

RESULTADOS 2T25

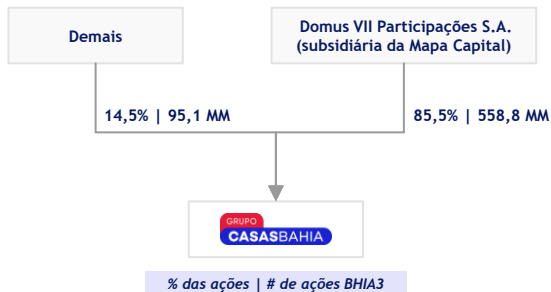


GRUPO **CASASBAHIA**

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

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

Nova Estrutura Acionária (pós conversão da dívida)



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

PRINCIPAIS IMPLICAÇÕES

Melhoria da estrutura de capital

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

Estabilidade da Gestão com reforço da Governança

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

QUEM É A MAPA CAPITAL

Áreas de atuação

- Gestão de participações, assessoria financeira e estratégica

Equipe

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

Operações selecionadas (exemplos)



Portfólio (exemplos)



DESTAQUES 2T25

7º tri consecutivo de melhora sequencial de margem EBITDA

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

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

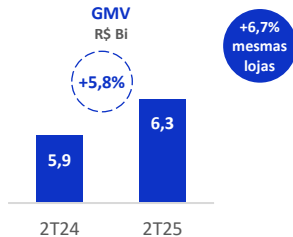
Geração de R\$ 173 MM de fluxo de caixa livre

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

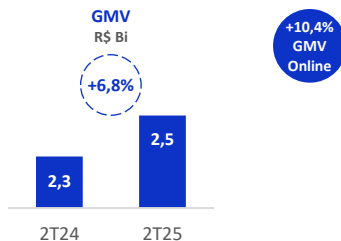
POSICIONAMENTO ESPECIALISTA OMNICAL

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

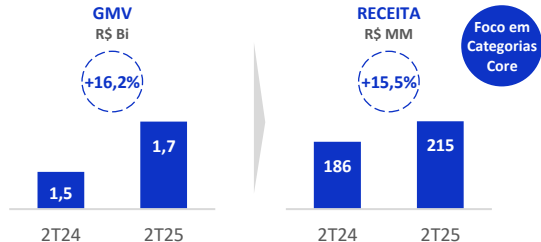
Loja Física



1P Online



3P



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

Linha Branca



Informática



Telefonia



TVs



Eletroportáteis e Sazonal



CRESCIMENTO E RENTABILIZAÇÃO DO ECOSSISTEMA



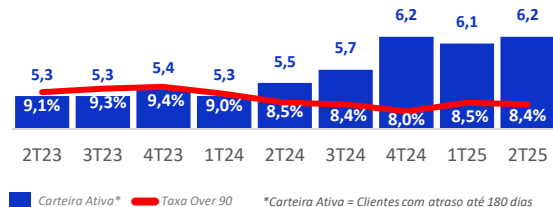
1

CREDIÁRIO: AUMENTO DE CARTEIRA COM INADIMPLÊNCIA SOB CONTROLE

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

Evolução da carteira ativa de crédito

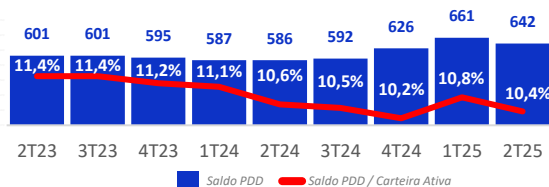
(R\$ bilhões)



A maior
carteira de
crediário do
Brasil

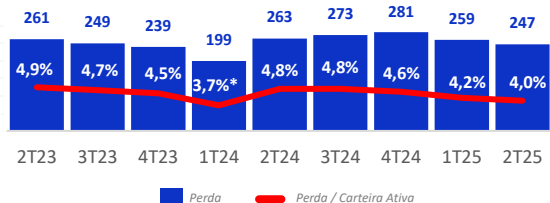
PDD

(R\$ milhões)



Perda líquida trimestral sobre carteira

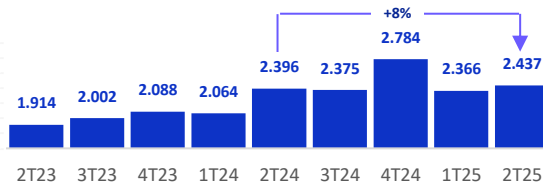
(R\$ milhões)



Indicadores
saudáveis de
inadimplência

Produção

(R\$ milhões)



1

CREDIÁRIO: INADIMPLÊNCIA DO GRUPO CASAS BAHIA SE MANTEVE SOB CONTROLE

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



Concessão sustentável, com níveis de inadimplência sob controle



Profundo conhecimento da nossa base de clientes



Foco na qualidade do risco de crédito



Concessão conservadora diante do cenário macro atual



Taxas customizadas para diferentes perfis de risco



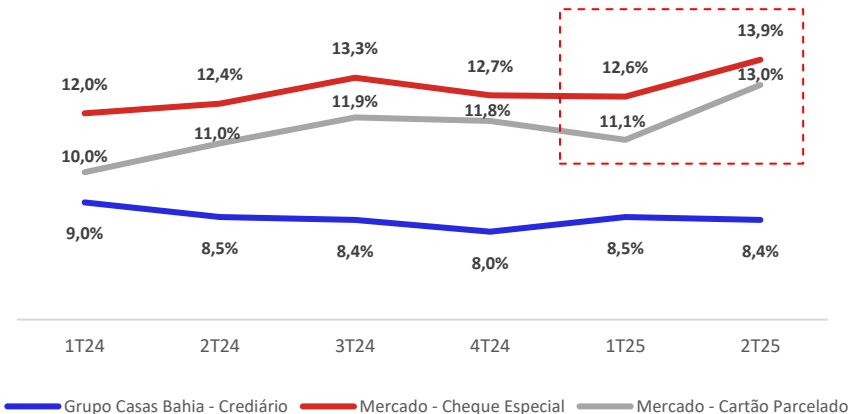
Decisão de crédito proprietária



Fidelidade do consumidor à Casas Bahia

Inadimplência Over 90

(%)



2

CBfullGRUPO **CASASBAHIA**

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

**25**

Centros de Distribuição

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

Até 24 horas

81%

Até 45 horas

**1.600+**Estações cross docking
(ex. Correios)**100%**

Cidades cobertas pelas entregas

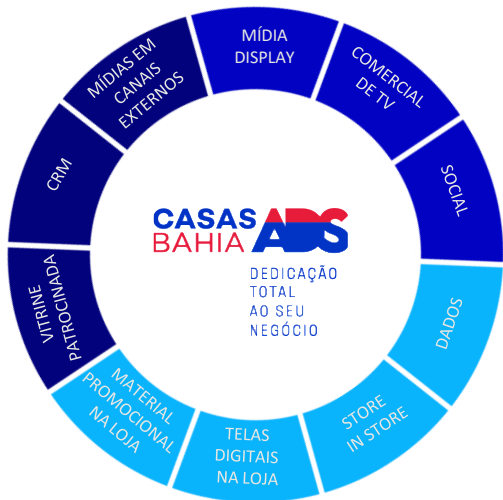
**1.043**Lojas Físicas
(Retira Rápido)**ONLINE****15%**Pedidos 1P entregues
no mesmo dia**40%**

Até 24 horas

65%

Até 45 horas

*Mapa não inclui cinco terminais utilizados na operação



DESTAQUES 2T25

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

AMPLIAÇÃO DO PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES



Implementação de novos formatos de brandformance



Posicionamento estratégico (home e busca)



Construção de marca e performance de vendas para anunciantes



ROAS 40% superior à média da plataforma

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

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

ACOMPANHAMENTO PLANO DE TRANSFORMAÇÃO



> Iniciativas apresentadas no Plano em 2T23

✓ O que foi entregue

Receita

 Eficiência em Serviços

- Aumento da penetração e rentabilização de crediário e serviços adicionais

 Precificação e Promoção

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

 Canais de Venda

 Revisão de Mix e Sortimento

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

Custos Variáveis e Fixos

 Eficiência de Marketing

- Renegociação de Indiretos

 Eficiência Comercial

 Renegociação de Indiretos

- Revisão de overhead corp./loja, buscando níveis ótimos de eficiência

 Revisão de Pessoal

- Revisão de footprint com fechamento de 50-100 lojas com margens não satisfatórias; revisão dos custos de aluguel, etc

 Custos em Tecnologia

 Rentabilização de Lojas

- Melhorias na produtividade de CDs e readequação de footprint aluguel conforme as reduções de estoque

 Otimização de Frete e CDs

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

EVOLUÇÃO DAS INICIATIVAS PARA MELHORIA DA ESTRUTURA DE CAPITAL

A melhoria operacional trouxe credibilidade para gradualmente melhorar o passivo

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

1 Ago/23 – Plano de Transformação

- Lançamento do plano com alavancas operacionais e estrutura de capital

3 Mar/24 – Reperfilamento

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

5 Jan/25 – Operacionalização FIDC

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

2 Set/23 e Nov/23 – Captações

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

4 Jun/24 – Reperfilamento (RE)

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

6 Ago/25 – Transformação da Estrutura de Capital

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

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

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

ESG





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

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

+711 Ton
resíduos destinados
para reciclagem.

755 Coletores
eletroeletrônicos distribuídos
nas lojas e operações.

16 Ton de Eletrônicos
encaminhados para
descarte e reciclagem.

ISE B3
Participação no Índice de
Sustentabilidade Empresarial.

**FUNDAÇÃO
CASASBAHIA**

**SOCIAL
FUNDAÇÃO CASAS BAHIA**

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

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



**GOVERNANÇA
CORPORATIVA**

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

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

DESTAQUES FINANCEIROS



DESTAQUES FINANCEIROS

Evolução do Plano de Transformação

DISCIPLINA DE EXECUÇÃO OPERACIONAL

Melhora sequencial das margens operacionais

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

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

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

Credenciário com inadimplência
sob controle

LIQUIDEZ E FLUXO DE CAIXA

Gestão de liquidez e fluxo de caixa

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

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

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

ESTRUTURA DE CAPITAL

Avanço estrutural na alavancagem da Cia

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

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

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



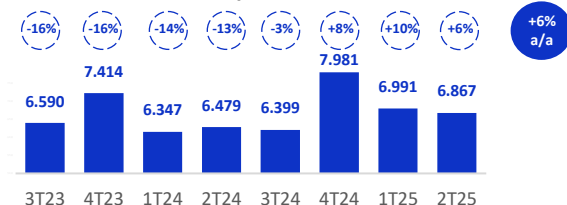
7º TRIMESTRE CONSECUTIVO DE MELHORIA DA MARGEM EBITDA

GRUPO CASASBAHIA

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

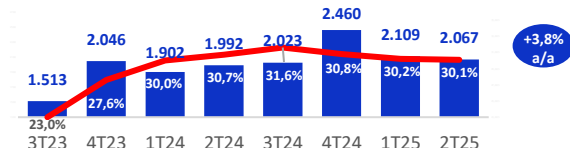
Receita Líquida - R\$ MM

Var (a/a)



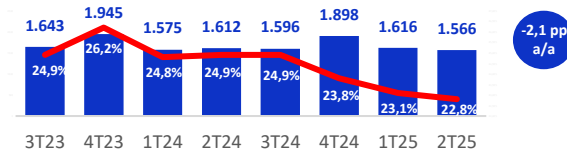
Avanço de GMV em todos os canais (+7,6%), impulsionada pelo online (+10%), com retomada do 1P online (+7%) e continuidade do 3P (+16)

Lucro Bruto - R\$ MM



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

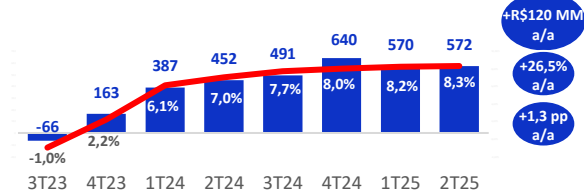
SG&A - R\$ MM



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

Disciplina e consistência do Plano de Transformação

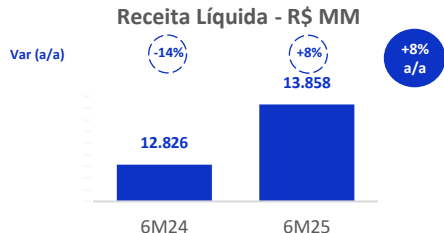
EBITDA Ajustado - R\$ MM



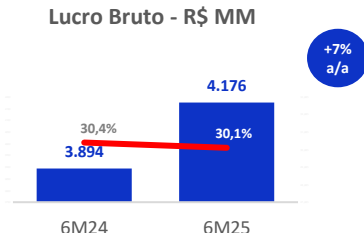
Crescimento gradual dado o amadurecimento das iniciativas de aumento de receita e redução de custos / despesas em curso

1S25 – CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE

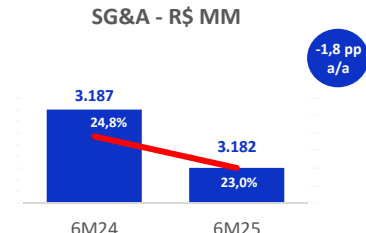
Crescimento de 36% a/a no EBITDA Ajustado



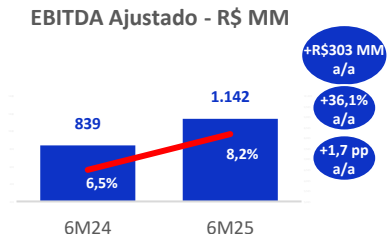
Avanço de GMV em todos os canais (+8,9%), impulsionada pela loja física (11%) e o 3P (15%)



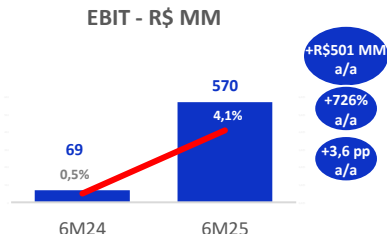
Maior penetração do crediário e serviços, mix de maior rentabilidade e qualidade adequada dos estoques



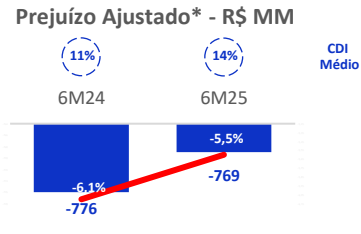
Captura dos ajustes realizados desde 2023, com maior eficiência operacional e disciplina nas despesas



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



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



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

7º TRIMESTRE CONSECUTIVO DE MELHORIA DA MARGEM EBITDA

Evolução operacional e aumento das despesas financeiras

Melhoria gradual
das margens operacionais

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

Destaques 2T25

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

Receita:

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

Despesas:

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

Resultado financeiro e LAIR:

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

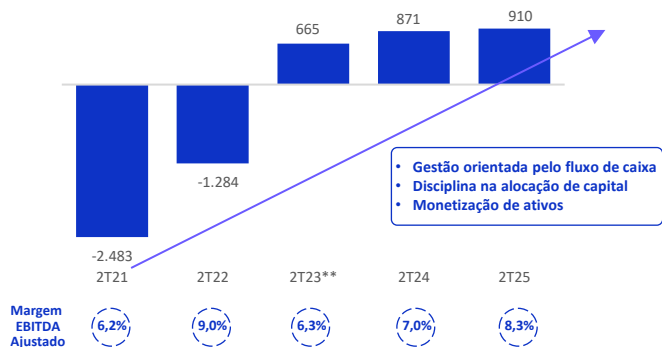
FLUXO DE CAIXA LIVRE EM R\$ 173 MM

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

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

Fluxo de Caixa Livre¹

(Últimos 12 meses - R\$ milhões)



2T25

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

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

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

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

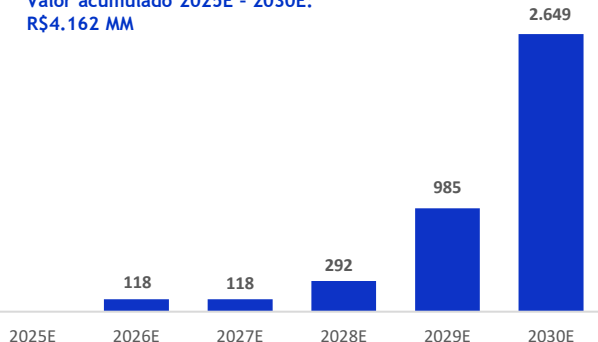
LIQUIDEZ E CRONOGRAMA DE VENCIMENTOS

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

Cronograma de Amortização Original da 10ª Emissão ⁽¹⁾

R\$ MM
Valor de Face

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

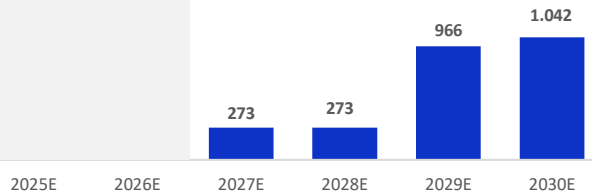


Cronograma de Amortização após a Operação ⁽¹⁾

R\$ MM
Valor de Face

Nenhum
pagamento de
principal e juros
até 2027

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



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

ESTRUTURA DE CAPITAL

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

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

PRINCIPAIS MENSAGENS



DESTAQUES 1S25

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



MELHORIA DE MARGENS

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

RENTABILIDADE DO ECOSISTEMA



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



FLUXO DE CAIXA

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

GRUPO



ESTRUTURA DE CAPITAL



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

VISÃO DE CURTO PRAZO

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

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 pricing dinâmico



Expansão estratégica do crediário mais clientes, mais recorrência



Rigor no controle de custos e despesas da Cia



Novas oportunidades de melhoria na estrutura de capital

GRUPO CASASBAHIA

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Elcio Ito

CFO & DRI

Gabriel Succar

Diretor de RI

Daniel Moraes

Especialista de RI

Caio Gandolfi

Analista de RI

Ticker: BHIA3 (B3)

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

RESULTS Q2'25

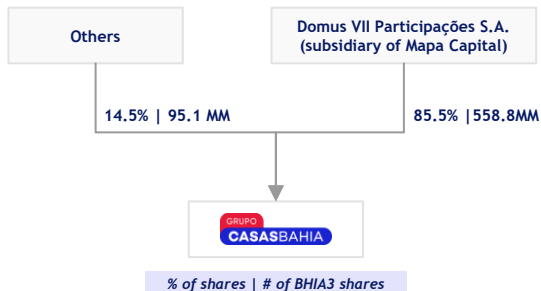


GRUPO **CASASBAHIA**

Conversion of R\$1.6 Bn in debt into shares

Strengthening the capital structure, supporting the management strategy and evolving the Transformation Plan

New Shareholding Structure (post debt conversion)



- Conversion of ~100% of Series 2 under the terms of the Company's 10th Debenture Issuance
- Conversion price: R\$2.95 (80% of VWAP)⁽¹⁾90 Days)

MAIN IMPLICATIONS

Improvement of capital structure

- Conversion of R\$1.6 billion from the 2nd series of debentures into shares
- Net debt/EBITDA increases from 1.8x to 1.1x in Q2'25

Management Stability with Reinforced Governance

- Confidence in current management and belief in strategy
- Continuity of the Transformation Plan
- Number of Board members increases from 5 to 7, maintaining 4 current ones (3 new ones appointed by Mapa Capital)

WHO IS MAPA CAPITAL

Areas of activity

- Management of holdings, financial and strategic advice

Team

- Formed by partners with extensive market experience
- Reputation: acting with a long-term vision, focusing on governance and sustainable value generation

Selected operations (examples)



Portfolio (examples)



Q2'25 HIGHLIGHTS

7th consecutive quarter of sequential improvement in EBITDA margin

Conversion of R\$1.6 Bn in debt into equity: 40% debt reduction

GMV growth across all channels (+7.6% y/y)

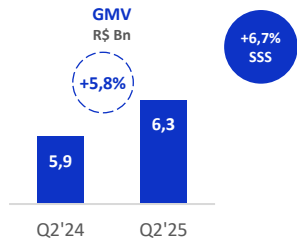
Generation of R\$ 173 MM in free cash flow

- 7 consecutive quarters of EBITDA margin improvement: 8.3% (+1.3 pp.vs Q2'24 and +0.1 pp.vs Q1'25)
- Conversion of R\$1.6 Bn from the 2nd series of debentures into shares
- Reprofitting of the 1st series of debentures (Nov/26 → Nov/27): Additional cash flow of R\$400 MM in the next 2 years
- Free Cash Flow Generation of R\$173 MM (+88% y/y) and liquidity balance of R\$3 Bn
- Online GMV growth (+10.4% y/y), with continued growth in 3P (+16.2% y/y) and recovery in online 1P (+6.8% y/y)
- Gain of market share offline in all categories (+0.8pp. y/y)
- BNPL portfolio in R\$ 6.2 billion (+R\$630 MM y/y), with a +12% increase in revenue from financial solutions and default under control

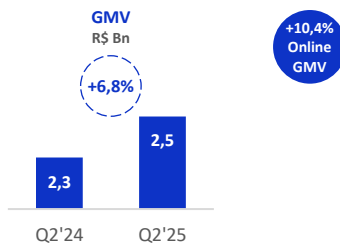
OMNICHANNEL SPECIALIST POSITIONING

+6.7% of same-store sales growth, with the capture of the Transformation Plan initiatives

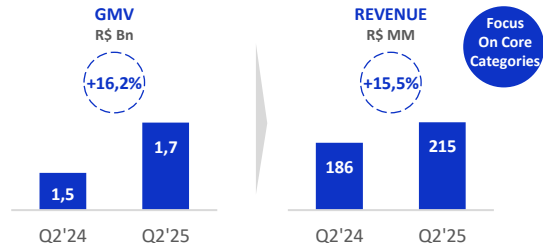
B&M STORES



1P Online



3P



Gain of +0.8 p.p. in B&M stores market share

White Goods



Computer



Smartphones



TVs



Small Appliances and Seasonal



GROWTH AND PROFITABILITY OF THE ECOSYSTEM



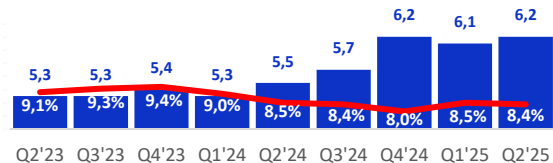
1

BNPL: PORTFOLIO GROWTH WITH DELIQUENCY UNDER CONTROL

Production 8% higher y/y, with a focus on better credit risk quality

Active Portfolio Evolution

(R\$ billion)

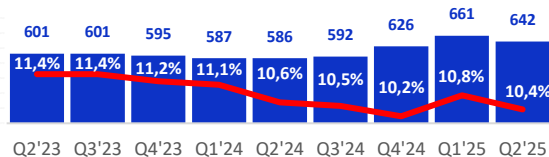


■ Active Portfolio ■ Over-90 Rate * Active Portfolio = Customers overdue for up to 180 days

The largest
BNPL
portfolio in
Brazil

ADA (Allowance for Doubtful Accounts)

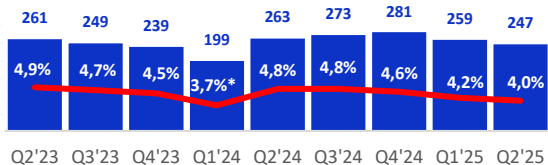
(R\$ million)



■ ADA Balance ■ ADA Balance / Active Portfolio

Quarterly Net Loss

(R\$ million)

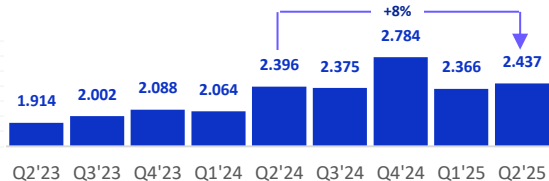


■ Loss ■ Loss / Active Portfolio

Healthy
Delinquency
Indicators

Production

(R\$ million)



1

BNPL: GRUPO CASAS BAHIA'S DELIQUENCY REMAINED UNDER CONTROL

While market delinquency have worsened in the face of the challenging macroeconomic scenario since Q3'24



Sustainable concession, with default levels under control



Deep knowledge of our customer base



Focus on quality credit risk



Conservative concession given the current macro scenario



Customized rates for different risk profiles



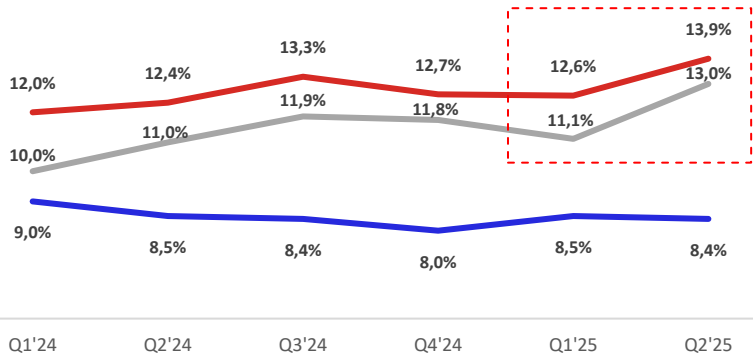
Credit decision owner



Consumer loyalty to Casas Bahia

Over 90 Rate

(%)



— Grupo Casas Bahia - BNPL

— Market - Installment Credit Card

— Market - Overdraft "Cheque Especial"

2

CBfull

GRUPO CASASBAHIA

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

**25**

Centers of Distribution

**2.6 MM m²**

Capacity of storage



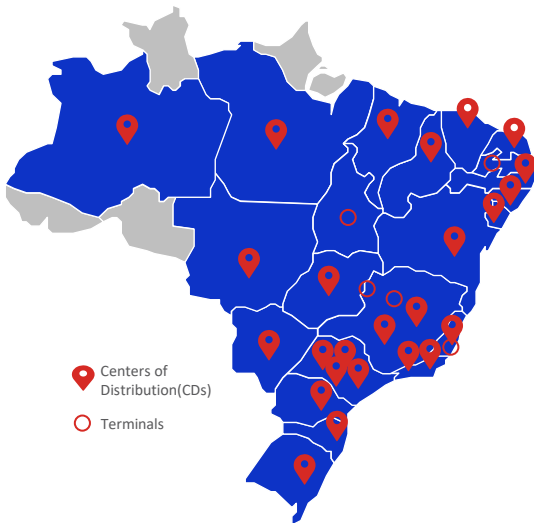
TOTAL

64%1P orders delivered
on the same day**72%**

Up to 24 hours

81%

Up to 45 hours

Centers of
Distribution(CDs)

Terminals

**100%**

Cities covered by deliveries

**1,043**B&M Stores
(Click and Collect)

ONLINE

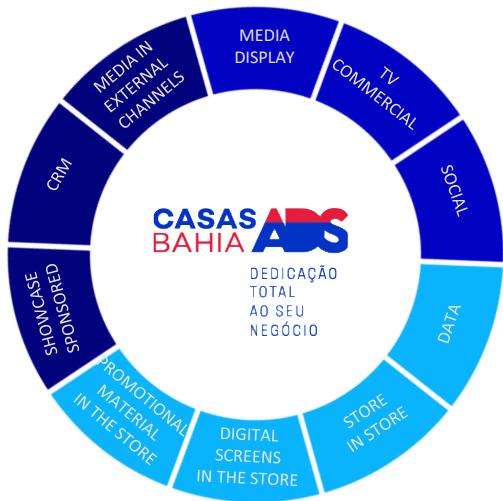
15%1P orders delivered
on the same day**40%**

Up to 24 hours

65%

Up to 45 hours

**1,600+**Station cross docking
(e.g. Post Office)



Q2'25 HIGHLIGHTS

+116%

 Gross revenue¹
y/y

+36%

 GMV transacted
y/y

+22%

 ROAS² average in
digital platform y/y

EXPANDING THE SOLUTIONS PORTFOLIO



Implementation of new formats brandformance



Strategic positioning (home and search)



Brand building and sales performance for advertisers



ROAS 40% higher than the platform average

1) Considers the entire Casas Bahia media ecosystem Ads

2) Advertiser ROAS is the acronym for "Return on advertising spend"

TRANSFORMATION PLAN STATUS



REVIEW OF THE 2ND YEAR OF THE TRANSFORMATION PLAN

➤ Initiatives presented in the Plan in 2Q23

Revenue

 Service Efficiency

- Increase penetration and profitability of installment plan and additional services

 Pricing and Promotion

- Re-allocation of investments across channels and categories to maximize margin and greater marketing effectiveness

 Sales Channels

 Mix Review and Assortment

Costs Variables and Fixed

 Marketing Efficiency

- Renegotiation of Indirects

 Commercial Efficiency

 Renegotiation of Indirects

- Corp./store overhead review, pursuing great efficient levels

 Personnel Review

- Footprint review by shutting down 50-100 stores with poor margins; rental costs review, amongst others

 IT Costs

 Store Profitability

- DC productivity improvement, and rented footprint adjustment, in line with inventory shrinkage

 Freight and DC Optimization

✓ What was delivered until Q2'25

- ✓ BNPL portfolio increased by +R\$855 MM (+16%) to R\$6.2 Bn vs 2Q23
- ✓ Increase in revenue from services (+17%) and financial services (+10%) vs 2Q23
- ✓ Increased BNPL penetration, with R\$280 MM growth vs 2Q23
- ✓ Greater penetration of BNPL in total (17.0% in 2Q25 vs 12.6% in 2Q23)
- ✓ Greater penetration of BNPL in online (8.6% of online 1P vs 5.4% in 2Q23)
- ✓ CRM delivery customization, generating +R\$165M in sales in 2Q25
- ✓ Digital solution for greater efficiency for in-store salespeople, generating +R\$160M in sales in 2Q25
- ✓ New sales incentive model in 100% of stores, with a 3.3% increase in high-margin products
- ✓ 23 categories fully migrated from 1P to 3P
- ✓ +18% increase in 3P revenue vs 2Q23
- ✓ Expansion of the Retail Media strategy, with 116% growth vs 2Q24

- ✓ Reduction of R\$ 160 MM in quarterly SG&A (-9% 2Q25 vs 2Q23), % of revenue from 23.1% to 22.8% (-0.3pp.)
- ✓ Reduction of R\$ 383 MM in annual SG&A (-5% 2024 vs 2023), % of revenue from 24.5% to 24.6% (+0.1pp.)
- ✓ -6% reduction in expenses with third-party services, with the implementation of a control tower
- ✓ +13 k positions reduced since 2023 and redesign of the organizational structure – Approx. 20% of the staff and 40% of the leadership
- ✓ 75% reduction in expenses with labor lawsuits vs. 2Q23
- ✓ 90 stores with negative margins closed since 2023; creation of a store recovery plan
- ✓ 13 DCs readjusted since 2023

EVOLUTION OF INITIATIVES TO IMPROVE CAPITAL STRUCTURE

Operational improvement brought credibility to gradually improve liabilities

Strong support from creditors and prioritization of liquidity and cash flow management

1 Aug/23 – Transformation Plan

- Launch of the plan with operational levers and capital structure

3 Mar/24 – Reprofiting

- CCB + 9th debenture issue
- Reprofiting of R\$ 1.5 billion
- 3-year extension for maturities between 2024 and 2025
- 18-month grace period for principal repayment
- Cost: CDI + 4% per year

5 Jan/25 – FIDC Operationalization

- Expectation of reaching R\$ 500 MM in equity
- New financing mechanism for credit
- Credit: formalization in CCB
- Banking correspondent in 100% of stores, mitigating fungibility risk
- Digital biometrics

2 Sep/23 and Nov/23 – Raising

- FollowOn of R\$ 623 MM in Sep/23
- CCBs of R\$ 400 MM in Nov/23

4 Jun/24 – Reprofiting (RE)

- Reprofiting of R\$4.1 billion (6th to 9th debenture issues + CCBs) → with issuance of the 10th debenture
- Extension of the average term from 22 to 72 months and reduction of 1.5 p.p. in the average cost of debt
- Grace period of 24 months for interest and 30 months for principal; total amortization in 78 months

6 Aug/25 – Capital Structure Transformation

- Advance conversion into shares of the 2nd series of debentures, totaling R\$1.6 billion (Oct/25 → Aug/25)
- Reprofiting of the 1st series (Nov/26 → Nov/27), generating additional cash flow of R\$400 million in 2 years
- Cash sweep waiver for strategic operations of up to R\$500 million

Inventory optimization: reduction of R\$ 814 MM vs Q2'23

Net Monetization of tax credits: R\$2.7 billion since Q3'23

ESG





**SUSTAINABILITY
REVIVA RECYCLING AND
RENEWABLE ENERGY PROGRAM**

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

+711 Ton
destined waste
for recycling.

755 Collectors
distributed electronics
in stores and operations.

16 Ton of Electronics
forwarded to
disposal and recycling.

ISE B3
Participation in the Corporate
Sustainability Index.

FUNDAÇÃO
CASASBAHIA

**SOCIAL
CASAS BAHIA
FOUNDATION**

Young Protagonism
Hiring of 21 young people from Ins. Proa.
145 students trained in the project
“Proprofession” and mentoring by
employees of the Grupo Casas Bahia
visiting the headquarters.

Fostering Entrepreneurship
Beginning of the training of 1,500 women
entrepreneurs in the states of São Paulo,
Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Bahia
and the Federal District.



**GOVERNANCE
CORPORATE**

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

Robust practices:
-Listing on Novo Mercado
-Independent Board members
-Different executives for CEO and
Chairman of the Board
-Statutory Audit, Risk and Compliance
Committee.

FINANCIAL HIGHLIGHTS



FINANCIAL HIGHLIGHTS

Evolution of the Transformation Plan

DISCIPLINE OF OPERATIONAL EXECUTION

Sequential improvement of operating margins

7 consecutive quarters of EBITDA
margin improvement:
8.3%
(+1.3 pp.vs Q2'24 and
+0.1 pp.vs Q1'25)

GMV growth in
all channels:
+7.6% y/y

SG&A Improvement:
-2.1 pp. a/a under the recipe

Credit with delinquency
under control

LIQUIDITY AND CASH FLOW

Liquidity management and cash flow

Best Q2 liquidity balance change in
the last 6 years
+R\$ 500 MM y/y

Free cash flow generation
+R\$ 173 MM (+88% y/y)

Lowest disbursement for 2Q
lawsuits in the last 6 years
-34% y/y

STRUCTURE OF CAPITAL

Structural advancement in the Company's leverage

Conversion of R\$ 1.6 billion
from the 2nd series of
debentures into shares

Cash flow preservation
R\$400 MM in the next 2 years
with reprofiling of the 1st series
of debentures
(Nov/26 → Nov/27)

Cash sweep waiver for
strategic operations
with limit at R\$ 500 MM

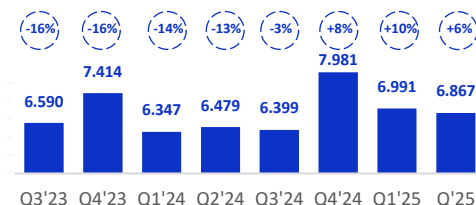


7TH CONSECUTIVE QUARTER OF EBITDA MARGIN IMPROVEMENT

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

Net Revenue - R\$ MM

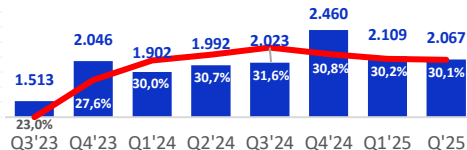
Var (y/y)



GMV growth across all channels (+7.6%), driven by online (+10%), with the resumption of online 1P (+7%) and continuity of 3P (+16%)

+6%
y/y

Gross Profit - R\$ MM

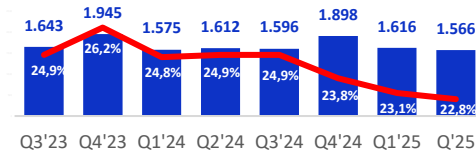


Higher penetration of installment payments and services, a more profitable mix, and proper inventory quality

+3,8%
y/y

SG&A - R\$ MM

Var (y/y)



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

-2,1 pp
y/y

Discipline and consistency of the Transformation Plan

Adjusted EBITDA - R\$ MM



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

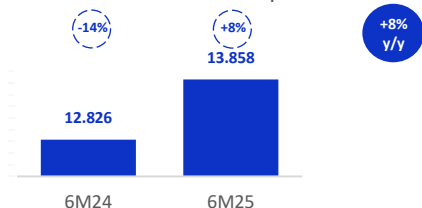
+R\$183 MM
y/y+26,5%
y/y+1,3 pp
y/y

1H25 – GROWTH WITH PROFITABILITY

36% y/y growth on Adjusted EBITDA

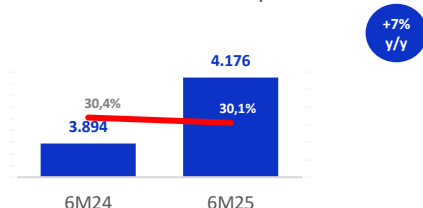
Net Revenue - R\$ MM

Var (y/y)



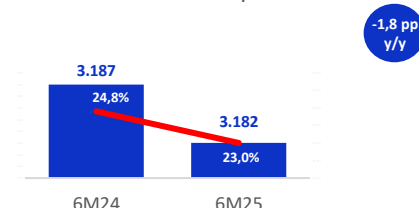
GMV growth across all channels (+8.9%), driven by B&M stores (11%) and 3P (15%)

Gross Profit - R\$ MM



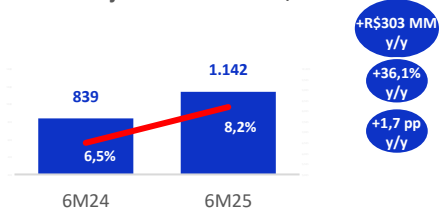
Higher penetration of installment payments and services, a more profitable mix, and proper inventory quality

SG&A - R\$ MM



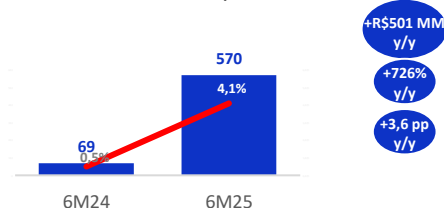
Capture of adjustments made since 2023, with greater operational efficiency and expense discipline

Adjusted EBITDA - R\$ MM



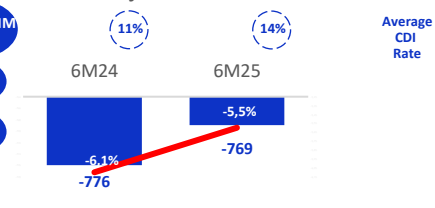
Gradual growth due to the maturation of ongoing revenue growth and cost/expense reduction initiatives

EBIT - R\$ MM



Operational improvement and reduced impact on the line Others due to non-recurring factors

Adjusted Loss* - R\$ MM



Pressure on financial results due to higher average CDI and without capturing recent improvements in the capital structure

7TH CONSECUTIVE QUARTER OF EBITDA MARGIN IMPROVEMENT

Operational evolution and increase in financial expenses

Gradual improvement
of operational margins

Q2'25 Highlights

7 consecutive quarters of EBITDA margin improvement:
8.3% (+1.3 p.p. vs. Q2'24 and +0.1 p.p. vs. Q1'25)

Revenue

- B&M Stores: Same-store sales growth of +6,7% y/y
- Financial Solutions: +12% y/y growth
- BNPL: +8% y/y growth in production

SG&A:

- 2.1 p.p. reduction on SG&A/revenue
- New actions for reduction: 22 stores closed in Q2'25, 91 stores closed since 2023

Financial result and EBT:

- Despite the operational improvement, financial expenses increased significantly due to the higher Selic rate
- In comparison with Q2'24, we have the effect of debt modification and monetary updates not comparable with Q2'25

(R\$ Million)	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Var. YoY	6M24	6M25	Var. YoY
Gross Revenue	7.724	7.628	9.520	8.299	8.186	6,0%	15.266	16.485	8,0%
Net Revenue	6.479	6.399	7.981	6.991	6.867	6,0%	12.826	13.858	8,0%
Gross Profit	1.992	2.023	2.460	2.109	2.067	3,8%	3.894	4.176	7,2%
Gross Margin	30,7%	31,6%	30,8%	30,2%	30,1%	(0,6p.p.)	30,4%	30,1%	(0,3p.p.)
SG&A	-1.612	-1.596	-1.898	-1.616	-1.566	-2,9%	-3.187	-3.182	-0,2%
Adjusted EBITDA	452	491	640	570	572	26,5%	839	1.142	36,1%
Adjusted EBITDA Margin	7,0%	7,7%	8,0%	8,2%	8,3%	1,3p.p.	6,5%	8,2%	1,7p.p.
Other Expenses	-97	-40	-119	-18	-49	-49,5%	-229	-67	-70,7%
Financial Results	-42	-738	-921	-922	-1.147	n/a	-528	-2.069	291,9%
EBT	43	-558	-660	-635	-864	n/a	-459	-1.499	226,6%
Income Tax & Social Contributions	-6	189	208	227	309	n/a	235	536	128,1%
Net Income (Loss)	37	-369	-452	-408	-555	n/a	-224	-963	329,9%
Adjusted Net Loss*	-384				-423	10,2%	-776	-769	-0,9%

*Excluding monetary updates and debt modifications in the Financial Result

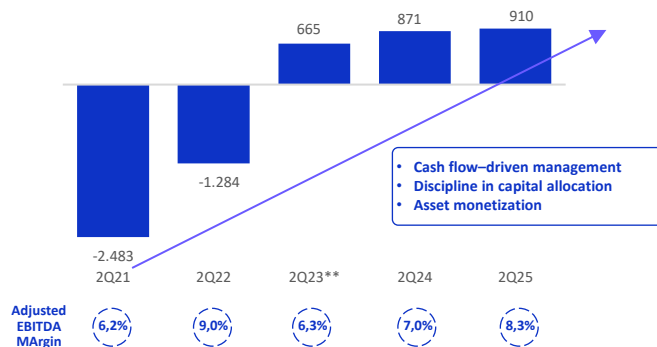
R\$ 173 MM OF FREE CASH FLOW GENERATION

R\$ 500 MM of liquidity increase vs Q1'25

R\$ Million	Q2'20	Q2'21	Q2'22	Q2'23	Q2'24	Q2'25
Net income (loss)	65	132	6	(492)	37	(555)
Adjusted net income (loss)	585	934	1.048	902	725	402
Working Capital Variation	(1.343)	(277)	909	365	148	(200)
Inventory	(28)	580	273	716	(22)	128
Suppliers	(1.315)	(857)	636	(351)	170	(328)
Losses	(183)	(223)	(243)	(278)	(254)	(268)
Lawsuits	(243)	(437)	(274)	(359)	(219)	(145)
Onlending of third parties	(35)	90	30	(136)	(5)	98
Taxes to Recover/Obligations	(267)	14	(58)	218	357	391
Other assets and liabilities	414	(159)	(769)	(8)	(328)	192
Net Cash (used) in Operating Activities	(1.072)	(58)	643	704	424	470
Net Cash (used) in Leasing Activities	(153)	(272)	(289)	(267)	(255)	(225)
Net Cash (used) in Investments Activities	(102)	(184)	(138)	(100)	(77)	(72)
Free Cash Flow	(1.327)	(514)	216	337	92	173
Net proceeds	1.711	497	(615)	(308)	338	923
Payments of Interest	(202)	(164)	(462)	(789)	(451)	(596)
Follow-on, net of costs	4.313	-	-	-	-	-
Others	-	-	(35)	-	-	-
Cash Flow from Financing Activities	5.822	333	(1.112)	(1.097)	(113)	328
Cash and cash equivalents of the Opening balance*	3.320	7.088	5.198	3.548	2.900	2.468
Cash and Cash equivalents at the End of the Period*	7.815	6.907	4.302	2.788	2.879	2.968
Variation Opening Balance - End of the Period	4.495	(181)	(896)	(760)	(21)	500

Free Cash Flow¹

(Last 12 months - R\$ MM)



Q2'25

- Better conversion between EBITDA and Free Cash Flow
- Lowest cash outflow with legal claims for a Q2 in the last 6 years

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

*Considers cash, credit card receivable and other receivables

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

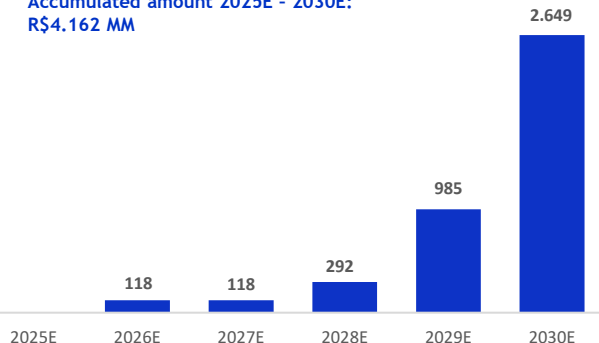
LIQUIDITY AND DEBT MATURITY SCHEDULE

New Proposed Amortization Schedule for the Debentures of the 10th Issuance

Original Amortization Schedule of the 10th Issuance ⁽¹⁾

R\$ MM
Face value

Accumulated amount 2025E - 2030E:
R\$4.162 MM

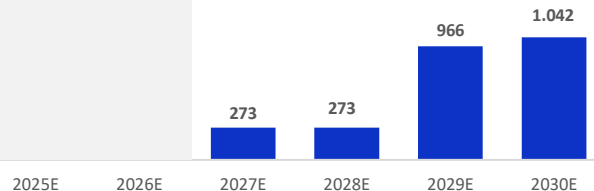


Amortization Schedule After the Transaction ⁽¹⁾

R\$ MM
Face value

*No principal and
interests payment
until 2027*

Accumulated amount 2025E - 2030E:
R\$2.554 MM



Reduction of debt by approximately R\$1.6 billion with the conversion of Series 2

¹⁾ Considers only principal payments, based on the face value as of Q2'25

CAPITAL STRUCTURE

Net debt reduction by 40% and improvement in financial leverage ratios

R\$ MM	2Q25	2Q25 Pro-forma	Variation
10th Debentures Issuance	4.698	3.081	-34,4%
Series 1	1.734	1.734	0,0%
Series 2	1.617	0	-100,0%
Series 3	1.347	1.347	0,0%
Other Liabilities	704	704	0,0%
Debt Modification - Debentures MTM	-536	-527	-1,7%
Supply Chain Financing - WK	2.281	2.281	0,0%
Instalment Plan - Net Asset Liability	-128	-128	0,0%
Gross Debt	7.019	5.411	-22,9%
Cash & Equivalent	-2.968	-2.968	0,0%
Net Debt	4.051	2.443	-39,7%
Equity	1.539	3.147	104,5%
% Net Debt/(Equity + Net Debt)	72,5%	43,7%	(28,8p.p.)
Adjusted EBITDA LTM	2.273	2.273	0,0%
Net Debt/EBITDA	1,8x	1,1x	-0,7x

KEY MESSAGES



1H25 HIGHLIGHTS

Growth of R\$1.7 Bn in GMV and +8% in revenue



IMPROVEMENT OF MARGINS

- ❖ 7 consecutive quarters of EBITDA margin improvement
- ❖ Expenses
-1.8 p.p. a/a (SG&A/revenue)
- ❖ EBITDA margin
8.2% (+1.7 p.p. a/a)

ECOSYSTEM PROFITABILITY



- ❖ BNPL portfolio of R\$ 6.2 billion, delinquency indicators under control
- ❖ Evolution in 3P revenue
+16.5% y/y
- ❖ ADs
Implementation of new formats of brandformance



CASH FLOW

- ❖ Better EBITDA-to-cash conversion
- ❖ Lowest disbursement for legal claims in 1H of the last 6 years
- ❖ -R\$ 282 MM (-35% y/y)

STRUCTURE OF CAPITAL



- ❖ Conversion of R\$1.6 Bn from the 2nd series of debentures into shares
- ❖ Additional cash flow of R\$400 MM in 2 years with reprofiling of the 1st series of debentures (Nov/26 → Nov/27)
- ❖ Cash sweep waiver for strategic operations
 - ❖ with a limit of up to R\$500 MM

GRUPO



SHORT-TERM VISION

Sequential improvement in operating margins, growth in physical stores and credit, and increased liquidity

**DISCIPLINE IN
EXECUTION OF THE
TRANSFORMATION
PLAN**



2025+

Sustained growth and value capture



Gradual growth of B&M stores, focusing on experience and profitability



More profitable digital, driven by credit, retail media and other services



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



Strategic expansion of credit: more customers, more recurrence



Rigor in controlling the Company's costs and expenses



New opportunities for improvement in the capital structure

GRUPO CASASBAHIA

INVESTOR RELATIONS

Elcio Ito

CFO & IRO

Gabriel Succar

IR Director

Daniel Moraes

IR Specialist

Caio Gandolfi

IR Analyst

Ticker: BHIA3 (B3)

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