



RESULTADOS

1T25

GRUPO CASASBAHIA



DESTAQUES 1T25

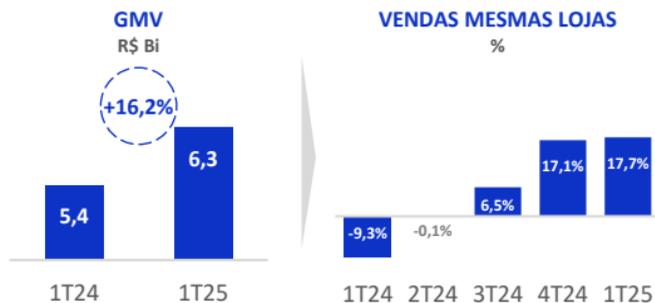
**Crescimento de R\$ 1 Bi no GMV total,
6º tri consecutivo de melhora sequencial de margem EBITDA,
crescimento de 17,7% mesmas lojas
e ganho de 1,6 p.p. market share**

- 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 melhora dos indicadores de inadimplência

POSICIONAMENTO ESPECIALISTA OMNICANAL

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

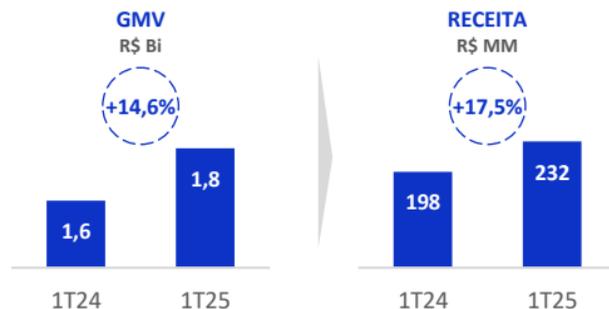
Loja Física



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



Eletrportáteis e Sazonal



Informática



CRESCIMENTO E RENTABILIZAÇÃO DO ECOSSISTEMA



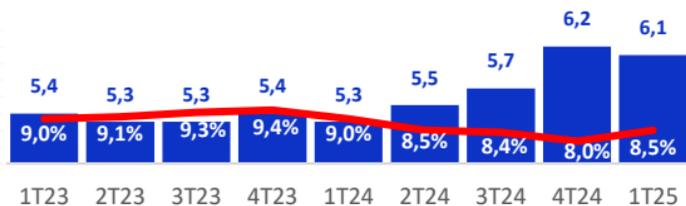
1

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)



■ Carteira Ativa* ● Taxa Over 90 *Carteira Ativa = Clientes com atraso até 180 dias

A maior
carteira de
crediário do
Brasil

PDD

(R\$ milhões)



■ Saldo PDD ● Saldo PDD / Carteira Ativa

Perda líquida trimestral sobre carteira

(R\$ milhões)

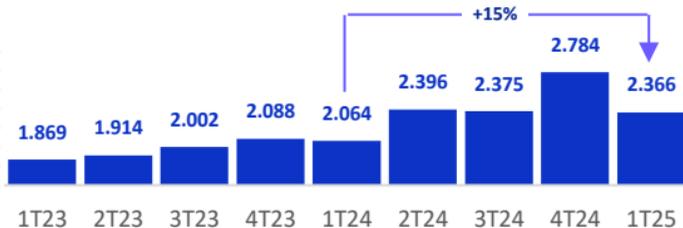


■ Perda ● Perda / Carteira Ativa

Indicadores
saudáveis de
inadimplência

Produção

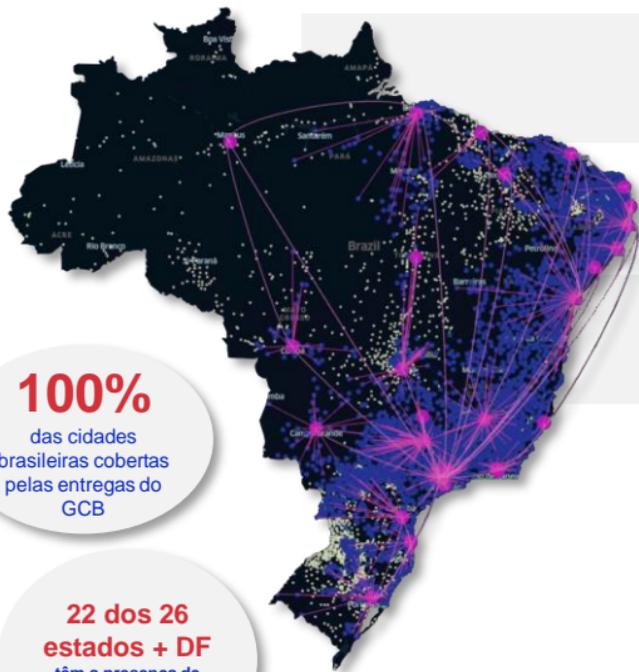
(R\$ milhões)



2

CBfull

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 m²** Capacidade de
Armazenamento**1.600+** Estações cross
docking (ex. Correios)

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

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

**2020
2021** Aquisição
de**2024
CBfull**

ACOMPANHAMENTO PLANO DE TRANSFORMAÇÃO



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

✓ 1ª fase (2023/2024)

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

- Aumento da penetração de CDC, trazendo +R\$80M¹ 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

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. 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

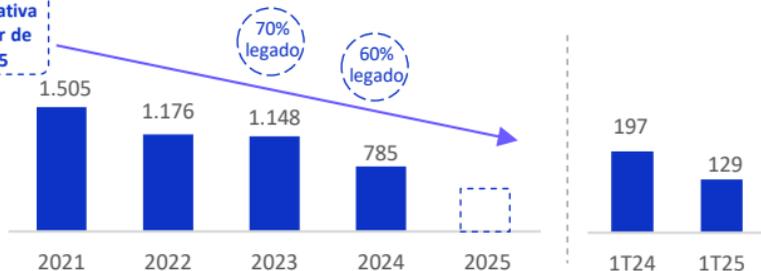
EVOLUÇÃO DA MONETIZAÇÃO FISCAL E DESPESA TRABALHISTA

Redução do passivo trabalhista mais oneroso e maior eficiência tributária

Tendência de redução significativa a partir de 2025

Processos Trabalhista

Impacto no Fluxo de Caixa (R\$ milhões)



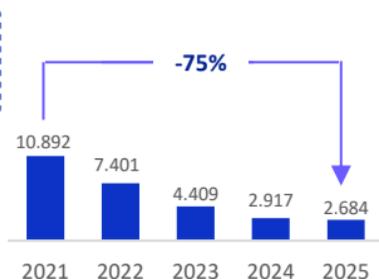
Processos Ticket Médio

(R\$ - 1T25)



Processos Legado*

(#)



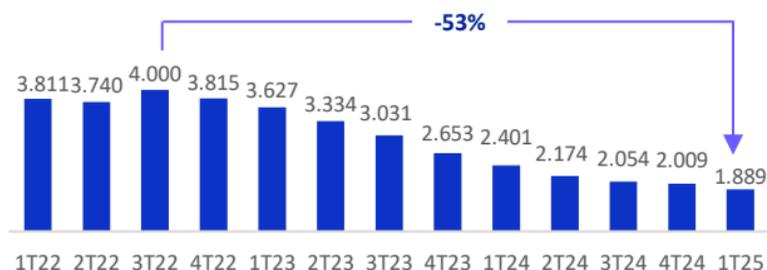
Tributos

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



ICMS a Recuperar

(R\$ milhões)

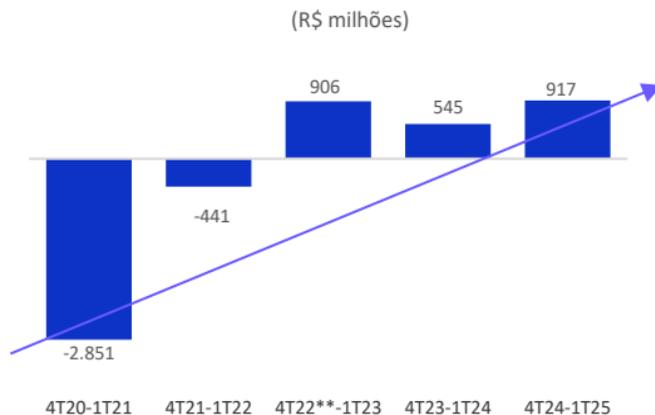


*Legado: processos com entradas entre 2012-2019
Recorrente: processos com entradas 2020 - até o momento

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
Lucro (prejuízo) do período	13	180	18	(297)	(261)	(408)
Lucro caixa pós ajustes	613	816	1.069	986	689	675
Varição capital de giro	(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
Caixa Líquido das atividades operacionais	(1.631)	(2.352)	(977)	(120)	124	5
Caixa Líquido das atividades de arrendamento	(228)	(221)	(279)	(273)	(252)	(271)
Caixa Líquido das atividades de investimento	(83)	(184)	(453)	(251)	(48)	(56)
Fluxo de Caixa Livre	(1.942)	(2.757)	(1.709)	(644)	(176)	(322)
Captações Líquidas	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)	-	-	-
Caixa Líquido das atividades de financiamento	460	798	204	(1.961)	(502)	(1.203)
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa*	4.802	9.047	6.703	6.153	3.578	3.993
Saldo Final de Caixa e Equivalentes de Caixa*	3.320	7.088	5.198	3.548	2.900	2.468
Varição Saldo Inicial - Saldo Final	(1.482)	(1.959)	(1.505)	(2.605)	(678)	(1.525)

Fluxo de Caixa Livre - últimos 6 meses⁽¹⁾

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
Endividamento Bruto + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI (A)	-5.840	-6.172	-6.265	-5.347	-5.841	1
Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito, Contas a Receber e outros (B)	2.466	3.993	3.111	2.879	2.899	-433
Dívida Líquida + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI (C) = (A) + (B)	-3.373	-2.179	-3.154	-2.467	-2.942	-432
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses) (D)	2.153	1.970	1.494	936	953	1.200
Dívida Líquida + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI / EBITDA Ajustado (C)/(D)	-1,6x	-1,1x	-2,1x	-2,6x	-3,1x	1,5x

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
Endividamento Bruto + Saldo CDCI (A)	-4.110	-3.726	-4.225	-3.639	-3.922	-189
Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito, Contas a Receber (Deságio de 15%) (B)	1.567	2.939	2.396	2.248	2.250	-683
Dívida Líquida + Saldo CDCI (C) = (A) + (B)	-2.543	-787	-1.829	-1.391	-1.671	-872
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses) (D)	2.153	1.970	1.494	936	953	1.200
Covenant = Dívida Líquida + Saldo CDCI / EBITDA Ajustado (C)/(D)	-1,2x	-0,4x	-1,2x	-1,5x	-1,8x	0,6x
Limite Covenant	3,0x	3,0x	3,0x	3,0x	3,0x	

LIQUIDEZ E CRONOGRAMA DE VENCIMENTOS

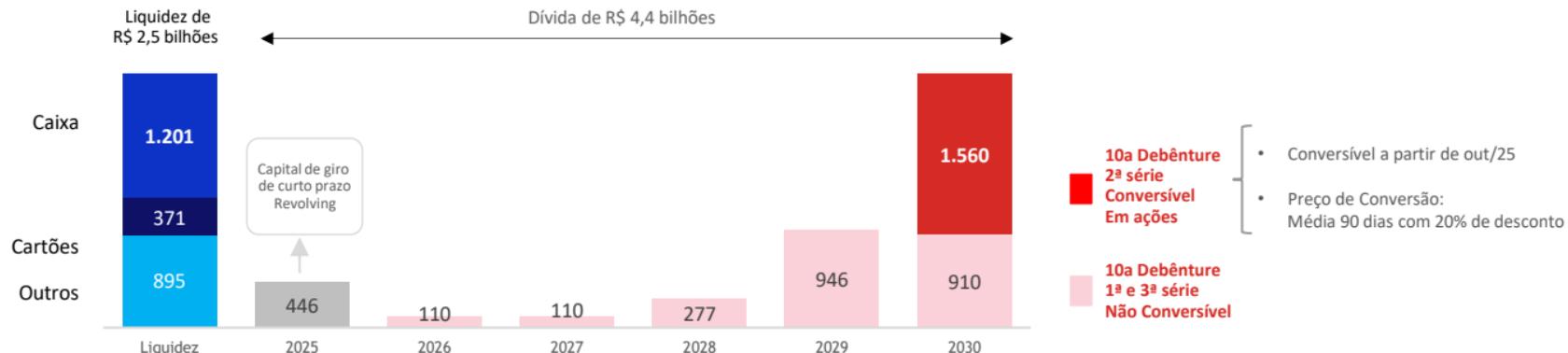
R\$ milhões

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

GRUPO



CASAS
BAHIA



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)

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 Morais

Especialista de RI

Camila Silvestre

Analista de RI

Ticker: BHIA3 (B3)

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