



RESULTADOS

1T25

GRUPO **CASASBAHIA**



# DESTAQUES 1T25

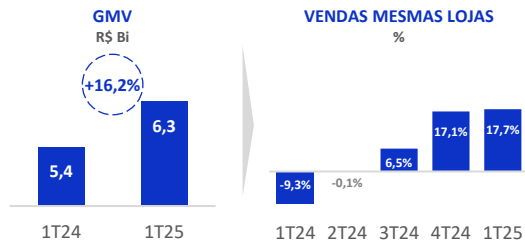
**Crescimento de R\$ 1 Bi no GMV total,  
6º tri consecutivo de melhora sequencial de margem EBITDA,  
crescimento de 17,7% mesmas lojas  
e ganho de 1,6 p.p. market share**

- 6 trimestres consecutivos de melhora de margem EBITDA: 8,2% (+2,1 p.p. vs 1T24 e +0,2 p.p. vs 4T24)
- Melhoria da margem bruta: 30,2% (+0,2 p.p. a/a)
- Incremento de R\$ 983 MM no GMV total (+10,2% a/a)
- Crescimento do GMV de loja (+16% a/a) e 3P (+15% a/a)
- Crescimento mesmas lojas de +17,7%
- Ganho de market share offline em todas categorias (+1,6 p.p. a/a)
- Carteira ativa de crediário em R\$ 6,1 Bi (+R\$ 777 MM a/a), com aumento de +18% na receita e com melhoria dos indicadores de inadimplência

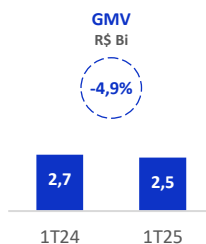
# POSICIONAMENTO ESPECIALISTA OMNICAL

Venda mesmas lojas crescendo +17,7% com captura das iniciativas do Plano de Transformação

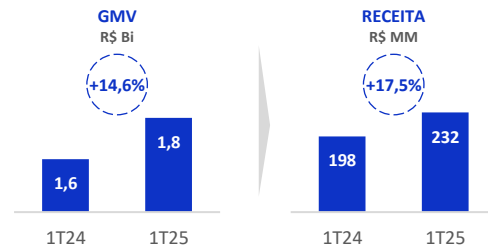
## Loja Física



## 1P Online



## 3P



Ganho de +1,6 pp no market share da loja física impulsionado pela Liquidação Super Fantástica Casas Bahia

## Linha Branca



## TVs



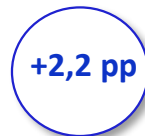
## Telefonia



## Eletroportáteis e Sazonal



## Informática



# CRESCIMENTO E RENTABILIZAÇÃO DO ECOSSISTEMA



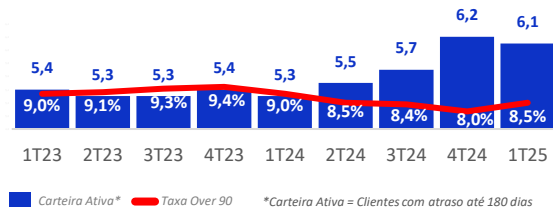
1

# CREDIÁRIO: AUMENTO DE CARTEIRA COM MELHORA DA INADIMPLÊNCIA

Produção +15% maior a/a, com foco na melhor qualidade de risco de crédito

## Evolução da carteira ativa de crédito

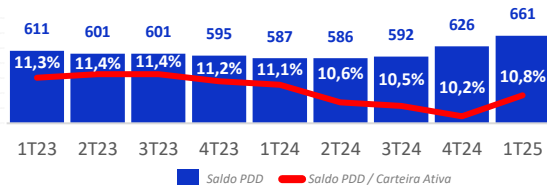
(R\$ bilhões)



A maior  
carteira de  
crediário do  
Brasil

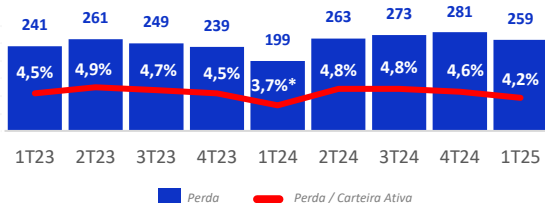
## PDD

(R\$ milhões)



## Perda líquida trimestral sobre carteira

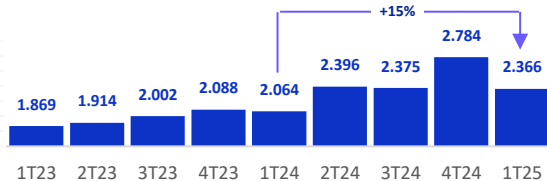
(R\$ milhões)



Indicadores  
saudáveis de  
inadimplência

## Produção

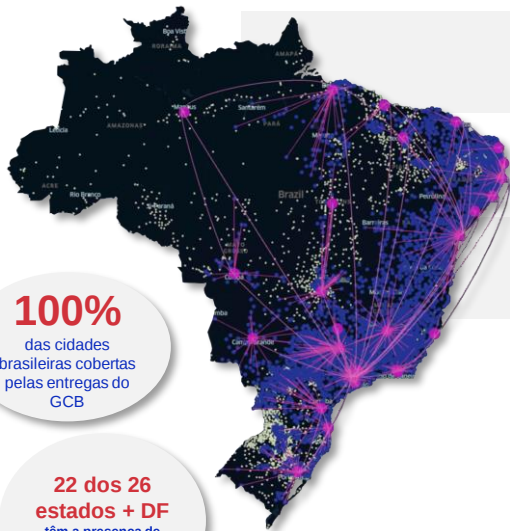
(R\$ milhões)



2

**CBfull**GRUPO **CASASBAHIA**

PLATAFORMA LOGÍSTICA INTEGRANDO A EXPERTISE INTERNA E AQUISIÇÕES, ATENDENDO A CLIENTES B2C, B2B e D2C

**100%**das cidades  
brasileiras cobertas  
pelas entregas do  
GCB**22 dos 26  
estados + DF**  
têm a presença de  
Centros de  
Distribuição**25** Centros de  
Distribuição**+2,6 MM m<sup>2</sup>** Capacidade de  
Armazenamento**1.600+** Estações cross  
docking (ex. Correios)

|            |                                         |            |               |            |               |       |
|------------|-----------------------------------------|------------|---------------|------------|---------------|-------|
| <b>64%</b> | Pedidos 1P<br>entregues no<br>mesmo dia | <b>72%</b> | até<br>24 hrs | <b>81%</b> | até<br>48 hrs | TOTAL |
|------------|-----------------------------------------|------------|---------------|------------|---------------|-------|

|            |                                         |            |               |            |               |        |
|------------|-----------------------------------------|------------|---------------|------------|---------------|--------|
| <b>15%</b> | Pedidos 1P<br>entregues no<br>mesmo dia | <b>40%</b> | até<br>24 hrs | <b>65%</b> | até<br>48 hrs | ONLINE |
|------------|-----------------------------------------|------------|---------------|------------|---------------|--------|

**2020  
2021**Aquisição  
de**ASAP** Log**2024****CBfull**

# ACOMPANHAMENTO PLANO DE TRANSFORMAÇÃO



# PLANO DE TRANSFORMAÇÃO ESTÁ NA 2ª FASE, COM FOCO EM ALAVANCAGEM OPERACIONAL E CAPTURA DE EFICIÊNCIA

GRUPO CASASBAHIA

## ✓ 1ª fase (2023/2024)

Priorização de margens x GMV, aumento da eficiência operacional e estabilização do caixa

- Aumento da penetração de CDC, trazendo +R\$80M<sup>1</sup> vs 1T23
- Revisão de operações para maior rentabilidade no B2B e marketplace
- Expansão da estratégia de Retail Media criando oferta omnicanal, gerando receita +160% vs 1T24

- 69 lojas com margens negativas encerradas desde 2023; criação de plano de recuperação de lojas
- 23 categorias migradas totalmente do 1P para o 3P
- +13 mil posições reduzidas desde 2023 e redesenho da estrutura organizacional
- 13 CDs readequados desde 2023
- Otimização do estoque, com redução de R\$1,5B vs 1T23

## ➤ 2ª fase (2024/2025)

Momento atual do programa – Resultados já atingidos

Apostas seletivas focadas em melhorar a operação core e crescer receita

- Novo modelo de incentivos de vendedores implementado como piloto em 50% das lojas, com aumento de 2,5% em vendas de crediário e 2,7% nas de produtos de alta margem
- Solução digital para maior eficiência de vendedores em lojas, gerando +R\$160M em vendas no 1T25
- Maior personalização de envios de CRM, gerando +R\$110M (+51%) em vendas no 1T
- Maior controle sobre uso de descontos, limitando uso em vendas com margem negativa **Novo**

- Revisão das negociações com fornecedores com base em dados e melhores práticas de mercado
- Nova onda de renegociação de contratos indiretos com incremento em economias mapeadas **Novo**
- Redução de 35% de custos no dispêndio com processos trabalhistas **Novo**
- Renegociação do custo de antecipação de recebíveis finalizada para 2025
- Aumento da eficiência operacional do Adcost, resultando em economia de R\$10M vs 1T24 **Novo**

ESG





**SUSTENTABILIDADE  
PROGRAMA DE RECICLAGEM  
REVIVA E ENERGIA RENOVÁVEL**

**86% do Uso de Energia**  
de fontes renováveis nas operações.  
Meta de atingirmos 90% até 2025.

**+409 Ton**  
resíduos destinados  
para reciclagem.

**755 Coletores**  
eletroeletrônicos distribuídos  
nas lojas e operações.

**2 Ton de Eletrônicos**  
encaminhados para  
descarte e reciclagem.

**ISE B3**

Participação no Índice de  
Sustentabilidade Empresarial

FUNDAÇÃO  
**CASASBAHIA**

**SOCIAL  
FUNDAÇÃO CASAS BAHIA**

**Protagonismo Jovem**  
Renovação da parceria com Inst. Proa para  
formação de 10 mil jovens em 2025.  
Abrangência em Pará, Pernambuco, Bahia,  
Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo,  
Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná,  
Mato Grosso do Sul, Goiânia e o Distrito  
Federal.

**Fomento ao  
Empreendedorismo**  
Reafirmação da parceria para expandir a  
formação de 1.500 mulheres  
empreendedoras nos estados de São  
Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul,  
Bahia e no Distrito Federal.



**SOCIAL  
DIVERSIDADE**

**Combate ao Assédio e  
Discriminação**  
Lançamento do “Programa Dedicção Também  
é Respeitar” para reforçar os pilares de ética e  
integridade, o programa promove um  
ambiente de trabalho saudável e seguro.

Entre as principais ações estão:  
Capacitação de +200 lideranças,  
incluindo as lideranças;  
Guia de Bolso com orientações práticas;  
Campanhas internas de letramento e  
engajamento;  
Exibição semanal de conteúdos educativos  
(100% de alcance dos colaboradores);  
Lideranças engajadas no desdobramento do  
tema com suas equipes.



**GOVERNANÇA  
CORPORATIVA**

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

**Robustas práticas:**  
-Listagem no Novo Mercado  
-Capital pulverizado +99% de free float  
-Conselheiros independentes  
-Executivos distintos para CEO e  
Presidente do Conselho  
-Comitê Estatutário de Auditoria, Riscos  
e Compliance

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

# DESTAQUES FINANCEIROS



# DESTAQUES FINANCEIROS 1T25

---

*6º tri de melhoria  
sequencial*

de margem EBITDA

**8,2%**

Margem EBITDA

(+2,1 p.p. vs 1T24 e +0,2 p.p. vs 4T24)

**-1,7 p.p.**

Melhoria de SG&A/Receita vs 1T24

**+R\$ 917 MM**

Fluxo de caixa livre  
acumulado 6 meses  
vs R\$ 545 MM no ano anterior

**+R\$ 983 MM**

Incremento GMV total a/a

**+10,1%**

Crescimento receita  
consolidada a/a

**+18,4%**

Crescimento receita  
soluções financeiras a/a

**+11,9%**

Crescimento receita  
serviços a/a



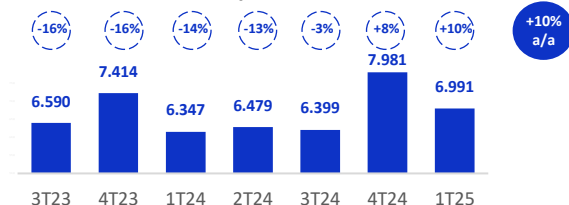
# 6º TRIMESTRE CONSECUTIVO DE MELHORIA DA MARGEM EBITDA

GRUPO **CASASBAHIA**

Crescimento da receita e alavancagem operacional decorrente dos ajustes estruturais do Plano

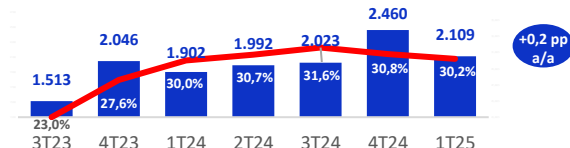
## Receita Líquida - R\$ MM

Var (a/a)



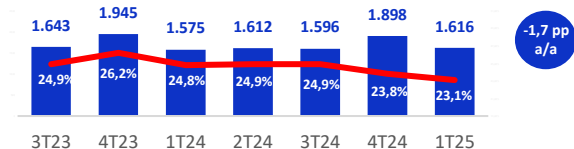
Crescimento impulsionada pelo avanço do GMV da loja física (+16%), 'mesmas lojas' de +17,7% e 3P (+15%) nas categorias core

## Lucro Bruto - R\$ MM



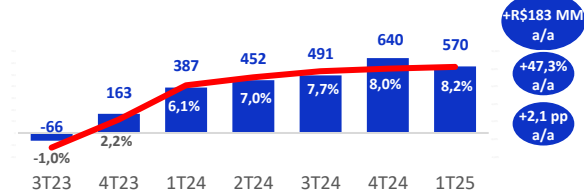
Maior penetração do crediário e serviços, mix de maior rentabilidade e qualidade adequada dos estoques

## SG&A - R\$ MM



Captura dos ajustes realizados desde 2023, com maior eficiência operacional e disciplina nas despesas

## EBITDA Ajustado - R\$ MM



Crescimento gradual dado o amadurecimento das iniciativas de aumento de receita e redução de custos / despesas em curso

# 6º TRIMESTRE CONSECUTIVO DE MELHORIA DA MARGEM EBITDA

Crescimento da receita e alavancagem operacional decorrente dos ajustes estruturais do Plano

Melhoria gradual  
das margens operacionais

| (R\$ Milhões)            | 1T24   | 2T24   | 3T24   | 4T24   | 1T25   | Var.<br>a/a |
|--------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------|
| Receita Bruta            | 7.541  | 7.725  | 7.628  | 9.520  | 8.299  | 10,1%       |
| Receita Líquida          | 6.347  | 6.479  | 6.399  | 7.981  | 6.991  | 10,1%       |
| Lucro Bruto              | 1.902  | 1.992  | 2.023  | 2.460  | 2.109  | 10,9%       |
| Margem Bruta             | 30,0%  | 30,7%  | 31,6%  | 30,8%  | 30,2%  | 0,2p.p.     |
| SG&A                     | -1.575 | -1.612 | -1.596 | -1.898 | -1.616 | 2,6%        |
| EBITDA Ajustado          | 387    | 452    | 491    | 640    | 570    | 47,3%       |
| Margem EBITDA Ajustada   | 6,1%   | 7,0%   | 7,7%   | 8,0%   | 8,2%   | 2,1p.p.     |
| Outras Despesas          | -132   | -97    | -40    | -119   | -18    | -86,4%      |
| Resultado financeiro     | -486   | -42    | -738   | -921   | -922   | 89,7%       |
| LAIR                     | -502   | 43     | -558   | -660   | -635   | 26,5%       |
| IR/CS                    | 241    | -6     | 189    | 208    | 227    | -5,8%       |
| Lucro Líquido (Prejuízo) | -261   | 37*    | -369   | -452   | -408   | 56,3%       |

## Destaques 1T25

6 trimestres consecutivos de melhoria de margem EBITDA:  
8,2% (+2,1 p.p. vs 1T24 e +0,2 p.p. vs 4T24)

### Receita

- Lojas: Crescimento mesmas lojas de +17,7% a/a
- Serviços: Crescimento de 11,9%
- Crediário: Crescimento na produção de +15% a/a

### Despesas:

- Crescimento de 2,6% vs crescimento de 10% da receita líquida
- Novas ações para redução, como fechamento de 21 lojas em abr/25

### Resultado financeiro como % da receita líquida

- Desconsiderando efeitos não recorrentes (atualizações monetárias e linha de modificação da dívida), o % seria de 11,8% vs. 11,5% no 4T24 e 10,8% no 1T24

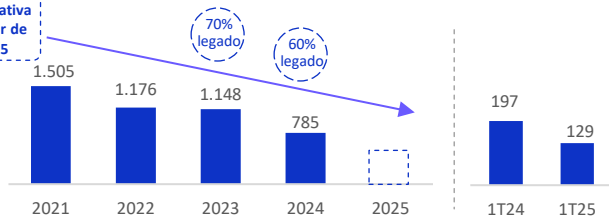
# EVOLUÇÃO DA MONETIZAÇÃO FISCAL E DESPESA TRABALHISTA

Redução do passivo trabalhista mais oneroso e maior eficiência tributária

## Processos Trabalhista

Impacto no Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

Tendência de redução significativa a partir de 2025



## Tributos

Impacto Líquido no Fluxo de Caixa (R\$ milhões)



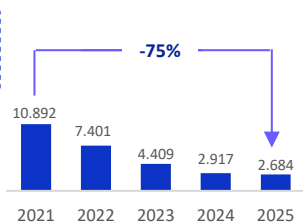
## Processos Ticket Médio

(R\$ - 1T25)



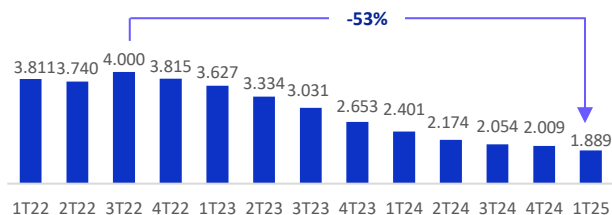
## Processos Legado\*

(#)



## ICMS a Recuperar

(R\$ milhões)



\*Legado: processos com entradas entre 2012-2019  
Recorrente: processos com entradas 2020 - até o momento

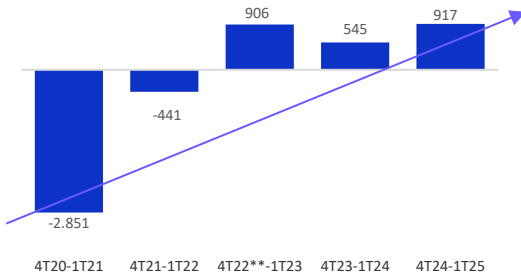
## IMPACTO CAIXA POSITIVO DE MONETIZAÇÃO FISCAL E MENOR DISPÊNDIO COM DEMANDAS JUDICIAIS

## Tendência de melhora no fluxo de caixa livre do período

| R\$ Milhões                                            | 1T20    | 1T21    | 1T22    | 1T23    | 1T24  | 1T25    |
|--------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|-------|---------|
| <b>Lucro (prejuízo) do período</b>                     | 13      | 180     | 18      | (297)   | (261) | (408)   |
| <b>Lucro caixa pós ajustes</b>                         | 613     | 816     | 1.069   | 986     | 689   | 675     |
| <b>Variação capital de giro</b>                        | (1.410) | (1.814) | (539)   | (477)   | (237) | (603)   |
| Estoques                                               | (682)   | (1.709) | 243     | (931)   | (31)  | (312)   |
| Fornecedores                                           | (728)   | (105)   | (782)   | 454     | (206) | (291)   |
| Perdas                                                 | (127)   | (11)    | (254)   | (259)   | (212) | (229)   |
| Demandas judiciais                                     | (148)   | (306)   | (408)   | (260)   | (216) | (137)   |
| Repasse a terceiros                                    | (73)    | (213)   | (163)   | (103)   | (38)  | (58)    |
| Tributos a recuperar/pagar                             | (279)   | (245)   | (135)   | (12)    | 203   | 308     |
| Outros Ativos e Passivos                               | (207)   | (579)   | (547)   | 5       | (65)  | 49      |
| <b>Caixa Líquido das atividades operacionais</b>       | (1.631) | (2.352) | (977)   | (120)   | 124   | 5       |
| <b>Caixa Líquido das atividades de arrendamento</b>    | (228)   | (221)   | (279)   | (273)   | (252) | (271)   |
| <b>Caixa Líquido das atividades de investimento</b>    | (83)    | (184)   | (453)   | (251)   | (48)  | (56)    |
| <b>Fluxo de Caixa Livre</b>                            | (1.942) | (2.757) | (1.709) | (644)   | (176) | (322)   |
| <b>Captações Líquidas</b>                              | 633     | 922     | 529     | (1.262) | 23    | (649)   |
| Pagamento de Juros                                     | (174)   | (124)   | (297)   | (699)   | (525) | (554)   |
| Follow-on, líquido dos custos de captação              | -       | -       | -       | -       | -     | -       |
| Outros                                                 | 1       | -       | (28)    | -       | -     | -       |
| <b>Caixa Líquido das atividades de financiamento</b>   | 460     | 798     | 204     | (1.961) | (502) | (1.203) |
| <b>Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa*</b> | 4.802   | 9.047   | 6.703   | 6.153   | 3.578 | 3.993   |
| <b>Saldo Final de Caixa e Equivalentes de Caixa*</b>   | 3.320   | 7.088   | 5.198   | 3.548   | 2.900 | 2.468   |
| <b>Variação Saldo Inicial - Saldo Final</b>            | (1.482) | (1.959) | (1.505) | (2.605) | (678) | (1.525) |

Fluxo de Caixa Livre - últimos 6 meses<sup>(1)</sup>

(R\$ milhões)



## 1T25

- Menor desembolso com demandas judiciais de 1T dos últimos 6 anos
- Capital de giro refletindo a sazonalidade e iniciativas comerciais do 1T

1) Fluxo de Caixa Livre = fluxo de caixa disponível para pagamento de dívidas (principal e juros) e acionistas

\*Considera caixa, recebíveis de cartão de crédito e outros recebíveis

\*\*Excluindo R\$ 1,75 Bi decorrente da renovação da parceria de cartões co-branded

# LIQUIDEZ E ALAVANCAGEM

Melhoria de 1,5x no indicador Dívida Líquida/EBITDA e 90% da dívida bruta no longo prazo

Alavancagem

| R\$ milhões                                                                        | 1T25          | 4T24          | 3T24          | 2T24          | 1T24          | Var. a/a    |
|------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------|
| Endividamento Bruto (Empréstimos e Financiamentos)                                 | -4.359        | -4.070        | -4.279        | -3.880        | -4.022        | -337        |
| Saldo Líquido Carnês CDCI (Ativo - Passivo)                                        | 249           | 344           | 54            | 241           | 100           | 149         |
| Fornecedor Convênio (Risco Sacado)                                                 | -1.730        | -2.446        | -2.040        | -1.708        | -1.919        | 189         |
| <b>Endividamento Bruto + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI (A)</b>                  | <b>-5.840</b> | <b>-6.172</b> | <b>-6.265</b> | <b>-5.347</b> | <b>-5.841</b> | <b>1</b>    |
| Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito, Contas a Receber e outros (B)               | 2.466         | 3.993         | 3.111         | 2.879         | 2.899         | -433        |
| <b>Dívida Líquida + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI (C) = (A) + (B)</b>           | <b>-3.373</b> | <b>-2.179</b> | <b>-3.154</b> | <b>-2.467</b> | <b>-2.942</b> | <b>-432</b> |
| EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses) (D)                                             | 2.153         | 1.970         | 1.494         | 936           | 953           | 1.200       |
| <b>Dívida Líquida + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI / EBITDA Ajustado (C)/(D)</b> | <b>-1,6x</b>  | <b>-1,1x</b>  | <b>-2,1x</b>  | <b>-2,6x</b>  | <b>-3,1x</b>  | <b>1,5x</b> |

Alavancagem para cálculo de covenant

| R\$ milhões                                                                  | 1T25          | 4T24          | 3T24          | 2T24          | 1T24          | Var. a/a    |
|------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------|
| Endividamento Bruto (Empréstimos e Financiamentos)                           | -4.359        | -4.070        | -4.279        | -3.880        | -4.022        | -337        |
| Saldo Líquido Carnês CDCI (Ativo - Passivo)                                  | 249           | 344           | 54            | 241           | 100           | 149         |
| <b>Endividamento Bruto + Saldo CDCI (A)</b>                                  | <b>-4.110</b> | <b>-3.726</b> | <b>-4.225</b> | <b>-3.639</b> | <b>-3.922</b> | <b>-189</b> |
| Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito, Contas a Receber (Deságio de 15%) (B) | 1.567         | 2.939         | 2.396         | 2.248         | 2.250         | -683        |
| <b>Dívida Líquida + Saldo CDCI (C) = (A) + (B)</b>                           | <b>-2.543</b> | <b>-787</b>   | <b>-1.829</b> | <b>-1.391</b> | <b>-1.671</b> | <b>-872</b> |
| EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses) (D)                                       | 2.153         | 1.970         | 1.494         | 936           | 953           | 1.200       |
| <b>Covenant = Dívida Líquida + Saldo CDCI / EBITDA Ajustado (C)/(D)</b>      | <b>-1,2x</b>  | <b>-0,4x</b>  | <b>-1,2x</b>  | <b>-1,5x</b>  | <b>-1,8x</b>  | <b>0,6x</b> |
| Limite Covenant                                                              | 3,0x          | 3,0x          | 3,0x          | 3,0x          | 3,0x          |             |

# LIQUIDEZ E CRONOGRAMA DE VENCIMENTOS

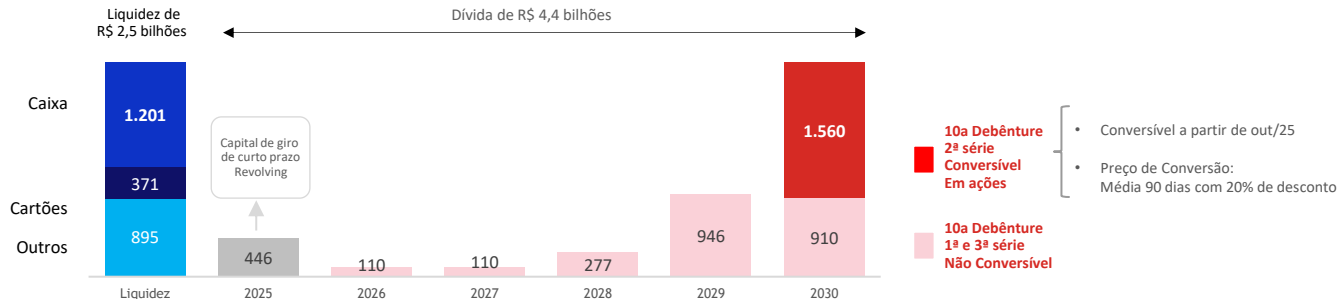
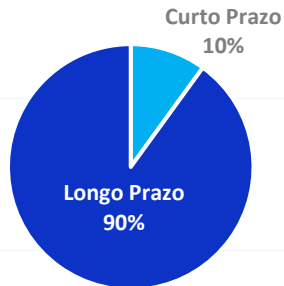
R\$ milhões

GRUPO CASASBAHIA

## Perfil da Dívida

| Instrumento                                            | Dívida Bruta    | Custo     | Prazo Médio |
|--------------------------------------------------------|-----------------|-----------|-------------|
| Empréstimos de curto e longo prazo, dívida conversível | R\$ 4,4 Bilhões | CDI+1,27% | 54 meses    |

## Cronograma da Dívida Bruta – R\$ MM



# PRINCIPAIS MENSAGENS



# DESTAQUES 1T25

## Crescimento R\$ 1 Bi no GMV e 10% na receita



### MELHORIA DE MARGENS

- ❖ 6 trimestres consecutivos de melhoria de margem EBITDA
  - ❖ Margem Bruta 30,2% (+0,2 p.p. a/a)
  - ❖ Margem EBITDA 8,2% (+2,1 p.p. a/a)

### RENTABILIDADE DO ECOSISTEMA



- ❖ Carteira ativa de crediário R\$ 6,1 Bi (+R\$ 777 MM a/a) melhoria dos indicadores de inadimplência
- ❖ Evolução na receita de 3P +17,5% a/a
- ❖ Crescimento de receita em serviços +11,9% a/a



### FLUXO DE CAIXA

- ❖ Maior monetização de créditos fiscais de 1T dos últimos 6 anos
  - ❖ R\$ 308 MM (+52% a/a)
- ❖ Menor desembolso com demandas judiciais de 1T dos últimos 6 anos
  - ❖ -R\$ 137 MM (-37% a/a)

GRUPO



### ESTRUTURA DE CAPITAL



- ❖ 90% do endividamento no longo prazo
- ❖ Carência de principal e juros até nov/26
- ❖ Financiamento do crediário com CDCI e FIDC

# VISÃO DE CURTO PRAZO

Melhora sequencial das margens operacionais, crescimento em loja física e crediário, e aumento de liquidez

DISCIPLINA NA  
EXECUÇÃO DO  
PLANO DE  
TRANSFORMAÇÃO

2025+

Crescimento sustentado e captura de valor



Crescimento gradual das lojas físicas, com foco na experiência e rentabilidade



Digital mais rentável, impulsionado pelo crediário, retail media e demais serviços



Eficiência operacional aprimorada – uso de IA, CRM avançado e precificação dinâmica



Expansão estratégica do crediário mais clientes, mais recorrência



Rigor no controle de custos e despesas da Cia

**GRUPO CASASBAHIA**

## RELAÇÕES COM INVESTIDORES

**Elcio Ito**

CFO & DRI

**Gabriel Succar**

Diretor de RI

**Daniel Moraes**

Especialista de RI

**Camila Silvestre**

Analista de RI

Ticker: BHIA3 (B3)

[ri@casasbahia.com.br](mailto:ri@casasbahia.com.br) | [www.ri.grupocasasbahia.com.br](http://www.ri.grupocasasbahia.com.br)



RESULTS

Q1'25

GRUPO **CASASBAHIA**



# HIGHLIGHTS Q1'25

**Growth of R\$1 Bn in total GMV,  
6th consecutive quarter of sequential improvement in EBITDA margin,  
17.7% same-store growth,  
and 1.6 p.p. market share gain**

- 6 consecutive quarters of EBITDA margin improvement: 8.2% (+2.1 p.p. vs. Q1'24 and +0.2 p.p. vs. Q4'24)
- Gross margin improvement: 30.2% (+0.2 p.p. y/y)
- R\$ 983 MM increase in total GMV (+10.2% y/y)
- GMV growth from B&M Stores (+16% y/y) and 3P (+15% y/y)
- Same-store sales growth: +17.7%
- Offline market share gain across all categories (+1.6 p.p. y/y)
- Active Buy Now Pay Later (BNPL) portfolio at R\$ 6.1 Bn (+R\$ 777 MM y/y), with improved delinquency indicators

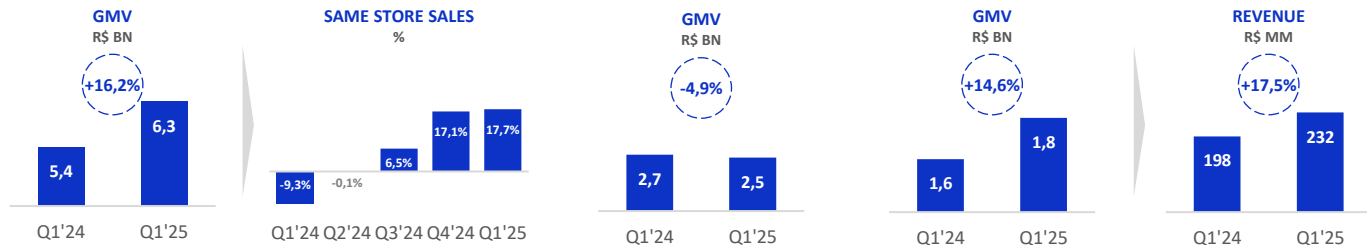
# OMNICHANNEL SPECIALIST POSITIONING

+17.7% of same-store sales growth, beginning to capture the Transformation Plan

## B&M STORES

## 1P Online

## 3P



Gain of +1.6 p.p. in B&M stores market share driven by the Casas Bahia 'Super Fantástica' Clearance Sale

## White Goods

## TVs

## Smartphones

## Small Appliances and Seasonal

## Computer

+2,1 pp

+1,8 pp

+1,2 pp

+0,9 pp

+2,2 pp

# GROWTH AND PROFITABILITY OF THE ECOSYSTEM

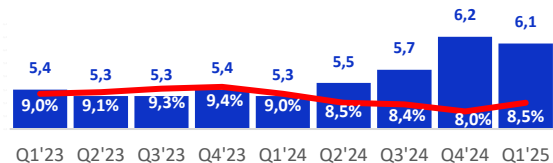


# BNPL: PORTFOLIO GROWTH WITH IMPROVED DELIQUENCY

Production 15% higher y/y, with a focus on better credit risk quality

## Active Portfolio Evolution

(R\$ billion)

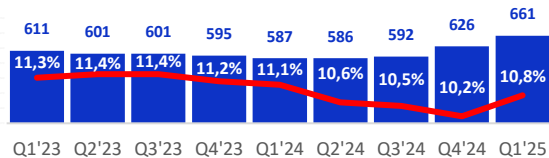


Active Portfolio Over-90 Rate \* Active Portfolio = Customers overdue for up to 180 days

The largest  
BNPL  
portfolio in  
Brazil

## ADA (Allowance for Doubtful Accounts)

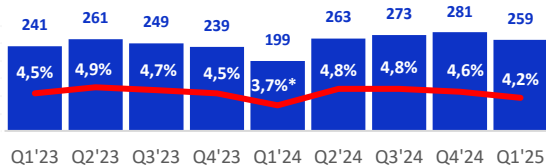
(R\$ million)



ADA Balance ADA Balance / Active Portfolio

## Quarterly Net Loss

(R\$ million)

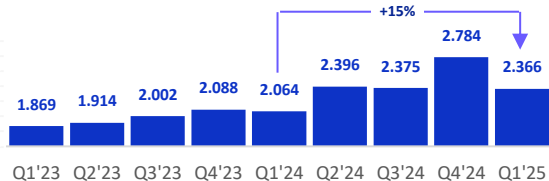


Loss Loss / Active Portfolio

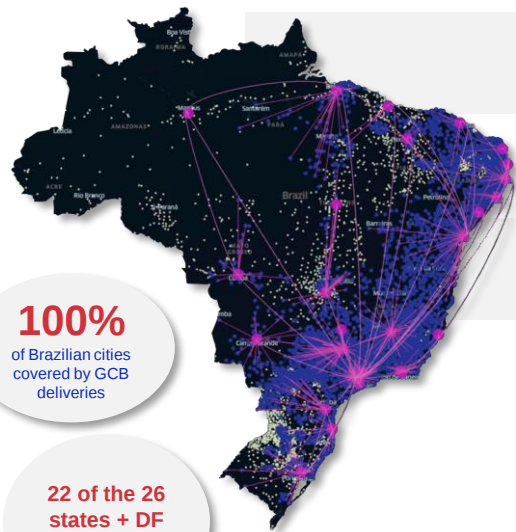
Healthy  
Delinquency  
Indicators

## Production

(R\$ million)



LOGISTICS PLATFORM INTEGRATING INTERNAL EXPERTISE AND ACQUISITIONS, SERVING B2C, B2B AND D2C CUSTOMERS



**100%**  
of Brazilian cities  
covered by GCB  
deliveries

**22 of the 26  
states + DF**  
have the presence of  
Distribution Centers

**25** Centers of  
Distribution

**+2.6 MM m<sup>2</sup>** Capacity of Storage

**1,600+** Cross Docking Stations  
(e.g. Post Office)

**64%** Orders 1P delivered on same day  
**72%** until 24 hours  
**81%** until 48 hours  
**TOTAL**

**15%** Orders 1P delivered on same day  
**40%** until 24 hours  
**65%** until 48 hours  
**ONLINE**

**2020  
2021** Acquisition of



**2024  
CBfull**

# TRANSFORMATION PLAN STATUS



# TRANSFORMATION PLAN IS IN ITS 2ND PHASE, FOCUSED ON OPERATIONAL LEVERAGE AND CAPTURING EFFICIENCY

## ✓ 1st phase (2023/2024)

### Prioritizing margins vs. GMV, increasing operational efficiency and stabilizing cash flow

- Increasing BNPL penetration, bringing in +R\$ 80 MM<sup>1</sup> vs Q1'23
- Review of operations for greater profitability in B2B and marketplace
- Expansion of the Retail Media strategy with omnichannel offering, driving revenue up 160% vs Q1'24

- 69 stores with negative margins closed since 2023; creation of store recovery plan
- 23 categories fully migrated from 1P to 3P
- +13 k positions reduced since 2023 and redesign of the organizational structure
- 13 repurposed DCs since 2023
- Inventory optimization, with a R\$ 1.5 Bn reduction vs Q1'23

Revenue

Costs/  
Cash

## ➤ 2nd phase (2024/2025)

*Current status of the program – Results already achieved*

### Selective bets focused on improving core operations and growing revenue

- New sales incentive model implemented as pilot in 50% of stores, driving a 2.5% increase in credit sales and 2.7% in high-margin product sales
- Digital solution to boost in-store sales efficiency, generating over R\$160 MM in sales in Q1'25
- Greater personalization in CRM campaigns, generating over R\$110 MM (+51%) in sales in Q1
- Stronger control over discount usage, limiting application in negative margin sales

- Review of supplier negotiations based on data and market best practices
- New round of indirect contract renegotiations with mapped savings increases New
- 35% cost reduction in labor lawsuit disbursements New
- Renegotiation of receivables discounting costs completed for 2025
- Increased operational efficiency in Adcost, resulting in R\$ 10M in savings vs Q1'24 New

ESG





**SUSTAINABILITY  
REVIVA RECYCLING AND  
RENEWABLE ENERGY PROGRAM**

**86% of Energy Usage**  
of renewable sources in operations. Our goal is to reach 90% by 2025.

**+409 Tons**  
waste destined  
for recycling.

**755 Collectors**  
distributed electronics  
in stores and operations.

**2 Tons of Electronics**  
forwarded to  
disposal and recycling.

**ISE B3**

Participation in the ISE B3 Index  
(B3 Corporate Sustainability Index)

FUNDAÇÃO  
**CASASBAHIA**

**SOCIAL  
CASAS BAHIA  
FOUNDATION**

**Young Protagonism**

Renewed partnership with Instituto Proa to train 10,000 young people in 2025. Coverage Includes Pará, Pernambuco, Bahia, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Mato Grosso do Sul, Goiás, and Distrito Federal.

**Fostering Entrepreneurship**

Reaffirmed partnership to expand the training of 1,500 Women entrepreneurs in the States of São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Bahia, and Distrito Federal.



**SOCIAL  
DIVERSITY**

**Combating Harassment and  
Discrimination**

Launch of the "Dedication is Also Respect" program to reinforce the pillars of ethics and integrity, promoting a healthy and safe work environment.

Key Actions Include:  
Training of over 200 leaders, including leadership teams;  
Pocket guide with practical guidelines;  
Internal literacy and engagement campaigns;  
Weekly exhibition of educational Content (100% employee reach);  
Leadership teams engaged in discussing the topic with their teams.



**GOVERNANCE**

**External Auditor Assessment:**

Since 2020, there have been no material weaknesses or significant deficiencies in internal controls.

**Robust practices:**

- Listing on the New Market
- Capital spread +99% free float
- Independent advisors
- Different executives for CEO and Chairman of the Board
- Statutory Audit, Risk and Compliance Committee

**Board of Executive  
Officers Election:**

Re-election of the Statutory Board of Executive Officers, as Approved in the Board of Directors Meeting Held on April 30

# FINANCIAL HIGHLIGHTS



# Q1'25 HIGHLIGHTS

---

*6th quarter of  
sequential improvement*

EBITDA margin improvement

**+R\$ 983 MM**

Total GMV increase y/y

**8,2%**

EBITDA Margin

(+2,1 p.p. vs Q1'24 and +0,2 p.p. vs Q4'24)

**+10,1%**

Consolidated  
revenue growth y/y

**-1,7 p.p.**

SG&A/Revenue Improvement vs Q1'24

**+18,4%**

Financial solutions  
revenue growth y/y

**+R\$ 917 MM**

Free cash flow  
accumulated in 6 months  
vs. R\$ 545 MM in the previous year

**+11,9%**

Services  
revenue growth y/y

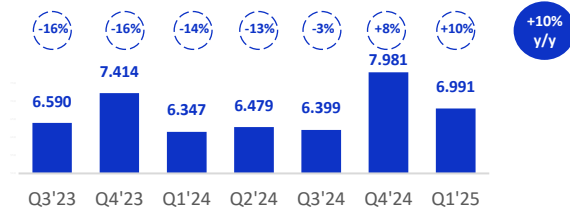


# 6TH CONSECUTIVE QUARTER OF EBITDA MARGIN IMPROVEMENT

Revenue growth and operational leverage resulting from the Plan's structural adjustments

## Net Revenue - R\$ MM

Var (y/y)



Resumption of growth driven by the increase in GMV from B&M stores (+16%), SSS of +17.7% and 3P (+15%) in core categories

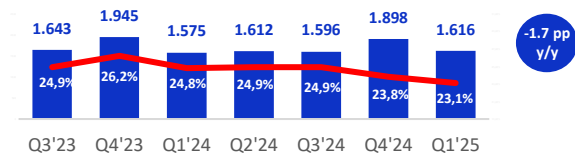
## Gross Profit - R\$ MM



Higher penetration of installment payments and services, a more profitable mix, and proper inventory quality

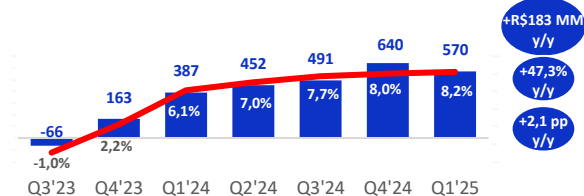
## SG&A - R\$ MM

Var (y/y)



Capture of adjustments made since 2023, with greater operational efficiency and expense discipline

## Adjusted EBITDA - R\$ MM



Gradual growth due to the maturation of ongoing revenue growth and cost/expense reduction initiatives

# 6TH CONSECUTIVE QUARTER OF EBITDA MARGIN IMPROVEMENT

Revenue growth and operational leverage resulting from the Plan's structural adjustments

Gradual improvement  
of operational margins

| (R\$ Million)                     | Q1'24  | Q2'24  | Q3'24  | Q4'24  | Q1'25  | Var.<br>YoY |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------|
| Gross Revenue                     | 7.541  | 7.725  | 7.628  | 9.520  | 8.299  | 10,1%       |
| Net Revenue                       | 6.347  | 6.479  | 6.399  | 7.981  | 6.991  | 10,1%       |
| Gross Profit                      | 1.902  | 1.992  | 2.023  | 2.460  | 2.109  | 10,9%       |
| Gross Margin                      | 30,0%  | 30,7%  | 31,6%  | 30,8%  | 30,2%  | 0,2p.p.     |
| SG&A                              | -1.575 | -1.612 | -1.596 | -1.898 | -1.616 | 2,6%        |
| Adjusted EBITDA                   | 387    | 452    | 491    | 640    | 570    | 47,3%       |
| Adjusted EBITDA Margin            | 6,1%   | 7,0%   | 7,7%   | 8,0%   | 8,2%   | 2,1p.p.     |
| Other Expenses                    | -132   | -97    | -40    | -119   | -18    | -86,4%      |
| Financial Results                 | -486   | -42    | -738   | -921   | -922   | 89,7%       |
| EBT                               | -502   | 43     | -558   | -660   | -635   | 26,5%       |
| Income Tax & Social Contributions | 241    | -6     | 189    | 208    | 227    | -5,8%       |
| Net Income (Loss)                 | -261   | 37*    | -369   | -452   | -408   | 56,3%       |

## Q1'25 Highlights

6 consecutive quarters of EBITDA margin improvement: 8.2% (+2.1 p.p. vs. Q1'24 and +0.2 p.p. vs. Q4'24)

### Revenue

- B&M Stores: Same-store sales growth of +17.7% y/y
- Service: +11.9% y/y growth
- BNPL: +15% y/y growth in production

### SG&A:

- 2.6% y/y growth vs 10% y/y growth in net revenue
- New initiatives to reduce expenses, such as closing 21 stores in Apr/25

### Financial results as % of net revenue

- Excluding non-recurring impacts (monetary updates and debt modification line), the % would be 11.8% in Q1'25 vs. 11.5% in Q4'24 and 10.8% in Q1'24

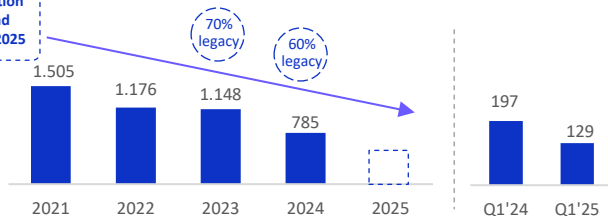
# EVOLUTION OF FISCAL MONETIZATION AND LABOR EXPENDITURE

Reduction of the most onerous labor liabilities and greater tax efficiency

## Labor Lawsuits

Impact on Cash Flow (R\$ million)

Significant reduction trend from 2025

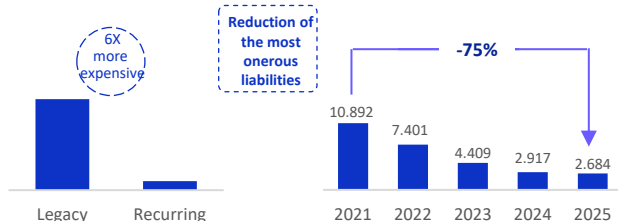


## Average Ticket

(R\$ - Q1'25)

## Legacy\* Liabilities

(# processes)



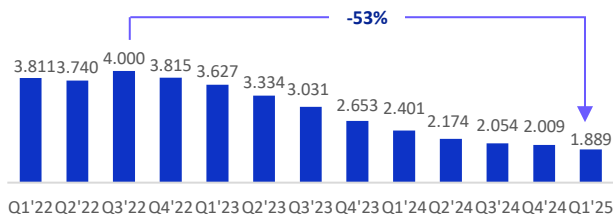
## Taxes

Net Impact on Cash Flow (R\$ million)



## ICMS Recoverable

(R\$ million)



\*Legacy: processes with entries between 2012-2019

Recurring: processes with entries 2020 - to date

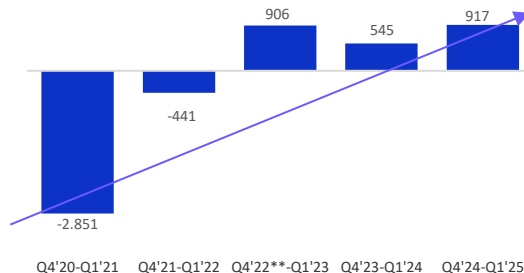
## POSITIVE CASH IMPACT FROM FISCAL MONETIZATION AND LOWER EXPENSES WITH LEGAL CLAIMS

### Trend of improvement in the free cash flow for the period

| R\$ Million                                                | Q1'20          | Q1'21          | Q1'22          | Q1'23          | Q1'24        | Q1'25          |
|------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|----------------|
| <b>Net income (loss)</b>                                   | <b>13</b>      | <b>180</b>     | <b>18</b>      | <b>(297)</b>   | <b>(261)</b> | <b>(408)</b>   |
| <b>Adjusted net income (loss)</b>                          | <b>613</b>     | <b>816</b>     | <b>1.069</b>   | <b>986</b>     | <b>689</b>   | <b>675</b>     |
| <b>Working Capital Variation</b>                           | <b>(1.410)</b> | <b>(1.814)</b> | <b>(539)</b>   | <b>(477)</b>   | <b>(237)</b> | <b>(603)</b>   |
| Inventory                                                  | (682)          | (1.709)        | 243            | (931)          | (31)         | (312)          |
| Suppliers                                                  | (728)          | (105)          | (782)          | 454            | (206)        | (291)          |
| Losses                                                     | (127)          | (11)           | (254)          | (259)          | (212)        | (229)          |
| Lawsuits                                                   | (148)          | (306)          | (408)          | (260)          | (216)        | (137)          |
| Onlending of third parties                                 | (73)           | (213)          | (163)          | (103)          | (38)         | (58)           |
| Taxes to Recover/Obligations                               | (279)          | (245)          | (135)          | (12)           | 203          | 308            |
| Other assets and liabilities                               | (207)          | (579)          | (547)          | 5              | (65)         | 49             |
| <b>Net Cash (used) in Operating Activities</b>             | <b>(1.631)</b> | <b>(2.352)</b> | <b>(977)</b>   | <b>(120)</b>   | <b>124</b>   | <b>5</b>       |
| <b>Net Cash (used) in Leasing Activities</b>               | <b>(228)</b>   | <b>(221)</b>   | <b>(279)</b>   | <b>(273)</b>   | <b>(252)</b> | <b>(271)</b>   |
| <b>Net Cash (used) in Investments Activities</b>           | <b>(83)</b>    | <b>(184)</b>   | <b>(453)</b>   | <b>(251)</b>   | <b>(48)</b>  | <b>(56)</b>    |
| <b>Free Cash Flow</b>                                      | <b>(1.942)</b> | <b>(2.757)</b> | <b>(1.709)</b> | <b>(644)</b>   | <b>(176)</b> | <b>(322)</b>   |
| <b>Net proceeds</b>                                        | <b>633</b>     | <b>922</b>     | <b>529</b>     | <b>(1.262)</b> | <b>23</b>    | <b>(649)</b>   |
| <b>Payments of Interest</b>                                | <b>(174)</b>   | <b>(124)</b>   | <b>(297)</b>   | <b>(699)</b>   | <b>(525)</b> | <b>(554)</b>   |
| <b>Follow-on, net of costs</b>                             | <b>-</b>       | <b>-</b>       | <b>-</b>       | <b>-</b>       | <b>-</b>     | <b>-</b>       |
| <b>Others</b>                                              | <b>1</b>       | <b>-</b>       | <b>(28)</b>    | <b>-</b>       | <b>-</b>     | <b>-</b>       |
| <b>Cash Flow from Financing Activities</b>                 | <b>460</b>     | <b>798</b>     | <b>204</b>     | <b>(1.961)</b> | <b>(502)</b> | <b>(1.203)</b> |
| <b>Cash and cash equivalents of the Opening balance*</b>   | <b>4.802</b>   | <b>9.047</b>   | <b>6.703</b>   | <b>6.153</b>   | <b>3.578</b> | <b>3.993</b>   |
| <b>Cash and Cash equivalents at the End of the Period*</b> | <b>3.320</b>   | <b>7.088</b>   | <b>5.198</b>   | <b>3.548</b>   | <b>2.900</b> | <b>2.468</b>   |
| <b>Variation Opening Balance - End of the Period</b>       | <b>(1.482)</b> | <b>(1.959)</b> | <b>(1.505)</b> | <b>(2.605)</b> | <b>(678)</b> | <b>(1.525)</b> |

### Free Cash Flow<sup>(1)</sup>

(R\$ million)



#### Q1'25

- Lowest disbursement with legal claims in Q1 of the last 6 years
- Working capital reflecting seasonality and commercial initiatives in Q1

1)

Free Cash Flow = cash flow available for paying debts (principal and interests) and shareholders

\*Considers cash, credit card receivable and other receivables

\*\*Excluding R\$1.75 billion resulting from the renewal of the co-branded card partnership

# LIQUIDITY AND LEVERAGE

1.5x improvement in the Net Debt/EBITDA ratio and 90% of gross debt in the long term

Leverage

| R\$ million                                                                        | Q1'25         | Q4'24         | Q3'24         | Q2'24         | Q1'24         | Var. y/y    |
|------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------|
| Gross Debt (Loans and Financing)                                                   | -4.359        | -4.070        | -4.279        | -3.880        | -4.022        | -337        |
| Net Balance of CDCI Installments (Assets - Liabilities)                            | 249           | 344           | 54            | 241           | 100           | 149         |
| Trade Accounts Payable Agreement                                                   | -1.730        | -2.446        | -2.040        | -1.708        | -1.919        | 189         |
| <b>Gross Debt + Trade Accounts Payable Agreement + Net Balance of CDCI (A)</b>     | <b>-5.840</b> | <b>-6.172</b> | <b>-6.265</b> | <b>-5.347</b> | <b>-5.841</b> | <b>1</b>    |
| Cash, Investments, Credit Cards, Receivables and Others (B)                        | 2.466         | 3.993         | 3.111         | 2.879         | 2.899         | -433        |
| <b>Net Debt+Trade Accounts Payable Agr.+Net Balance of CDCI (C) = (A) + (B)</b>    | <b>-3.373</b> | <b>-2.179</b> | <b>-3.154</b> | <b>-2.467</b> | <b>-2.942</b> | <b>-432</b> |
| Adjusted EBITDA (Last 12 months) (D)                                               | 2.153         | 1.970         | 1.494         | 936           | 953           | 1.200       |
| <b>Net Debt+Trade Accounts Payable Agr.+Net Balance of CDCI/Adj EBITDA (C)/(D)</b> | <b>-1,6x</b>  | <b>-1,1x</b>  | <b>-2,1x</b>  | <b>-2,6x</b>  | <b>-3,1x</b>  | <b>1,5x</b> |

Leverage for covenant calculation

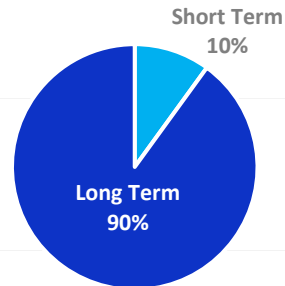
| R\$ million                                                                | Q1'25         | Q4'24         | Q3'24         | Q2'24         | Q1'24         | Var. y/y    |
|----------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------|
| Gross Debt (Loans and Financing)                                           | -4.359        | -4.070        | -4.279        | -3.880        | -4.022        | -337        |
| Net Balance of CDCI Installments (Assets - Liabilities)                    | 249           | 344           | 54            | 241           | 100           | 149         |
| <b>Gross Debt + Net Balance of CDCI Installment (A)</b>                    | <b>-4.110</b> | <b>-3.726</b> | <b>-4.225</b> | <b>-3.639</b> | <b>-3.922</b> | <b>-189</b> |
| Cash, Investments, Credit Cards, Receivables and Others (15% discount) (B) | 1.567         | 2.939         | 2.396         | 2.248         | 2.250         | -683        |
| <b>Net Debt + Net Balance of CDCI Installment (C) = (A) + (B)</b>          | <b>-2.543</b> | <b>-787</b>   | <b>-1.829</b> | <b>-1.391</b> | <b>-1.671</b> | <b>-872</b> |
| Adjusted EBITDA (Last 12 months) (D)                                       | 2.153         | 1.970         | 1.494         | 936           | 953           | 1.200       |
| <b>Covenant = Net Debt + Net Balance of CDCI / Adj EBITDA (C)/(D)</b>      | <b>-1,2x</b>  | <b>-0,4x</b>  | <b>-1,2x</b>  | <b>-1,5x</b>  | <b>-1,8x</b>  | <b>0,6x</b> |
| Covenant Limit                                                             | 3,0x          | 3,0x          | 3,0x          | 3,0x          | 3,0x          |             |

# LIQUIDITY AND LEVERAGE

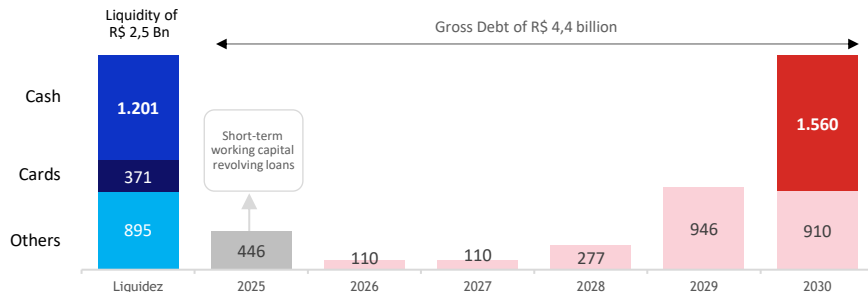
R\$ million

## Debt Profile

| Instrument                                   | Gross Debt      | Cost      | Average Term |
|----------------------------------------------|-----------------|-----------|--------------|
| Short- and long-term loans, convertible debt | R\$ 4.4 billion | CDI+1.27% | 54 months    |



## Gross Debt Schedule – R\$ MM



- 10th Debenture 2nd Series Convertible into Shares**
  - Convertible starting from Oct/25
  - Conversion Price: 90-day average with a 20% discount
- 10th Debenture 1st and 3rd Series Non-Convertible**

# KEY MESSAGES



# HIGHLIGHTS Q1'25



## IMPROVEMENT OF MARGINS

- ❖ 6 consecutive quarters of EBITDA margin improvement
  - ❖ Gross margin 30.2% (+0.2 p.p. y/y)
  - ❖ EBITDA margin 8.2% (+2.1 p.p. y/y)

## ECOSYSTEM PROFITABILITY



- ❖ Active BNPL portfolio R\$ 6.1 Bn (+R\$ 777 MM y/y)  
Improvement in delinquency indicators
- ❖ Growth in 3P revenue: +17.5% y/y
- ❖ Revenue growth in services +11.9% a/a



## CASH FLOW

- ❖ Highest fiscal credit monetization in Q1 of the last 6 years
  - ❖ R\$ 308 million (+52% y/y)
- ❖ Lowest disbursement with legal claims in Q1 of the last 6 years
  - ❖ -R\$ 137 million (-37% y/y)

GRUPO



## STRUCTURE OF CAPITAL



- ❖ 90% of debt is long term
- ❖ Grace period for principal and interest until Nov/26
- ❖ Financing of Buy Now Pay Later (BNPL) portfolio with CDCI and FIDC

# SHORT-TERM VIEW

Sequential improvement in operating margins, growth in B&M stores and BNPL, and increased liquidity

## DISCIPLINE IN EXECUTION OF THE TRANSFORMATION PLAN

### 2025+ Sustained growth and value capture



Gradual growth of physical stores, focusing on experience and profitability



More profitable digital, driven by credit and Retail Media



Improved operational efficiency – use of AI, advanced CRM and dynamic pricing



Strategic expansion of credit more customers, more recurrence



Discipline in execution of the Transformation Plan Rigor in controlling the company's costs and expenses

**GRUPO CASASBAHIA**

## **INVESTOR RELATIONS**

**Elcio Ito**

CFO & IRO

**Gabriel Succar**

IR Director

**Daniel Moraes**

IR Specialist

**Camila Silvestre**

IR Analyst

Ticker: BHIA3 (B3)

[ri@casasbahia.com.br](mailto:ri@casasbahia.com.br) | [www.ri.grupocasasbahia.com.br](http://www.ri.grupocasasbahia.com.br)