

RESULTADOS 2T25

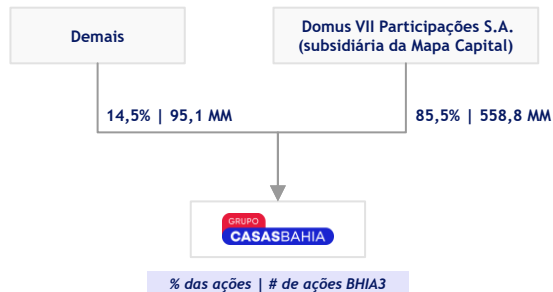


GRUPO **CASASBAHIA**

Conversão de R\$ 1,6 Bi da dívida em ações

Reforço da estrutura de capital, apoio na estratégia da gestão e evolução do Plano de Transformação

Nova Estrutura Acionária (pós conversão da dívida)



- Conversão de ~100% da Série 2 nos termos da 10ª Emissão de Debêntures da Companhia
- Preço de conversão: R\$2,95 (80% do VWAP⁽¹⁾ 90 Dias)

PRINCIPAIS IMPLICAÇÕES

Melhoria da estrutura de capital

- Conversão de R\$ 1,6 Bi da 2ª série das debentures em ações
- Dívida líquida/EBITDA passa de 1,8x para 1,1x no 2T25

Estabilidade da Gestão com reforço da Governança

- Confiança na gestão atual e crença na estratégia
- Continuidade do Plano de Transformação
- Nº de membros do Conselho passa de 5 para 7, mantendo 4 atuais (3 novos indicados pela Mapa Capital)

QUEM É A MAPA CAPITAL

Áreas de atuação

- Gestão de participações, assessoria financeira e estratégica

Equipe

- Formada por sócios com larga experiência de mercado
- Reputação: atuação com visão de longo prazo, foco em governança e geração de valor sustentável

Operações selecionadas (exemplos)



Portfólio (exemplos)



DESTAQUES 2T25

7º tri consecutivo de melhora sequencial de margem EBITDA

Conversão de R\$ 1,6 Bi de dívida em ações: Redução de 40% da dívida

Crescimento de GMV em todos os canais (+7,6% a/a)

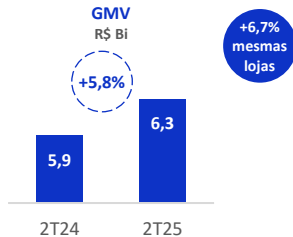
Geração de R\$ 173 MM de fluxo de caixa livre

- 7 trimestres consecutivos de melhora de margem EBITDA: 8,3% (+1,3 p.p. vs 2T24 e +0,1 p.p. vs 1T25)
- Conversão de R\$ 1,6 Bi da 2ª série das debêntures em ações
- Reperfilamento da 1ª série das debêntures (nov/26 → nov/27): Fluxo de caixa adicional de R\$400 MM nos próximos 2 anos
- Geração de R\$ 173 MM de fluxo de caixa livre (+88% a/a) e saldo de liquidez de R\$ 3 Bi
- Crescimento do GMV online (+10,4% a/a), com continuidade do avanço no 3P (+16,2% a/a) e retomada no 1P online (+6,8% a/a)
- Ganho de market share offline em todas categorias (+0,8 p.p. a/a)
- Carteira de crediário em R\$ 6,2 Bi (+R\$ 630 MM a/a), com aumento de +12% na receita de soluções financeiras e inadimplência sob controle

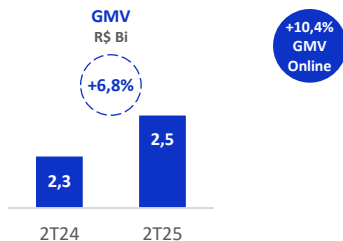
POSICIONAMENTO ESPECIALISTA OMNICAL

Venda mesmas lojas crescendo +6,7% com captura das iniciativas do Plano de Transformação

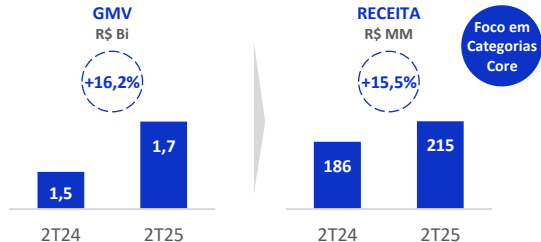
Loja Física



1P Online



3P



Ganho de +0,8 pp no market share da loja física

Linha Branca



Informática



Telefonia



TVs



Eletroportáteis e Sazonal



CRESCIMENTO E RENTABILIZAÇÃO DO ECOSSISTEMA



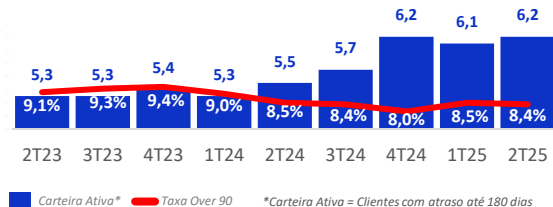
1

CREDIÁRIO: AUMENTO DE CARTEIRA COM INADIMPLÊNCIA SOB CONTROLE

Produção +8% maior a/a, com foco na melhor qualidade de risco de crédito

Evolução da carteira ativa de crédito

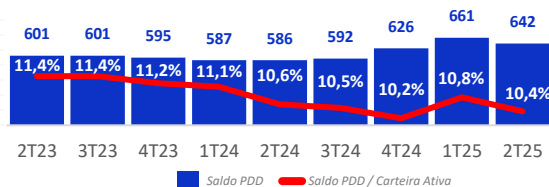
(R\$ bilhões)



A maior
carteira de
crediário do
Brasil

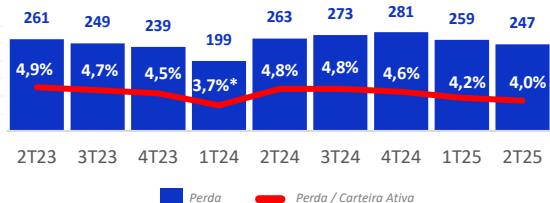
PDD

(R\$ milhões)



Perda líquida trimestral sobre carteira

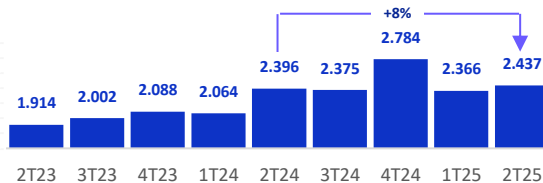
(R\$ milhões)



Indicadores
saudáveis de
inadimplência

Produção

(R\$ milhões)



1

CREDIÁRIO: INADIMPLÊNCIA DO GRUPO CASAS BAHIA SE MANTEVE SOB CONTROLE

Enquanto a inadimplência do mercado apresentou piora diante do cenário macroeconômico desafiador desde 3T24



Concessão sustentável, com níveis de inadimplência sob controle



Profundo conhecimento da nossa base de clientes



Foco na qualidade do risco de crédito



Concessão conservadora diante do cenário macro atual



Taxas customizadas para diferentes perfis de risco



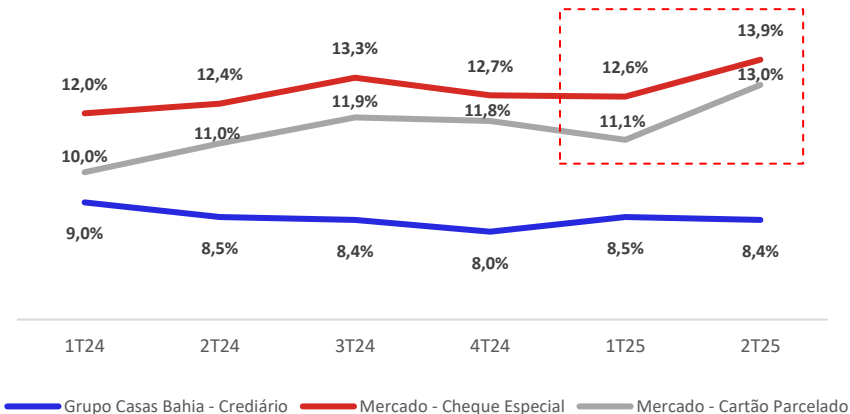
Decisão de crédito proprietária



Fidelidade do consumidor à Casas Bahia

Inadimplência Over 90

(%)



2

CBfullGRUPO **CASASBAHIA**

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

**25**

Centros de Distribuição

**2,6 MM m²**Capacidade de
armazenamento**TOTAL****64%**Pedidos 1P entregues
no mesmo dia**72%**

Até 24 horas

81%

Até 45 horas

Centros de
Distribuição (CDs)

Terminais

**100%**

Cidades cobertas pelas entregas

**1.043**Lojas Físicas
(Retira Rápido)**ONLINE****15%**Pedidos 1P entregues
no mesmo dia**40%**

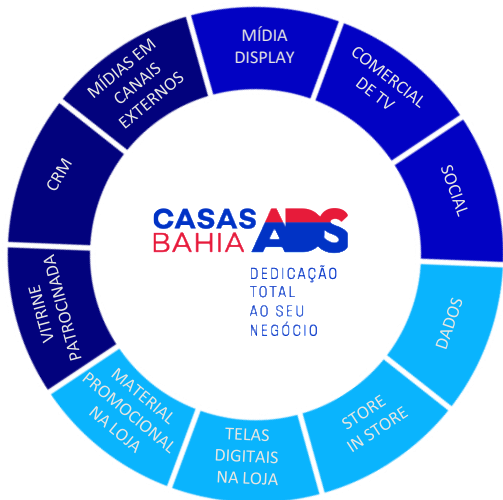
Até 24 horas

65%

Até 45 horas

**1.600+**Estações cross docking
(ex. Correios)

*Mapa não inclui cinco terminais utilizados na operação



DESTAQUES 2T25

+116%Receita bruta¹
a/a**+36%**GMV transacionado
a/a**+22%**ROAS² médio na
plataforma digital a/a

AMPLIAÇÃO DO PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES



Implementação de novos formatos de brandformance



Posicionamento estratégico (home e busca)



Construção de marca e performance de vendas para anunciantes



ROAS 40% superior à média da plataforma

1) Considera todo o ecossistema de mídia do Casas Bahia Ads

2) ROAS do anunciante é a sigla de "Return on advertising spend", ou "retorno sobre gasto com anúncios"

ACOMPANHAMENTO PLANO DE TRANSFORMAÇÃO



> Iniciativas apresentadas no Plano em 2T23

✓ O que foi entregue

Receita

 Eficiência em Serviços

 Precificação e Promoção

 Canais de Venda

 Revisão de Mix e Sortimento

- Aumento da penetração e rentabilização de crediário e serviços adicionais

- Realocação de investimentos entre canais/categorias para maximizar margem e maior eficácia de marketing

- ✓ Carteira de crediário aumentou +R\$ 855 MM (+16%) para R\$ 6,2 Bi vs 2T23
- ✓ Aumento da receita de serviços (+17%) e financeiras (+10%) vs 2T23
- ✓ Aumento da penetração de CDC, com crescimento de R\$ 280M vs 2T23
- ✓ Maior penetração do crediário total (17,0% no 2T25 vs 12,6% no 2T23)
- ✓ Maior penetração do crediário online (8,6% do 1P online vs 5,4% no 2T23)
- ✓ Personalização de envios de CRM, gerando +R\$165M em vendas no 2T25
- ✓ Solução digital para maior eficiência de vendedores em lojas, gerando +R\$160M em vendas no 2T25
- ✓ Novo modelo de incentivos de vendedores em 100% das lojas, com aumento de 3,3% de produtos de alta margem
- ✓ 23 categorias migradas totalmente do 1P para o 3P
- ✓ Aumento de +18% na receita do 3P vs. 2T23
- ✓ Expansão da estratégia de Retail Media, com crescimento de 116% vs 2T24

Custos Variáveis e Fixos

 Eficiência de Marketing

 Eficiência Comercial

 Renegociação de Indiretos

 Revisão de Pessoal

 Custos em Tecnologia

 Rentabilização de Lojas

 Otimização de Frete e CDs

- Renegociação de Indiretos
- Revisão de overhead corp./loja, buscando níveis ótimos de eficiência
- Revisão de footprint com fechamento de 50-100 lojas com margens não satisfatórias; revisão dos custos de aluguel, etc
- Melhorias na produtividade de CDs e readequação de footprint aluguel conforme as reduções de estoque

- ✓ Redução de R\$ 160 MM no SG&A trimestral (-9% 2T25 vs 2T23), % da receita de 23,1% para 22,8% (-0,3 p.p.)
- ✓ Redução de R\$ 383 MM no SG&A anual (-5% 2024 vs 2023), % da receita de 24,5% para 24,6% (+0,1 p.p.)
- ✓ Redução de -6% na despesa com serviços de terceiros, com implementação de torre de controle
- ✓ +13 mil posições reduzidas desde 2023 e redesenho da estrutura organizacional – Aprox. 20% do quadro e 40% da liderança
- ✓ Redução de 75% na desp. com demandas judiciais trabalhistas vs. 2T23
- ✓ 90 lojas com margens negativas encerradas desde 2023; criação de plano de recuperação de lojas
- ✓ 13 CDs readequados desde 2023

EVOLUÇÃO DAS INICIATIVAS PARA MELHORIA DA ESTRUTURA DE CAPITAL

A melhoria operacional trouxe credibilidade para gradualmente melhorar o passivo

Forte apoio dos credores e priorização da gestão de liquidez e fluxo de caixa

1 Ago/23 – Plano de Transformação

- Lançamento do plano com alavancas operacionais e estrutura de capital

3 Mar/24 – Reperfilamento

- CCB + 9ª emissão de debêntures
- Reperfilamento de R\$ 1,5 Bi
- Extensão de 3 anos para os vencimentos entre 2024 e 2025
- Carência de 18 meses para amortização do principal
- Custo: CDI + 4% a.a.

5 Jan/25 – Operacionalização FIDC

- Expectativa de atingir de R\$ 500 MM de PL
- Novo mecanismo de financiamento para crediário
- Crediário: formalização em CCB
- Correspondente bancário em 100% das lojas, mitigando risco de fungibilidade
- Biometria digital

2 Set/23 e Nov/23 – Captações

- Follow On de R\$ 623 MM em set/23
- CCBs de R\$ 400 MM em nov/23

4 Jun/24 – Reperfilamento (RE)

- Reperfilamento de R\$ 4,1 Bi (6ª a 9ª emissões de debêntures + CCBs → com emissão da 10ª debenture)
- Extensão do prazo médio de 22 para 72 meses e redução de 1,5 p.p. no custo médio da dívida
- Carência de 24 meses para juros e 30 meses para principal; amortização total em 78 meses

6 Ago/25 – Transformação da Estrutura de Capital

- Antecipação da conversão em ações da 2ª série de debêntures, totalizando R\$ 1,6 Bi (out/25 → ago/25)
- Reperfilamento da 1ª série (nov/26 → nov/27), com geração de fluxo de caixa adicional de R\$ 400 MM em 2 anos
- Dispensa de cash sweep para operações estratégicas de até R\$ 500 MM

Otimização do estoque: redução de R\$ 814 MM vs 2T23

Monetização de créditos fiscais líquidos: R\$ 2,7 Bi desde 3T23

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.

+711 Ton
resíduos destinados
para reciclagem.

755 Coletores
eletroeletrônicos distribuídos
nas lojas e operações.

16 Ton de Eletrônicos
encaminhados para
descarte e reciclagem.

ISE B3
Participação no Índice de
Sustentabilidade Empresarial.

**FUNDAÇÃO
CASASBAHIA**

**SOCIAL
FUNDAÇÃO CASAS BAHIA**

Protagonismo Jovem
Contratação de 21 jovens do Ins. Proa.
145 alunos formados no projeto
“Proprofissão” e mentorados por
colaboradores do Grupo Casas Bahia em
visita à sede.

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



**GOVERNANÇA
CORPORATIVA**

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

Robustas práticas:
-Listagem no Novo Mercado
-Conselheiros independentes
-Executivos distintos para CEO e
Presidente do Conselho
-Comitê Estatutário de Auditoria, Riscos
e Compliance.

DESTAQUES FINANCEIROS



DESTAQUES FINANCEIROS

Evolução do Plano de Transformação

DISCIPLINA DE EXECUÇÃO OPERACIONAL

Melhora sequencial das margens operacionais

7 trimestres consecutivos de
melhoria de margem EBITDA:
8,3%
(+1,3 p.p. vs 2T24 e
+0,1 p.p. vs 1T25)

Crescimento de GMV em
todos os canais:
+7,6% a/a

Melhoria de SG&A:
-2,1 p.p. a/a sob a receita

Credciário com inadimplência
sob controle

LIQUIDEZ E FLUXO DE CAIXA

Gestão de liquidez e fluxo de caixa

Melhor variação de saldo de
liquidez de 2T dos últimos 6 anos
+R\$ 500 MM a/a

Geração de fluxo de caixa livre
+R\$ 173 MM (+88% a/a)

Menor desembolso com demandas
judiciais de 2T dos últimos 6 anos
-34% a/a

ESTRUTURA DE CAPITAL

Avanço estrutural na alavancagem da Cia

Antecipação da conversão de
R\$ 1,6 Bi da 2ª série das
debentures em ações

Preservação de fluxo de caixa de
R\$400 MM nos próximos 2 anos
com reperfilamento da 1ª série
das debentures
(nov/26 → nov/27)

Dispensa de cash sweep para
operações estratégicas
com limite até R\$ 500 MM



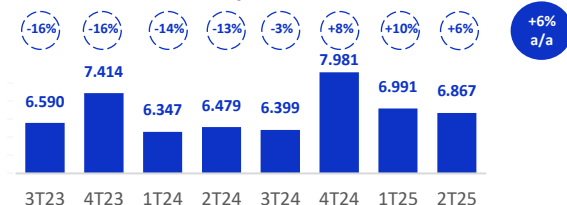
7º TRIMESTRE CONSECUTIVO DE MELHORIA DA MARGEM EBITDA

GRUPO CASASBAHIA

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

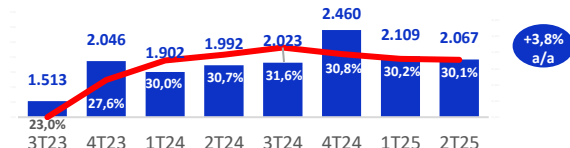
Receita Líquida - R\$ MM

Var (a/a)



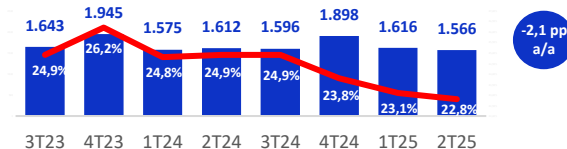
Avanço de GMV em todos os canais (+7,6%), impulsionada pelo online (+10%), com retomada do 1P online (+7%) e continuidade do 3P (+16)

Lucro Bruto - R\$ MM



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

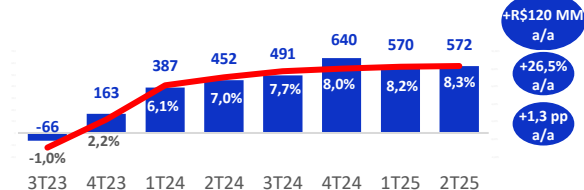
SG&A - R\$ MM



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

Disciplina e consistência do Plano de Transformação

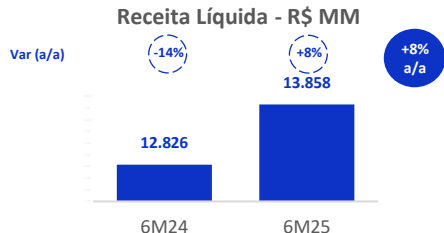
EBITDA Ajustado - R\$ MM



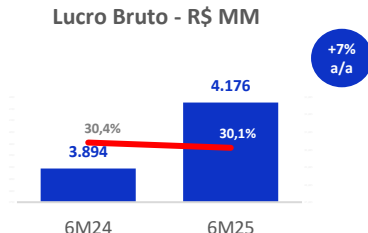
Crescimento gradual dado o amadurecimento das iniciativas de aumento de receita e redução de custos / despesas em curso

1S25 – CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE

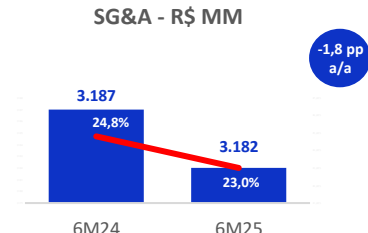
Crescimento de 36% a/a no EBITDA Ajustado



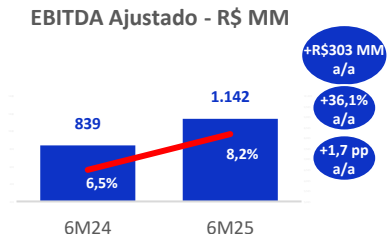
Avanço de GMV em todos os canais (+8,9%), impulsionada pela loja física (11%) e o 3P (15%)



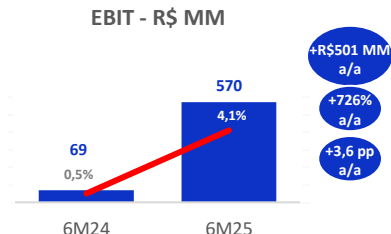
Maior penetração do crediário e serviços, mix de maior rentabilidade e qualidade adequada dos estoques



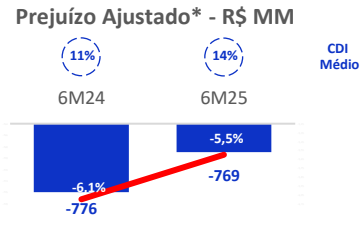
Captura dos ajustes realizados desde 2023, com maior eficiência operacional e disciplina nas despesas



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



Melhoria operacional e menor impacto na linha Outros por fatores não recorrentes



Pressão no resultado financeiro com aumento no CDI médio e sem capturar as melhorias recentes da estrutura de capital

7º TRIMESTRE CONSECUTIVO DE MELHORIA DA MARGEM EBITDA

Evolução operacional e aumento das despesas financeiras

Melhoria gradual
das margens operacionais

(R\$ Milhões)	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	Var. a/a	1S24	1S25	Var. a/a
Receita Bruta	7.724	7.628	9.520	8.299	8.186	6,0%	15.266	16.485	8,0%
Receita Líquida	6.479	6.399	7.981	6.991	6.867	6,0%	12.826	13.858	8,0%
Lucro Bruto	1.992	2.023	2.460	2.109	2.067	3,8%	3.894	4.176	7,2%
Margem Bruta	30,7%	31,6%	30,8%	30,2%	30,1%	(0,6p.p.)	30,4%	30,1%	(0,3p.p.)
SG&A	-1.612	-1.596	-1.898	-1.616	-1.566	-2,9%	-3.187	-3.182	-0,2%
EBITDA Ajustado	452	491	640	570	572	26,5%	839	1.142	36,1%
Margem EBITDA Ajustada	7,0%	7,7%	8,0%	8,2%	8,3%	1,3p.p.	6,5%	8,2%	1,7p.p.
Outras Despesas	-97	-40	-119	-18	-49	-49,5%	-229	-67	-70,7%
Resultado financeiro	-42	-738	-921	-922	-1.147	n/a	-528	-2.069	291,9%
LAIR	43	-558	-660	-635	-864	n/a	-459	-1.499	226,6%
IR/CS	-6	189	208	227	309	n/a	235	536	128,1%
Lucro Líquido (Prejuízo)	37	-369	-452	-408	-555	n/a	-224	-963	329,9%
Prejuízo Líquido Ajustado*	-384				-423	10,2%	-776	-769	-0,9%

Destaques 2T25

7 trimestres consecutivos de melhoria de margem EBITDA:
8,3% (+1,3 p.p. vs 2T24 e +0,1 p.p. vs 1T25)

Receita:

- Lojas: Crescimento mesmas lojas de +6,7% a/a
- Crediário: Crescimento de +12% a/a
- Crediário: Crescimento na produção de +8% a/a

Despesas:

- Redução de 2,1 p.p. na despesa sobre receita
- Novas ações para redução: 22 lojas fechadas no 2T25, 91 lojas fechadas desde de 2023

Resultado financeiro e LAIR:

- A despeito da melhora operacional, aumento relevante das despesas financeiras em razão do maior patamar da Selic
- Na comparação com 2T24, temos o efeito da modificação da dívida e atualizações monetárias não comparáveis com o 2T25

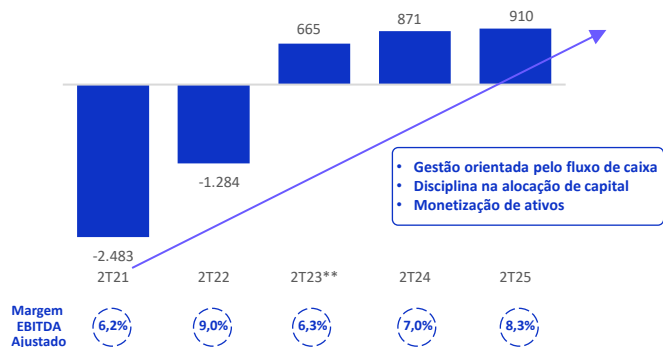
FLUXO DE CAIXA LIVRE EM R\$ 173 MM

Aumento de R\$ 500 MM de liquidez vs. 1T25

R\$ Milhões	2T20	2T21	2T22	2T23	2T24	2T25
Lucro (prejuízo) do período	65	132	6	(492)	37	(555)
Lucro caixa pós ajustes	585	934	1.048	902	725	402
Variação capital de giro	(1.343)	(277)	909	365	148	(200)
Estoque	(28)	580	273	716	(22)	128
Fornecedores	(1.315)	(857)	636	(351)	170	(328)
Perdas	(183)	(223)	(243)	(278)	(254)	(268)
Demandas judiciais	(243)	(437)	(274)	(359)	(219)	(145)
Repasso a terceiros	(35)	90	30	(136)	(5)	98
Tributos a recuperar/pagar	(267)	14	(58)	218	357	391
Outros Ativos e Passivos	414	(159)	(769)	(8)	(328)	192
Caixa Líquido das atividades operacionais	(1.072)	(58)	643	704	424	470
Caixa Líquido das atividades de arrendamento	(153)	(272)	(289)	(267)	(255)	(225)
Caixa Líquido das atividades de investimento	(102)	(184)	(138)	(100)	(77)	(72)
Fluxo de Caixa Livre	(1.327)	(514)	216	337	92	173
Captações Líquidas	1.711	497	(615)	(308)	338	923
Pagamento de Juros	(202)	(164)	(462)	(789)	(451)	(596)
Follow-on, líquido dos custos de captação	4.313	-	-	-	-	-
Outros	-	-	(35)	-	-	-
Caixa Líquido das atividades de financiamento	5.822	333	(1.112)	(1.097)	(113)	328
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa*	3.320	7.088	5.198	3.548	2.900	2.468
Saldo Final de Caixa e Equivalentes de Caixa*	7.815	6.907	4.302	2.788	2.879	2.968
Variação Saldo Inicial - Saldo Final	4.495	(181)	(896)	(760)	(21)	500

Fluxo de Caixa Livre¹

(Últimos 12 meses - R\$ milhões)



2T25

- Melhor conversão entre EBITDA e Fluxo de Caixa Livre
- Menor desembolso com demandas judiciais de 2T dos últimos 6 anos

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

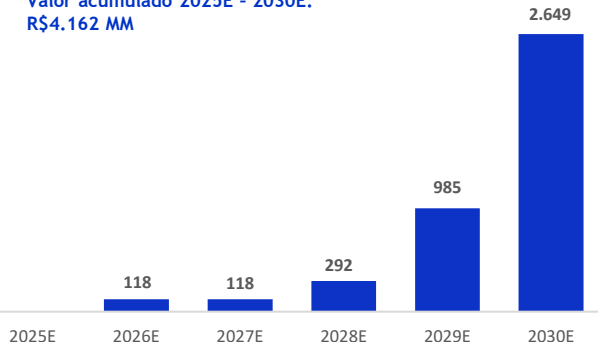
LIQUIDEZ E CRONOGRAMA DE VENCIMENTOS

Novo Cronograma de Amortização Proposto para as Debêntures da 10ª Emissão

Cronograma de Amortização Original da 10ª Emissão ⁽¹⁾

R\$ MM
Valor de Face

Valor acumulado 2025E - 2030E:
R\$4.162 MM

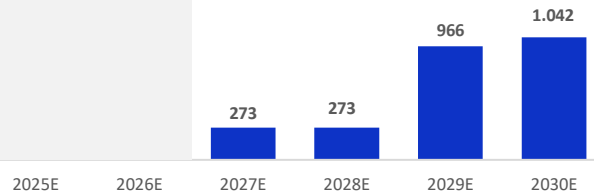


Cronograma de Amortização após a Operação ⁽¹⁾

R\$ MM
Valor de Face

Nenhum
pagamento de
principal e juros
até 2027

Valor acumulado 2025E - 2030E:
R\$2.554 MM



Redução no endividamento de ~R\$1,6 bilhão com conversão da Série 2

ESTRUTURA DE CAPITAL

Redução da dívida líquida em 40% e melhora dos índices de alavancagem financeira

R\$ MM	2T25	2T25 Pro-forma	Varição
10a Emissão de Debêntures	4.698	3.081	-34,4%
Série 1	1.734	1.734	0,0%
Série 2	1.617	0	-100,0%
Série 3	1.347	1.347	0,0%
Outras Dívidas	704	704	0,0%
Modificação da Dívida - Ajuste AVP	-536	-527	-1,7%
Risco Sacado (Fornecedor Convênio)	2.281	2.281	0,0%
Saldo Líquido de Carnês - Crediário	-128	-128	0,0%
Dívida Bruta	7.019	5.411	-22,9%
Caixa e Equivalentes	-2.968	-2.968	0,0%
Dívida Líquida	4.051	2.443	-39,7%
Patrimônio Líquido	1.539	3.147	104,5%
% Dívida Líquida/(PL + Dívida Líquida)	72,5%	43,7%	(28,8p.p.)
EBITDA Ajustado Últimos 12 meses	2.273	2.273	0,0%
Dívida Líquida/EBITDA	1,8x	1,1x	-0,7x

PRINCIPAIS MENSAGENS



DESTAQUES 1S25

Crescimento R\$ 1,7 Bi no GMV e +8% na receita



MELHORIA DE MARGENS

- ❖ 7 trimestres consecutivos de melhoria de margem EBITDA
 - ❖ Despesas
-1,8 p.p. a/a (SG&A/receita)
 - ❖ Margem EBITDA
8,2% (+1,7 p.p. a/a)

RENTABILIDADE DO ECOSISTEMA



- ❖ Carteira ativa de crediário
R\$ 6,2 Bi, com melhoria dos indicadores de inadimplência
- ❖ Evolução na receita de 3P
+16,5% a/a
 - ❖ ADs
Implementação de novos formatos de brandformance



FLUXO DE CAIXA

- ❖ Melhor conversão de EBITDA em caixa
- ❖ Menor desembolso com demandas judiciais de 1S dos últimos 6 anos
 - ❖ -R\$ 282 MM (-35% a/a)

GRUPO



ESTRUTURA DE CAPITAL



- ❖ Conversão de R\$ 1,6 Bi da 2ª série das debentures em ações
- ❖ Fluxo de caixa adicional de R\$400 MM em 2 anos com reperfilamento da 1ª série das debentures (nov/26 → nov/27)
- ❖ Dispensa de cash sweep para operações estratégicas
 - ❖ com limite até R\$ 500 MM

VISÃO DE CURTO PRAZO

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



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 pricing dinâmico



Expansão estratégica do crediário mais clientes, mais recorrência



Rigor no controle de custos e despesas da Cia



Novas oportunidades de melhoria na estrutura de capital

GRUPO CASASBAHIA

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Elcio Ito

CFO & DRI

Gabriel Succar

Diretor de RI

Daniel Moraes

Especialista de RI

Caio Gandolfi

Analista de RI

Ticker: BHIA3 (B3)

ri@casasbahia.com.br | www.ri.grupocasasbahia.com.br