

Grupo Casas Bahia apresenta resultados do 1T25 com crescimento de **R\$ 1 bilhão de GMV, melhora sequencial** das margens operacionais pelo 6º trimestre consecutivo, **crescimento** em lojas físicas com ganho de market share de 1,6p.p., **crescimento** no e-commerce e **maior penetração** de serviços.

Destaques dos Resultados do 1T25

- Crescimento de R\$ 1 bilhão no GMV consolidado, +10,2% vs. 1T24, atingindo R\$ 10,7 bilhões no 1T25
- Crescimento do GMV de lojas físicas de +16,2% e SSS (*same store sales*) de +17,7%, com ganho de 1,6p.p de market share no 1T25
- Crescimento do GMV de e-commerce de 2,4% vs. 1T24, focado nas categorias core pelo segundo trimestre consecutivo
- Crescimento no GMV 3P de +14,6% a/a com a receita crescendo 17,5% e take rate de 12,7%
- **Margem bruta de 30,2%** no 1T25 vs. 30,0% (1T24), **melhora de +0,2p.p. Lucro bruto avançou 10,9%**
- **SG&A: redução de 1,7p.p. em relação a receita líquida no 1T25 vs. 1T24**, atingindo patamar de 23,1%. Crescimento do SG&A de 2,6% enquanto a receita líquida cresceu 10%
- **Margem EBITDA aj. de 8,2%** vs. 6,1% no 1T24, **melhora de 2,1p.p. atingindo R\$ 570 milhões +47% vs. 1T24, sendo o 6º trimestre seguido de evolução sequencial**
- **LAIR de R\$ (635) milhões** vs. R\$ (502) milhões no 1T24
- **Prejuízo Líquido de R\$ (408) milhões** vs. R\$ (261) milhões no 1T24
- Saldo de liquidez, incluindo recebíveis, totalizou **R\$ 2,5 bilhões no 1T25**
- Fluxo de Caixa Livre da Firma de R\$ (322) milhões no 1T25, dada sazonalidade e maior investimento em capital de giro, em linha com estratégia de crescimento e ganho de mercado desde o 4T24.
- Fluxo de Caixa Livre da Firma de +R\$ 917 milhões acumulados dos últimos 6 meses, + 68% vs. L6M 1T24
- **Demandas Judiciais trabalhistas de R\$ 129 milhões** no 1T25 vs. R\$ 197 milhões no 1T24, **menor em 35%**
- **Monetização de tributos de R\$ 308 milhões** no 1T25 vs. R\$ 203 milhões no 1T24, **maior em 52%**
- **Carteira de crediário atinge R\$ 6,1 Bi**, +14,5% a/a
- **Crediário mantém participação de +9% nos canais digitais e 16% no consolidado**
- **Inadimplência (over 90 dias) foi de 8,5%, melhor em 0,5p.p. vs. 1T24**

DRE 1T25 vs. 1T24

(R\$ Milhões)	1T25	1T24	Var.
Receita Bruta	8.299	7.541	10,1%
Receita Líquida	6.991	6.347	10,1%
Lucro Bruto	2.109	1.902	10,9%
Margem Bruta	30,2%	30,0%	0,2p.p.
SG&A	(1.616)	(1.575)	2,6%
EBITDA Ajustado	570	387	47,3%
Margem EBITDA Ajustada	8,2%	6,1%	2,1p.p.
Outras Despesas	(18)	(132)	-86,4%
Resultado financeiro	(922)	(486)	89,7%
LAIR	(635)	(502)	n/a
IR/CS	227	241	-5,8%
Lucro Líquido (Prejuízo)	(408)	(261)	n/a

Omnicanalidade

R\$ milhões	1T25	1T24	%
GMV Total Bruto	10.670	9.687	10,2%
GMV Omnicanal (1P)	8.835	8.085	9,3%
GMV Lojas Físicas Bruto	6.295	5.415	16,2%
GMV Bruto (1P Online)	2.540	2.670	(4,9%)
GMV Omnicanal (3P)	1.836	1.602	14,6%
Total da Venda Online (1P + 3P)	4.376	4.272	2,4%

O GMV total em relação ao 1T24 apresentou crescimento de 10,2%. O GMV omnicanal do 1P foi maior em 9,3%, composto por um crescimento de 16,2% nas lojas físicas e redução de (4,9%) no online. Por outro lado, o GMV do 3P cresceu 14,6% no período, mantendo crescimento desde o início do Plano de Transformação. O e-commerce, 1P online + 3P, totalizou R\$ 4,4 bilhões, superior em 2,4% vs. 1T24 e segue focado nas categorias core.

Desempenho de Receita Bruta por Canal

R\$ milhões	1T25	1T24	%
Lojas Físicas	5.673	4.899	15,8%
Online	2.626	2.642	(0,6%)
1P	2.394	2.445	(2,1%)
3P	232	198	17,5%
Receita Bruta	8.299	7.541	10,1%

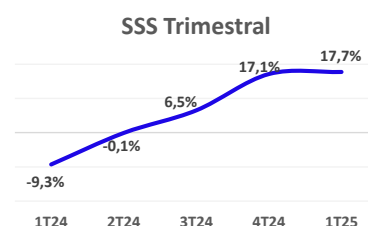
No 1T25, a receita bruta consolidada registrou crescimento de 10,1% frente ao 1T24, para R\$ 8,3 bilhões. A variação é explicada principalmente pelo crescimento da receita das lojas físicas de +15,8%, da performance positiva da receita de marketplace de 17,5%, apesar da redução na receita das vendas online de 1P em (2,1%), dada a busca pelo equilíbrio entre vendas e rentabilidade.

Lojas Físicas – GMV e Receita Bruta

O GMV bruto de lojas físicas foi de R\$ 6,3 bilhões, crescendo 16,2% mesmo ainda afetado pelo fechamento de lojas nos últimos 12 meses. A receita bruta foi de R\$ 5,7 bi, crescimento de 15,8% vs. 1T24. O crescimento das vendas nas lojas físicas ocorre acompanhado de maior rentabilidade, principalmente pela maior penetração de crédito e serviços nas vendas, aumento de 0,8p.p. vs. 1T24.

O desempenho do GMV no conceito mesmas lojas (SSS) foi de +17,7% no 1T25, seguindo clara tendência positiva de aceleração ao longo dos últimos trimestres (Gráfico SSS).

No 1T25 houve a abertura de 1 loja, nossa nova sede, totalizando de 1.065 lojas.



1P e 3P ONLINE – GMV e Receita Bruta

O GMV 1P online apresentou redução de (4,9%) em comparação com 1T24, atingindo R\$ 2,5 bilhões, fruto do menor investimento no canal B2B e outras mídias e da disciplina dado o aumento dos juros da SELIC (priorizamos parcerias mais rentáveis, focando em resultado). Mesmo diante desse contexto, mantivemos nossa força nas categorias core, em linha com o posicionamento estratégico.

O GMV omnicanal 3P apresentou crescimento de 14,6% no 1T25 (R\$ 1,8 bilhões) e ganhos de receita de 17,5% para R\$ 234 milhões, fruto da busca por maior rentabilidade e melhor experiência para os clientes e sellers através do maior número de serviços oferecidos em nossas plataformas, como logística e crédito, e sortimento complementar ao 1P. Terminamos o trimestre com take rate de 12,7%, +0,4p.p. vs. 1T24.

Abertura da Receita Bruta

R\$ milhões	1T25	1T24	%
Mercadoria	7.010	6.427	9,1%
Serviços	516	461	11,9%
Credário/Cartões	773	653	18,4%
Receita Bruta	8.299	7.541	10,1%

A receita bruta consolidada da Cia apresentou crescimento de 10,1%. A receita bruta de mercadorias, que apresentou crescimento pelo segundo trimestre consecutivo, aumentou 9,1%. A receita de serviços cresceu 11,9%, fruto da melhor penetração de vendas de seguros, montagem, comissão do marketplace e logística. Já a receita de soluções financeiras cresceu 18,4%. A penetração de serviços e soluções financeiras em relação à receita líquida aumentou para 15,5% no 1T25 vs. 14,8% no 1T24 (+0,8p.p.), refletindo as iniciativas para aumento de receita do Plano de Transformação.

Composição Consolidada das Vendas	1T25	1T24	%
À vista	36,6%	34,0%	2,6 p.p.
Carnê	15,9%	15,4%	0,5 p.p.
Cartão de Crédito - Co-branded	7,8%	8,1%	(0,3 p.p.)
Cartão de Crédito - Outros	39,7%	42,5%	(2,8 p.p.)

Nosso credário segue sendo uma importante ferramenta de fidelização de nossos clientes e diferencial competitivo, com penetração de 15,9% na receita bruta consolidada e com aumento de 0,5p.p. vs. 1T24. Destacamos, também, o crescimento dos pagamentos à vista, principalmente por maior atratividade nos pagamentos via PIX. Somando meios de pagamentos próprios, mais rentável para a Cia, tivemos aumento de 0,2p.p. vs. 1T24.

Lucro Bruto

R\$ milhões	1T25	1T24	%
Lucro Bruto	2.109	1.902	10,9%
% Margem Bruta	30,2%	30,0%	0,2p.p.

No 1T25, o lucro bruto foi de R\$ 2,1 bilhões (aumento de 10,9%), com margem bruta de 30,2%, ganho de 0,2p.p. vs. 1T24. O aumento da margem é resultado da contínua melhora na maior penetração de serviços e soluções financeiras na receita e crescimento da receita de marketplace de 17,5%, mesmo num cenário de liquidação super fantástica em janeiro de 2025 e a maior participação de celulares no mix de vendas.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R\$ milhões	1T25	1T24	%
Despesas de Vendas, Gerais e Adm.	(1.616)	(1.575)	2,6%
% Receita Líquida	(23,1%)	(24,8%)	1,7p.p.

As despesas com vendas, gerais e administrativas no 1T25 apresentaram aumento de 2,6%, inferior ao crescimento da receita e inflação no período, com melhora de 1,7p.p. em relação à receita líquida (23,1%). No trimestre, a menor despesa é explicada principalmente pela redução de (10,5%) nas despesas administrativas, com destaque na redução e melhora de despesas trabalhistas.

EBITDA Ajustado

R\$ milhões	1T25	1T24	%
EBITDA Ajustado	570	387	47,3%
% Margem EBITDA Ajustada	8,2%	6,1%	2,1p.p.

O EBITDA ajustado atingiu R\$ 570 milhões no 1T25 e margem de 8,2%, superior em 2,1p.p. vs. 1T24, resultado do ganho de alavancagem operacional e com melhora sequencial de 0,2p.p. vs. 4T24, mesmo em um cenário de mercado bastante desafiador e competitivo. A margem do 1T25 é a maior em 24 meses e caminha para gradual contínuo crescimento para o ano de 2025.

Resultado Financeiro

R\$ milhões	1T25	1T24	%
Receitas financeiras	44	25	76,0%
Despesas financeiras	(976)	(710)	37,5%
Despesas Financeiras Dívidas	(108)	(142)	(23,9%)
Modificação da Dívida	(104)	-	n/a
Despesas Financeiras CDCI	(249)	(205)	21,5%
Juros com fornecedores convênio	(91)	(57)	59,6%
Juros de Passivo de arrendamento	(113)	(111)	1,8%
Despesas com Desconto de Recebíveis	(246)	(159)	54,7%
Outras Despesas Financeiras	(65)	(36)	80,6%
Resultado financeiro antes de atualizações	(932)	(685)	36,1%
% Receita Líquida	(13,3%)	(10,8%)	(2,5p.p.)
Atualizações Monetárias	10	199	(95,0%)
Resultado financeiro líquido	(922)	(486)	89,7%
% Receita Líquida	(13,2%)	(7,7%)	(5,5p.p.)

No 1T25, o resultado financeiro líquido foi de R\$ (922) milhões, 89,7% superior vs. 1T24, sendo 5,5p.p maior como percentual da receita líquida (13,2%). Desconsiderando efeitos não recorrentes, das atualizações monetárias e a linha de modificação da dívida, o resultado financeiro como % da receita seria de 11,8% no 1T25 vs. 11,5% no 4T24 e 10,8% no 1T24, ou seja, variação de 20,9% a/a. Nos últimos 12 meses, o CDI médio saiu de 11,28% para 12,95%. Vale ressaltar, que apesar de contabilizar os juros das dívidas financeiras da debênture no resultado, o impacto caixa deste item foi de R\$ 2,0 milhões no 1T25.

Lucro Líquido

R\$ milhões	1T25	1T24	%
LAIR	(635)	(502)	26,5%
% Receita Líquida	(9,1%)	(7,9%)	(1,2p.p.)
IR/CS	227	241	(5,8%)
Lucro Líquido (Prejuízo)	(408)	(261)	56,3%
% Margem Líquida	(5,8%)	(4,1%)	(1,7p.p.)

O LAIR foi de R\$ (635) milhões no trimestre, 26,5% maior vs. 1T24, em função do resultado financeiro 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\$ (408) milhões vs. R\$ (261) milhões no 1T24, 56,3% superior, sendo a margem líquida de (5,8%) no trimestre, 1,7p.p. maior frente ao 1T24.

Ciclo Financeiro

R\$ milhões	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	vs. 1T24
Estoques	5.034	4.695	4.777	4.360	4.355	678
Dias Estoques ¹	95	91	93	82	78	17 dias
Fornecedores sem convênio e não revenda	7.142	7.452	6.938	6.505	6.336	805
Convênio	1.730	2.446	2.040	1.708	1.919	(189)
Não revenda	669	637	509	614	645	23
Dias Fornecedores Total ¹	135	144	135	122	114	21 dias
Variação Ciclo Financeiro	40	53	42	40	36	4

(1) Dias de CVM

Encerramos o estoque no 1T25 com aumento de R\$ 678 milhões (17 dias) em relação ao 1T24 com intuito de capturar o crescimento observado nos últimos meses e aumento de fluxo do 6M25. Adicionalmente, houve aumento em dias de fornecedores, que mais do que compensou o aumento de estoques.

Estrutura de Capital

R\$ milhões	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	vs. 1T24
(+) Carnês - CDCI - Total Ativo	6.120	6.178	5.728	5.572	5.343	777
(-) Carnês - CDCI - Total Passivo	(5.871)	(5.834)	(5.673)	(5.331)	(5.243)	(628)
(=) Saldo Líquido Carnês - CDCI	249	344	54	241	100	149
(-) Empréstimos e Financiamentos circulante	(447)	(359)	(699)	(446)	(1.327)	880
(-) Empréstimos e Financiamentos não circulante	(3.912)	(3.711)	(3.579)	(3.433)	(2.695)	(1.217)
(=) Endividamento Bruto	(4.359)	(4.070)	(4.279)	(3.880)	(4.022)	(337)
Fornecedor Convênio	(1.730)	(2.446)	(2.040)	(1.708)	(1.919)	189
(=) Endividamento Bruto + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI	(5.840)	(6.171)	(6.265)	(5.347)	(5.841)	1
(+) Caixa e aplicações financeiras	1.201	2.413	2.119	1.858	1.868	(667)
(+) Cartões de Crédito	371	532	280	395	387	(16)
(+) Outros contas a receber	895	1.047	712	627	644	251
(=) Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito e Outros Contas a Receber	2.466	3.992	3.111	2.879	2.899	(433)
(=) Caixa Líquido / Dívida Líquida	(1.892)	(78)	(1.168)	(1.000)	(1.122)	(770)
(=) Caixa Líquido / Dívida Líquida + Fornecedor Convênio e Saldo CDCI	(3.373)	(2.179)	(3.154)	(2.467)	(2.942)	(432)
Endividamento de Curto Prazo / Total	10%	9%	16%	12%	33%	
Endividamento de Longo Prazo / Total	90%	91%	84%	88%	67%	
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	2.153	1.971	1.494	936	953	
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado	-0,9x	0,0x	-0,8x	-1,1x	-1,2x	
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado - com Fornecedor Convênio e CDCI	-1,6x	-1,1x	-2,1x	-2,6x	-3,1x	
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado - Covenant 10ª Emissão de Debêntures¹	-1,2x	-0,4x	-1,2x	-1,5x	-1,8x	
Patrimônio Líquido	2.088	2.477	2.879	3.242	3.202	

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

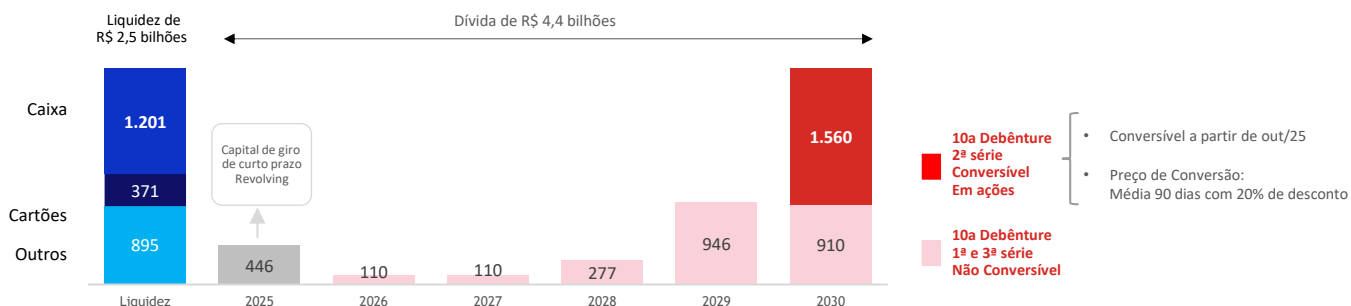
"Dívida Líquida Consolidada" a dívida total da Emissora (empréstimos e financiamentos de curto e longo prazo, incluindo debêntures, notas promissórias, saldos das operações de CDCI ou instrumentos que venham a substituí-lo (incluindo, sem limitação, fundos de investimento em direitos creditórios e securitizações), 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\$ 4,4 bilhões (excluindo o passivo de CDCI e fornecedor convênio), sendo 90% no longo prazo. Na estrutura de capital, o passivo de CDCI possui um ativo correspondente no *contas a receber de CDCI e FIDC- carnês*, ambos apresentados na tabela acima e nas Demonstrações Financeiras nas notas explicativas 6.1 e 14.

A Companhia apresentou dívida líquida ajustada de R\$ (1,9) bilhão e patrimônio líquido de R\$ 2,0 bilhões. No 1T25, o caixa incluindo recebíveis não descontados totalizou R\$ 2,5 bilhões. O indicador de alavancagem financeira, medido pela dívida líquida/EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, ficou em (0,9x). Na metodologia da 10ª emissão foi (1,2x) e **segue confortável frente aos covenants financeiros exigidos na debênture de (3,0x)**. Considerando o saldo de fornecedor convênio e o saldo de CDCI, o mesmo indicador ficou em (1,6x).

Cronograma de vencimento da dívida bruta – 1T25

A liquidez incluindo recebíveis não descontados totalizou R\$ 2,5 bilhões. Após o novo reperfilamento, dos R\$ 4,4 bilhões da dívida temos 90% com vencimentos no longo prazo. O custo médio dos empréstimos e financiamentos é CDI + 1,27 a/a. Abaixo, segue o cronograma de vencimentos para ilustrar melhor o perfil do endividamento.



Fluxo de Caixa Gerencial – Trimestral e últimos 6 meses

Dada a sazonalidade e correlação no varejo entre os 4º trimestres e os 1º trimestres observamos neste release do 1T25 tanto o desempenho trimestral quanto acumulado em 6 meses, conforme tabela abaixo.

	Análise Trimestral									Análise últimos 6 meses			
	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	4T23	3T23	2T23	1T23	1T25	1T24	1T23	1T22
Lucro (prejuízo) do período	(408)	(452)	(369)	37	(261)	(1.000)	(836)	(492)	(297)	(860)	(1.261)	(460)	47
Lucro caixa pós ajustes	675	850	801	724	689	609	606	902	986	1.525	1.298	2.033	2.091
Variação capital de giro	(603)	683	(45)	148	(237)	434	179	365	(477)	80	197	1.122	928
Estoques	(312)	39	(367)	(22)	(31)	544	759	716	(931)	(273)	513	(98)	916
Fornecedores	(291)	644	322	170	(206)	(110)	(580)	(351)	454	353	(316)	1.220	12
Perdas	(229)	(261)	(279)	(253)	(212)	(365)	(252)	(278)	(259)	(490)	(577)	(599)	(458)
Demandas judiciais	(137)	(210)	(212)	(219)	(216)	(242)	(367)	(359)	(260)	(347)	(458)	(540)	(872)
Repasse a terceiros	(58)	251	(81)	(5)	(38)	21	(46)	(136)	(103)	193	(17)	141	(69)
Tributos a recuperar/pagar	308	113	206	357	203	682	409	218	(12)	421	885	307	(170)
Outros Ativos e Passivos	49	145	(268)	(328)	(65)	(66)	31	(8)	5	193	(131)	1.162	(560)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	5	1.570	122	424	124	1.073	560	704	(120)	1.576	1.197	3.626	890
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de arrendamento	(271)	(279)	(255)	(255)	(252)	(261)	(263)	(267)	(273)	(550)	(513)	(549)	(562)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	(56)	(53)	(46)	(77)	(48)	(91)	(63)	(100)	(251)	(109)	(139)	(421)	(770)
Fluxo de Caixa Livre	(322)	1.238	(179)	92	(176)	721	234	337	(644)	917	545	2.656	(442)
Captações Líquidas	(649)	184	883	338	23	682	(189)	(308)	(1.262)	(465)	705	(1.308)	65
Pagamento de Juros	(554)	(542)	(471)	(451)	(525)	(625)	(635)	(789)	(699)	(1.096)	(1.150)	(1.230)	(677)
Follow-on, líquido dos custos de captação	-	1	(1)	-	-	-	602	-	-	1	-	(1)	(34)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	(1.203)	(357)	411	(113)	(502)	57	(222)	(1.097)	(1.961)	(1.560)	(445)	(2.539)	(646)
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	2.788	3.548	6.153	3.111	2.800	3.431	6.286
Saldo final de Caixa e Equivalentes de Caixa	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	2.788	3.548	2.468	2.900	3.548	5.198
Variação Saldo Inicial - Saldo Final	(1.525)	882	232	(21)	(678)	778	12	(760)	(2.605)	(643)	100	117	(1.088)

1T25 - trimestre: Fluxo de caixa livre de R\$ (322) milhões.

A variação de capital giro, composta por fornecedores e estoques, teve consumo no 1T25 em R\$ 603 milhões, impacto devido a reposição do volume de compras de maneira estratégica para suportar a demanda de vendas exigida no 1º semestre de 2025, especialmente dia das mães, e o maior pagamento de fornecedores.

Nas **Demandas Judiciais** a melhora foi de 37% vs. 1T24. Dentro de demandas judiciais, se olharmos somente o trabalhista a economia foi de 35%, R\$ 68 milhões menor.

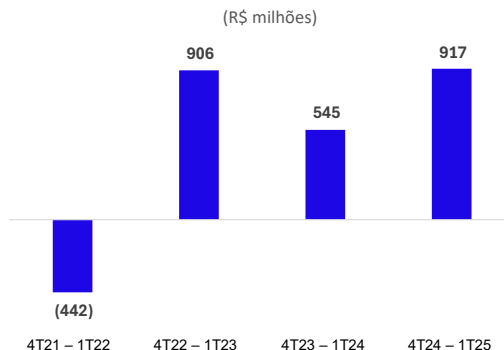
Tributos a recuperar, R\$ 308 milhões, foi outro destaque positivo dado o nível de **monetização** no período, mesmo com o aumento dos estoques para o 2025, melhor em 52%.

Com isso, finalizamos o 1T25 com consumo no **fluxo de caixa livre** para a firma de **R\$ (322) milhões**. A variação de caixa foi de R\$ (1,5) bilhão no 1T25, explicada pelo movimento no capital de giro, menores captações (com objetivo de pagar menos juros no futuro) e o próprio pagamento dos juros (que tiveram impacto do aumento da Selic).

6MTD (últimos 6 meses): Fluxo de caixa livre de R\$ 917 milhões.

Finalizamos os últimos 6 meses com **geração do fluxo de caixa livre para a firma de R\$ 917 milhões vs. R\$ 545 milhões** 1T24 acumulado dos últimos 6 meses (melhor resultado dos últimos anos), 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.

Fluxo de Caixa Livre – últimos 6 meses



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

CAPEX

No 1T25, os investimentos totalizaram R\$ 70 milhões, sendo +80% do total direcionado para projetos relacionados à tecnologia para suportar a digitalização da Companhia e a experiência do cliente. No 1T25, o Capex foi duas vezes (2x) maior vs. 1T24, principalmente pelo aumento em tecnologia.

R\$ milhões	1T25	1T24	%
Logística	6	3	90%
Novas Lojas	5	1	n/a
Reforma de Lojas	3	2	28%
Tecnologia	51	27	89%
Outros	5	0	n/a
Total	70	34	105%

Movimentação de Lojas por Formato e Bandeira

Foi aberta 1 nova loja, da bandeira Casas Bahia, totalizando 1.065 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	1T24	4T24	Abertas	Otimização m²	Fechadas	1T25
Rua	765	755	1	-	-	756
Shopping	177	177	-	-	-	177
Consolidado (total)	942	932	1	-	-	933
Área de Vendas (mil m²)	878	865	2	-	-	868
Área Total (mil m²)	1.384	1.375	3	-	-	1.378

Pontofrio	1T24	4T24	Abertas	Otimização m²	Fechadas	1T25
Rua	84	84	-	-	-	84
Shopping	50	48	-	-	-	48
Consolidado (total)	134	132	-	-	-	132
Área de Vendas (mil m²)	75	74	-	-	-	74
Área Total (mil m²)	122	120	-	-	-	120

Consolidado	1T24	4T24	Abertas	Otimização m²	Fechadas	1T25
Rua	849	839	1	-	-	840
Shopping	227	225	-	-	-	225
Consolidado (total)	1.076	1.064	1	-	-	1.065
Área de Vendas (mil m²)	954	939	2	-	-	941
Área Total (mil m²)	1.506	1.495	3	-	-	1.498

Centros de Distribuição	1T24	4T24	Abertos	Otimização m²	Fechados	1T25
CDs	29	25	-	-	-	25
Área Total (mil m²)	1.178	1.082	-	30	-	1.112

Consolidado Total	1T24	4T24	Abertas	Otimização m²	Fechadas	1T25
Área Total (mil m²)	2.684	2.577	3	30	-	2.611

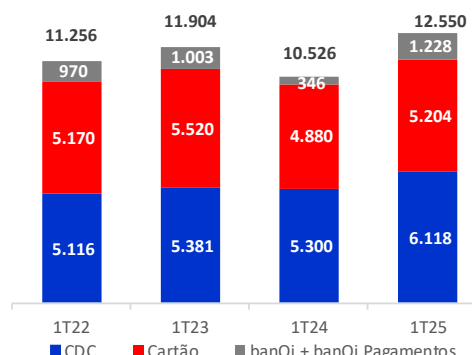
Soluções financeiras

Grandes Números 1T25

- R\$ 12,5 bilhões de TPV total, maior em 19,2% vs. 1T24
- Carteira do crediário fecha em R\$ 6,1 bilhões, +14,5% a/a
- Over 90 em 8,5% e perda sobre carteira de 4,2%
- TPV cartões Co-branded atingiu R\$ 5,2 bilhões, 6,6% maior vs. 1T24, com 5,2 milhões de clientes
- banQi atinge +8,2 milhões de contas abertas, +8,0% vs. 1T24

TPV Cartão: On e Off us

TPV (R\$ milhões)

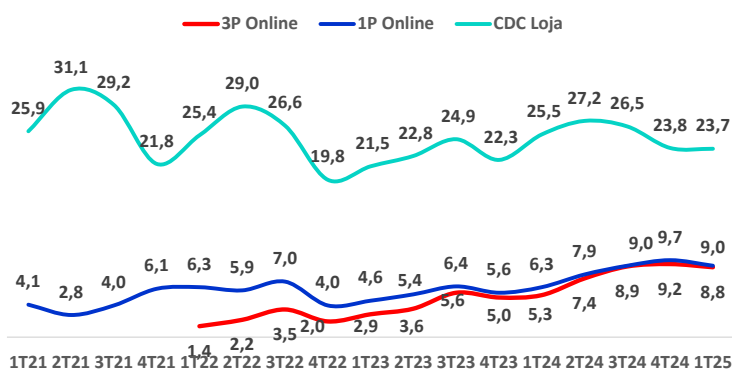


Crediário – Buy Now, Pay Later

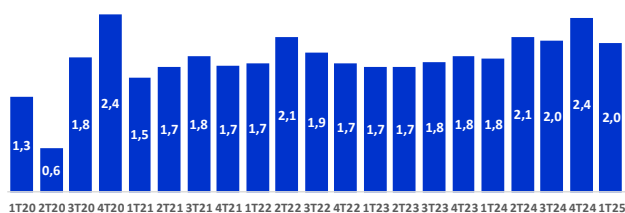
O crediário é um serviço rentável no canal físico e online (1P e 3P) e de oportunidade de compras para a população que possui pouco ou não tem acesso a crédito. No 1T25 a carteira do crediário cresceu 14,5% a/a e atingiu R\$ 6,1 bilhões. Nas lojas, a penetração foi de 23,7% vs. 25,5% no 1T24. No 1P online a participação do crediário digital foi de 8,8% vs. 5,3% no 1T24, enquanto no 3P foi de 9,0% das vendas vs. 6,3% e está habilitado para +3.780 sellers.

Por meio da capilaridade do crediário digital, já realizamos vendas em +4.500 municípios sem presença de nossas lojas físicas (+93% dos municípios brasileiros), reforçando que o crediário nos canais digitais é uma alavanca de crescimento rentável baseada em uma fortaleza do Grupo.

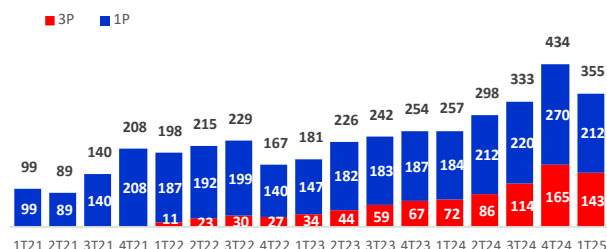
Participação do CDC Digital e Físico (%)



Produção Crediário - Total (R\$ bilhões)



Produção Crediário Digital (R\$ milhões)

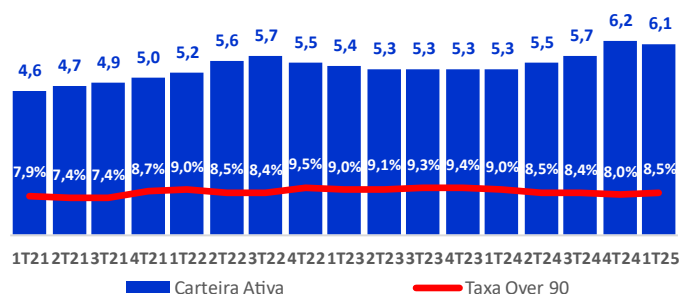


Aging da Carteira Crediário* (R\$ milhões)

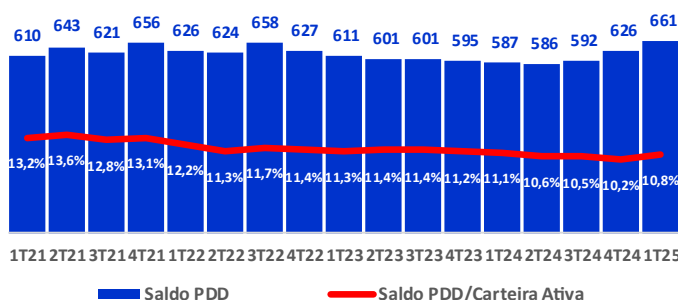
CDCI (R\$ Milhões)	1T24	% total	1T25	% total	Var(%)
Em dia	3.898	73,0%	4.485	73,3%	15,1%
Vencidos					
Vencidos de 06 a 30 dias	505	9,4%	582	9,5%	15,4%
Vencidos de 31 a 60 dias	271	5,1%	332	5,4%	22,4%
Vencidos de 61 a 90 dias	188	3,5%	202	3,3%	7,9%
Vencidos de 91 a 120 dias	162	3,0%	189	3,1%	16,8%
Vencidos de 121 a 150 dias	168	3,1%	169	2,8%	0,7%
Vencidos de 151 a 180 dias	152	2,8%	160	2,6%	5,5%
Total	5.343	100,0%	6.120	100,0%	14,5%

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

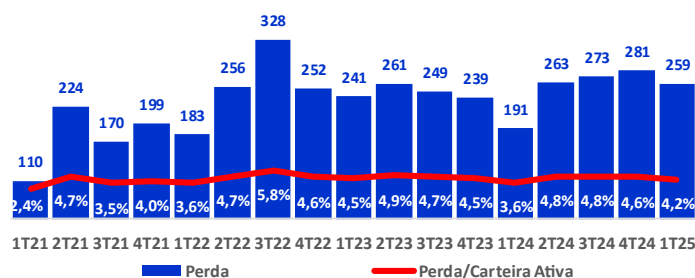
Evolução da Carteira (R\$ bilhões)



PDD (R\$ milhões)



Perda sobre Carteira (R\$ milhões)



Observamos redução de 0,3p.p. na despesa de PDD em relação a carteira no 1T25 vs. 1T24. A taxa over 90 foi de 8,5%, melhor em 0,5p.p. vs. 1T24, refletindo a qualidade da carteira. O nível de perda sobre a carteira ativa foi de 4,2%, dentro da média histórica, 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 2º trimestre consecutivo tivemos lucro na operação. Os downloads do App acumulam 22,1 milhões com 8,2 milhões de contas. O app está cada vez mais inserido no dia a dia dos clientes, e destacamos: (i) R\$ 26,9 bilhões em transações acumuladas; (ii) TPV acumulado atingindo R\$ 13,2 bilhões; e (iii) a frequência de utilização segue melhorando a cada trimestre, atingindo 62x nos últimos 360 dias.

Downloads app (# mil)																						
	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	CAGR 2022-2025
Downloads	205	308	673	1.088	1.205	1.246	2.660	2.847	1.160	1.282	1.359	1.347	816	793	819	703	650	576	578	660	785	
Acum.	557	864	1.538	2.626	3.831	5.077	7.737	10.584	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	123%
Abertura de Contas (# mil)																						
	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	CAGR 2022-2025
Contas	101	175	407	596	653	596	979	712	518	547	575	598	263	222	181	152	144	108	111	153	258	
Acum.	212	387	794	1.391	2.044	2.640	3.619	4.331	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	119%
Transações R\$ Milhões																						
	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	CAGR 2022-2025
Transações	13	32	143	288	402	784	1.238	1.351	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	
Acum.	23	55	196	484	887	1.671	2.909	4.260	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	167%
TPV																						
	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	CAGR 2022-2025
TPV	6	14	53	130	214	399	595	656	742	866	936	1.023	909	923	919	903	822	826	799	782	731	
Acum.	10	23	76	206	420	820	1.415	2.071	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	168%
Transações em lojas R\$ Milhões																						
	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	CAGR 2022-2025
Transações em lojas	4	5	39	80	86	138	180	171	163	184	173	175	138	136	130	122	104	107	99	99	82	
Acum.	7	12	50	131	217	354	534	705	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	141%
Frequência média de uso do app banQi (recorrência 360 dias)																						
	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	CAGR 2022-2025	
Frequência	5	5	6	7	10	12	14	17	19	21	23	25	29	33	42	48	54	59	61	62	154%	

Destaques ESG

Seguem os destaques do 1º trimestre de 2025



Ambientais

Energia Renovável: Avanço na meta de energia renovável adquirindo 85,5% de energia de fontes limpas e renováveis.

Comprometimento de atingirmos 90% até o final de 2025.

Programa de Reciclagem REVIVA: Destinou cerca de 409 toneladas de resíduos para reciclagem, beneficiando 11 cooperativas parceiras. Com 755 coletores de eletroeletrônicos distribuídos nas lojas e operações do grupo, coletamos mais de 2 toneladas de eletroeletrônicos para descarte adequado e reciclagem.



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: Renovamos a parceria com o Instituto PROA para a formação de 10.000 jovens em 2025. A colaboração abrange os seguintes estados: 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: Reafirmamos nossa 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.



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;
- Capital pulverizado com mais de 99% de free float;
- 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

DRE

Demonstração do Resultado Consolidado

R\$ milhões	1T25	1T24	Δ
Receita Bruta	8.299	7.542	10,0%
Receita Líquida	6.991	6.347	10,1%
Custo das Mercadorias Vendidas	(4.829)	(4.395)	9,9%
Depreciação (Logística)	(53)	(50)	6,0%
Lucro Bruto	2.109	1.902	10,9%
Despesas com Vendas	(1.351)	(1.279)	5,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(265)	(296)	(10,5%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	24	10	n/a
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(18)	(132)	(86,4%)
Total das Despesas Operacionais	(1.610)	(1.697)	(5,1%)
Depreciação e Amortização	(212)	(221)	(4,1%)
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	287	(16)	n/a
Receitas Financeiras	110	263	(58,2%)
Despesas Financeiras	(1.032)	(749)	37,8%
Resultado Financeiro Líquido	(922)	(486)	89,7%
Lucro Operacional antes do I.R.	(635)	(502)	26,5%
IR/CS	227	241	(5,8%)
Lucro Líquido (Prejuízo)	(408)	(261)	56,3%
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	287	(16)	n/a
Depreciação (Logística)	53	50	6,0%
Depreciação e Amortização	212	221	(4,1%)
EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras	552	255	n/a
Outras Despesas e Receitas Operacionais	18	132	(86,4%)
EBITDA Ajustado	570	387	47,3%
% sobre Receita Líquida de Vendas	1T25	1T24	Δ
Lucro Bruto	30,2%	30,0%	0,2 p.p.
Despesas com Vendas	(19,3%)	(20,2%)	0,9 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(3,8%)	(4,7%)	0,9 p.p.
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,3%	0,2%	0,1 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(0,3%)	(2,1%)	1,8 p.p.
Total das Despesas Operacionais	(23,0%)	(26,7%)	3,7 p.p.
Depreciação e Amortização	(3,0%)	(3,5%)	0,5 p.p.
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	4,1%	(0,3%)	4,4 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(13,2%)	(7,7%)	(5,5 p.p.)
Lucro Operacional antes do I.R.	(9,1%)	(7,9%)	(1,2 p.p.)
IR&CS	3,2%	3,8%	(0,6 p.p.)
Lucro Líquido (Prejuízo)	(5,8%)	(4,1%)	(1,7 p.p.)
EBITDA	7,9%	4,0%	3,9 p.p.
EBITDA Ajustado	8,2%	6,1%	2,1 p.p.

Balanco Patrimonial

Balanco Patrimonial Gerencial

Ativo	31.03.2025	31.03.2024
R\$ milhões		
Ativo Circulante	13.565	12.507
Caixas e Aplicações Financeiras	935	1.868
Títulos e valores mobiliários	266	-
Contas a Receber	4.332	3.616
Cartões de Créditos	342	337
Carnês - Financiamento ao consumidor	5.532	4.782
Carnês - Juros a incorrer	(1.732)	(1.523)
Outros	605	297
Contas a receber B2B	289	348
Provisão para Devedores Duvidosos	(704)	(625)
Estoques	5.034	4.355
Tributos a Recuperar	1.834	1.469
Partes Relacionadas	291	279
Despesas Antecipadas	294	243
Outros Ativos	579	677
Ativo Não Circulante	19.251	18.826
Realizável a Longo Prazo	12.710	11.888
Títulos e valores mobiliários	16	-
Contas a Receber	372	404
Cartões de Crédito	29	50
Carnês - Financiamento ao Consumidor	588	561
Carnês - Juros a incorrer	(182)	(145)
Contas a Receber "B2B"	-	-
Provisão para Devedores Duvidosos	(63)	(62)
Tributos a Recuperar	3.975	4.274
Instrumentos financeiros	11	11
IR e CSLL Diferidos	5.996	5.373
Crédito com Partes Relacionadas	109	162
Depósitos para Recursos Judiciais	1.760	1.205
Despesas Antecipadas e Outros Ativos	471	459
Ativo de Direito de Uso	2.352	2.559
Investimentos	267	231
Imobilizado	1.252	1.424
Intangível	2.670	2.724
TOTAL DO ATIVO	32.816	31.333
Passivo e Patrimônio Líquido		
R\$ milhões		
Passivo Circulante	18.443	17.570
Obrigações Sociais e Trabalhistas	589	460
Fornecedores	7.810	6.967
Fornecedores Portal	-	15
Fornecedores Convênio	1.730	1.919
Empréstimos e Financiamentos	446	1.327
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	5.357	4.725
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(462)	(377)
Impostos, Taxas e Contribuições	660	389
Partes Relacionadas	1	1
Receitas Diferidas	195	221
Repasse de Terceiros	706	599
Passivo de arrendamento	588	621
Outros	823	703
Passivo Não Circulante	12.284	10.561
Empréstimos e Financiamentos	3.913	2.695
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	514	518
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(27)	(25)
IR e CSLL Diferidos	20	20
Tributos a Pagar	26	25
Provisão para Demandas Judiciais	2.386	2.485
Passivo de arrendamento	2.689	2.871
Receitas Diferidas	1.547	1.965
Outros	1.216	7
Patrimônio Líquido	2.089	3.202
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	32.816	31.333

Fluxo de Caixa

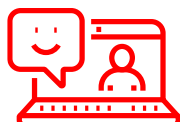
Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

	31.03.2025	31.03.2024
Lucro Líquido (Prejuízo) do exercício	(408)	(261)
Ajustes em:		
Depreciações e Amortizações	264	271
Equivalência Patrimonial	(24)	(10)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(236)	(245)
Juros e Variações Monetárias, não realizadas	498	292
Modificação da Dívida	-	-
Provisões para demandas judiciais, líquidas de reversões	57	214
Provisão para demandas judiciais trabalhistas, líquidas de reversões	73	218
Provisões para demandas judiciais outras, líquidas de reversões	(16)	(4)
Perda estimada com créditos de Liquidação Duvidosa	277	214
Perda com alienação de ativo imobilizado e intangível	8	-
Perda estimada do valor recuperável líquido dos estoques	(27)	29
Receita diferida reconhecida no resultado	(57)	(46)
Baixa de direito de uso e passivo de arrendamento	(7)	-
Remuneração Baseada em Ações	4	14
Outros	(1)	1
	348	473
(Aumento) Redução de Ativos		
Contas a Receber	(42)	(223)
Títulos e valores mobiliários	-	-
Estoques	(312)	(31)
Tributos a Recuperar	204	331
Partes relacionadas	3	(12)
Depósitos judiciais	(88)	(26)
Despesas Antecipadas	(21)	4
Outros ativos	(66)	(17)
	(322)	26
Aumento (Redução) de Passivos		
Fornecedores	2.023	2.630
Fornecedores Portal	(47)	(8)
Tributos a Pagar	104	(128)
Obrigações sociais e trabalhistas	14	12
Repasse de Terceiros	(58)	(38)
Receita diferida	(30)	(204)
Demandas judiciais	(137)	(216)
Demandas judiciais - Trabalhistas	(129)	(197)
Demandas judiciais - Outras	(8)	(19)
Outros passivos	360	86
	2.229	2.134
(Aumento) Redução de Ativo e Passivo - Outros		
Dividendos recebidos de investidas	20	77
Imposto de renda e contribuição social pagos	(1)	(1)
	19	76
Caixa Líquido gerado nas atividades operacionais	2.274	2.709
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(57)	(49)
Alienação de bens do ativo imobilizado e intangível	1	1
Títulos e valores mobiliários	-	-
Caixa Líquido das Atividades de Investimento	(56)	(48)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Captações	2.521	1.657
Pagamento de principal	(2.454)	(1.788)
Pagamento de juros	(227)	(309)
Pagamentos de Principal - Arrendamento Mercantil	(158)	(141)
Pagamentos de Juros - Arrendamento Mercantil	(113)	(111)
Fornecedores convênio	(2.983)	(2.674)
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(3.414)	(3.366)
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	2.131	2.573
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	935	1.868
Variação no Caixa e Equivalentes	(1.196)	(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



14 de maio 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)

15 de maio de 2025

14h00 (horário de Brasília)

13h00 (horário de Nova York)

Português/Inglês (tradução simultânea)

Videoconferência

Português/Inglês:

[Clique aqui](#)

Elcio Ito

CFO & IRO

Gabriel Succar

Diretor de RI

Daniel Moraes

Especialista de RI

Camila Silvestre

Analista de RI

Grupo Casas Bahia reports Q1'25 results, highlighting a R\$ 1 billion GMV increase, a sixth consecutive quarter of sequential operating margin improvement, physical store growth with a 160 bps market share gain, e-commerce expansion, and greater service penetration.

Q1'25 Earnings Highlights

- R\$ 1 billion consolidated GMV growth, up 10.2% vs. Q1'24, reaching R\$10.7 billion in Q1'25
- Physical stores GMV growth of 16.2% and SSS up 17.7%, with a 160 bps market share gain in Q1'25
- E-commerce GMV grew 2.4% vs. Q1'24, focusing on core categories for the second consecutive quarter
- 3P GMV growth of +14.6% y/y with revenue growing 17.5% and take rate of 12.7%
- **Gross margin at 30.2%** in Q1'25 vs. 30.0% in Q1'24, **an improvement of 20 bps. Gross profit increased by 10.9%**
- **SG&A: 170 bps reduction in relation to net revenue in Q1'25 vs. Q1'24**, reaching 23.1%. SG&A grew 2.6% while net revenue increased 10%
- **EBITDA margin adj. of 8.2%** vs. 6.1% in Q1'24, **an improvement of 210 bps reaching R\$570 million +47% vs. Q1'24, being the 6th consecutive quarter of sequential evolution**
- **EBT of R\$ (635) million** vs. R\$ (502) million in Q1'24
- **Net loss of R\$ (408) million** vs. R\$ (261) million in Q1'24
- Liquidity balance, including receivables, totaled **R\$2.5 billion in Q1'25**
- Free Cash Flow of the Firm of R\$ (322) million in Q1'25, given the seasonality and greater investment in working capital, in line with the growth strategy and market gain since Q4'24.
- Free Cash Flow of the Firm of +R\$917 million accumulated over the last 6 months, +68% vs. L6M Q1'24
- **Labor lawsuits of R\$129 million** in Q1'25 vs. R\$197 million in Q1'24, **35% lower**
- **Tax monetization of R\$308 million** in Q1'25 vs. R\$203 million in Q1'24, **52% higher**
- **Installment Plan portfolio reaches R\$6.1 billion**, +14.5% y/y
- **Credit maintains a share of +9% in digital channels and 16% in consolidated**
- **Delinquency (over 90 days) was 8.5%, 50 bps better than Q1'24**

Income Statement Q1'25 vs. Q1'24

(R\$ Million)	Q1'25	Q1'24	Var.
Gross Revenue	8.299	7.541	10,1%
Net Revenue	6.991	6.347	10,1%
Gross Profit	2.109	1.902	10,9%
Gross Margin	30,2%	30,0%	0,2p.p.
SG&A	(1.616)	(1.575)	2,6%
Adjusted EBITDA	570	387	47,3%
Adjusted EBITDA Margin	8,2%	6,1%	2,1p.p.
Other Expenses	(18)	(132)	-86,4%
Financial Results	(922)	(486)	89,7%
EBT	(635)	(502)	n/a
Income Tax & Social Contr	227	241	-5,8%
Net Income (Loss)	(408)	(261)	n/a

Omnichannel

R\$ million	Q1'25	Q1'24	%
Total GMV	10.670	9.687	10,2%
GMV Omnichannel (1P)	8.835	8.085	9,3%
GVM Physical Stores	6.295	5.415	16,2%
GMV (1P Online)	2.540	2.670	(4,9%)
GMV Omnichannel (3P)	1.836	1.602	14,6%
Total Online Sales (1P + 3P)	4.376	4.272	2,4%

Total GMV increased 10.2% year-over-year in Q1'25. Omnichannel GMV for 1P rose 9.3%, driven by a 16.2% increase in physical stores and a 4.9% decline in online sales. Meanwhile, 3P GMV rose 14.6% in the period, sustaining its growth since the launch of the Transformation Plan. E-commerce, including 1P online and 3P, totaled R\$4.4 billion, up 2.4% year-over-year, maintaining its focus on core categories.

Gross Revenue Performance by Channel

R\$ million	Q1'25	Q1'24	%
Physical Stores	5.673	4.899	15,8%
Online	2.626	2.642	(0,6%)
1P	2.394	2.445	(2,1%)
3P	232	198	17,5%
Total Gross Revenue	8.299	7.541	10,1%

In Q1'25, consolidated gross revenue grew by 10.1% compared to Q1'24, to R\$8.3 billion. This variation is primarily due to a 15.8% increase in revenue from physical stores and strong marketplace performance, with revenue up 17.5%, despite a 2.1% decline in 1P online sales, reflecting a strategy to balance sales and profitability.

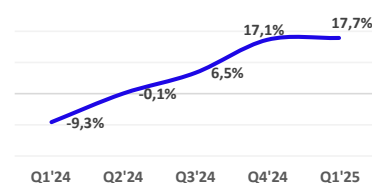
Physical stores – GMV and Gross Revenue

Gross GMV from physical stores reached R\$6.3 billion, up 16.2%, despite the continued impact of store closures over the past 12 months. Gross revenue totaled R\$5.7 billion, a 15.8% increase compared to Q1'24. The increase in physical store sales was accompanied by higher profitability, driven primarily by greater penetration of credit and services, up 80 bps compared to Q1'24.

Same-store sales (GMV) rose 17.7% in Q1'25, continuing a clear upward trend of acceleration over the past few quarters (SSS Chart).

In Q1'25, one new store was opened—our new headquarters—bringing the total to 1,065 stores.

Quarterly SSS



1P and 3P ONLINE – GMV and Gross Revenue

Online 1P GMV declined by 4.9% year-over-year, reaching R\$2.5 billion, due to reduced investment in the B2B channel and other media, as well as a disciplined approach in response to rising SELIC interest rate (we have prioritized more profitable partnerships, focusing on results). Despite this scenario, we remained strong in core categories, aligned with our strategic positioning.

Omnichannel 3P GMV grew 14.6% in Q1'25, reaching R\$1.8 billion, while revenue rose 17.5% to R\$234 million. This growth reflects our focus on profitability and improved customer and seller experience, driven by expanded platform services—such as logistics and credit—as well as a complementary assortment to 1P. We closed the quarter with a take rate of 12.7%, up 40 bps compared to Q1'24.

Gross Revenue Breakdown

R\$ million	Q1'25	Q1'24	%
Merchandise	7.010	6.427	9,1%
Services	516	461	11,9%
CDC/Credit Cards	773	653	18,4%
Gross Revenue	8.299	7.541	10,1%

The company's consolidated gross revenue increased by 10.1%. Merchandise gross revenue rose 9.1%, marking its second consecutive quarter of growth. Service revenue increased by 11.9%, driven by higher penetration of insurance sales, assembly services, marketplace commissions, and logistics. Financial solutions revenue expanded by 18.4%. The penetration of services and financial solutions related to net revenue rose to 15.5% in Q1'25, up from 14.8% in Q1'24 (+80 bps), reflecting initiatives to boost revenue under the Transformation Plan.

Consolidated Sales by means of payment	Q1'25	Q1'24	%
Cash/Debit Card	36,6%	34,0%	260bps
CDC (Payment Book)	15,9%	15,4%	50bps
Co-branded Credit Card	7,8%	8,1%	(30bps)
Third-party Credit Card	39,7%	42,5%	(280bps)

Our BNPL payment book remains a key tool for fostering customer loyalty and strengthening our competitive edge, representing 15.9% of consolidated gross revenue, up 50 bps compared to Q1'24. We also highlight the increase in cash payments, primarily driven by the growing appeal of PIX transaction. Including our proprietary payment methods, which are more profitable for the company—we recorded a 20 bps increase compared to Q1'24.

Gross Profit

R\$ million	Q1'25	Q1'24	%
Gross Profit	2.109	1.902	10,9%
% Gross Margin	30,2%	30,0%	20bps

The margin expansion was driven by continued improvement in the penetration of financial services and solutions, along with a 17.5% increase in marketplace revenue, despite the significant clearance activity in January 2025 and the higher share of cell phones in the sales mix.

Selling, General and Administrative Expenses

R\$ million	Q1'25	Q1'24	%
SG&A	(1.616)	(1.575)	2,6%
% Net Revenue	(23,1%)	(24,8%)	170bps

Selling, general, and administrative (SG&A) expenses in Q1'25 rose 2.6%, growing at a slower pace than both revenue and inflation for the period, with a 170 bps improvement relative to net revenue (23.1%). This decline was mainly driven by a 10.5% reduction in administrative expenses, particularly due to lower labor costs and operational efficiencies.

Adjusted EBITDA

R\$ million	Q1'25	Q1'24	%
Adjusted EBITDA	570	387	47,3%
% Adjusted Margin EBITDA	8,2%	6,1%	210bps

Adjusted EBITDA reached R\$570 million in Q1'25, with a margin of 8.2%, up 210 bps from Q1'24, driven by operational leverage gains and a sequential 20 bps improvement over Q4'24, despite a highly challenging and competitive market environment. The Q1'25 margin marks the highest level in 24 months and remains on a trajectory of steady, continuous growth throughout 2025.

Financial Result

R\$ million	Q1'25	Q1'24	%
Financial Revenue	44	25	76,0%
Financial Expenses	(976)	(710)	37,5%
Debt Financial Expenses	(108)	(142)	(23,9%)
Debt Modification	(104)	-	n/a
CDC Financial Expenses	(249)	(205)	21,5%
Interest on trade accounts payable - agreement	(91)	(57)	59,6%
Interest on Lease Liabilities	(113)	(111)	1,8%
Expenses of Discounted Receivables	(246)	(159)	54,7%
Other Financial Expenses	(65)	(36)	80,6%
Financial Results pre monetary update	(932)	(685)	36,1%
% Net Revenue	(13,3%)	(10,8%)	(250bps)
Monetary Restatements	10	199	(95,0%)
Net Financial Results	(922)	(486)	89,7%
% Net Revenue	(13,2%)	(7,7%)	(550bps)

In Q1'25, the net financial result stood at R\$ (922) million, up 89.7% from Q1'24, representing a 550 bps increase as a percentage of net revenue (13.2%). Excluding non-recurring effects, monetary restatements, and debt modifications, the financial result as a percentage of revenue would be 11.8% in Q1'25, compared to 11.5% in Q4'24 and 10.8% in Q1'24, reflecting a 20.9% year-over-year increase. Over the past 12 months, the average CDI rate rose from 11.28% to 12.95%. Notably, while interest on debenture financial debts was accounted for in the results, the actual cash impact of this item in Q1'25 was only R\$2.0 million.

Net profit

R\$ million	Q1'25	Q1'24	%
EBT	(635)	(502)	26,5%
% Net Revenue	(9,1%)	(7,9%)	(120bps)
Income Tax & Social Contribution	227	241	(5,8%)
Net Income (Loss)	(408)	(261)	56,3%
% Net Margin	(5,8%)	(4,1%)	(170bps)

EBT stood at R\$ (635) million in the quarter, up 26.5% from Q1'24, primarily due to financial expenses driven by high interest rates, despite the recovery in revenue growth and the gradual improvement in the company's profitability. Net loss totaled R\$ (408) million in Q1'25, compared to R\$ (261) million in Q1'24, an increase of 56.3%, with a net margin of (5.8%), 170 bps higher than in Q1'24.

Financial Cycle

R\$ million	Q1'25	Q4'24	Q3'24	Q2'24	Q1'24	vs. Q1'24
Inventory	5.034	4.695	4.777	4.360	4.355	678
Days of Inventory ¹	95	91	93	82	78	17 days
Suppliers w/o agreement and others	7.142	7.452	6.938	6.505	6.336	805
Trade accounts payable – agreement	1.730	2.446	2.040	1.708	1.919	(189)
Others	669	637	509	614	645	23
Total Days of Suppliers ¹	135	144	135	122	114	21 days
Change in Financial Cycle	40	53	42	40	36	4

(1) Days of COGS

Inventory in Q1'25 increased by R\$678 million (17 days) compared to Q1'24, reflecting efforts to capitalize on recent growth trends and anticipated volume increases in 6M25. Additionally, an increase in supplier payment terms more than offset the rise in inventory levels.

Capital Structure

R\$ million	Q1'25	Q4'24	Q3'24	Q2'24	Q1'24	vs. Q1'24
(+) Payment Book (CDCI) - Assets	6.120	6.178	5.728	5.572	5.343	777
(-) Payment Book (CDCI) - Liabilities	(5.871)	(5.834)	(5.673)	(5.331)	(5.243)	(628)
(=) Net Payment Book (CDCI)	249	344	54	241	100	149
(-) Current Loans and Financing	(447)	(359)	(699)	(446)	(1.327)	880
(-) Noncurrent Loans and Financing	(3.912)	(3.711)	(3.579)	(3.433)	(2.695)	(1.217)
(=) Gross Debt	(4.359)	(4.070)	(4.279)	(3.880)	(4.022)	(337)
Trade accounts payable – agreement	(1.730)	(2.446)	(2.040)	(1.708)	(1.919)	189
(=) Gross Debt + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI	(5.840)	(6.171)	(6.265)	(5.347)	(5.841)	1
(+) Cash and financial investments	1.201	2.413	2.119	1.858	1.868	(667)
(+) Accounts Receivable - Credit Cards	371	532	280	395	387	(16)
(+) Other Accounts Receivable	895	1.047	712	627	644	251
Cash, Investments, Credit Cards, Advances and Others	2.466	3.992	3.111	2.879	2.899	(433)
(=) Net Debt	(1.892)	(78)	(1.168)	(1.000)	(1.122)	(770)
(=) Net Debt + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI	(3.373)	(2.179)	(3.154)	(2.467)	(2.942)	(432)
Short-term Debt/Total Debt	10%	9%	16%	12%	33%	
Long-term Debt/Total Debt	90%	91%	84%	88%	67%	
Reported Adjusted EBITDA (LTM)	2.153	1.971	1.494	936	953	
Adjusted Net Cash/Adjusted EBITDA	-0,9x	0,0x	-0,8x	-1,1x	-1,2x	
Adjusted Net Cash/Adjusted EBITDA + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI	-1,6x	-1,1x	-2,1x	-2,6x	-3,1x	
Net Debt / Adjusted EBITDA - Covenant 10th Debenture Issuance¹	-1,2x	-0,4x	-1,2x	-1,5x	-1,8x	
Shareholders' Equity	2.088	2.477	2.879	3.242	3.202	

¹ Covenant of the 10th issue: Net Debt / Adjusted EBITDA of up to (3.0x):

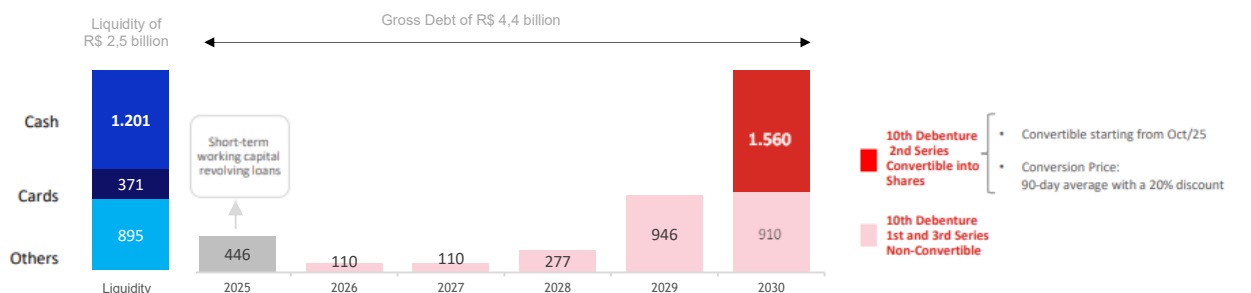
"Consolidated Net Debt" means the Issuer's total debt (short- and long-term loans and financing, including debentures, promissory notes, balances from CDCI operations or instruments that may replace it (including, without limitation, investment funds in credit rights and securitizations), excluding balances from Leasing Contract operations, minus the value of cash availability, the values of Accounts Receivable, arising from sales with credit cards with a discount of 1.15%, including balances from CDCI operations or instruments that may replace it, if applicable, existing within the Accounts Receivable heading and an amount equivalent to the subordinated quotas issued by the FIDC and eventually subscribed by the Issuer. For the avoidance of doubt, operations with supplier-drawee risk will not be considered debts for the purposes of this calculation of the Consolidated Net Debt; (ii) "Adjusted Consolidated EBITDA", gross profit, less general, administrative and sales operating expenses, excluding depreciation and amortization, and plus other operating income over the last 4 (four) quarters.

Gross debt stood at R\$4.4 billion (excluding CDCI and supplier agreement liabilities), with 90% classified as long-term. Within the capital structure, CDCI liabilities are offset by corresponding assets in CDCI and FIDC accounts receivable, as detailed in the table above and in the Financial Statements (explanatory notes 6.1 and 14).

The company reported adjusted net debt of R\$ (1.9) billion and equity of R\$ 2.0 billion. As of Q1'25, cash—including undiscounted receivables—stood at R\$2.5 billion. The financial leverage ratio, measured by net debt/adjusted EBITDA over the last 12 months, stood at (0.9x). Under the 10th issuance methodology, it was (1.2x), remaining well within the financial covenant limit of (3.0x) set in the debenture agreement. Taking into account the supplier agreement and the CDCI balance, the leverage ratio was (1.6x).

Gross debt maturity schedule – Q1'25

Liquidity, including undiscounted receivables, totaled R\$2.5 billion. After the new reprofiling, of the R\$4.4 billion in debt, 90% has long-term maturity. The average cost of loans and financing is CDI + 1.27% per year. Below is the maturity schedule to better illustrate the debt profile.



Management Cash Flow – Quarterly and last 6 months

Due to the seasonality and correlation between Q4 and Q1 in retail, this Q1'25 release presents both quarterly and six-month accumulated performance, as shown in the table below.

	Quarterly analysis									Analysis of the last 6 months			
	Q1'25	Q4'24	Q3'24	Q2'24	Q1'24	Q4'23	Q3'23	Q2'23	Q1'23	Q1'25	Q1'24	Q1'23	Q1'22
Profit (loss) for the period	(408)	(452)	(369)	37	(261)	(1.000)	(836)	(492)	(297)	(860)	(1.261)	(460)	47
Cash profit after adjustments	675	850	801	724	689	609	606	902	986	1.525	1.298	2.033	2.091
Change in working capital	(603)	683	(45)	148	(237)	434	179	365	(477)	80	197	1.122	928
Inventories	(312)	39	(367)	(22)	(31)	544	759	716	(931)	(273)	513	(98)	916
Suppliers	(291)	644	322	170	(206)	(110)	(580)	(351)	454	353	(316)	1.220	12
Losses	(229)	(261)	(279)	(253)	(212)	(365)	(252)	(278)	(259)	(490)	(577)	(599)	(458)
Legal claims	(137)	(210)	(212)	(219)	(216)	(242)	(367)	(359)	(260)	(347)	(458)	(540)	(872)
Pass-through to third parties	(58)	251	(81)	(5)	(38)	21	(46)	(136)	(103)	193	(17)	141	(69)
Taxes to be recovered/paid	308	113	206	357	203	682	409	218	(12)	421	885	307	(170)
Other Assets and Liabilities	49	145	(268)	(328)	(65)	(66)	31	(8)	5	193	(131)	1.162	(560)
Net cash generated (applied) in operating activities	5	1.570	122	424	124	1.073	560	704	(120)	1.576	1.197	3.626	890
Net cash generated (applied) in leasing activities	(271)	(279)	(255)	(255)	(252)	(261)	(263)	(267)	(273)	(550)	(513)	(549)	(562)
Net cash generated (applied) in investing activities	(56)	(53)	(46)	(77)	(48)	(91)	(63)	(100)	(251)	(109)	(139)	(421)	(770)
Free cash flow	(322)	1.238	(179)	92	(176)	721	234	337	(644)	917	545	2.656	(442)
Net borrowings	(649)	184	883	338	23	682	(189)	(308)	(1.262)	(465)	705	(1.308)	65
Interest payments	(554)	(542)	(471)	(451)	(525)	(625)	(635)	(789)	(699)	(1.096)	(1.150)	(1.230)	(677)
Follow-on, net of borrowing costs	-	1	(1)	-	-	-	602	-	-	1	-	(1)	(34)
Others	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Net cash generated (applied) in financing activities	(1.203)	(357)	411	(113)	(502)	57	(222)	(1.097)	(1.961)	(1.560)	(445)	(2.539)	(646)
Beginning balance of cash and cash equivalents	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	2.788	3.548	6.153	3.111	2.800	3.431	6.286
Final balance of cash and cash equivalents	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	2.788	3.548	2.468	2.900	3.548	5.198
Cash change	(1.525)	882	232	(21)	(678)	778	12	(760)	(2.605)	(643)	100	117	(1.088)

Q1'25 - quarter: Free cash flow of R\$ (322) million.

Working capital variation—including suppliers and inventories—had a consumption of R\$603 million in Q1'25, impacted by the strategic replenishment of purchase volumes to support sales demand in the first half of 2025, particularly for Mother's Day, along with higher payments to suppliers.

Legal demands showed a 37% improvement compared to Q1'24. Specifically within labor-related cases, savings totaled 35%, reducing costs by R\$68 million.

Recoverable taxes amounted to R\$308 million, standing out as a positive highlight due to strong monetization levels during the period, despite the stock increase for 2025, representing a 52% improvement.

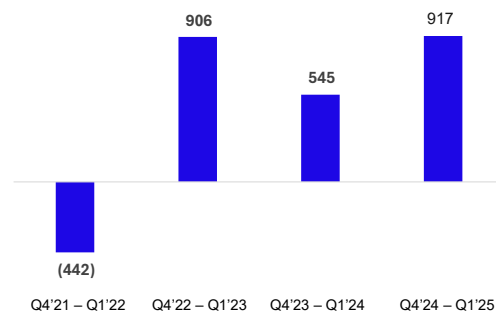
As a result, Q1'25 ended with a firm free cash flow consumption of R\$ (322) million. The cash variation in Q1'25 was R\$ (1.5) billion, driven by changes in working capital, lower funding—aimed at reducing future interest expenses—and interest payments, which were impacted by the increase in the Selic rate.

6MTD (last 6 months): Free cash flow of R\$917 million.

Over the past six months, the firm generated R\$917 million in free cash flow, compared to R\$545 million in the same period of Q1'24—its best result in the last five years. This performance was driven by the recovery of sales and profitability, operational improvements in loss management, labor-related efficiencies, tax monetization, and enhancements in debt reprofiling and new fundraising efforts.

Free Cash Flow – last 6 months

(R\$ million)



*Excluding Bradescard deal in Q4'22 of R\$1.75 billion

CAPEX

In Q1'25, investments totaled R\$70 million, with more than 80% allocated to technology-related projects aimed at supporting the company's digitalization and enhancing customer experience. Capital expenditures (Capex) in Q1'25 were double those of Q1'24, primarily due to increased investments in technology.

R\$ million	Q1'25	Q1'24	%
Logistics	6	3	90%
New Stores	5	1	n/a
Stores Renovation	3	2	28%
Technology	51	27	89%
Others	5	0	n/a
Total	70	34	105%

Store Movement by Format and Banner

A new store was opened under the Casas Bahia banner, bringing the total to 1,065 stores by the end of the period. We remained committed to our Transformation Plan, which ensures strict monitoring of each store and distribution center's performance, allowing for targeted corrective actions and, when necessary, the closure of underperforming operations that do not generate value.

Casas Bahia	Q1'24	Q4'24	Opening	Square meter optimization	Closure	Q1'25
Street	765	755	1	-	-	756
Shopping Malls	177	177	-	-	-	177
Consolidated (total)	942	932	1	-	-	933
Sales Area ('000 m2)	878	865	2	-	-	868
Total Area ('000 m2)	1.384	1.375	3	-	-	1.378
Pontofrio	Q1'24	Q4'24	Opening	Square meter optimization	Closure	Q1'25
Street	84	84	-	-	-	84
Shopping Malls	50	48	-	-	-	48
Consolidated (total)	134	132	-	-	-	132
Sales Area ('000 m2)	75	74	-	-	-	74
Total Area ('000 m2)	122	120	-	-	-	120
Consolidated	Q1'24	Q4'24	Opening	Square meter optimization	Closure	Q1'25
Street	849	839	1	-	-	840
Shopping Malls	227	225	-	-	-	225
Consolidated (total)	1.076	1.064	1	-	-	1.065
Sales Area ('000 m2)	954	939	2	-	-	941
Total Area ('000 m2)	1.506	1.495	3	-	-	1.498
Distribution Centers	Q1'24	Q4'24	Opening	Square meter optimization	Closure	Q1'25
DCs	29	25	-	-	-	25
Total Area ('000 m2)	1.178	1.082	-	30	-	1.112
Consolidated (Total)	Q1'24	Q4'24	Opening	Square meter optimization	Closure	Q1'25
Total Area ('000 m2)	2.684	2.577	3	30	-	2.611

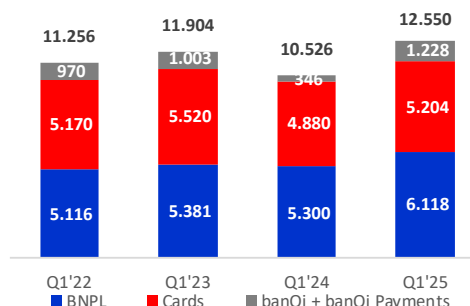
Financial solutions

Main Figures Q1'25

- R\$12.5 billion in total TPV, up 19.2% vs. Q1'24
- Credit portfolio closes at R\$6.1 billion, +14.5% y/y
- Over 90 by 8.5% and loss on portfolio of 4.2%
- TPV Co-branded cards reached R\$5.2 billion, 6.6% higher vs. 1Q24, with 5.2 million customers
- banQi reaches +8.2 million opened accounts, +8.0% vs. Q1'24

TPV Card: On and Off us

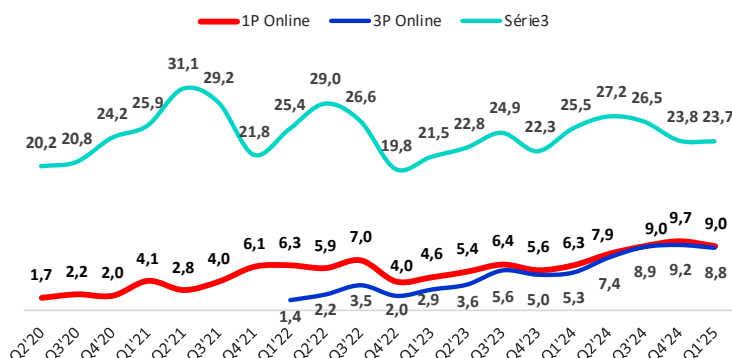
TPV (R\$ million)



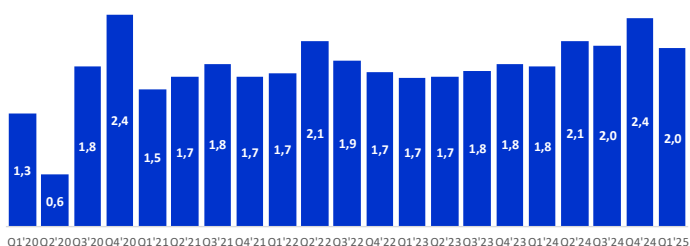
Installment Plan – Buy Now, Pay Later

Installment payments represent a profitable service across both physical and online channels (1P and 3P), offering a shopping opportunity for consumers with limited or no access to credit. The installment portfolio expanded 14.5% year-over-year in Q1'25, reaching R\$6.1 billion. In physical stores, installment payment penetration stood at 23.7%, compared to 25.5% in Q1'24. In online 1P, digital installment payments accounted for 8.8% of sales, up from 5.3% in Q1'24, while in 3P, they represented 9.0% of sales, compared to 6.3%. The service is now available to over 3,780 sellers. Leveraging the widespread reach of our digital installment plan, we have made sales in more than 4,500 municipalities without physical store presence—covering over 93% of Brazilian municipalities. This reinforces credit in digital channels as a profitable growth driver, leveraging the Group's strengths.

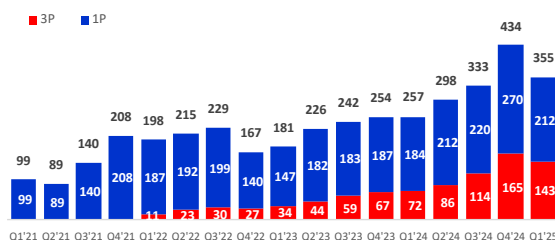
CDC Digital and Physical Participation (%)



Installment Plan Production - Total (R\$ billion)



Digital Installment Plan Production (R\$ million)

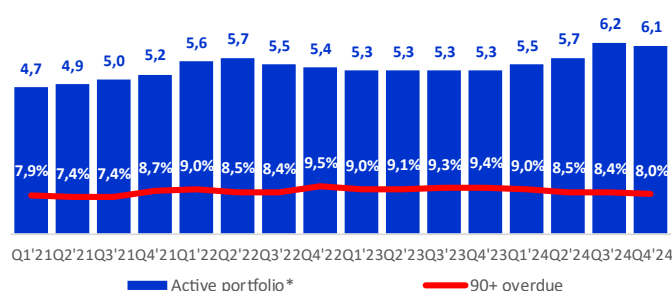


Aging of the BNPL Portfolio* (R\$ million)

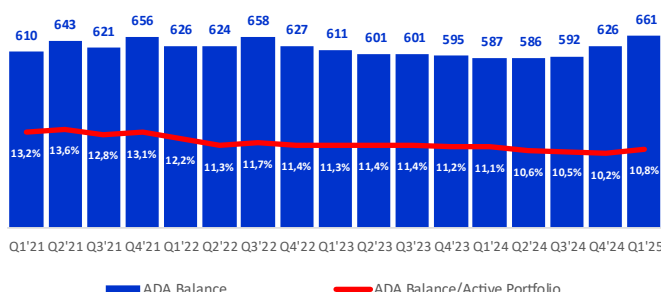
BNPL	Q1'24	% total	Q1'25	% total	Var(%)
Not Yet Due	3.898	73,0%	4.485	73,3%	15,1%
Past due					
Past due from 6 to 30 days	505	9,4%	582	9,5%	15,4%
Past due from 31 to 60 days	271	5,1%	332	5,4%	22,4%
Past due from 61 to 90 days	188	3,5%	202	3,3%	7,9%
Past due from 91 to 120 days	162	3,0%	189	3,1%	16,8%
Past due from 121 to 150 days	168	3,1%	169	2,8%	0,7%
Past due from 151 to 180 days	152	2,8%	160	2,6%	5,5%
Total	5.343	100,0%	6.120	100,0%	14,5%

*May contain differences in transitory accounts and taxes with accounts receivable balance – management view

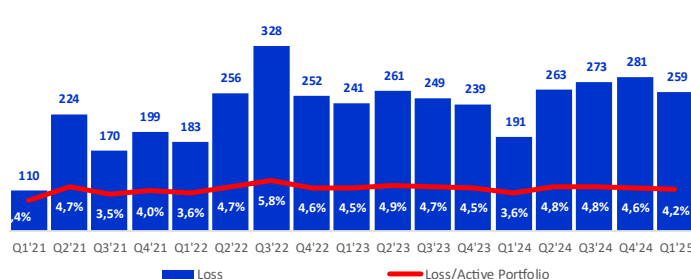
Evolution of the Active Portfolio (R\$ billion)



ADA (R\$ million)



Loss on Portfolio (R\$ million)



ADA expenses across the portfolio decreased by 30 bps in Q1'25 compared to Q1'24. The over-90 delinquency rate stood at 8.5%, marking a 50 bps improvement over Q1'24, reflecting the portfolio's strong quality. Losses on the active portfolio remained at 4.2%, aligning with historical averages and reinforcing other key credit segment indicators. We remain vigilant in monitoring the economic landscape, maintaining a conservative approach to ensure the portfolio's stability and long-term sustainability.



Today, banQi remains focused on generating value for the company by leveraging its existing ecosystem. For the second consecutive quarters, the operation recorded a profit. The app has been downloaded 22.1 million times and currently has 8.2 million active accounts. The app is becoming an integral part of customers' daily lives, with key highlights including: (i) R\$26.9 billion in accumulated transactions; (ii) total payment volume (TPV) reaching R\$13.2 billion; and (iii) a steady increase in usage frequency, now averaging 62 transactions per user over the last 360 day.

	Q1'20	Q2'20	Q3'20	Q4'20	Q1'21	Q2'21	Q3'21	Q4'21	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	CAGR
Quarter	205	308	673	1,088	1,205	1,246	2,660	2,847	1,160	1,282	1,359	1,347	816	793	819	703	650	576	578	660	785	2021-2024
Accumulated	557	864	1,538	2,626	3,831	5,077	7,737	10,584	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	123%
New Accounts																						
	Q1'20	Q2'20	Q3'20	Q4'20	Q1'21	Q2'21	Q3'21	Q4'21	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	CAGR
Quarter	101	175	407	596	653	596	979	712	518	547	575	598	263	222	181	152	144	108	111	153	258	2021-2024
Accumulated	212	387	794	1,391	2,044	2,640	3,619	4,331	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	129%
Total Transactions																						
	Q1'20	Q2'20	Q3'20	Q4'20	Q1'21	Q2'21	Q3'21	Q4'21	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	CAGR
Quarter	13	32	143	288	402	784	1,238	1,351	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	2021-2024
Accumulated	23	55	196	484	887	1,671	2,909	4,260	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	167%
Total TPV																						
	Q1'20	Q2'20	Q3'20	Q4'20	Q1'21	Q2'21	Q3'21	Q4'21	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	CAGR
Quarter	6	14	53	130	214	399	595	656	742	866	936	1,023	909	923	919	903	822	826	799	782	711	2021-2024
Accumulated	10	23	76	206	420	820	1,415	2,071	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	168%
Store Transactions																						
	Q1'20	Q2'20	Q3'20	Q4'20	Q1'21	Q2'21	Q3'21	Q4'21	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	CAGR
Quarter	4	5	39	80	86	138	180	171	163	184	173	175	138	136	130	122	104	107	99	99	82	2021-2024
Accumulated	7	12	50	131	217	354	534	705	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	141%
Average frequency use of the banQi app (# of times over 360 days)																						
	Q2'20	Q3'20	Q4'20	Q1'21	Q2'21	Q3'21	Q4'21	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	CAGR	
Average frequency	5	5	6	7	10	12	14	17	19	21	23	25	29	33	42	48	54	59	61	62	154%	

ESG Highlights

Here are the highlights of the 1st quarter of 2025

Environment

Renewable Energy: Progress on renewable energy target by purchasing 85.5% of energy from clean, renewable sources. Commitment to reach 90% by the end of 2025.

REVIVA Recycling Program: Allocated approximately 409 tons of waste for recycling, benefiting 11 partner cooperatives. With 755 electronic waste collectors distributed throughout the group's stores and operations, we collected more than 2 tons of electronic waste for proper disposal and recycling.

Social - Diversity

Dedication is also Respect – Combating harassment and discrimination

Launch of the **Dedication is Also Respect program – Combating Harassment and Discrimination**. The initiative consolidates the pillars of **ethics and integrity** as essential values of our culture, reinforcing our role in promoting a healthy and safe work environment for all people.

Among the structural actions implemented, the following stand out:

- **Training of more than 2 leaders**, including executive managers, directors and Direx;
- **Distribution of a Pocket Guide** with practical guidance on preventing harassment and discrimination;
- **Internal literacy campaigns and ongoing engagement**;
- **Broadcasting of weekly episodes on DTV**, reaching **100% of the company's employees** with educational content;
- **Active engagement of leaders in developing the topic with their teams**, reinforcing shared responsibility for a respectful and welcoming environment.

Social - Casas Bahia Foundation

Young Protagonism: We renewed our partnership with the PROA Institute to train 10,000 young people by 2025. The collaboration covers the following states: Pará, Pernambuco, Bahia, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Mato Grosso do Sul, Goiânia and the Federal District.

Fostering Entrepreneurship: We reaffirm our partnership to expand the training of 1,500 female entrepreneurs in the states of São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Bahia and the Federal District.

Corporate Governance

External auditor's assessment of internal controls: Since 2020, there have been no material weaknesses or significant deficiencies in internal controls.

Robust Corporate Governance practices:

- Listing on the Novo Mercado;
- Capital spread with more than 99% free float;
- Independent advisors in their boards;
- Different executives such as CEO and Chairman of the Board of Directors;
- 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.

Income Statement

Consolidated Income Statement

R\$ million	Q1'25	Q1'24	Δ
Gross Revenues	8.299	7.542	10,0%
Net Revenue	6.991	6.347	10,1%
Cost of Goods Sold	(4.829)	(4.395)	9,9%
Depreciation (Logistic)	(53)	(50)	6,0%
Gross Profit	2.109	1.902	10,9%
Selling Expenses	(1.351)	(1.279)	5,6%
General and Administrative Expenses	(265)	(296)	(10,5%)
Equity Income	24	10	n/a
Other Operating Income (Expenses)	(18)	(132)	(86,4%)
Total Operating Expenses	(1.610)	(1.697)	(5,1%)
Depreciation and Amortization	(212)	(221)	(4,1%)
EBIT	287	(16)	n/a
Financial Income	110	263	(58,2%)
Expense Income	(1.032)	(749)	37,8%
Net Financial Income (Expense)	(922)	(486)	89,7%
Earnings before Income Tax	(635)	(502)	26,5%
Income Tax & Social Contribution	227	241	(5,8%)
Net Income (Loss)	(408)	(261)	56,3%

EBIT	287	(16)	n/a
Depreciation (Logistic)	53	50	6,0%
Depreciation and Amortization	212	221	(4,1%)
EBITDA	552	255	n/a
Other Operational Expenses and Revenues	18	132	(86,4%)
Adjusted EBITDA	570	387	47,3%

% on Net Sales Revenue	Q1'25	Q1'24	Δ
Gross Profit	30,2%	30,0%	20bps
Selling Expenses	(19,3%)	(20,2%)	90bps
General and Administrative Expenses	(3,8%)	(4,7%)	90bps
Equity Income	0,3%	0,2%	10bps
Other Operating Income (Expenses)	(0,3%)	(2,1%)	180bps
Total Operating Expense	(23,0%)	(26,7%)	370bps
Depreciation and Amortization	(3,0%)	(3,5%)	50bps
EBIT	4,1%	(0,3%)	440bps
Net Financial Income (Expense)	(13,2%)	(7,7%)	(550bps)
Earnings before Income Tax	(9,1%)	(7,9%)	(120bps)
Income Tax & Social Contribution	3,2%	3,8%	(60bps)
Net Income (Loss)	(5,8%)	(4,1%)	(170bps)

EBITDA	7,9%	4,0%	390bps
Adjusted EBITDA	8,2%	6,1%	210bps

Balance Sheet

Balance Sheet

Assets		
R\$ million	03.31.2025	03.31.2024
Current Assets	13.565	12.507
Cash and Cash Equivalents	935	1.868
Securities and financial instruments	266	-
Accounts Receivables	4.332	3.616
Credit Card	342	337
Payment Book	5.532	4.782
Payment Book - Interest to be incurred	(1.732)	(1.523)
Others	605	297
Accounts Receivables B2B	289	348
Allowance for doubtful accounts	(704)	(625)
Inventories	5.034	4.355
Recoverable Taxes	1.834	1.469
Related Parties	291	279
Expenses in Advance	294	243
Other Assets	579	677
	-	-
Noncurrent Assets	19.251	18.826
Long-Term Assets	12.710	11.888
Financial Instruments	16	-
Accounts Receivables	372	404
Credit Card	29	50
Payment Book	588	561
Payment Book - Interest to be incurred	(182)	(145)
Allowance for doubtful accounts	(63)	(62)
Recoverable Taxes	3.975	4.274
Financial Instruments	11	11
Deferred income tax and social contribution	5.996	5.373
Related Parties	109	162
Judicial Deposits	1.760	1.205
Prepaid Expenses and Other Assets	471	459
Right of Use Asset	2.352	2.559
Investments	267	231
Fixed Assets	1.252	1.424
Intangible Assets	2.670	2.724
TOTAL ASSETS	32.816	31.333
Liabilities and Shareholders' Equity		
R\$ million	03.31.2025	03.31.2024
Current Liabilities	18.443	17.570
Taxes and Social Contribution Payable	589	460
Trade accounts payable	7.810	6.967
Suppliers ('Portal')	-	15
Trade accounts payable – agreement	1.730	1.919
Loans and Financing	446	1.327
Payment Book (CDCI)	5.357	4.725
Payment Book (CDCI) - Interest to be appropriated	(462)	(377)
Fiscal Obligations	660	389
Related Parties	1	1
Deferred revenues	195	221
Onlending of third parties	706	599
Leasing debts	588	621
Others	823	703
	-	-
Long-Term Liabilities	12.284	10.561
Loans and Financing	3.913	2.695
Payment Book (CDCI)	514	518
Payment Book (CDCI) - Interest to be appropriated	(27)	(25)
Deferred Income Tax	20	20
Tax Obligations	26	25
Provision for lawsuits	2.386	2.485
Leasing debts	2.689	2.871
Deferred Revenue	1.547	1.965
Others	1.216	7
Shareholders' Equity	2.089	3.202
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	32.816	31.333

Cash flow

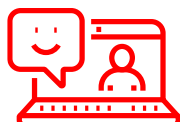
Cash Flow (R\$ million)

	03.31.2025	03.31.2024
Net Income (loss)	(408)	(261)
Adjustment:		
Depreciation and Amortization	264	271
Equity Income	(24)	(10)
Deferred Income Tax and Social Contribution	(236)	(245)
Interest and Exchange Variation	498	292
Debt Modification	-	-
Provisions for lawsuits, net of reversals	57	214
Provisions for labor lawsuits, net of reversals	73	218
Provisions for other lawsuits, net of reversals	(16)	(4)
Allowance for doubtful accounts	277	214
Gain (loss) with fixed and intangible assets	8	-
Estimated loss of net recoverable value of inventories	(27)	29
Deferred Revenue	(57)	(46)
Write-off of right of use and lease liability	(7)	-
Share-based Payments	4	14
Others	(1)	1
	348	473
Asset (Increase) Decreases		
Accounts Receivable	(42)	(223)
Securities	-	-
Inventories	(312)	(31)
Taxes to Recover	204	331
Related Parties	3	(12)
Judicial Deposits	(88)	(26)
Expenses in Advance	(21)	4
Other Assets	(66)	(17)
	(322)	26
Liabilities Increase (Decreases)		
Suppliers	2.023	2.630
Portal Suppliers	(47)	(8)
Fiscal Obligations	104	(128)
Social and labor obligations	14	12
Onlending of third parties	(58)	(38)
Deferred Revenue	(30)	(204)
Lawsuits	(137)	(216)
Lawsuits - Labor	(129)	(197)
Lawsuits - Others	(8)	(19)
Other debts	360	86
	2.229	2.134
Asset and Liabilities - Others (Increase) Decreases		
Dividends Received from investees	20	77
Income Tax Paid	(1)	(1)
	19	76
Net Cash (used) in Operating Activities	2.274	2.709
Cash Flow from Investment Activities		
Acquisition of fixed and intangible assets	(57)	(49)
Disposal of property, plant and equipment and intangible assets	1	1
Net Cash (used) in Operating Activities	(56)	(48)
Cash Flow from Financing Activities		
Proceeds from borrowings	2.521	1.657
Payments of Principal	(2.454)	(1.788)
Payments of Interest	(227)	(309)
Payments of Dividend - Lease	(158)	(141)
Payments of Interest - Lease	(113)	(111)
Trade accounts payable – agreement	(2.983)	(2.674)
Net Cash (used in) Financing Activities	(3.414)	(3.366)
Cash and cash equivalents of the opening balance	2.131	2.573
Cash and Cash equivalents at the End of the Period	935	1.868
Change in Cash and Cash Equivalents	(1.196)	(705)

BHIA3

The shares of Grupo Casas Bahia are registered for trading on B3 under the code “BHIA3”, admitted to trading on the Novo Mercado. Therefore, the common shares of Grupo Casas Bahia are traded in Reais (R\$) in the Novo Mercado segment of B3 SA – Brasil, Bolsa, Balcão, under the trading code BHIA3.

Results Videoconference



May 14, 2025

(after market close)

At the same time, the video with the presentation of results will be made available, with the aim of dedicating the teleconference time the following day solely to questions and answers.

Videoconference

(Questions and Answers Only)

May 14, 2025

2:00 p.m. (Brasília time)

1:00 p.m. (New York time)

Portuguese/ English (simultaneous translation)

Videoconference:
Portuguese/English

[Click here](#)

Elcio Ito

CFO & IRO

Gabriel Succar

IR Director

Daniel Morais

IR Specialist

Camila Silvestre

IR Analyst