhões** (3T24 acumulado dos últimos 12 meses), reflexo principalmente da retomada das vendas, rentabilidade, das melhorias operacionais de perdas, demandas trabalhistas, monetização de impostos e das melhorias do reperfilamento e novas captações.



*Excluindo deal da Bradescard no 4T22 de R\$ 1,75 bi

CAPEX

No 3T25, os investimentos totalizaram R\$ 96 milhões, sendo +60% do total direcionado para projetos relacionados à tecnologia e logística para suportar a digitalização da Companhia e a experiência do cliente. No 3T25, o Capex foi 77% maior vs. 3T24, principalmente pelo aumento em tecnologia e reforma de lojas.

R\$ milhões	3T25	3T24	%	9M25	9M24	%
Logística	7	3	n/a	18	8	n/a
Novas Lojas	5	0	n/a	15	9	60%
Reforma de Lojas	23	3	n/a	37	7	n/a
Tecnologia	57	48	19%	158	112	41%
Outros	5	0	n/a	17	1	n/a
Total	96	54	77%	245	136	79%

Movimentação de Lojas por Formato e Bandeira

Foram abertas 2 lojas, sendo 2 na bandeira Casas Bahia. Por outro lado, foi fechada 1 loja também no formato Casas Bahia, totalizando 1.044 lojas ao final do período. Seguimos nosso Plano de Transformação que prevê rigoroso acompanhamento da performance de cada loja e CD's, direcionando ações corretivas e, se necessário, encerrando operações que não geram valor.

Casas Bahia	3T24	2T25	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	3T25
Rua	761	754	2	-	1	755
Shopping	177	170	-	-	-	170
Consolidado (total)	938	924	2	-	1	925
Área de Vendas (mil m ²)	868	860	2	-	1	861
Área Total (mil m ²)	1.380	1.366	6	-	1	1.371

Pontofrio	3T24	2T25	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	3T25
Rua	84	81	-	-	-	81
Shopping	50	38	-	-	-	38
Consolidado (total)	134	119	-	-	-	119
Área de Vendas (mil m ²)	75	66	0	-	-	66
Área Total (mil m ²)	122	108	0	-	-	108

Consolidado	3T24	2T25	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	3T25
Rua	845	835	2	-	1	836
Shopping	227	208	-	-	-	208
Consolidado (total)	1.072	1.043	2	-	1	1.044
Área de Vendas (mil m ²)	943	926	2	-	1	927
Área Total (mil m ²)	1.502	1.474	6	-	1	1.479

Centros de Distribuição	3T24	2T25	Abertos	Otimização m ²	Fechados	3T25
CDs	25	25	-	-	-	25
Área Total (mil m²)	1.105	1.112	-	-	-	1.112

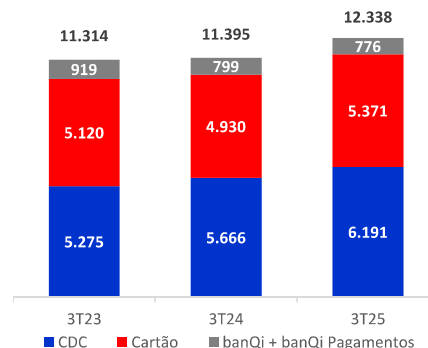
Consolidado Total	3T24	2T25	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	3T25
Área Total (mil m²)	2.607	2.587	6	-	1	2.591

Soluções financeiras

Grandes Números 3T25

- R\$ 12,3 bilhões de TPV total, maior em 8,3% vs. 3T24
- Carteira do crediário fecha em R\$ 6,2 bilhões, +8,1% a/a
- Over 90 em 8,4% e perda sobre carteira de 4,5%
- TPV cartões Co-branded atingiu R\$ 5,4 bilhões, 8,9% maior vs. 3T24, com 5,9 milhões de clientes
- banQi atinge +8,6 milhões de contas abertas, +11% vs. 3T24

TPV (R\$ milhões) TPV Cartão: On e Off us

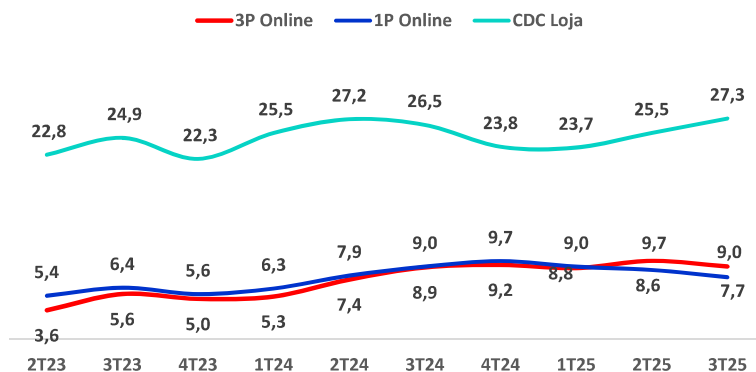


Crediário – Buy Now, Pay Later

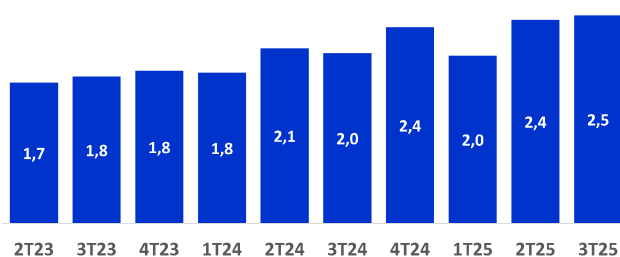
O crediário é um serviço rentável no canal físico e online (1P e 3P) e de oportunidade de compras para a população que possui pouco ou não tem acesso a crédito. No 3T25 a carteira do crediário cresceu 8,1% a/a e atingiu R\$ 6,2 bilhões. Nas lojas, a penetração foi de 27,3%. No 1P online a participação do crediário digital foi de 7,7%, enquanto no 3P foi de 9,0% das vendas e está habilitado para +4.700 sellers (sendo que +87% deles já realizaram vendas).

O crediário segue como motor de crescimento rentável e diferencial competitivo do Grupo, aumentando capilaridade no digital e já alcançando mais de 4.600 municípios sem presença física (+94% dos municípios brasileiros). Essa fortaleza, aliada à disciplina de concessão e modelos de cobrança, sustenta a qualidade da carteira e amplia oportunidades de monetização.

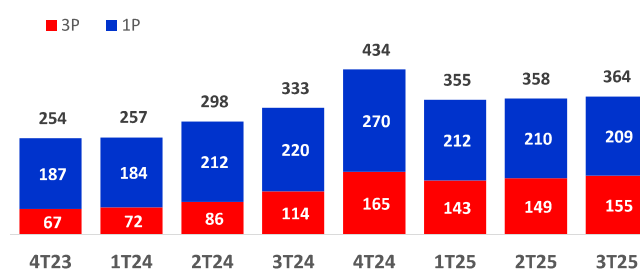
Participação do CDC Digital e Físico (%)



Produção Crediário - Total (R\$ bilhões)



Produção Crediário Digital (R\$ milhões)

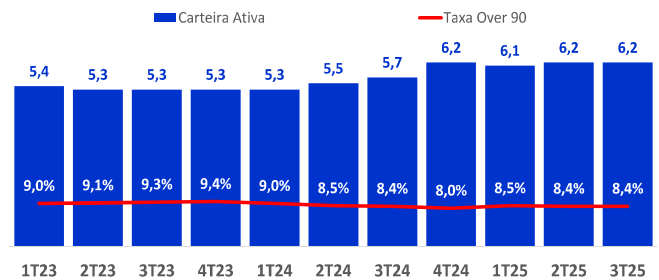


Aging Creditário – Carteira Gerencial* (R\$ milhões)

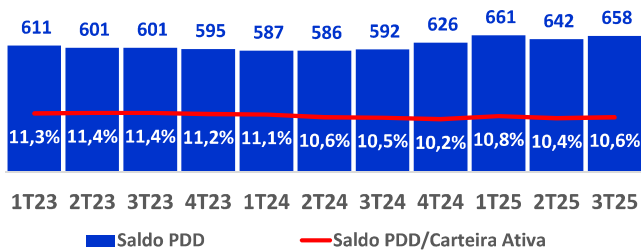
CDCI (R\$ Milhões)	3T24	% total	3T25	% total	Var(%)
Em dia	4.262	74,4%	4.544	73,4%	6,6%
Vencidos					
Vencidos de 06 a 30 dias	471	8,2%	573	9,3%	21,7%
Vencidos de 31 a 60 dias	259	4,5%	328	5,3%	26,6%
Vencidos de 61 a 90 dias	196	3,4%	225	3,6%	14,8%
Vencidos de 91 a 120 dias	179	3,1%	199	3,2%	11,4%
Vencidos de 121 a 150 dias	151	2,6%	157	2,5%	4,0%
Vencidos de 151 a 180 dias	148	2,6%	165	2,7%	11,5%
Total	5.728	98,9%	6.191	100,0%	8,1%

*Pode conter diferenças de contas transitórias, impostos e apuração de juros com saldo de contas a receber – visão gerencial

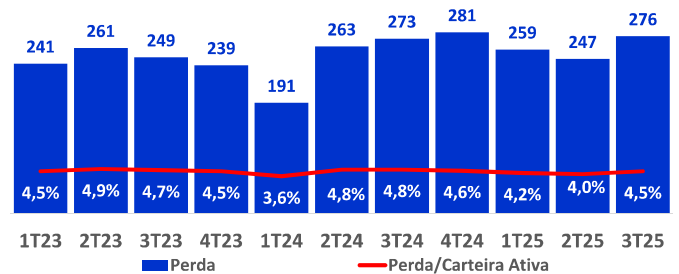
Evolução da Carteira Gerencial (R\$ bilhões)



PDD (R\$ milhões)



Perda sobre Carteira (R\$ milhões)



A taxa over 90 dias foi de 8,4%, estável vs. 3T24 e sequencialmente, refletindo consistência na qualidade da carteira. O nível de perda sobre a carteira ativa foi de 4,5%, melhora de 0,3p.p. a/a, corroborando os demais indicadores no crediário. Seguimos monitorando o cenário econômico de forma cautelosa e mantendo uma abordagem conservadora, garantindo a solidez e a sustentabilidade da carteira.



Hoje o foco do banQi é gerar valor para a Cia, utilizando-se do ecossistema existente, e pelo 4º trimestre consecutivo tivemos lucro na operação. Os downloads do App acumulam 22,9 milhões com 8,4 milhões de contas. O app está cada vez mais inserido no dia a dia dos clientes, e destacamos: (i) R\$ 28,4 bilhões em transações acumuladas; (ii) TPV acumulado atingindo R\$ 14,0 bilhões; e (iii) a frequência de utilização atingindo +61x nos últimos 360 dias.

Downloads app (# mil)															CAGR 2022-2025	
1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25		
Downloads	1.160	1.282	1.359	1.347	816	793	819	703	650	576	578	660	785	728	657	
Acum.	11.744	13.026	14.385	15.732	16.548	17.341	18.160	18.863	19.513	20.089	20.667	21.327	22.112	22.840	23.497	118%
Abertura de Contas (# mil)															CAGR 2022-2025	
1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25		
Contas	518	547	575	598	263	222	181	152	144	108	111	153	258	236	203	
Acum.	4.849	5.396	5.971	6.569	6.832	7.054	7.235	7.387	7.531	7.639	7.750	7.903	8.161	8.397	8.600	113%
Transações R\$ Milhões															CAGR 2022-2025	
1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25		
Transações	1.501	1.750	1.904	2.061	1.839	1.876	1.868	1.834	1.662	1.668	1.620	1.606	1.456	1.513	1.558	
Acum.	5.761	7.511	9.415	11.476	13.315	15.191	17.059	18.893	20.555	22.223	23.843	25.449	26.905	28.418	29.976	147%
TPV															CAGR 2022-2025	
1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25		
TPV	742	866	936	1.023	909	923	919	903	822	826	799	782	711	752	776	
Acum.	2.813	3.679	4.615	5.638	6.547	7.470	8.389	9.292	10.113	10.935	11.738	12.520	13.231	13.983	14.759	147%
Transações em lojas R\$ Milhões															CAGR 2022-2025	
1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25		
Transações em lojas	163	184	173	175	138	136	130	122	104	107	99	99	82	88	89	
Acum.	868	1.052	1.225	1.400	1.538	1.674	1.804	1.926	2.030	2.137	2.236	2.335	2.425	2.513	2.602	127%
Frequência média de uso do app banQi (recorrência 360 dias)															CAGR 2022-2025	
1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25		
Frequência	17	19	21	23	25	29	33	42	48	54	59	61	62	61	61	142%

Destaques ESG

Seguem os destaques do 3º trimestre de 2025

Ambientais

Energia Renovável: Meta segue avançando, tendo atingido, no período, 88,63% de energia adquirida de fontes renováveis. Até o fim de 2025, o Grupo Casas Bahia mantém o objetivo de alcançar 90% de energia renovável de todo consumo de lojas/CD's e sedes que estão sob sua gestão.

Programa de Reciclagem REVIVA: Destinou cerca de 748 toneladas de resíduos para reciclagem, beneficiando 11 cooperativas parceiras. Além disso, foi coletada 1tonelada de resíduos eletroeletrônico para descarte adequado e reciclagem, a partir dos 749 coletores de eletroeletrônicos instalados nas lojas físicas e operações do Grupo.

Economia Circular: Ao longo do trimestre, o nosso Departamento de Assistência Técnica (DAT) conseguiu recuperar 96,3% das mercadorias devolvidas entre eletroeletrônicos, linha branca e móveis. O que representa 2.933 ton de mercadorias que passaram por avaliação, manutenção e testes de qualidade sendo comercializadas em nossas lojas de saldo, aumentando o tempo de vida útil dos itens, diminuindo a geração de resíduos e por consequência a extração de materiais para a produção de novos produtos.

Social - Diversidade

Programa Dedicção Também é Respeitar – Combate ao Assédio e Discriminação

Lançamento do programa **Dedicção Também é Respeitar – Combate ao Assédio e Discriminação**. A iniciativa consolida os pilares de **ética e integridade** como valores essenciais da nossa cultura, reforçando nosso papel na promoção de um ambiente de trabalho saudável e seguro para todas as pessoas.

Entre as ações estruturantes implementadas, destacam-se:

- **Capacitação de mais de 200 lideranças**, incluindo gerentes executivos, diretores e Direx;
- **Distribuição de Guia de Bolso** com orientações práticas sobre prevenção de assédio e discriminação;
- **Campanhas internas de letramento e engajamento contínuo**;
- **Exibição de episódios semanais na DTV**, alcançando **100% dos colaboradores da companhia** com conteúdo educativos;
- **Engajamento ativo das lideranças no desdobramento do tema com suas equipes**, reforçando a responsabilidade compartilhada por um ambiente respeitoso e acolhedor.

Social - Fundação Casas Bahia

Protagonismo Jovem: Contratamos 51 jovens do Instituto PROA. 5.701 alunos se formaram na modalidade Plataforma Proa e 145 no Proprofissão.

Fomento ao Empreendedorismo: Formamos 1.500 mulheres empreendedoras nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Bahia e no Distrito Federal, e abrimos um canal de atração e seleção para essas formandas poderem se candidatar e serem contratadas pelas áreas corporativas, lojas e logística do Grupo Casas Bahia.

Governança Corporativa

Avaliação do Auditor Externo sobre os controles internos: Desde 2020, não há fraquezas materiais ou deficiências significativas nos controles internos.

Robustas práticas de Governança Corporativa:

- Listagem no Novo Mercado;
- Conselheiros independentes em seus colegiados;
- Diferentes executivos como CEO e Presidente do Conselho de Administração;
- Comitê Estatutário de Auditoria, Riscos e Compliance;

Eleição da Diretoria: Reeleição da diretoria estatutária, conforme reunião do conselho de administração de 30/04

Programa de Integridade: fortalecemos a manutenção das pautas de comunicação e cultura de Auditoria, Riscos e Compliance. Reforçamos nosso Programa de Proteção à Propriedade Intelectual e Combate à Pirataria por meio de parceria com a Associação Brasileira de TV por Assinatura. Obtivemos um reconhecimento inédito do IIA Brasil (IIA May Brasil 2025) pela realização da Semana de Auditoria Interna e Riscos. Fomos finalistas do Leaders League Compliance Summit & Awards Brasil. Lançamos o nosso programa de embaixadores de integridade (Ecos de Integridade) e a nossa agente de inteligência artificial para disseminação de conhecimento em GRC (SofIA).

Dupla Materialidade: Início do estudo de dupla materialidade do Grupo com envolvimento da alta liderança, conselheiros e demais partes interessadas

Índices de Mercado: Reporte ao CDP Clima e ao ICO2 B3 em conformidade com o cronograma de cada iniciativa, garantindo a transparência das informações sobre mudanças climáticas.

DRE

Demonstração do Resultado Consolidado

R\$ milhões	3T25	3T24	Δ	30.09.2025	30.09.2024	Δ
Receita Bruta	8.172	7.628	7,1%	24.657	22.894	7,7%
Receita Líquida	6.868	6.399	7,3%	20.726	19.225	7,8%
Custo das Mercadorias Vendidas	(4.753)	(4.326)	9,9%	(14.330)	(13.159)	8,9%
Depreciação (Logística)	(53)	(50)	6,0%	(158)	(149)	6,0%
Lucro Bruto	2.062	2.023	1,9%	6.238	5.917	5,4%
Despesas com Vendas	(1.253)	(1.317)	(4,9%)	(3.886)	(3.920)	(0,9%)
Despesas Gerais e Administrativas	(292)	(279)	4,7%	(841)	(863)	(2,5%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	17	14	21,4%	60	47	27,7%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(51)	(40)	27,5%	(118)	(269)	(56,1%)
Total das Despesas Operacionais	(1.579)	(1.622)	(2,7%)	(4.785)	(5.005)	(4,4%)
Depreciação e Amortização	(201)	(221)	(9,0%)	(601)	(663)	(9,4%)
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	282	180	56,7%	852	249	n/a
Receitas Financeiras	156	87	79,3%	374	393	(4,8%)
Despesas Financeiras	(1.217)	(825)	47,5%	(3.504)	(1.659)	n/a
Resultado Financeiro Líquido	(1.061)	(738)	43,8%	(3.130)	(1.266)	n/a
Lucro Operacional antes do I.R.	(779)	(558)	39,6%	(2.278)	(1.017)	n/a
IR/CS	283	189	49,7%	819	424	93,2%
Lucro Líquido (Prejuízo)	(496)	(369)	34,4%	(1.459)	(593)	n/a
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	282	180	56,7%	852	249	n/a
Depreciação (Logística)	53	50	6,0%	158	149	6,0%
Depreciação e Amortização	201	221	(9,0%)	601	663	(9,4%)
EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras	536	451	18,8%	1.611	1.061	51,8%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	51	40	27,5%	118	269	(56,1%)
EBITDA Ajustado	587	491	19,6%	1.729	1.330	30,0%
% sobre Receita Líquida de Vendas	3T25	3T24	Δ	30.09.2025	30.09.2024	Δ
Lucro Bruto	30,0%	31,6%	(1,6 p.p.)	30,1%	30,8%	(0,7 p.p.)
Despesas com Vendas	(18,2%)	(20,6%)	2,4 p.p.	(18,7%)	(20,4%)	1,7 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(4,3%)	(4,4%)	0,1 p.p.	(4,1%)	(4,5%)	0,4 p.p.
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,2%	0,2%	0,0 p.p.	0,3%	0,2%	0,1 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(0,7%)	(0,6%)	(0,1 p.p.)	(0,6%)	(1,4%)	0,8 p.p.
Total das Despesas Operacionais	(23,0%)	(25,3%)	2,3 p.p.	(23,1%)	(26,0%)	2,9 p.p.
Depreciação e Amortização	(2,9%)	(3,5%)	0,6 p.p.	(2,9%)	(3,4%)	0,5 p.p.
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	4,1%	2,8%	1,3 p.p.	4,1%	1,3%	2,8 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(15,4%)	(11,5%)	(3,9 p.p.)	(15,1%)	(6,6%)	(8,5 p.p.)
Lucro Operacional antes do I.R.	(11,3%)	(8,7%)	(2,6 p.p.)	(11,0%)	(5,3%)	(5,7 p.p.)
IR&CS	4,1%	3,0%	1,1 p.p.	4,0%	2,2%	1,8 p.p.
Lucro Líquido (Prejuízo)	(7,2%)	(5,8%)	(1,4 p.p.)	(7,0%)	(3,1%)	(3,9 p.p.)
EBITDA	7,8%	7,0%	0,8 p.p.	7,8%	5,5%	2,3 p.p.
EBITDA Ajustado	8,5%	7,7%	0,8 p.p.	8,3%	6,9%	1,4 p.p.

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Gerencial

Ativo	30.09.2025	30.09.2024
R\$ milhões		
Ativo Circulante	14.484	13.429
Caixas e Aplicações Financeiras	1.970	1.868
Títulos e valores mobiliários	285	251
Contas a Receber	3.989	3.868
Cartões de Créditos	250	253
Carnês - Financiamento ao consumidor	5.580	5.165
Carnês - Juros a incorrer	(1.726)	(1.647)
Outros	478	459
Contas a receber B2B	160	253
Provisão para Devedores Duvidosos	(753)	(615)
Estoques	5.029	4.777
Tributos a Recuperar	2.090	1.498
Partes Relacionadas	290	287
Despesas Antecipadas	321	275
Outros Ativos	510	605
Ativo Não Circulante	19.848	18.598
Realizável a Longo Prazo	13.438	11.857
Títulos e valores mobiliários	-	-
Contas a Receber	345	364
Cartões de Crédito	26	27
Carnês - Financiamento ao Consumidor	562	563
Carnês - Juros a incorrer	(183)	(168)
Contas a Receber "B2B"	-	-
Provisão para Devedores Duvidosos	(60)	(58)
Tributos a Recuperar	3.749	3.759
Instrumentos financeiros	11	11
IR e CSLL Diferidos	6.616	5.575
Crédito com Partes Relacionadas	106	124
Depósitos para Recursos Judiciais	2.144	1.546
Despesas Antecipadas e Outros Ativos	467	478
Ativo de Direito de Uso	2.221	2.489
Investimentos	303	244
Imobilizado	1.231	1.318
Intangível	2.655	2.690
TOTAL DO ATIVO	34.332	32.027
Passivo e Patrimônio Líquido		
R\$ milhões		
Passivo Circulante	20.271	17.827
Obrigações Sociais e Trabalhistas	586	538
Fornecedores	7.195	7.426
Risco sacado (portal)	10	20
Risco sacado (convênio)	2.370	2.040
Empréstimos e Financiamentos	1.359	699
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	5.356	5.107
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(498)	(409)
Impostos, Taxas e Contribuições	1.148	412
Partes Relacionadas	38	2
Receitas Diferidas	178	209
Repasse de Terceiros	1.011	513
Passivo de arrendamento	733	631
Outros	785	639
Passivo Não Circulante	11.427	11.321
Empréstimos e Financiamentos	2.696	3.579
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	435	567
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(25)	(27)
IR e CSLL Diferidos	19	20
Tributos a Pagar	73	27
Provisão para Demandas Judiciais	2.162	2.518
Passivo de arrendamento	2.478	2.796
Receitas Diferidas	1.297	1.767
Outros	2.292	74
Patrimônio Líquido	2.634	2.879
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	34.332	32.027

Fluxo de Caixa

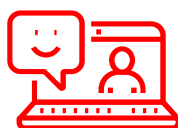
Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

	30.09.2025	30.09.2024
Lucro Líquido (Prejuízo) do exercício	(1.459)	(593)
Ajustes em:		
Depreciações e Amortizações	759	812
Equivalência Patrimonial	(60)	(47)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(826)	(450)
Juros e Variações Monetárias, não realizadas	1.850	554
Modificação da Dívida	-	-
Provisões para demandas judiciais, líquidas de reversões	48	660
Provisão para demandas judiciais trabalhistas, líquidas de reversões	108	661
Provisões para demandas judiciais outras, líquidas de reversões	(60)	(1)
Perda estimada com créditos de Liquidação Duvidosa	867	732
Perda com alienação de ativo imobilizado e intangível	25	(4)
Perda estimada do valor recuperável líquido dos estoques	(37)	(4)
Receita diferida reconhecida no resultado	(168)	(154)
Baixa de direito de uso e passivo de arrendamento	(4)	(7)
Remuneração Baseada em Ações	11	18
Outros	5	1
	1.011	1.518
(Aumento) Redução de Ativos		
Contas a Receber	(437)	(943)
Títulos e valores mobiliários	-	-
Estoques	(297)	(420)
Tributos a Recuperar	226	864
Partes relacionadas	39	(20)
Depósitos judiciais	(413)	(361)
Despesas Antecipadas	(40)	(28)
Outros ativos	18	(184)
	(904)	(1.092)
Aumento (Redução) de Passivos		
Fornecedores	10.116	7.813
Risco sacado (portal)	53	(3)
Tributos a Pagar	636	(98)
Obrigações sociais e trabalhistas	11	90
Repasse de Terceiros	247	(124)
Receita diferida	(90)	(381)
Demandas judiciais	(359)	(647)
Demandas judiciais - Trabalhistas	(312)	(589)
Demandas judiciais - Outras	(47)	(58)
Outros passivos	77	89
	10.691	6.739
(Aumento) Redução de Ativo e Passivo - Outros		
Dividendos recebidos de investidas	20	101
Imposto de renda e contribuição social pagos	(6)	(6)
	14	95
Caixa Líquido gerado nas atividades operacionais	10.812	7.260
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(219)	(177)
Alienação de bens do ativo imobilizado e intangível	7	6
Títulos e valores mobiliários	-	-
Caixa Líquido das Atividades de Investimento	(212)	(171)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Captações	8.884	6.598
Pagamento de principal	(8.225)	(5.629)
Pagamento de juros	(748)	(750)
Pagamentos de Principal - Arrendamento Mercantil	(392)	(431)
Pagamentos de Juros - Arrendamento Mercantil	(331)	(331)
Risco sacado (convênio)	(11.164)	(7.250)
Títulos e valores mobiliários - Não controladores	1.074	-
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(10.902)	(7.794)
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	2.131	2.573
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	1.829	1.868
Varição no Caixa e Equivalentes	(302)	(705)

BHIA3

As ações do Grupo Casas Bahia estão registradas para negociação na B3 sob o código “BHIA3”, admitidas à negociação no Novo Mercado. Desta forma, as ações ordinárias do Grupo Casas Bahia são negociadas em Reais (R\$) no segmento do Novo Mercado da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão, sob o código de negociação BHIA3.

Videoconferência de Resultados



12 de novembro de 2025 (após fechamento do mercado)

Simultaneamente, será disponibilizado o vídeo com a apresentação de resultados, com o objetivo de dedicar o tempo da teleconferência no dia seguinte somente para perguntas e respostas.

Videoconferência (Somente Perguntas e Respostas)

13 de novembro de 2025
14h00 (horário de Brasília)
12h00 (horário de Nova York)
Português/Inglês (tradução simultânea)

Videoconferência
Português/Inglês:
[Clique aqui](#)

Elcio Ito
CFO & IRO

Gabriel Succar
Diretor de RI

Daniel Morais
Especialista de RI

Caio Gandolfi
Analista de RI

In the third quarter of 2025, Grupo Casas Bahia reaffirmed its disciplined execution of its Transformation Plan, achieving its eighth consecutive quarter of EBITDA margin expansion, reaching 8.5%. The company also recorded a R\$825 million increase in total GMV and generated positive free cash flow.

Highlights of 3Q'25 Results

- Consolidated GMV grew by R\$825 million, up 8.5% vs. 3Q'24, reaching R\$10.5 billion. In 9M25, GMV increased by R\$2.5 billion vs. 9M24, driven by core categories
- Physical store GMV grew by 5.9%, with same-store sales (SSS) up 7.8%
- E-commerce GMV rose 12.7% vs. 3Q'24, marking the 4° consecutive quarter of growth, driven by core categories
- Online 1P GMV increased 9.2% vs. 3Q'24, the highest growth in the last 15 quarters
- 3P GMV grew 17.7% YoY, with revenue up 19.0% and a take rate of 13.2%
- Gross margin was 30.0% vs. 31.6% in 3Q'24, reflecting a shift in sales mix across channels and categories
- SG&A as a percentage of net revenue decreased by 240 bps in 3Q'25 vs. 3Q'24, reaching 22.5%. SG&A expenses declined 3.2%, while net revenue grew 7.3%
- Adjusted EBITDA margin reached 8.5% in 3Q'25 vs. 7.7% in 3Q'24, an improvement of 80 bps., totaling R\$587 million (+19.6%), marking the eighth consecutive quarter of margin expansion
- EBIT margin improved to 4.1% from 2.8% in 3Q'24, reaching R\$282 million, up 57% YoY
- Net loss was R\$(496) million vs. R\$(555) million in 2Q'25, showing a sequential improvement of 10.6%
- Liquidity balance, including receivables, totaled R\$3.0 billion in 3Q'25
- Free Cash Flow to the Firm was R\$488 million in 3Q'25, compared to R\$(179) million in 3Q'24
- Labor-related legal claims totaled R\$55 million in 3Q'25 vs. R\$194 million in 3Q'24, a 72% reduction
- Tax monetization reached R\$163 million in 3Q'25 and R\$862 million in 9M25, already equivalent to the full-year figure for 2024
- Credit portfolio reached R\$6.2 billion (+8.1% YoY), with over-90-day delinquency at 8.4% and net credit loss at 4.5%
- BNPL accounted for +27% of sales in physical stores and +8% in digital channels, totaling +17% on a consolidated basis
- Partnership with Mercado Livre for the sale of appliances, electronics, and furniture
- Issuance of a R\$555 million FIDC (receivables-investment fund), well above the initial base offer of R\$300 million

Income Statement 3Q'25 vs. 3Q'24

(R\$ Million)	Q3'25	Q3'24	Var.	9M25	9M24	Var.
Gross Revenue	8,172	7,628	7,1%	24,657	22,894	7,7%
Net Revenue	6,868	6,399	7,3%	20,726	19,225	7,8%
Gross Profit	2,062	2,023	1,9%	6,238	5,917	5,4%
Gross Margin	30,0%	31,6%	60 bps	30,1%	30,8%	30 bps
SG&A	(1,545)	(1,596)	-3,2%	(4,727)	(4,783)	-1,2%
Adjusted EBITDA	587	491	19,6%	1,729	1,330	30,0%
Adjusted EBITDA Margin	8,5%	7,7%	130 bps	8,3%	6,9%	170 bps
Other Expenses	(51)	(40)	27,5%	(118)	(269)	-56,1%
EBIT	282	180	56,7%	852	249	n/a
Financial Results	(1,061)	(738)	43,8%	(3,130)	(1,266)	n/a
EBT	(779)	(558)	39,6%	(2,278)	(1,017)	n/a
Income Tax & Social Contribution	283	189	49,7%	819	424	93,2%
Net Income (Loss)	(496)	(369)	n/a	(1,459)	(593)	n/a

Omnichannel

R\$ million	Q3'25	Q3'24	%	9M25	9M24	%
Total GMV	10.483	9.658	8,5%	31.609	29.059	8,8%
GMV Omnichannel (1P)	8.665	8.113	6,8%	26.239	24.436	7,4%
GVM Physical Stores	6.223	5.878	5,9%	18.805	17.234	9,1%
GMV (1P Online)	2.442	2.236	9,2%	7.434	7.202	3,2%
GMV Omnichannel (3P)	1.818	1.544	17,7%	5.369	4.623	16,1%
Total e-commerce (1P + 3P)	4.260	3.780	12,7%	12.803	11.826	8,3%

Total GMV grew 8.5% compared to 3Q'24. 1P omnichannel GMV increased by 6.8%, driven by a 5.9% growth in physical stores and 9.2% growth in online sales. Additionally, 3P GMV rose 17.7% during the period, continuing its consistent growth since the launch of the Transformation Plan. E-commerce GMV, which includes 1P online and 3P, totaled R\$ 4.3 billion, up 12.7% vs. 3Q'24, with a strong focus on core categories (over 95% of 3P GMV is core).

Gross Revenue Performance by Channel

R\$ million	Q3'25	Q3'24	%	9M25	9M24	%
Physical Stores	5.612	5.346	5,0%	16.950	15.649	8,3%
Online	2.559	2.282	12,2%	7.706	7.244	6,4%
1P	2.319	2.080	11,5%	7.018	6.658	5,4%
3P	240	202	19,0%	688	586	17,4%
Total Gross Revenue	8.172	7.628	7,1%	24.657	22.894	7,7%

In 3Q'25, consolidated gross revenue grew by 7.1% compared to 3Q'24, reaching R\$ 8.2 billion. This increase was driven by revenue growth across all channels for the third consecutive quarter. Notably, the online channel grew by 12.2%, with 1P sales up 11.5% and 3P (marketplace) sales up 19.0%. Physical store revenue rose by 5.0%.

Physical Stores – GMV and Gross Revenue

The gross GMV of physical stores reached R\$6.2 billion, up 5.9%, despite the net closure of 28 stores over the past 12 months. Gross revenue totaled R\$5.6 billion, a 5.0% increase vs. 3Q'24. Same-store GMV (SSS) grew 7.8% in 3Q'25, continuing the upward trend observed since 3Q'24. Over the 9M25 period, the Company added R\$1.6 billion to the physical store GMV.

In 3Q'25, there was one store closure and two openings, bringing the total store count to 1,044.

1P Online – GMV and Gross Revenue

1P online GMV grew 9.2% compared to 3Q'24, reaching R\$2.4 billion, while 1P online revenue increased 11.5%, driven by: (i) market share gains in strategic categories such as home appliances, technology, small electronics, and furniture; (ii) growth in qualified traffic across our own channels, particularly in more profitable CRM-driven channels; and (iii) higher conversion rates. We maintained our strength in core categories, aligned with our strategic positioning, and added R\$206 million in GMV in 3Q'25, totaling R\$232 million over the last nine months.

3P Online – GMV and Gross Revenue

3P GMV grew 17.7% in 3Q'25, reaching R\$1.8 billion, with revenue up 19.0% to R\$240 million. This performance reflects our focus on delivering the best experience for customers and sellers through the expansion of platform services such as logistics, credit, and a complementary core assortment to 1P. The strength of the 1P strategy has generated qualified traffic, boosting sales of items that complement the core assortment and categories not directly served by 1P but available through 3P. We ended the quarter with a take rate of 13.2%, up 10 bps. vs. 3Q'24, and added R\$274 million in GMV during the quarter, totaling R\$746 million over the last nine months.

Gross Revenue Breakdown

R\$ million	Q3'25	Q3'24	%	9M25	9M24	%
Merchandise	6.848	6.440	6,3%	20.751	19.367	7,1%
Services	539	451	19,5%	1.563	1.434	9,0%
CDC/Credit Cards	785	737	6,5%	2.343	2.093	11,9%
Gross Revenue	8.172	7.628	7,1%	24.657	22.894	7,7%

In 3Q'25, the Company's consolidated gross revenue grew by 7.1%, with merchandise revenue up 6.3%, marking the fourth consecutive quarter of growth. Service revenue increased by 19.5%, while financial solutions revenue rose 6.5%. The combined penetration of services and financial solutions relative to net revenue reached 16.2% in 3Q'25, compared to 15.6% in 3Q'24 (+60 bps), reflecting initiatives under the Transformation Plan aimed at boosting revenue and profitability.

Consolidated Sales by means of payment	Q3'25	Q3'24	%	9M25	9M24	%
Cash/Debit Card	35,7%	34,7%	100bps	35,8%	34,0%	180bps
CDC (Payment Book)	17,3%	17,7%	(40bps)	16,7%	17,0%	(30bps)
Co-branded Credit Card	7,7%	7,9%	(20bps)	8,0%	8,1%	(10bps)
Third-party Credit Card	39,3%	39,6%	(30bps)	39,4%	40,9%	(150bps)

Our credit plan remains a key tool for customer loyalty and a competitive differentiator, with penetration reaching 17.3% of consolidated gross revenue. We also highlight the increase in upfront payments, mainly driven by the growing popularity of PIX, which accounted for 35.7% of payments during the period.

Gross Profit

R\$ million	Q3'25	Q3'24	%	9M25	9M24	%
Gross Profit	2.062	2.023	1,9%	6.238	5.917	5,4%
% Gross Margin	30,0%	31,6%	(160bps)	30,1%	30,8%	(70bps)

Gross profit totaled R\$2.1 billion in 3Q'25, up 1.9% YoY, with a gross margin of 30.0%, down 160 bps vs. 3Q'24. The margin contraction reflects the faster growth of the online channel, which impacted the sales mix, and the continued higher share of mobile phones in the product mix—also observed in 1Q'25 and 2Q'25.

Selling, General, and Administrative Expenses

R\$ million	Q3'25	Q3'24	%	9M25	9M24	%
SG&A	(1.545)	(1.596)	(3,2%)	(4.727)	(4.783)	(1,2%)
% Net Revenue	(22,5%)	(24,9%)	240bps	(22,8%)	(24,9%)	210bps

Selling, general, and administrative (SG&A) expenses decreased by 3.2% in 3Q'25, despite revenue growth and inflation during the period. SG&A as a percentage of net revenue improved by 240 bps, reaching 22.5%. The reduction was mainly driven by a 4.9% decline in selling expenses, particularly due to lower and more efficient labor-related costs.

Adjusted EBITDA

R\$ million	Q3'25	Q3'24	%	9M25	9M24	%
Adjusted EBITDA	587	491	19,6%	1.729	1.330	30,0%
% Adjusted Margin EBITDA	8,5%	7,7%	80bps	8,3%	6,9%	140bps

Adjusted EBITDA reached R\$587 million in 3Q'25, with a margin of 8.5%, up 80 bps vs. 3Q'24 and 20 bps sequentially vs. 2Q'25. This performance was driven by operational leverage gains, despite a highly competitive and challenging market environment. The 3Q'25 margin is the highest in the past 30 months, marking the eighth consecutive quarter of improvement.

Financial Results

R\$ million	Q3'25	Q3'24	%	9M25	9M24	%
Financial Revenue	77	26	n/a	175	75	n/a
Financial Expenses	(1.147)	(795)	44,3%	(3.267)	(1.572)	n/a
Debt Financial Expenses	(190)	(144)	32,0%	(451)	(407)	10,8%
Debt Modification	45	(41)	n/a	(201)	596	n/a
CDC Financial Expenses	(298)	(209)	42,6%	(815)	(618)	31,9%
Interest on trade accounts payable - agreement	(186)	(82)	n/a	(387)	(200)	93,5%
Interest on Lease Liabilities	(108)	(110)	(1,8%)	(331)	(331)	0,0%
Expenses of Discounted Receivables	(232)	(174)	33,3%	(752)	(507)	48,3%
Receivables Investment Fund ("FIDC" Third-party Quotas)	(107)	(9)	n/a	(208)	(9)	n/a
Other Financial Expenses	(71)	(26)	n/a	(122)	(96)	27,1%
Financial Results pre monetary update	(1.070)	(769)	39,2%	(3.092)	(1.497)	n/a
% Net Revenue	(15,6%)	(12,0%)	(360bps)	(14,9%)	(7,8%)	(710bps)
Monetary Restatements	10	31	(67,7%)	(38)	231	n/a
Net Financial Results	(1.061)	(738)	43,8%	(3.130)	(1.266)	n/a
% Net Revenue	(15,5%)	(11,5%)	(400bps)	(15,1%)	(6,6%)	(850bps)

In 3Q'25, the net financial result was R\$1.1 billion. The average CDI rose from 10.4% in 3Q'24 to 14.9% in 3Q'25 to 450 bps increase, which was a significant driver of the rise in financial expenses during the period.

It is worth noting that although interest in debenture-related financial debt was accrued in the results, the Company did not make any cash interest payments during the quarter due to the grace period established in its financial instruments.

Net Income

R\$ million	Q3'25	Q3'24	%	9M25	9M24	%
EBT	(779)	(558)	39,6%	(2.278)	(1.017)	n/a
% Net Revenue	(11,3%)	(8,7%)	(260bps)	(11,0%)	(5,3%)	(570bps)
Income Tax & Social Contribution	283	189	49,7%	819	424	93,2%
Net Income (Loss)	(496)	(369)	34,4%	(1.459)	(593)	n/a
% Net Margin	(7,2%)	(5,8%)	(140bps)	(7,0%)	(3,1%)	(390bps)

EBT (Earnings Before Taxes) was R\$(779) million in the quarter, down 39.6% compared to 3Q'24, primarily due to a deterioration in financial results. Despite revenue recovery and gradual improvements in profitability, net loss totaled R\$(496) million, with a net margin of (7.2%) for the quarter, showing sequential improvement compared to 2Q'25 R\$(555) million, even amid persistently high interest rates.

Adjusted Net Income

R\$ million	Q3'25	Q3'24	%	9M25	9M24	%
EBIT	282	180	56,7%	852	249	n/a
Net Financial Results	(1.060)	(738)	43,6%	(3.130)	(1.266)	n/a
Debt Modification	45	(41)	n/a	(201)	596	n/a
Monetary Restatements	10	31	(67,7%)	(38)	231	n/a
Adjusted Net Financial Results	(1.115)	(728)	53,2%	(2.891)	(2.093)	38,1%
Adjusted EBT	(833)	(548)	52,0%	(2.039)	(1.844)	10,6%
Estimated Income Tax & Social Contribution	302	186	62,5%	738	705	4,6%
Adjusted Net Income (Loss)	(531)	(362)	46,6%	(1.301)	(1.139)	14,3%
% Net Margin	-7,7%	-5,7%	(207bps)	-6,3%	-5,9%	(35bps)

If we exclude the non-recurring factors, (i) debt modification and (ii) monetary restatement from the financial result, the net loss for the first nine months of 2025 would have been R\$(1.3) billion, comparable to R\$(1.1) billion in the same period last year. This reflects the increase in the average CDI rate from 10.4% to 14.9% over the period.

Cash Conversion Cycle

We ended inventory in 3Q'25 with an increase of R\$252 million compared to 3Q'24, aiming to capture the seasonality of 4Q25. Additionally, supplier days decreased by 23 days year over year.

R\$ million	3Q'25	2Q'25	1Q'25	4Q'24	3Q'24	vs.3Q'24
Inventory	5.029	4.924	5.034	4.695	4.777	252
Days of Inventory ¹	91	92	95	91	93	(2 dias)
Suppliers w/o agreement and others	6.186	6.575	7.142	7.452	6.938	(752)
Trade accounts payable – agreement	2.370	2.281	1.730	2.446	2.040	330
Others	1.020	911	669	637	509	511
Total Days of Suppliers ¹	113	122	135	144	135	(23 dias)
Change in Financial Cycle	21	31	40	53	42	(21)
COGS days						

Capital Structure

R\$ million	3Q'25	2Q'25	1Q'25	4Q'24	3Q'24	vs. 3Q'24
(+) Payment Book (CDCI) - Assets	6.142	6.202	6.120	6.178	5.728	414
(-) Payment Book (CDCI) - Liabilities	(5.791)	(6.074)	(5.871)	(5.834)	(5.673)	(118)
(=) Net Payment Book (CDCI)	350	128	249	344	54	296
(-) Current Loans and Financing	(1.218)	(704)	(447)	(359)	(699)	(519)
(-) Noncurrent Loans and Financing	(2.695)	(4.162)	(3.912)	(3.711)	(3.579)	884
(=) Gross Debt	(3.913)	(4.866)	(4.359)	(4.070)	(4.279)	365
Trade accounts payable – agreement	(2.370)	(2.281)	(1.730)	(2.446)	(2.040)	(330)
Receivables Investment Fund ("FIDC" Third-party Quotas)	(1.578)	(903)	(538)	(269)	-	(1.578)
(=) Gross Debt + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI + FIDC Third-party Quotas	(7.512)	(7.922)	(6.377)	(6.440)	(6.265)	(1.247)
(+) Cash and financial investments	2.114	1.883	1.201	2.413	2.119	(5)
(+) Accounts Receivable - Credit Cards	276	295	371	532	280	(4)
(+) Other Accounts Receivable	639	791	895	1.047	712	(73)
Cash, Investments, Credit Cards, Advances and Others	3.029	2.968	2.466	3.992	3.111	(82)
(=) Net Debt + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI+ FIDC Third-party Quotas	(4.483)	(4.954)	(3.911)	(2.448)	(3.154)	(1.329)
Short-term Debt/Total Debt	31%	14%	10%	9%	16%	
Long-term Debt/Total Debt	69%	86%	90%	91%	84%	
Reported Adjusted EBITDA (LTM)	2.369	2.273	2.153	1.971	1.494	
Net Debt/Adjusted EBITDA + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI + FIDC Third-party Quotas	1,9x	2,2x	1,8x	1,2x	2,1x	
Net Debt / Adjusted EBITDA - Covenant 10th Debenture Issuance ¹	0,5x	-1,1x	-1,2x	-0,4x	-1,2x	
Shareholders' Equity	2.635	1.539	2.088	2.477	2.879	

"Consolidated Net Debt" means the total debt of the Issuer (short- and long-term loans and financings, including debentures, promissory notes, balances of CDCI operations or instruments that may replace them — including, without limitation, credit rights investment funds and securitizations), excluding balances of lease agreement operations, minus the amount of cash and cash equivalents, accounts receivable arising from credit card sales with a 1.15% discount, including balances of CDCI operations or instruments that may replace them, if applicable, included under the "Accounts Receivable" line item, and the amount equivalent to the subordinated quotas issued by the FIDC and eventually subscribed by the Issuer. For the avoidance of doubt, supplier risk (reverse factoring) operations shall not be considered debt for the purpose of calculating the Consolidated Net Debt.

(ii) "Adjusted Consolidated EBITDA" means gross profit, less general, administrative, and selling operating expenses, excluding depreciation and amortization, and plus other operating income over the last four (4) quarters.

Gross debt totaled R\$3.9 billion (excluding CDCI, supplier agreements, and FIDC), with 69% classified as long-term. Within the capital structure, the CDCI liability is offset by corresponding assets in CDCI and FIDC senior shares, both presented in the table above and in Notes 7 and 16 of the Financial Statements.

Additionally, in line with the Transformation Plan strategy, between 2024 and 2025 the Company started to invest in and raise funds through FIDCs of various types (Consumer Credit, Supplier Risk, among others), including market-based ones, with the purpose of diversifying its funding sources and reducing the Group's funding cost. In 3Q25, we began to disclose the third-party quotas of the FIDCs in our capital structure, as well as their historical data.

In 3Q25, cash, including undiscounted receivables, totaled R\$ 3.0 billion. The financial leverage ratio measured by net debt to adjusted EBITDA for the last 12 months, considering the supplier agreement balance, the CDCI balance, and now the third-party quotas of the FIDC, stood at 1.9x, reflecting a reduction in net debt of approximately R\$ 471 million vs. 2Q25, or a 9.5% decrease. Under the methodology of the 10th issuance, the ratio was 0.5x and remains comfortably below the financial covenants required in the debenture 3.0x.

Managerial Cash Flow – Quarterly and Last 12 Months

In 3Q'25, we analyzed both the quarterly performance and the last 12-months results, as presented in the table below

	Quarterly analysis									Last 12 Months Analysis			
	3Q25	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24	4Q23	3Q23	3Q25	3Q24	3Q23	3Q22
Profit (loss) for the period	(496)	(555)	(408)	(452)	(369)	37	(261)	(1.000)	(836)	(1.911)	(1.593)	(1.788)	(150)
Cash profit after adjustments	1.073	402	675	850	801	724	689	609	606	3.000	2.823	3.541	4.044
Change in working capital	(413)	(200)	(603)	683	(45)	148	(237)	434	179	(533)	300	1.666	1.582
Inventories	(113)	128	(312)	39	(367)	(22)	(31)	544	759	(258)	124	1.377	1.403
Suppliers	(300)	(328)	(291)	644	322	170	(206)	(110)	(580)	(275)	176	289	179
Losses	(273)	(268)	(229)	(261)	(280)	(251)	(212)	(365)	(252)	(1.031)	(1.108)	(1.129)	(1.012)
Legal claims	(77)	(145)	(137)	(210)	(212)	(219)	(216)	(242)	(367)	(569)	(889)	(1.266)	(1.429)
Pass-through to third parties	207	98	(58)	251	(81)	(5)	(38)	21	(46)	498	(103)	(41)	(78)
Taxes to be recovered/paid	163	391	308	113	206	357	203	682	409	975	1.448	934	(428)
Other Assets and Liabilities	119	192	49	145	(268)	(328)	(65)	(66)	31	504	(727)	1.185	(1.264)
Net cash generated (applied) in operating activities	799	470	5	1.571	121	426	124	1.073	560	2.844	1.744	4.890	1.415
Net cash generated (applied) in leasing activities	(227)	(225)	(271)	(279)	(255)	(255)	(252)	(261)	(263)	(1.002)	(1.023)	(1.079)	(1.144)
Net cash generated (applied) in investing activities	(84)	(72)	(56)	(53)	(46)	(77)	(48)	(91)	(63)	(265)	(262)	(584)	(1.075)
Free cash flow	488	173	(322)	1.239	(180)	94	(176)	721	234	1.577	459	3.227	(804)
Net borrowings	309	923	(649)	184	883	338	23	682	(189)	768	1.926	(1.805)	(220)
Interest payments	(737)	(596)	(554)	(542)	(471)	(451)	(525)	(625)	(635)	(2.429)	(2.072)	(2.654)	(1.763)
Follow-on, net of borrowing costs	-	-	-	1	(1)	-	-	-	602	1	(1)	601	(68)
Others	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Net cash generated (applied) in financing activities	(428)	328	(1.203)	(357)	411	(113)	(502)	57	(222)	(1.660)	(147)	(3.858)	(2.051)
Beginning balance of cash and cash equivalents	2.969	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	2.788	3.111	2.800	3.431	6.286
Final balance of cash and cash equivalents	3.029	2.968	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	3.029	3.111	2.800	3.431
Cash change	60	500	(1.525)	882	232	(21)	(678)	778	12	(82)	311	(631)	(2.855)

3Q'25 – Quarter: Free Cash Flow of +R\$ 488 million.

The change in working capital—comprising payables and inventory—consumed R\$413 million in 3Q'25, driven by increased inventory ahead of Black Friday and the fourth quarter, as well as higher supplier payments.

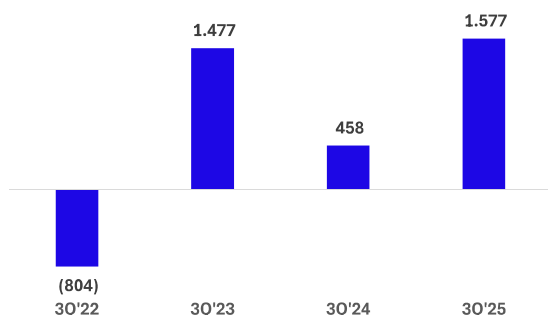
Legal claims showed a 64% improvement compared to 3Q'24. Focusing specifically on labor claims, savings reached 72%, with expenses R\$139 million lower.

As a result, 3Q'25 closed with solid free cash flow generation of R\$488 million. The cash variation was +R\$60 million in the quarter, supported by improved profitability, operational efficiency, and successful fund-raising efforts.

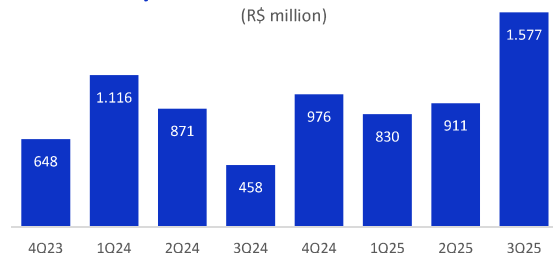
12MTD (last 12 months): Free cash flow of +R\$ 1,6 billion.

We closed the last 12 months with solid free cash flow generation of R\$1.6 billion, compared to R\$459 million in the 12-month period ending 3Q'24. This performance mainly reflects the recovery in sales and profitability, as well as improvements related to operational losses, labor claims, tax monetization, debt reprofiling, and new funding initiatives.

Free Cash Flow – Last 12 Months *
(R\$ million)



Quarterly Free Cash Flow – Last 12 Months
(R\$ million)



*Excluding the Bradescard deal in 4Q22 of R\$ 1.75 billion.

CAPEX

In 3Q'25, total investment amounted to R\$ 96 million, with over 60% directed at technology and logistics projects to support the Company's digitalization and customer experience. In 3Q'25, Capex was 77% higher vs. 3Q'24, mainly due to increases in technology and store renovations.

R\$ million	Q3'25	Q3'24	%	9M25	9M24	%
Logistics	7	3	n/a	18	8	n/a
New Stores	5	0	n/a	15	9	60%
Stores Renovation	23	3	n/a	37	7	n/a
Technology	57	48	19%	158	112	41%
Others	5	0	n/a	17	1	n/a
Total	96	54	77%	245	136	79%

Store Movements by Format and Brand

Two stores were opened, both under the Casas Bahia brand. On the other hand, one store—also under the Casas Bahia format—was closed, bringing the total to 1,044 stores at the end of the period. We remain committed to our Transformation Plan, which includes rigorous monitoring of the performance of each store and distribution center, implementing corrective actions, and, when necessary, closing operations that do not create value.

Casas Bahia	Q3'24	Q2'25	Opening	Square meter optimization	Closure	Q3'25
Street	761	754	2	-	1	755
Shopping Malls	177	170	-	-	-	170
Consolidated (total)	938	924	2	-	1	925
Sales Area ('000 m2)	868	860	2	-	1	861
Total Area ('000 m2)	1.380	1.366	6	-	1	1.371

Pontofrio	Q3'24	Q2'25	Opening	Square meter optimization	Closure	Q3'25
Street	84	81	-	-	-	81
Shopping Malls	50	38	-	-	-	38
Consolidated (total)	134	119	-	-	-	119
Sales Area ('000 m2)	75	66	0	-	-	66
Total Area ('000 m2)	122	108	0	-	-	108

Consolidated	Q3'24	Q2'25	Opening	Square meter optimization	Closure	Q3'25
Street	845	835	2	-	1	836
Shopping Malls	227	208	-	-	-	208
Consolidated (total)	1.072	1.043	2	-	1	1.044
Sales Area ('000 m2)	943	926	2	-	1	927
Total Area ('000 m2)	1.502	1.474	6	-	1	1.479

Distribution Centers	Q3'24	Q2'25	Opening	Square meter optimization	Closure	Q3'25
DCs	25	25	-	-	-	25
Total Area ('000 m2)	1.105	1.112	-	-	-	1.112

Consolidated (Total)	Q3'24	Q2'25	Opening	Square meter optimization	Closure	Q3'25
Total Area ('000 m2)	2.607	2.587	6	-	1	2.591

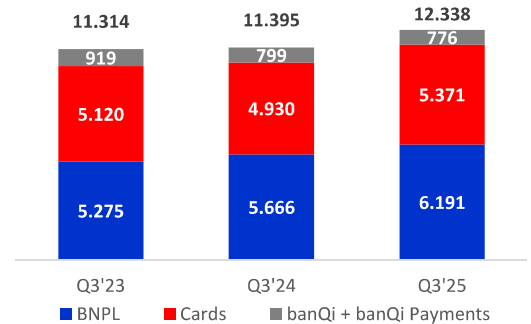
Financial Solutions

Card TPV: On and Off Us

Key Figures 3Q'25

- Total TPV reached R\$ 12.3 billion, up 8.3% compared to 3Q'24.
- Credit portfolio reached R\$ 6.2 billion, up 8.1% year over year.
- Over 90 at 8.4% and loss over portfolio at 4.5%.
- Co-branded card TPV reached R\$ 5.4 billion, up 8.9% vs. 3Q24, with a total of 5.9 million customers.
- banQi reached over 8.6 million opened accounts, up 11% vs. 3Q'24.

TPV (R\$ million)

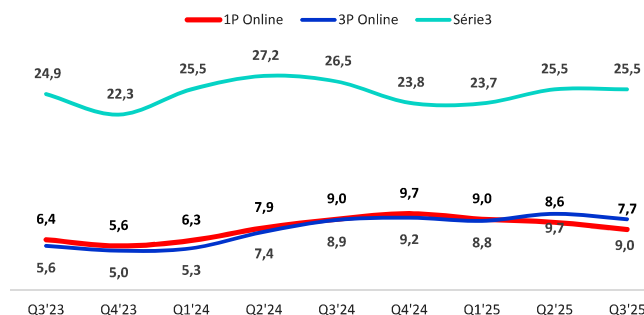


Credit – Buy Now, Pay Later

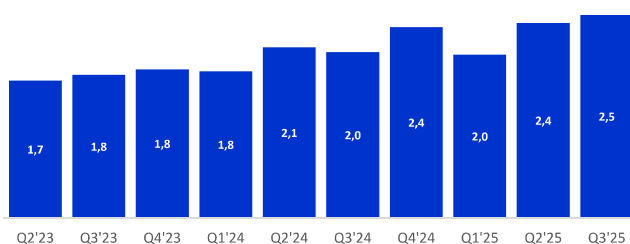
The BNPL remains a profitable and strategic credit solution across physical and online channels (1P and 3P), enabling purchases for consumers with limited access to credit. In 3Q25, the portfolio grew 8.1% YoY, reaching R\$6.2 billion. Store penetration stood at 27.3%, while online participation reached 7.7% in 1P and 9.0% in 3P, currently available to over 4,700 sellers (+87% of whom have already sold through the product).

The installment plan continues to act as a profitable growth engine and a competitive differentiator for the Group, expanding its digital reach to more than 4,600 municipalities without physical presence (over 94% of Brazilian cities). This strength, supported by disciplined credit origination and efficient collection models, sustains portfolio quality and enhances monetization opportunities.

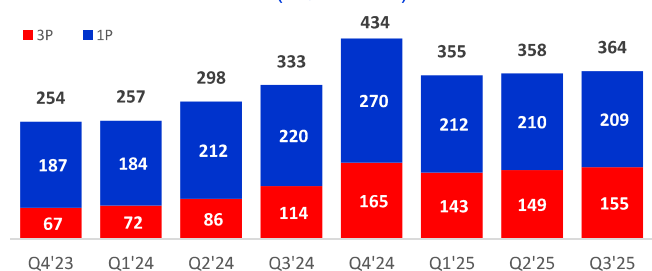
Participation of Digital and Physical BNPL (%)



Credit Production – Total (R\$ billion)



Digital Credit Production (R\$ million)



Aging of the Credit Portfolio (R\$ million)

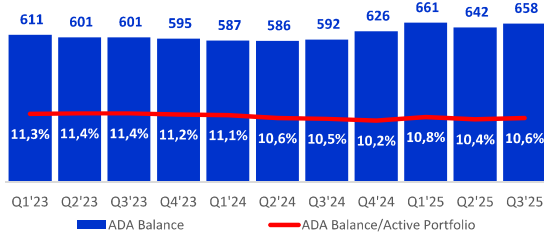
BNPL	Q3'24	% total	Q3'25	% total	Var(%)
Not Yet Due	4.262	74,4%	4.544	73,4%	6,6%
Past due					
<i>Past due from 6 to 30 days</i>	471	8,2%	573	9,3%	21,7%
<i>Past due from 31 to 60 days</i>	259	4,5%	328	5,3%	26,6%
<i>Past due from 61 to 90 days</i>	196	3,4%	225	3,6%	14,8%
<i>Past due from 91 to 120 days</i>	179	3,1%	199	3,2%	11,4%
<i>Past due from 121 to 150 days</i>	151	2,6%	157	2,5%	4,0%
<i>Past due from 151 to 180 days</i>	148	2,6%	165	2,7%	11,5%
Total	5.728	98,9%	6.191	100,0%	8,1%

* May include differences from transitory accounts and taxes with accounts receivable balances - management view

Portfolio Evolution (R\$ billion)



ADA (R\$ million)



Loss over Portfolio (R\$ million)



The over-90-day rate was 8.4%, an improvement of 10 bps vs. 3Q'24, reflecting consistent portfolio quality. The loss level on the active portfolio was 4.5%, improving 30 bps YoY, supporting the other credit indicators. We continue to monitor the economic scenario cautiously and maintain a conservative approach, ensuring the strength and sustainability of the portfolio.



Today, banQi's focus is on generating value for the Company by leveraging the existing ecosystem, and for the fourth consecutive quarter, the operation reported a profit. The app has accumulated 22.9 million downloads with 8.4 million accounts and is becoming increasingly integrated into customers' daily lives, with R\$ 28.4 billion in cumulative transactions, cumulative TPV reaching R\$ 14.0 billion, and a usage frequency of over 61 times in the last 360 days.

Apps Downloads

	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	CAGR
Quarter	1.160	1.282	1.359	1.347	816	793	819	703	650	576	578	660	785	728	657	2022-
Accumulated	11.744	13.026	14.385	15.732	16.548	17.341	18.160	18.863	19.513	20.089	20.667	21.327	22.112	22.840	23.497	118%

New Accounts

	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	CAGR
Quarter	518	547	575	598	263	222	181	152	144	108	111	153	258	236	203	2022-
Accumulated	4.849	5.396	5.971	6.569	6.832	7.054	7.235	7.387	7.531	7.639	7.750	7.903	8.161	8.397	8.600	116%

Total Transactions

	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	CAGR
Quarter	1.501	1.750	1.904	2.061	1.839	1.876	1.868	1.834	1.662	1.668	1.620	1.606	1.456	1.513	1.558	2022-
Accumulated	5.761	7.511	9.415	11.476	13.315	15.191	17.059	18.893	20.555	22.223	23.843	25.449	26.905	28.418	29.976	147%

Total TPV

	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	CAGR
Quarter	742	866	936	1.023	909	923	919	903	822	826	799	782	711	752	776	2022-
Accumulated	2.813	3.679	4.615	5.638	6.547	7.470	8.389	9.292	10.113	10.935	11.738	12.520	13.231	13.983	14.759	147%

Store Transactions

	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	CAGR
Quarter	163	184	173	175	138	136	130	122	104	107	99	99	82	88	89	2022-
Accumulated	868	1.052	1.225	1.400	1.538	1.674	1.804	1.926	2.030	2.137	2.236	2.335	2.425	2.513	2.602	127%

Average frequency use of the banQi app (# of times over 360 days)

	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	CAGR
Average frequency	17	19	21	23	25	29	33	42	48	54	59	61	62	61	61	142%

Highlights ESG

Here are the highlights for 3Q'25.

Environmental

Renewable Energy: The goal continues to advance, with 88.63% of the energy acquired from renewable sources during the period. By the end of 2025, Grupo Casas Bahia aims to reach 90% renewable energy across all stores, distribution centers, and offices under its management.

REVIVA Recycling Program: The program allocated around 748 tons of waste for recycling, benefiting 11 partner cooperatives. In addition, 1 ton of electronic waste was collected for proper disposal and recycling through the 749 electronic waste collectors installed across the Group's physical stores and operations.

Economia Circular: Throughout the quarter, our Technical Assistance Department (DAT) successfully recovered 96.3% of returned goods, including electronics, home appliances, and furniture. This represents 2,933 tons of products that underwent inspection, maintenance, and quality testing before being sold in our outlet stores — extending the useful life of these items, reducing waste generation, and consequently minimizing the extraction of materials to produce new products.

Social - Diversity

Dedication Is Also Respect Program – Combating Harassment and Discrimination

Launch of the “Dedication Is Also Respect” Program – Combating Harassment and Discrimination. This initiative strengthens the pillars of ethics and integrity as core values of our culture, reinforcing our commitment to promoting a healthy and safe work environment for everyone

Among the key structural actions implemented, the following stand out:

- Training of over 200 leaders, including executive managers, directors, and board members
- Distribution of Pocket Guides with practical guidelines on preventing harassment and discrimination.
- Internal literacy campaigns and ongoing engagement initiatives.
- Weekly episodes aired on DTV, reaching 100% of the company's employees with educational content.
- Active engagement of leadership in unfolding the topic with their teams, reinforcing shared responsibility for a respectful and welcoming environment.

Social - Foundation Casas Bahia

Youth Leadership: We hired 51 young professionals from Instituto PROA. A total of 5,701 students graduated from the Proa Platform program and 145 from the Proprofissão program.

Encouraging Entrepreneurship: We trained 1,500 women entrepreneurs in the states of São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Bahia, and the Federal District. We also launched a recruitment and selection channel to enable these graduates to apply for and be hired by the corporate, store, and logistics areas of Grupo Casas Bahia.

Corporate Governance

External Auditor's Assessment of Internal Controls: Since 2020, there have been no material weaknesses or significant deficiencies in internal controls

Election of the Board of Officers: Re-election of the statutory board, as approved in the Board of Directors' meeting held on April 30.

Robust Corporate Governance practices:

- Listing on the Novo Mercado.
- Independent board members.
- Separate executives serving as CEO and Chairman of the Board.
- Statutory Audit, Risk, and Compliance Committee.

Integrity Program: We strengthened the ongoing initiatives related to communication and the culture of Audit, Risk, and Compliance. We reinforced our Intellectual Property Protection and Anti-Piracy Program through a partnership with the Brazilian Pay TV Association. The company received unprecedented recognition from IIA Brasil (IIA May Brasil 2025) for holding the Internal Audit and Risk Week and was a finalist at the Leaders League Compliance Summit & Awards Brazil. We also launched our Integrity Ambassadors Program (*Ecos de Integridade*) and introduced our artificial intelligence agent for spreading knowledge in GRC, named *SofIA*.

Double Materiality: Start of the Group's double materiality assessment, involving senior leadership, board members, and other stakeholders.

Market Indexes: Reported to the CDP Climate and B3 ICO2 Index in accordance with each initiative's schedule, ensuring transparency in climate-related information.

Income Statement

Consolidated Income Statement

R\$ million	Q3'25	Q3'24	Δ	09.30.2025	09.30.2024	Δ
Gross Revenues	8.172	7.628	7,1%	24.657	22.894	7,7%
Net Revenue	6.868	6.399	7,3%	20.726	19.225	7,8%
Cost of Goods Sold	(4.753)	(4.326)	9,9%	(14.330)	(13.159)	8,9%
Depreciation (Logistic)	(53)	(50)	6,0%	(158)	(149)	6,0%
Gross Profit	2.062	2.023	1,9%	6.238	5.917	5,4%
Selling Expenses	(1.253)	(1.317)	(4,9%)	(3.886)	(3.920)	(0,9%)
General and Administrative Expenses	(292)	(279)	4,7%	(841)	(863)	(2,5%)
Equity Income	17	14	21,4%	60	47	27,7%
Other Operating Income (Expenses)	(51)	(40)	27,5%	(118)	(269)	(56,1%)
Total Operating Expenses	(1.579)	(1.622)	(2,7%)	(4.785)	(5.005)	(4,4%)
Depreciation and Amortization	(201)	(221)	(9,0%)	(601)	(663)	(9,4%)
EBIT	282	180	56,7%	852	249	n/a
Financial Income	156	87	79,3%	374	393	(4,8%)
Expense Income	(1.217)	(825)	47,5%	(3.504)	(1.659)	n/a
Net Financial Income (Expense)	(1.061)	(738)	43,8%	(3.130)	(1.266)	n/a
Earnings before Income Tax	(779)	(558)	39,6%	(2.278)	(1.017)	n/a
Income Tax & Social Contribution	283	189	49,7%	819	424	93,2%
Net Income (Loss)	(496)	(369)	34,4%	(1.459)	(593)	n/a

EBIT	282	180	56,7%	852	249	n/a
Depreciation (Logistic)	53	50	6,0%	158	149	6,0%
Depreciation and Amortization	201	221	(9,0%)	601	663	(9,4%)
EBITDA	536	451	18,8%	1.611	1.061	51,8%
Other Operational Expenses and Revenues	51	40	27,5%	118	269	(56,1%)
Adjusted EBITDA	587	491	19,6%	1.729	1.330	30,0%

% on Net Sales Revenue	Q3'25	Q3'24	Δ	09.30.2025	09.30.2024	Δ
Gross Profit	30,0%	31,6%	(160bps)	30,1%	30,8%	(70bps)
Selling Expenses	(18,2%)	(20,6%)	240bps	(18,7%)	(20,4%)	170bps
General and Administrative Expenses	(4,3%)	(4,4%)	10bps	(4,1%)	(4,5%)	40bps
Equity Income	0,2%	0,2%	0bps	0,3%	0,2%	10bps
Other Operating Income (Expenses)	(0,7%)	(0,6%)	(10bps)	(0,6%)	(1,4%)	80bps
Total Operating Expense	(23,0%)	(25,3%)	230bps	(23,1%)	(26,0%)	290bps
Depreciation and Amortization	(2,9%)	(3,5%)	60bps	(2,9%)	(3,4%)	50bps
EBIT	4,1%	2,8%	130bps	4,1%	1,3%	280bps
Net Financial Income (Expense)	(15,4%)	(11,5%)	(390bps)	(15,1%)	(6,6%)	(850bps)
Earnings before Income Tax	(11,3%)	(8,7%)	(260bps)	(11,0%)	(5,3%)	(570bps)
Income Tax & Social Contribution	4,1%	3,0%	110bps	4,0%	2,2%	180bps
Net Income (Loss)	(7,2%)	(5,8%)	(140bps)	(7,0%)	(3,1%)	(390bps)

EBITDA	7,8%	7,0%	80bps	7,8%	5,5%	230bps
---------------	-------------	-------------	--------------	-------------	-------------	---------------

Adjusted EBITDA	8,5%	7,7%	80bps	8,3%	6,9%	140bps
------------------------	-------------	-------------	--------------	-------------	-------------	---------------

Balance Sheet

Balance Sheet		
Assets		
R\$ million	09.30.2025	09.30.2024
Current Assets	14.484	13.429
Cash and Cash Equivalents	1.970	1.868
Securities and financial instruments	285	251
Accounts Receivables	3.989	3.868
Credit Card	250	253
Payment Book	5.580	5.165
Payment Book - Interest to be incurred	(1.726)	(1.647)
Others	478	459
Accounts Receivables B2B	160	253
Allowance for doubtful accounts	(753)	(615)
Inventories	5.029	4.777
Recoverable Taxes	2.090	1.498
Related Parties	290	287
Expenses in Advance	321	275
Other Assets	510	605
	-	-
Noncurrent Assets	19.848	18.598
Long-Term Assets	13.438	11.857
Financial Instruments	-	-
Accounts Receivables	345	364
Credit Card	26	27
Payment Book	562	563
Payment Book - Interest to be incurred	(183)	(168)
Allowance for doubtful accounts	(60)	(58)
Recoverable Taxes	3.749	3.759
Financial Instruments	11	11
Deferred income tax and social contribution	6.616	5.575
Related Parties	106	124
Judicial Deposits	2.144	1.546
Prepaid Expenses and Other Assets	467	478
Right of Use Asset	2.221	2.489
Investments	303	244
Fixed Assets	1.231	1.318
Intangible Assets	2.655	2.690
TOTAL ASSETS	34.332	32.027
Liabilities and Shareholders' Equity		
R\$ million	09.30.2025	09.30.2024
Current Liabilities	20.271	17.827
Taxes and Social Contribution Payable	586	538
Trade accounts payable	7.195	7.426
Suppliers ('Portal')	10	20
Trade accounts payable – agreement	2.370	2.040
Loans and Financing	1.359	699
Payment Book (CDCI)	5.356	5.107
Payment Book (CDCI) - Interest to be appropriated	(498)	(409)
Fiscal Obligations	1.148	412
Related Parties	38	2
Defered revenues	178	209
Onlending of third parties	1.011	513
Leasing debts	733	631
Others	785	639
	-	-
Long-Term Liabilities	11.427	11.321
Loans and Financing	2.696	3.579
Payment Book (CDCI)	435	567
Payment Book (CDCI) - Interest to be appropriated	(25)	(27)
Deferred Income Tax	19	20
Tax Obligations	73	27
Provision for lawsuits	2.162	2.518
Leasing debts	2.478	2.796
Defered Revenue	1.297	1.767
Others	2.292	74
Shareholders' Equity	2.634	2.879
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	34.332	32.027

Cash Flow

Cash Flow (R\$ million)	09.30.2025	09.30.2024
Net Income (loss)	(1.459)	(593)
Adjustment:		
Depreciation and Amortization	759	812
Equity Income	(60)	(47)
Deferred Income Tax and Social Contribution	(826)	(450)
Interest and Exchange Variation	1.850	554
Debt Modification	-	-
Provisions for lawsuits, net of reversals	48	660
Provisions for labor lawsuits, net of reversals	108	661
Provisions for other lawsuits, net of reversals	(60)	(1)
Allowance for doubtful accounts	867	732
Gain (loss) with fixed and intangible assets	25	(4)
Estimated loss of net recoverable value of inventories	(37)	(4)
Deferred Revenue	(168)	(154)
Write-off of right of use and lease liability	(4)	(7)
Share-based Payments	11	18
Others	5	1
	1.011	1.518
Asset (Increase) Decreases		
Accounts Receivable	(437)	(943)
Securities	-	-
Inventories	(297)	(420)
Taxes to Recover	226	864
Related Parties	39	(20)
Judicial Deposits	(413)	(361)
Expenses in Advance	(40)	(28)
Other Assets	18	(184)
	(904)	(1.092)
Liabilities Increase (Decreases)		
Suppliers	10.116	7.813
Portal Suppliers	53	(3)
Fiscal Obligations	636	(98)
Social and labor obligations	11	90
Onlending of third parties	247	(124)
Deferred Revenue	(90)	(381)
Lawsuits	(359)	(647)
Lawsuits - Labor	(312)	(589)
Lawsuits - Others	(47)	(58)
Other debts	77	89
	10.691	6.739
Asset and Liabilities - Others (Increase) Decreases		
Dividends Received from investees	20	101
Income Tax Paid	(6)	(6)
	14	95
Net Cash (used) in Operating Activities	10.812	7.260
Cash Flow from Investment Activities		
Acquisition of fixed and intangible assets	(219)	(177)
Disposal of property, plant and equipment and intangible assets	7	6
Net Cash (used) in Operating Activities	(212)	(171)
Cash Flow from Financing Activities		
Proceeds from borrowings	8.884	6.598
Payments of Principal	(8.225)	(5.629)
Payments of Interest	(748)	(750)
Payments of Dividend - Lease	(392)	(431)
Payments of Interest - Lease	(331)	(331)
Trade accounts payable – agreement	(11.164)	(7.250)
Capital Increase	1.074	-
Net Cash (used in) Financing Activities	(10.902)	(7.794)
Cash and cash equivalents of the opening balance	2.131	2.573
Cash and Cash equivalents at the End of the Period	1.829	1.868
Change in Cash and Cash Equivalents	(302)	(705)

BHIA3

The shares of Grupo Casas Bahia are listed for trading on B3 under the ticker “BHIA3” and are admitted to trading on the Novo Mercado segment. Accordingly, the common shares of Grupo Casas Bahia are traded in Brazilian Reais (R\$) on the Novo Mercado segment of B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão, under the ticker BHIA3.

Earnings Conference Call



November 12, 2025
(after market close)

Simultaneously, the results presentation video will be made available to allow the next day's conference call to be dedicated exclusively to questions and answers.

Videoconference
(Questions and Answers Only)

November 12, 2025
14:00 PM (Brasilia time)
12:00 PM (Nova York time)
Portuguese/English (simultaneous translation)

Videoconference
Portuguese/English:
[Clique aqui](#)

Elcio Ito
CFO & IRO

Gabriel Succar
RI Director

Daniel Morais
RI Specialist

Caio Gandolfi
RI Analyst