

No segundo trimestre de 2025, o **Grupo Casas Bahia** segue consistente na sua transformação e apresenta o sétimo trimestre consecutivo de evolução operacional, com crescimento de receita, expansão de margens, geração de caixa e redução de 40% da dívida líquida. O GMV total avançou 7,6%, impulsionado pela performance positiva das lojas físicas e do e-commerce. O crediário também se destacou, com inadimplência saudável e alta rentabilidade — reforçando a força do modelo e a eficiência da execução.

Destaques dos Resultados do 2T25

- Redução de 40% da dívida líquida (saindo de R\$ 4,0 bilhões para R\$ 2,5 bilhões) com a conversão da série 2
- Crescimento de R\$ 741 milhões no GMV consolidado, +7,6% vs. 2T24, atingindo R\$ 10,5 bilhões no 2T25, sendo R\$ 1,7 bilhão adicional no 6M25 vs. 6M24, focado nas categorias core
- Crescimento do GMV de lojas físicas de +5,8% e SSS (*same store sales*) de +6,7%
- Crescimento do GMV de e-commerce de 10,4% vs. 2T24 pelo terceiro trimestre consecutivo e focado nas categorias core
- Crescimento do GMV 1P online de 6,8% vs. 2T24, revertendo tendência dos últimos trimestres
- Crescimento no GMV 3P de +16,2% a/a com a receita crescendo 15,5% e take rate de 12,5%
- Margem bruta de 30,1% vs. 30,7% (2T24), variação condizente com mudança no mix de vendas de canal e categorias
- SG&A: redução de 2,1p.p. em relação a receita líquida no 2T25 vs. 2T24, atingindo patamar de 22,8%. Redução do SG&A de 2,9% enquanto a receita líquida cresceu 6,0%
- Margem EBITDA aj. de 8,3% no 2T25 vs. 7,0% (2T24), melhora de 1,3p.p. atingindo R\$ 572 milhões +26,5% vs. 2T24, sendo o 7º trimestre seguido de evolução sequencial
- Margem EBIT de 4,1% vs. 1,3% (2T24), evoluindo 2,8p.p., atingindo R\$ 282 milhões +232% vs. 2T24
- Prejuízo Líquido ajustado de R\$ (423) milhões, (-10,1%) vs. 2T24, e R\$ (769) milhões no 6M25, estável a/a.
- Saldo de liquidez, incluindo recebíveis, totalizou **R\$ 3,0 bilhões no 2T25**
- Fluxo de Caixa Livre da Firma de +R\$ 173 milhões no 2T25, + 88% vs. 2T24
- **Demandas Judiciais trabalhistas de R\$ 125 milhões** no 2T25 vs. R\$ 219 milhões no 2T24, **menor em 43%**
- **Monetização de tributos de R\$ 396 milhões** no 2T25 vs. R\$ 357 milhões no 2T24, **maior em 11%**
- **Carteira do crediário de R\$ 6,2 Bi**, +11,3% a/a, com **over 90 dias e perda líquida de 8,4% e 4,0%, respectivamente**
- Crediário atinge +25% de participação nas lojas e +9% nos canais digitais, sendo 17% no consolidado

DRE 2T25 vs. 2T24

(R\$ Milhões)	2T25	2T24	Var.	6M25	6M24	Var.
Receita Bruta	8.186	7.724	6,0%	16.485	15.266	8,0%
Receita Líquida	6.867	6.479	6,0%	13.858	12.826	8,0%
Lucro Bruto	2.067	1.992	3,8%	4.176	3.894	7,2%
Margem Bruta	30,1%	30,7%	(0,6p.p.)	30,1%	30,4%	(0,3p.p.)
SG&A	(1.566)	(1.612)	-2,9%	(3.182)	(3.187)	-0,2%
EBITDA Ajustado	572	452	26,5%	1.142	839	36,1%
Margem EBITDA Ajustada	8,3%	7,0%	1,3p.p.	8,2%	6,5%	1,7p.p.
Outras Despesas	(49)	(97)	-49,5%	(67)	(229)	-70,7%
Resultado financeiro	(1.147)	(42)	n/a	(2.069)	(528)	n/a
LAIR	(864)	43	n/a	(1.499)	(459)	n/a
IR/CS	309	(6)	n/a	536	235	128,1%
Lucro Líquido (Prejuízo)	(555)	37*	n/a	(963)	(224)	n/a
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado**	(423)	(384)	10,1%	(769)	(776)	-1,0%

*Inclui valor positivo de modificação da dívida de R\$ 637 milhões no resultado financeiro do 2T24.

** Ajustado pela modificação da dívida e atualização monetária

Omnicanalidade

R\$ milhões	2T25	2T24	%	6M25	6M24	%
GMV Total Bruto	10.455	9.715	7,6%	21.126	19.402	8,9%
GMV Omnicanal (1P)	8.740	8.238	6,1%	17.575	16.323	7,7%
GMV Lojas Físicas Bruto	6.288	5.941	5,8%	12.582	11.356	10,8%
GMV Bruto (1P Online)	2.452	2.296	6,8%	4.992	4.967	0,5%
GMV Omnicanal (3P)	1.716	1.477	16,2%	3.551	3.079	15,3%
Total da Venda Online (1P + 3P)	4.168	3.773	10,4%	8.543	8.045	6,2%

O GMV total em relação ao 2T24 apresentou crescimento de 7,6%. O GMV omnicanal do 1P foi maior em 6,1%, composto por um crescimento de 5,8% nas lojas físicas e crescimento de 6,8% no online. Por outro lado, o GMV do 3P cresceu 16,2% no período, canal que vem mantendo crescimento desde o início do Plano de Transformação. O e-commerce, 1P online + 3P, totalizou R\$ 4,2 bilhões, superior em 10,4% vs. 2T24 e segue focado nas categorias core.

Desempenho de Receita Bruta por Canal

R\$ milhões	2T25	2T24	%	6M25	6M24	%
Lojas Físicas	5.665	5.404	4,8%	11.338	10.304	10,0%
Online	2.521	2.320	8,7%	5.147	4.964	3,7%
1P	2.306	2.134	8,1%	4.699	4.580	2,6%
3P	215	186	15,5%	448	384	16,5%
Receita Bruta	8.186	7.724	6,0%	16.485	15.266	8,0%

No 2T25, a receita bruta consolidada registrou crescimento de 6,0% frente ao 2T24, para R\$ 8,2 bilhões. A variação é explicada principalmente pelo crescimento da receita online de +8,7% e das lojas físicas de +4,8%, com destaque da performance da receita de marketplace de 15,5%.

Lojas Físicas – GMV e Receita Bruta

O GMV bruto de lojas físicas foi de R\$ 6,3 bilhões, crescendo 5,8% mesmo ainda afetado pelo fechamento de 30 lojas nos últimos 12 meses. A receita bruta foi de R\$ 5,7 bi, crescimento de 4,8% vs. 2T24. O desempenho do GMV no conceito mesmas lojas (SSS) foi de +6,7% no 2T25, seguindo tendência positiva de crescimento desde o 3T24.

No 2T25 houve fechamento de 22 lojas, totalizando de 1.043 lojas.

1P e 3P ONLINE – GMV e Receita Bruta

O GMV 1P online apresentou crescimento de 6,8% em comparação com 2T24, atingindo R\$ 2,5 bilhões e a receita online 1P cresceu 8,1%, fruto da: (i) disciplina comercial; (ii) ganho de mercado de categorias estratégicas como telefonia, linha branca e móveis; e (iii) crescimento do tráfego qualificado em nossos canais próprios, com canais mais rentáveis (CRM). Mantivemos nossa força nas categorias core, em linha com o posicionamento estratégico.

O GMV omnicanal 3P apresentou crescimento de 16,2% no 2T25 (R\$ 1,7 bilhão) e ganhos de receita de 15,5% para R\$ 215 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 12,5%, estável vs. 2T24.

Abertura da Receita Bruta

R\$ milhões	2T25	2T24	%	6M25	6M24	%
Mercadoria	6.893	6.500	6,0%	13.903	12.927	7,6%
Serviços	508	522	(2,7%)	1.024	983	4,2%
Credciário/Cartões	785	703	11,7%	1.558	1.356	14,9%
Receita Bruta	8.186	7.725	6,0%	16.485	15.266	8,0%

A receita bruta consolidada da Cia apresentou crescimento de 6,0% no 2T25. A receita bruta de mercadorias, que apresentou crescimento pelo terceiro trimestre consecutivo, aumentou 6,0%. A receita de serviços ficou praticamente estável. Já a receita de soluções financeiras cresceu 11,7%. A penetração de serviços e soluções financeiras em relação à receita líquida foi de 15,7% no 6M25 vs. 15,3% no 6M24 (+0,4p.p.), refletindo as iniciativas para aumento de receita do Plano de Transformação.

Composição Consolidada das Vendas	2T25	2T24	%	6M25	6M24	%
À vista	35,1%	33,2%	1,9 p.p.	35,9%	33,6%	2,3 p.p.
Carnê	17,0%	17,8%	(0,8 p.p.)	16,4%	16,6%	(0,2 p.p.)
Cartão de Crédito - Co-branded	8,6%	8,3%	0,3 p.p.	8,2%	8,2%	0,0 p.p.
Cartão de Crédito - Outros	39,3%	40,7%	(1,4 p.p.)	39,5%	41,6%	(2,1 p.p.)

Nosso credciário segue sendo uma importante ferramenta de fidelização de nossos clientes e diferencial competitivo, com penetração de 17,0% na receita bruta consolidada. Destacamos, também, o crescimento dos pagamentos à vista, principalmente por maior atratividade nos pagamentos via PIX que atingiu 35% no período.

Lucro Bruto

R\$ milhões	2T25	2T24	%	6M25	6M24	%
Lucro Bruto	2.067	1.992	3,8%	4.176	3.894	7,2%
% Margem Bruta	30,1%	30,7%	(0,6p.p.)	30,1%	30,4%	(0,3p.p.)

No 2T25, o lucro bruto foi de R\$ 2,1 bilhões, aumento de 3,8%, com margem bruta de 30,1% e redução de 0,6p.p. vs. 2T24. A redução da margem é resultado do maior crescimento do mercado online refletindo no mix de canal, menor penetração de serviços na receita no período e a contínua maior participação de celulares no mix de vendas já observado também no 1T25.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R\$ milhões	2T25	2T24	%	6M25	6M24	%
Despesas de Vendas, Gerais e Adm.	(1.566)	(1.612)	(2,9%)	(3.182)	(3.187)	(0,2%)
% Receita Líquida	(22,8%)	(24,9%)	2,1p.p.	(23,0%)	(24,8%)	1,8p.p.

As despesas com vendas, gerais e administrativas no 2T25 apresentaram redução de 2,9%, mesmo diante do crescimento da receita e inflação no período, com melhora de 2,1p.p. em relação à receita líquida (22,8%). No trimestre, a menor despesa é explicada principalmente pela redução de (3,2%) nas despesas de vendas e (1,4%) nas despesas administrativas, com destaque na redução e melhora de despesas trabalhistas.

EBITDA Ajustado

R\$ milhões	2T25	2T24	%	6M25	6M24	%
EBITDA Ajustado	572	452	26,5%	1.142	839	36,1%
% Margem EBITDA Ajustada	8,3%	7,0%	1,3p.p.	8,2%	6,5%	1,7p.p.

O EBITDA ajustado atingiu R\$ 572 milhões no 2T25 e margem de 8,3%, superior em 1,3p.p. vs. 2T24, resultado do ganho de alavancagem operacional e com melhora sequencial de 0,1p.p. vs. 1T25, mesmo em um cenário de mercado bastante desafiador e competitivo. A margem do 2T25 é a maior em 27 meses sendo o 7º trimestre consecutivo de aumento.

Resultado Financeiro

R\$ milhões	2T25	2T24	%	6M25	6M24	%
Receitas financeiras	54	24	n/a	98	49	100,0%
Despesas financeiras	(1.143)	(67)	n/a	(2.119)	(777)	n/a
Despesas Financeiras Dívidas	(153)	(121)	26,4%	(261)	(263)	(0,8%)
Modificação da Dívida	(142)	637	n/a	(246)	637	n/a
Despesas Financeiras CDCI	(268)	(204)	31,4%	(517)	(409)	26,4%
Juros com fornecedores convênio	(110)	(61)	80,3%	(201)	(118)	70,3%
Juros de Passivo de arrendamento	(110)	(110)	0,0%	(223)	(221)	0,9%
Despesas com Desconto de Recebíveis	(274)	(174)	57,5%	(520)	(333)	56,2%
Outras Despesas Financeiras	(86)	(34)	n/a	(151)	(70)	n/a
Resultado financeiro antes de atualizações	(1.089)	(43)	n/a	(2.021)	(728)	n/a
% Receita Líquida	(15,9%)	(0,7%)	(15,2p.p.)	(14,6%)	(5,7%)	(8,9p.p.)
Atualizações Monetárias	(58)	1	n/a	(48)	200	n/a
Resultado financeiro líquido	(1.147)	(42)	n/a	(2.069)	(528)	n/a
% Receita Líquida	(16,7%)	(0,6%)	(16,1p.p.)	(14,9%)	(4,1%)	(10,8p.p.)

No 2T25, o resultado financeiro líquido foi de R\$ 1,1 bilhão. Entendemos não ser comparável vs. 2T24, dado o efeito positivo de R\$ 637 milhões referente à *modificação da dívida* no 2T24 e negativo de R\$ (142) milhões no 2T25. O CDI médio do 2T24 para o 2T25 saiu de 10,5% para 14,5%, um aumento de 4p.p., sendo um relevante ofensor da variação da despesa financeira no período. Vale ressaltar, que apesar de contabilizar os juros das dívidas financeiras da debênture no resultado, a Cia não desembolsou caixa com juros no período, dado a carência prevista em seus instrumentos financeiros.

Lucro Líquido

R\$ milhões	2T25	2T24	%	6M25	6M24	%
LAIR	(864)	43	n/a	(1.499)	(459)	n/a
% Receita Líquida	(12,6%)	0,7%	(13,3p.p.)	(10,8%)	(3,6%)	(7,2p.p.)
IR/CS	309	(6)	n/a	536	235	n/a
Lucro Líquido (Prejuízo)	(555)	37	n/a	(963)	(224)	n/a
% Margem Líquida	(8,1%)	0,6%	(8,7p.p.)	(6,9%)	(1,7%)	(5,2p.p.)

O LAIR foi de R\$ (864) milhões no trimestre, não comparável vs. 2T24, em função do resultado financeiro ter o efeito de modificação da dívida no 2T24. No período, 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\$ (555) milhões, sendo a margem líquida de (8,1%) no trimestre.

Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões	2T25	2T24	%	6M25	6M24	%
EBIT (LAJIR)	283	85	n/a	570	69	n/a
Resultado financeiro líquido	(1.147)	(42)	n/a	(2.069)	(528)	n/a
Modificação da Dívida	(142)	637	n/a	(246)	637	n/a
Atualizações Monetárias	(58)	1	n/a	(48)	200	n/a
Resultado financeiro líquido Ajustado	(947)	(680)	39,3%	(1.775)	(1.365)	30,0%
LAIR Ajustado	(664)	(595)	11,6%	(1.205)	(1.296)	(7,0%)
IR/CS Estimado	241	211	14,3%	436	520	(16,1%)
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado	(423)	(384)	10,1%	(769)	(776)	(1,0%)
% Margem Líquida	-6,2%	-5,9%	(0,2p.p.)	-5,5%	-6,1%	0,5p.p.

Se excluirmos os fatores não recorrentes, (i) modificação da dívida e (ii) atualização monetária, do resultado financeiro, o prejuízo líquido no 1º semestre de 2025 seria de R\$ (769) milhões, estável a/a, mesmo com aumento do CDI médio de 11% para 14% no período.

Ciclo Financeiro

Encerramos o estoque no 2T25 com aumento de R\$ 564 milhões, 10 dias, em relação ao 2T24 com intuito de capturar o crescimento observado nos últimos meses, mas com redução sequencial de R\$ 109 milhões. Adicionalmente, os dias de fornecedores ficaram estáveis vs. 2T24 e houve redução de (13 dias) vs. 1T25.

R\$ milhões	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	vs. 2T24
Estoques	4.924	5.034	4.695	4.777	4.360	4.355	564
Dias Estoques ¹	92	95	91	93	82	78	10 dias
Fornecedores sem convênio e não revenda	6.575	7.142	7.452	6.938	6.505	6.336	71
Convênio	2.281	1.730	2.446	2.040	1.708	1.919	573
Não revenda	911	669	637	509	614	645	297
Dias Fornecedores Total ¹	122	135	144	135	122	114	0 dias
Variação Ciclo Financeiro	31	40	53	42	40	36	(10)
¹ Dias de CVM							

Estrutura de Capital

R\$ milhões	2T25 Conversão de Dívida	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	vs. 2T24
(+) Carnês - CDCI - Total Ativo	6.202	6.202	6.120	6.178	5.728	5.572	5.343	630
(-) Carnês - CDCI - Total Passivo	(6.074)	(6.074)	(5.871)	(5.834)	(5.673)	(5.331)	(5.243)	(743)
(=) Saldo líquido Carnês - CDCI	128	128	249	344	54	241	100	(112)
(-) Empréstimos e Financiamentos circulante	(704)	(704)	(447)	(359)	(699)	(446)	(1.327)	(258)
(-) Empréstimos e Financiamentos não circulante	(2.554)	(4.162)	(3.912)	(3.711)	(3.579)	(3.433)	(2.695)	879
(=) Endividamento Bruto	(3.258)	(4.866)	(4.359)	(4.070)	(4.279)	(3.880)	(4.022)	621
Fornecedor Convênio	(2.281)	(2.281)	(1.730)	(2.446)	(2.040)	(1.708)	(1.919)	(573)
(=) Endividamento Bruto + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI	(5.411)	(7.019)	(5.840)	(6.171)	(6.265)	(5.347)	(5.841)	(64)
(+) Caixa e aplicações financeiras	1.883	1.883	1.201	2.413	2.119	1.858	1.868	25
(+) Cartões de Crédito	295	295	371	532	280	395	387	(100)
(+) Outros contas a receber	791	791	895	1.047	712	627	644	164
(=) Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito e Outros Contas a Receber	2.968	2.968	2.466	3.992	3.111	2.879	2.899	89
(=) Caixa Líquido Ajustado	(290)	(1.898)	(1.892)	(78)	(1.168)	(1.000)	(1.122)	710
(=) Caixa Líquido Ajustado + Fornecedor Convênio e Saldo CDCI	(2.443)	(4.051)	(3.373)	(2.179)	(3.154)	(2.467)	(2.942)	25
Endividamento de Curto Prazo / Total	22%	14%	10%	9%	16%	12%	33%	
Endividamento de Longo Prazo / Total	78%	86%	90%	91%	84%	88%	67%	
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	2.273	2.273	2.153	1.971	1.494	936	953	
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado	-0,1x	-0,8x	-0,9x	0,0x	-0,8x	-1,1x	-1,2x	
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado - com Fornecedor Convênio e CDCI	-1,1x	-1,8x	-1,6x	-1,1x	-2,1x	-2,6x	-3,1x	
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado - Covenant 10ª Emissão de Debêntures¹	-0,4x	-1,1x	-1,2x	-0,4x	-1,2x	-1,5x	-1,8x	
Patrimônio Líquido	3.147	1.539	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, subtraído 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 acréscido de outras receitas operacionais ao longo dos últimos 4 (quatro) trimestres.

Pós conversão, o endividamento bruto foi de R\$ 3,3 bilhões (excl. o passivo de CDCI e fornecedor convênio), sendo 78% 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 7 e 15.

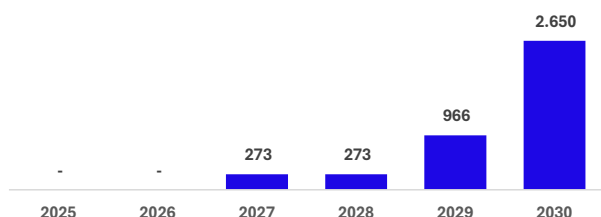
Pós conversão, a Companhia apresentou dívida líquida ajustada de R\$ (290) milhões, uma redução de R\$ 1,6 bilhão frente ao 1T25, e patrimônio líquido de R\$ 3,1 bilhões. No 2T25, o caixa incluindo recebíveis não descontados totalizou R\$ 3,0 bilhões. O indicador de alavancagem financeira, medido pela dívida líquida/EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, ficou em (0,1x). Na metodologia da 10ª emissão foi (0,4x) 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 (1,1x), com redução da dívida líquida de cerca de R\$ 1 bilhão vs. 1T25, ou seja, redução de 40%.

Cronograma de amortização da 10ª emissão – 2T25

Após a conversão, dos R\$ 2,5 bilhões da dívida da 10ª emissão, temos 100% com vencimentos no longo prazo. O custo médio dos empréstimos e financiamentos é CDI + 1,28 a/a. Abaixo, segue o cronograma de amortização da 10ª emissão:

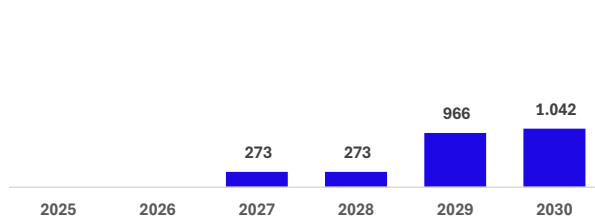
10ª emissão – 2T25

(R\$ milhões)



10ª emissão – 2T25 Pós Conversão

(R\$ milhões)



Fluxo de Caixa Gerencial – Trimestral e últimos 12 meses

Observamos no 2T25 tanto o desempenho trimestral quanto acumulado em 12 meses, conforme tabela abaixo:

	Análise Trimestral									Análise últimos 12 meses			
	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	4T23	3T23	2T23	2T25	2T24	2T23	2T22
Lucro (prejuízo) do período	(555)	(408)	(452)	(369)	37	(261)	(1.000)	(836)	(492)	(1.784)	(2.060)	(1.155)	(585)
Lucro caixa pós ajustes	402	675	850	801	724	689	609	606	902	2.728	2.628	3.840	4.107
Variação capital de giro	(200)	(603)	683	(45)	148	(237)	434	179	365	(165)	524	1.232	1.282
Estoque	128	(312)	39	(367)	(22)	(31)	544	759	716	(512)	1.250	832	658
Fornecedores	(328)	(291)	644	322	170	(206)	(110)	(580)	(351)	347	(726)	400	624
Perdas	(268)	(229)	(261)	(279)	(253)	(212)	(365)	(252)	(278)	(1.037)	(1.082)	(1.188)	(924)
Demandas judiciais	(145)	(137)	(210)	(212)	(219)	(216)	(242)	(367)	(359)	(704)	(1.044)	(1.182)	(1.577)
Repasse a terceiros	98	(58)	251	(81)	(5)	(38)	21	(46)	(136)	210	(68)	(34)	(103)
Tributos a recuperar/pagar	391	308	113	206	357	203	682	409	218	1.018	1.651	325	(700)
Outros Ativos e Passivos	192	49	145	(268)	(328)	(65)	(66)	31	(8)	117	(428)	1.219	(1.075)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	470	5	1.570	122	424	124	1.073	560	704	2.167	2.181	4.212	1.010
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de arrendamento	(225)	(271)	(279)	(255)	(255)	(252)	(261)	(263)	(267)	(1.030)	(1.031)	(1.109)	(1.113)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	(72)	(56)	(53)	(46)	(77)	(48)	(91)	(63)	(100)	(227)	(279)	(688)	(1.181)
Fluxo de Caixa Livre	173	(322)	1.238	(179)	92	(176)	721	234	337	910	871	2.415	(1.284)
Captações Líquidas	923	(649)	184	883	338	23	682	(189)	(308)	1.342	854	(1.286)	86
Pagamento de Juros	(596)	(554)	(542)	(471)	(451)	(525)	(625)	(635)	(789)	(2.163)	(2.236)	(2.643)	(1.339)
Follow-on, líquido dos custos de captação	-	-	1	(1)	-	-	-	602	-	-	602	(0)	(68)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	328	(1.203)	(357)	411	(113)	(502)	57	(222)	(1.097)	(821)	(780)	(3.929)	(1.321)
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	2.788	3.548	2.879	2.788	4.302	6.907
Saldo final de Caixa e Equivalentes de Caixa	2.968	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	2.788	2.968	2.879	2.788	4.302
Variação Saldo Inicial - Saldo Final	500	(1.525)	882	232	(21)	(678)	778	12	(760)	89	91	(1.514)	(2.605)

2T25 - trimestre: Fluxo de caixa livre de +R\$ 173 milhões.

A variação de capital giro, composta por fornecedores e estoques, teve consumo no 2T25 em R\$ (200) milhões, impacto devido ao maior pagamento de fornecedores, mesmo com redução dos estoques.

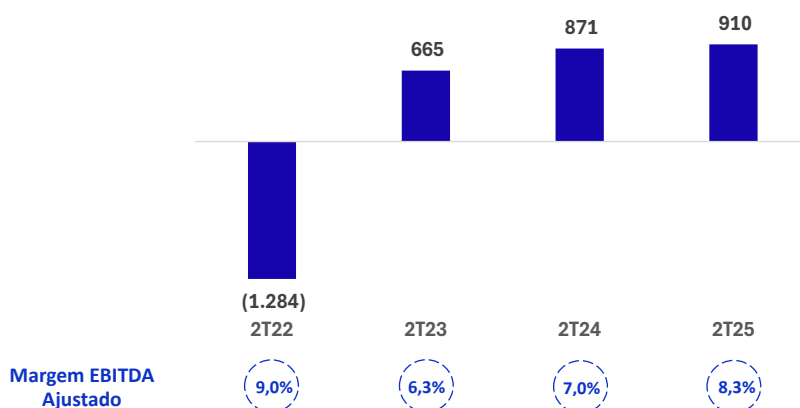
Nas **Demandas Judiciais** a melhora foi de 34% vs. 2T24. Dentro de demandas judiciais, se olharmos somente o trabalhista a economia foi de 35%, R\$ 70 milhões menor.

Com isso, finalizamos o 2T25 com geração no **fluxo de caixa livre** para a firma de **R\$ 173 milhões**. A variação de caixa foi de +R\$ 500 milhões no 2T25, explicada pela melhora da rentabilidade, pelo movimento no capital de giro e captações.

12MTD (últimos 12 meses): Fluxo de caixa livre de +R\$ 910 milhões.

Finalizamos os últimos 12 meses com **geração do fluxo de caixa livre para a firma de R\$ 910 milhões vs. R\$ 871 milhões** 2T24 acumulado dos últimos 12 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 12 meses*
(R\$ milhões)



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

CAPEX

No 2T25, os investimentos totalizaram R\$ 79 milhões, sendo +60% do total direcionado para projetos relacionados à tecnologia para suportar a digitalização da Companhia, os projetos de Transformação e a experiência do cliente. No 2T25, o Capex foi 63% maior vs. 2T24, principalmente pelo aumento em tecnologia e reforma de lojas.

R\$ milhões	2T25	2T24	%	6M25	6M24	%
Logística	6	2	n/a	11	5	n/a
Novas Lojas	5	7	(31%)	10	9	13%
Reforma de Lojas	11	2	n/a	14	4	n/a
Tecnologia	50	37	35%	102	64	58%
Outros	7	0	n/a	12	1	n/a
Total	79	49	63%	149	83	80%

Movimentação de Lojas por Formato e Bandeira

Foram fechadas 22 lojas, 9 da bandeira Casas Bahia e 13 da bandeira Pontofrio, totalizando 1.043 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	2T24	1T25	Abertas	Otimização m²	Fechadas	2T25
Rua	762	756	-	-	2	754
Shopping	177	177	-	-	7	170
Consolidado (total)	939	933	-	-	9	924
Área de Vendas (mil m²)	869	868	-	-	8	860
Área Total (mil m²)	1.382	1.378	-	-	12	1.366

Pontofrio	2T24	1T25	Abertas	Otimização m²	Fechadas	2T25
Rua	84	84	-	-	3	81
Shopping	50	48	-	-	10	38
Consolidado (total)	134	132	-	-	13	119
Área de Vendas (mil m²)	75	74	-	-	8	66
Área Total (mil m²)	122	120	-	-	12	108

Consolidado	2T24	1T25	Abertas	Otimização m²	Fechadas	2T25
Rua	846	840	-	-	5	835
Shopping	227	225	-	-	17	208
Consolidado (total)	1.073	1.065	-	-	22	1.043
Área de Vendas (mil m²)	944	941	-	-	16	926
Área Total (mil m²)	1.504	1.498	-	-	24	1.474

Centros de Distribuição	2T24	1T25	Abertos	Otimização m²	Fechados	2T25
CDs	25	25	-	-	-	25
Área Total (mil m²)	1.127	1.112	-	-	-	1.112

Consolidado Total	2T24	1T25	Abertas	Otimização m²	Fechadas	2T25
Área Total (mil m²)	2.631	2.611	-	-	24	2.587

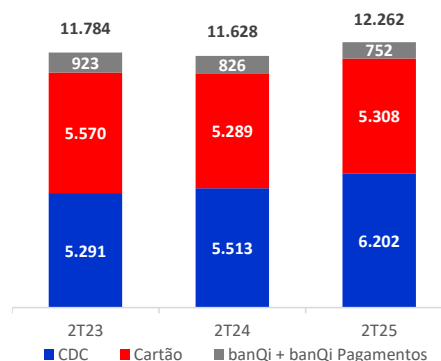
Soluções financeiras

Grandes Números 2T25

- R\$ 12,3 bilhões de TPV total, maior em 5,5% vs. 2T24
- Carteira do crediário fecha em R\$ 6,2 bilhões, +11,3% a/a
- Over 90 em 8,4% e perda sobre carteira de 4,0%
- TPV cartões Co-branded atingiu R\$ 5,3 bilhões, 0,4% maior vs. 2T24, com 5,5 milhões de clientes
- banQi atinge +8,4 milhões de contas abertas, +10% vs. 2T24

TPV Cartão: On e Off us

TPV (R\$ milhões)

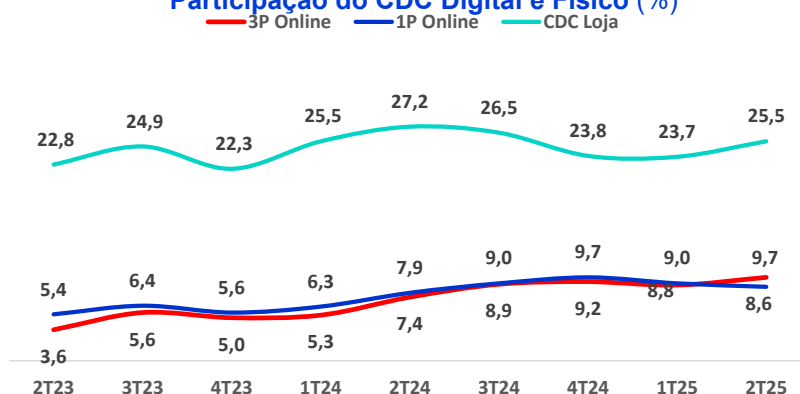


Crediário – Buy Now, Pay Later

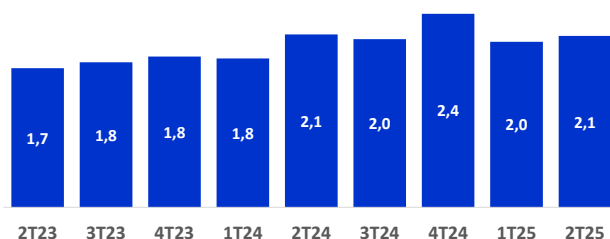
O crediário é um serviço rentável no canal físico e online (1P e 3P) e de oportunidade de compras para a população que possui pouco ou não tem acesso a crédito. No 2T25 a carteira do crediário cresceu 11,3% a/a e atingiu R\$ 6,2 bilhões. Nas lojas, a penetração foi de 25,5%. No 1P online a participação do crediário digital foi de 8,6% vs. 7,4% no 2T24, enquanto no 3P foi de 9,7% das vendas vs. 7,9% no 2T24 e está habilitado para +4.800 sellers.

O crediário segue como motor de crescimento rentável e diferencial competitivo do Grupo, aumentando capilaridade no digital e já alcançando mais de 4.600 municípios sem presença física (+94% dos municípios brasileiros). Essa fortaleza, aliada à disciplina de concessão e modelos de cobrança, sustenta a qualidade da carteira e amplia oportunidades de monetização.

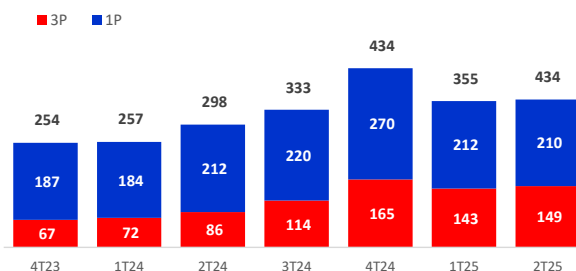
Participação do CDC Digital e Físico (%)



Produção Crediário - Total (R\$ bilhões)



Produção Crediário Digital (R\$ milhões)

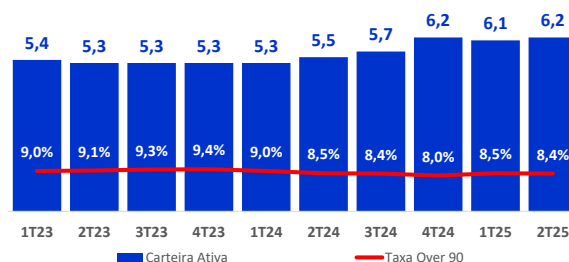


Aging da Carteira Crediário* (R\$ milhões)

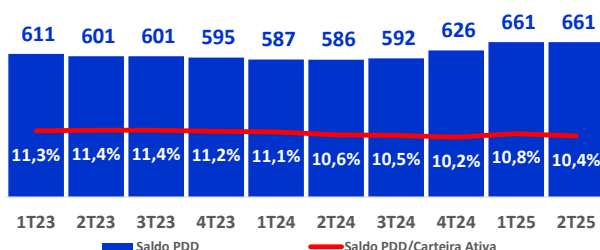
CDCI (R\$ Milhões)	2T24	% total	2T25	% total	Var(%)
Em dia	4.200	75,4%	4.615	74,4%	9,9%
Vencidos	1.372	-	-	-	-
Vencidos de 06 a 30 dias	454	8,1%	551	8,9%	21,3%
Vencidos de 31 a 60 dias	253	4,5%	282	4,6%	11,6%
Vencidos de 61 a 90 dias	195	3,5%	231	3,7%	18,7%
Vencidos de 91 a 120 dias	171	3,1%	199	3,2%	16,6%
Vencidos de 121 a 150 dias	161	2,9%	167	2,7%	3,7%
Vencidos de 151 a 180 dias	138	2,5%	157	2,5%	13,6%
Total	5.572	100,0%	6.202	100,0%	11,3%

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

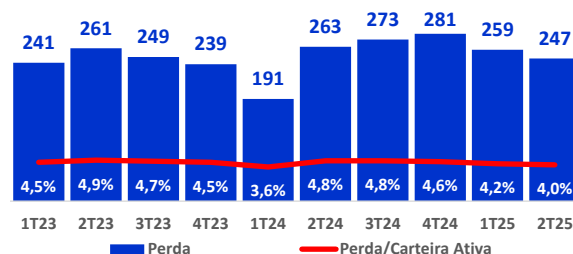
Evolução da Carteira (R\$ bilhões)



PDD (R\$ milhões)



Perda sobre Carteira (R\$ milhões)



Observamos redução de 0,2p.p. na despesa de PDD em relação a carteira no 2T25 vs. 2T24 e 0,4p.p. vs 1T25. A taxa over 90 dias foi de 8,4%, melhor em 0,1p.p. vs. 2T24, refletindo consistência na qualidade da carteira. O nível de perda sobre a carteira ativa foi de 4,0%, melhora de 0,8p.p. a/a e sequencial de 0,2p.p., 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 3º trimestre consecutivo tivemos lucro na operação. Os downloads do App acumulam 22,9 milhões com 8,4 milhões de contas. O app está cada vez mais inserido no dia a dia dos clientes, e destacamos: (i) R\$ 28,4 bilhões em transações acumuladas; (ii) TPV acumulado atingindo R\$ 14,0 bilhões; e (iii) a frequência de utilização atingindo +61x nos últimos 360 dias.

Downloads app (# mil)

	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	CAGR 2022-2025
Downloads	1.160	1.282	1.359	1.347	816	793	819	703	650	576	578	660	785	728	121%
Acum.	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	22.840	

Abertura de Contas (# mil)

	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	CAGR 2022-2025
Contas	518	547	575	598	263	222	181	152	144	108	111	153	258	236	116%
Acum.	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	8.397	

Transações R\$ Milhões

	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	CAGR 2022-2025
Transações	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	1.513	156%
Acum.	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	28.418	

TPV

	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	CAGR 2022-2025
TPV	742	866	936	1.023	909	923	919	903	822	826	799	782	711	752	156%
Acum.	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	13.983	

Transações em lojas R\$ Milhões

	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	CAGR 2022-2025
Transações em lojas	163	184	173	175	138	136	130	122	104	107	99	99	82	88	134%
Acum.	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	2.513	

Frequência média de uso do app banQi (recorrência 360 dias)

	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	CAGR 2022-2025
Frequência	17	19	21	23	25	29	33	42	48	54	59	61	62	61	147%

Destaques ESG

Seguem os destaques do 2º trimestre de 2025

Ambientais

Energia Renovável: Meta segue avançando, tendo atingido, no período, 86,39% de energia adquirida de fontes limpas e renováveis. Até o fim de 2025, o Grupo Casas Bahia mantém o objetivo de alcançar 90% de energia renovável de todo consumo de lojas/CD's e sedes que estão sob sua gestão.

Programa de Reciclagem REVIVA: Destinou cerca de 711 toneladas de resíduos para reciclagem, beneficiando 11 cooperativas parceiras. Além disso, foram coletadas 16 toneladas de lixo eletroeletrônico para descarte adequado e reciclagem, a partir dos 755 coletores de eletroeletrônicos instalados nas lojas físicas e operações do Grupo.

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: Contratamos 21 jovens do Instituto PROA. 145 alunos se formaram no Proprofissão e foram mentorados por colaboradores do Grupo Casas Bahia em uma visita à sede.

Fomento ao Empreendedorismo: Iniciamos 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	2T25	2T24	Δ	30.06.2025	30.06.2024	Δ
Receita Bruta	8.186	7.724	6,0%	16.485	15.266	8,0%
Receita Líquida	6.867	6.479	6,0%	13.858	12.826	8,0%
Custo das Mercadorias Vendidas	(4.748)	(4.438)	7,0%	(9.577)	(8.833)	8,4%
Depreciação (Logística)	(52)	(49)	6,1%	(105)	(99)	6,1%
Lucro Bruto	2.067	1.992	3,8%	4.176	3.894	7,2%
Despesas com Vendas	(1.282)	(1.324)	(3,2%)	(2.633)	(2.603)	1,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(284)	(288)	(1,4%)	(549)	(584)	(6,0%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	19	23	(17,4%)	43	33	30,3%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(49)	(97)	(49,5%)	(67)	(229)	(70,7%)
Total das Despesas Operacionais	(1.596)	(1.686)	(5,3%)	(3.206)	(3.383)	(5,2%)
Depreciação e Amortização	(188)	(221)	(14,9%)	(400)	(442)	(9,5%)
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	283	85	n/a	570	69	n/a
Receitas Financeiras	108	43	n/a	218	306	(28,8%)
Despesas Financeiras	(1.255)	(85)	n/a	(2.287)	(834)	n/a
Resultado Financeiro Líquido	(1.147)	(42)	n/a	(2.069)	(528)	n/a
Lucro Operacional antes do I.R.	(864)	43	n/a	(1.499)	(459)	n/a
IR/CS	309	(6)	n/a	536	235	n/a
Lucro Líquido (Prejuízo)	(555)	37	n/a	(963)	(224)	n/a
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	283	85	n/a	570	69	n/a
Depreciação (Logística)	52	49	6,1%	105	99	6,1%
Depreciação e Amortização	188	221	(14,9%)	400	442	(9,5%)
EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras	523	355	47,3%	1.075	610	76,2%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	49	97	(49,5%)	67	229	(70,7%)
EBITDA Ajustado	572	452	26,5%	1.142	839	36,1%
% sobre Receita Líquida de Vendas	2T25	2T24	Δ	30.06.2025	30.06.2024	Δ
Lucro Bruto	30,1%	30,7%	(0,6 p.p.)	30,1%	30,4%	(0,3 p.p.)
Despesas com Vendas	(18,7%)	(20,4%)	1,7 p.p.	(19,0%)	(20,3%)	1,3 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(4,1%)	(4,4%)	0,3 p.p.	(4,0%)	(4,6%)	0,6 p.p.
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,3%	0,4%	(0,1 p.p.)	0,3%	0,3%	0,0 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(0,7%)	(1,5%)	0,8 p.p.	(0,5%)	(1,8%)	1,3 p.p.
Total das Despesas Operacionais	(23,2%)	(26,0%)	2,8 p.p.	(23,1%)	(26,4%)	3,3 p.p.
Depreciação e Amortização	(2,7%)	(3,4%)	0,7 p.p.	(2,9%)	(3,4%)	0,5 p.p.
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	4,1%	1,3%	2,8 p.p.	4,1%	0,5%	3,6 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(16,7%)	(0,6%)	(16,1 p.p.)	(14,9%)	(4,1%)	(10,8 p.p.)
Lucro Operacional antes do I.R.	(12,6%)	0,7%	(13,3 p.p.)	(10,8%)	(3,6%)	(7,2 p.p.)
IR&CS	4,5%	(0,1%)	4,6 p.p.	3,9%	1,8%	2,1 p.p.
Lucro Líquido (Prejuízo)	(8,1%)	0,6%	(8,7 p.p.)	(6,9%)	(1,7%)	(5,2 p.p.)
EBITDA	7,6%	5,5%	2,1 p.p.	7,8%	4,8%	3,0 p.p.
EBITDA Ajustado	8,3%	7,0%	1,3 p.p.	8,2%	6,5%	1,7 p.p.

Balanco Patrimonial

Balanco Patrimonial Gerencial

Ativo	30.06.2025	30.06.2024
R\$ milhões		
Ativo Circulante	14.020	12.733
Caixas e Aplicações Financeiras	1.608	1.858
Títulos e valores mobiliários	275	-
Contas a Receber	4.187	3.789
Cartões de Créditos	264	357
Camês - Financiamento ao consumidor	5.642	5.010
Camês - Juros a incorrer	(1.799)	(1.604)
Outros	636	331
Contas a receber B2B	155	295
Provisão para Devedores Duvidosos	(711)	(600)
Estoques	4.924	4.360
Tributos a Recuperar	1.902	1.541
Partes Relacionadas	290	284
Despesas Antecipadas	316	278
Outros Ativos	518	623
Ativo Não Circulante	19.505	18.443
Realizável a Longo Prazo	13.011	11.614
Títulos e valores mobiliários	-	-
Contas a Receber	351	380
Cartões de Crédito	31	38
Camês - Financiamento ao Consumidor	560	562
Camês - Juros a incorrer	(182)	(161)
Contas a Receber "B2B"	-	-
Provisão para Devedores Duvidosos	(58)	(59)
Tributos a Recuperar	3.881	3.871
Instrumentos financeiros	11	11
IR e CSLL Diferidos	6.302	5.371
Crédito com Partes Relacionadas	104	129
Depósitos para Recursos Judiciais	1.888	1.394
Despesas Antecipadas e Outros Ativos	474	458
Ativo de Direito de Uso	2.314	2.504
Investimentos	286	253
Imobilizado	1.232	1.371
Intangível	2.662	2.701
TOTAL DO ATIVO	33.525	31.176

Passivo e Patrimônio Líquido

Passivo e Patrimônio Líquido	30.06.2025	30.06.2024
R\$ milhões		
Passivo Circulante	19.611	16.771
Obrigações Sociais e Trabalhistas	565	517
Fornecedores	7.486	7.110
Fornecedores Portal	-	9
Fornecedores Convênio	2.281	1.708
Empréstimos e Financiamentos	704	446
Camês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	5.623	4.806
Camês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(487)	(370)
Impostos, Taxas e Contribuições	963	396
Partes Relacionadas	5	2
Receitas Diferidas	184	215
Repasse de Terceiros	804	594
Passivo de arrendamento	688	618
Outros	795	720
Passivo Não Circulante	12.375	11.163
Empréstimos e Financiamentos	4.163	3.433
Camês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	451	525
Camês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(27)	(23)
IR e CSLL Diferidos	20	20
Tributos a Pagar	76	24
Provisão para Demandas Judiciais	2.118	2.494
Passivo de arrendamento	2.586	2.818
Receitas Diferidas	1.386	1.865
Outros	1.602	7
Patrimônio Líquido	1.539	3.242
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	33.525	31.176

Fluxo de Caixa

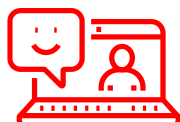
Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

	30.06.2025	30.06.2024
Lucro Líquido (Prejuízo) do exercício	(963)	(224)
Ajustes em:		
Depreciações e Amortizações	505	541
Equivalência Patrimonial	(43)	(33)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(544)	(244)
Juros e Variações Monetárias, não realizadas	1.021	78
Modificação da Dívida	-	-
Provisões para demandas judiciais, líquidas de reversões	(31)	456
Provisão para demandas judiciais trabalhistas, líquidas de reversões	21	463
Provisões para demandas judiciais outras, líquidas de reversões	(52)	(7)
Perda estimada com créditos de Liquidação Duvidosa	554	439
Perda com alienação de ativo imobilizado e intangível	19	-
Perda estimada do valor recuperável líquido dos estoques	(45)	46
Receita diferida reconhecida no resultado	(114)	(101)
Baixa de direito de uso e passivo de arrendamento	(3)	(6)
Remuneração Baseada em Ações	7	15
Outros	2	(1)
	365	966
(Aumento) Redução de Ativos		
Contas a Receber	(276)	(592)
Títulos e valores mobiliários	-	-
Estoques	(184)	(53)
Tributos a Recuperar	245	680
Partes relacionadas	9	(17)
Depósitos judiciais	(188)	(231)
Despesas Antecipadas	(35)	(31)
Outros ativos	11	44
	(418)	(200)
Aumento (Redução) de Passivos		
Fornecedores	4.458	5.168
Fornecedores Portal	-	(14)
Tributos a Pagar	454	(120)
Obrigações sociais e trabalhistas	(10)	69
Repasse de Terceiros	40	(43)
Receita diferida	(60)	(294)
Demandas judiciais	(282)	(435)
Demandas judiciais - Trabalhistas	(257)	(395)
Demandas judiciais - Outras	(25)	(40)
Outros passivos	781	103
	5.381	4.434
(Aumento) Redução de Ativo e Passivo - Outros		
Dividendos recebidos de investidas	20	78
Imposto de renda e contribuição social pagos	(6)	(3)
	14	75
Caixa Líquido gerado nas atividades operacionais	5.342	5.275
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(130)	(130)
Alienação de bens do ativo imobilizado e intangível	2	5
Títulos e valores mobiliários	-	-
Caixa Líquido das Atividades de Investimento	(128)	(125)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Captações	5.175	3.975
Pagamento de principal	(4.733)	(3.557)
Pagamento de juros	(438)	(529)
Pagamentos de Principal - Arrendamento Mercantil	(273)	(286)
Pagamentos de Juros - Arrendamento Mercantil	(223)	(221)
Fornecedores convênio	(5.245)	(5.247)
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(5.737)	(5.865)
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	2.131	2.573
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	1.608	1.858
Variação no Caixa e Equivalentes	(523)	(715)

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



13 de agosto 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)

14 de agosto de 2025

14h00 (horário de Brasília)

13h00 (horário de Nova York)

Português/Inglês (tradução simultânea)

Vídeoconferência

Português/Inglês:

[Clique aqui](#)

Elcio Ito

CFO & IRO

Gabriel Succar

Diretor de RI

Daniel Moraes

Especialista de RI

Caio Gandolfi

Analista de RI

In the second quarter of 2025, **Grupo Casas Bahia** continued to advance its Transformation Plan, marking its seventh consecutive quarter of operational improvement. The company delivered revenue growth, margin expansion, strong cash generation, and a 40% reduction in net debt. Total GMV increased by 7.6%, driven by solid performance across both physical stores and e-commerce channels. The credit business also stood out, maintaining healthy delinquency levels and high profitability — underscoring the strength of the business model and the effectiveness of execution.

2Q'25 Earnings Highlights

- 40% reduction in net debt (from R\$4.0 billion to R\$2.5 billion) through the conversion of Series 2 debentures
- Growth of R\$ 741 million in consolidated GMV, +7,6% vs. 2Q'24, reaching R\$ 10.5 billion in 2Q'25, with an additional R\$ 1.7 billion in 6M25 vs. 6M24, focused on core categories
- Growth of physical stores GMV by +5.8% and same store sales (SSS) by +6,7%
- E-commerce GMV growth of 10.4% vs 2Q'24 for the third consecutive quarter, focused on core categories
- 1P online GMV growth of 6.8% vs. 2T24, reversing the trend of recent quarters
- 3P GMV growth of +16.2% y/y with revenue increasing 15.5% and a take rate of 12.5%
- Gross margin of 30.1% vs. 30.7% (2Q'24), variation consistent with changes in channel and category sales mix
- SG&A decreased by 210 bps. relative to net revenue in 2Q'25 vs. 2Q'24, reaching 22.8%. SG&A expenses decreased by 2.9% while net revenue grew by 6.0%
- Adjusted EBITDA margin of 8.3% in 2Q'25 vs. 7.0% (2Q'24), an improvement of 130 bps., reaching R\$572 million, +26,5% vs. 2Q'24, marking the 7th consecutive quarter of sequential growth.
- EBIT margin of 4.1% vs. 1.3% (2Q'24), improving by 280 bps., reaching R\$282 million, up 232% vs. 2Q'24
- Adjusted Net Loss of R\$ (423) million, down 10.1% vs. Q2'24, and R\$ (769) million in 6M25, stable year-over-year
- Liquidity, including receivables, totaled R\$ 3.0 billion in 2Q'25
- Free cash flow to the firm of +R\$173 million in 2Q'25, up 88% vs. 2Q'24
- Labor lawsuits of R\$125 million in 2Q'25 vs. R\$ 219 million in 2Q'24, 43% lower
- Tax monetization of R\$396 million in 2Q'25 vs. R\$ 357 million in 2Q'24, 11% higher
- BNPL portfolio of R\$6.2 billion, up 11.3% y/y, with over 90 days delinquency and net loss rates of 8.4% and 4.0, respectively
- BNPL sales account for 25% share in physical stores and 9% in digital channels, totaling 17% in consolidated share

2Q'25 vs. 2Q'24

(R\$ Million)	Q2'25	Q2'24	Var.	6M25	6M24	Var.
Gross Revenue	8.186	7.724	6,0%	16.485	15.266	8,0%
Net Revenue	6.867	6.479	6,0%	13.858	12.826	8,0%
Gross Profit	2.067	1.992	3,8%	4.176	3.894	7,2%
Gross Margin	30,1%	30,7%	(0,6p.p.)	30,1%	30,4%	(0,3p.p.)
SG&A	(1.566)	(1.612)	-2,9%	(3.182)	(3.187)	-0,2%
Adjusted EBITDA	572	452	26,5%	1.142	839	36,1%
Adjusted EBITDA Margin	8,3%	7,0%	1,3p.p.	8,2%	6,5%	1,7p.p.
Other Expenses	(49)	(97)	-49,5%	(67)	(229)	-70,7%
Financial Results	(1.147)	(42)	n/a	(2.069)	(528)	n/a
EBT	(864)	43	n/a	(1.499)	(459)	n/a
Income Tax & Social Contribution	309	(6)	n/a	536	235	128,1%
Net Income (Loss)	(555)	37*	n/a	(963)	(224)	n/a
Adjusted Net Income (Loss) **	(423)	(384)	10,1%	(769)	(776)	-1,0%

*Includes a positive debt modification amount of R\$ 637 million in the financial result of 2Q24.

** Adjusted by debt modification & monetary restatements

Omnichannel

R\$ million	Q2'25	Q2'24	%	6M25	6M24	%
Total GMV	10.455	9.715	7,6%	21.126	19.402	8,9%
GMV Omnichannel (1P)	8.740	8.238	6,1%	17.575	16.323	7,7%
GVM Physical Stores	6.288	5.941	5,8%	12.582	11.356	10,8%
GMV (1P Online)	2.452	2.296	6,8%	4.992	4.967	0,5%
GMV Omnichannel (3P)	1.716	1.477	16,2%	3.551	3.079	15,3%
Total e-commerce (1P + 3P)	4.168	3.773	10,4%	8.543	8.045	6,2%

Total GMV grew by 7.6% compared to 2Q'24. 1P omnichannel GMV increased by 6.1%, driven by a 5.8% growth in physical stores and a 6.8% increase in online sales. On the other hand, 3P GMV grew 16.2% during the period, a channel that has consistently expanded since the beginning of the Transformation Plan. E-commerce, which includes 1P online and 3P, totaled R\$4.2 billion, up 10.4% versus 2Q'24, and remains focused on core categories.

Gross Revenue Performance by Channel

R\$ million	Q2'25	Q2'24	%	6M25	6M24	%
Physical Stores	5.665	5.404	4,8%	11.338	10.304	10,0%
Online	2.521	2.320	8,7%	5.147	4.964	3,7%
1P	2.306	2.134	8,1%	4.699	4.580	2,6%
3P	215	186	15,5%	448	384	16,5%
Total Gross Revenue	8.186	7.724	6,0%	16.485	15.266	8,0%

In 2Q'25, consolidated gross revenue grew by 6.0% compared to 2Q'24, reaching R\$8.2 billion. This variation is mainly explained by the growth in online revenue of +8.7% and physical store revenue of +4.8%, with marketplace revenue standing out with a 15.5% increase.

Physical Stores – GMV and Gross Revenue

The gross GMV of physical stores was R\$6.3 billion, growing 5.8% despite the closure of 30 stores in the last 12 months. Gross revenue was R\$5.7 billion, an increase of 4.8% compared to 2Q'24. Same-store sales (SSS) GMV performance was +6.7% in 2Q'25, continuing a growth trend from 3Q'24.

In 2Q'25, 22 stores were closed, totaling 1,043 stores.

1P and 3P ONLINE – GMV and Gross Revenue

1P online GMV grew 6.8% compared to 2Q'24, reaching R\$2.5 billion, and 1P online revenue rose by 8.1%, driven by (i) commercial discipline; (ii) market share gains in strategic categories such as mobile, white goods, and furniture; and (iii) growth in qualified traffic on our own channels, with more profitable channels (CRM). We maintained our strength in core categories, in line with our strategic positioning.

3P omnichannel GMV grew 16.2% in 2Q'25 (R\$1.7 billion), and revenue increased by 15.5% to R\$215 million, driven by efforts to improve profitability and enhance the experience for customers and sellers through a greater number of services offered on our platforms, such as logistics and credit, and complementary assortment to 1P. We ended the quarter with a stable take rate of 12.5% compared to 2Q'24.

Breakdown of Gross Revenue

R\$ million	Q2'25	Q2'24	%	6M25	6M24	%
Merchandise	6.893	6.500	6,0%	13.903	12.927	7,6%
Services	508	522	(2,7%)	1.024	983	4,2%
CDC/Credit Cards	785	703	11,7%	1.558	1.356	14,9%
Gross Revenue	8.186	7.724	6,0%	16.485	15.266	8,0%

The company's consolidated gross revenue grew by 6.0% in 2Q'25. Gross merchandise revenue, which increased for the third consecutive quarter, grew by 6.0%. Service revenue remained practically stable. Financial solutions revenue rose by 11.7%. The penetration of services and financial solutions in relation to net revenue was 15.7% in 6M25 vs. 15.3% in 6M24 (40 bps.), reflecting initiatives to increase revenue from the Transformation Plan.

Consolidated Sales by means of payment	Q2'25	Q2'24	%	6M25	6M24	%
Cash/Debit Card	35,1%	33,2%	190bps	35,9%	33,6%	230bps
CDC (Payment Book)	17,0%	17,8%	(80bps)	16,4%	16,6%	(20bps)
Co-branded Credit Card	8,6%	8,3%	30bps	8,2%	8,2%	0bps
Third-party Credit Card	39,3%	40,7%	(140bps)	39,5%	41,6%	(210bps)

Our credit sales continue to be an important tool for customer loyalty and a competitive differentiator, with a penetration of 17.0% in consolidated gross revenue. We also highlight the growth in cash payments, mainly due to increased attractiveness of payments via PIX, which reached 35% during the period.

Gross Profit

R\$ million	Q2'25	Q2'24	%	6M25	6M24	%
Gross Profit	2.067	1.992	3,8%	4.176	3.894	7,2%
% Gross Margin	30,1%	30,7%	(60bps)	30,1%	30,4%	(30bps)

In 2Q'25, gross profit was R\$2.1 billion, an increase of 3.8%, with a gross margin of 30.1%, down 60 bps. compared to 2Q'24. The margin reduction is a result of faster growth in the online market, impacting on the channel mix, slightly lower service penetration in revenue during the period and the continued higher share of mobile phones in the sales mix, which was also observed in 1Q'25.

Selling, General, and Administrative Expenses

R\$ million	Q2'25	Q2'24	%	6M25	6M24	%
SG&A	(1.566)	(1.612)	(2,9%)	(3.182)	(3.187)	(0,2%)
% Net Revenue	(22,8%)	(24,9%)	210bps	(23,0%)	(24,8%)	180bps

Selling, general, and administrative expenses (SG&A) in 2Q'25 were reduced by 2.9%, despite revenue growth and inflation during the period, improving by 210 bps. relative to net revenue (22.8%). The lower expenses in the quarter are mainly explained by a 3.2% reduction in selling expenses and a 1.4% reduction in administrative expenses, with a notable improvement and savings in labor-related costs.

Adjusted EBITDA

R\$ million	Q2'25	Q2'24	%	6M25	6M24	%
Adjusted EBITDA	572	452	26,5%	1.142	839	36,1%
% Adjusted Margin EBITDA	8,3%	7,0%	130bps	8,2%	6,5%	170bps

Adjusted EBITDA reached R\$572 million in 2Q'25, with a margin of 8.3%, up 130 bps. compared to 2Q'24. This result reflects operational leverage gains, and a sequential improvement of 10 bps. compared to 1Q'25, despite a very challenging and competitive market environment. The 2Q'25 margin is the highest in 27 months, being the 7th consecutive quarter of growth.

Financial Result

R\$ million	Q2'25	Q2'24	%	6M25	6M24	%
Financial Revenue	54	24	n/a	98	49	100,0%
Financial Expenses	(1.143)	(67)	n/a	(2.119)	(777)	n/a
Debt Financial Expenses	(153)	(121)	26,4%	(261)	(263)	(0,8%)
Debt Modification	(142)	637	n/a	(246)	637	n/a
CDC Financial Expenses	(268)	(204)	31,4%	(517)	(409)	26,4%
Interest on trade accounts payable - agreement	(110)	(61)	80,3%	(201)	(118)	70,3%
Interest on Lease Liabilities	(110)	(110)	0,0%	(223)	(221)	0,9%
Expenses of Discounted Receivables	(274)	(174)	57,5%	(520)	(333)	56,2%
Other Financial Expenses	(86)	(34)	n/a	(151)	(70)	n/a
Financial Results pre monetary update	(1.089)	(43)	n/a	(2.021)	(728)	n/a
% Net Revenue	(15,9%)	(0,7%)	(1.520bps)	(14,6%)	(5,7%)	(890bps)
Monetary Restatements	(58)	1	n/a	(48)	200	n/a
Net Financial Results	(1.147)	(42)	n/a	(2.069)	(528)	n/a
% Net Revenue	(16,7%)	(0,6%)	(1.610bps)	(14,9%)	(4,1%)	(1.080bps)

In 2Q'25, net financial result was R\$1.1 billion. We believe this is not comparable to 2Q'24, due to the positive impact of R\$637 million related to the debt modification in 2Q'24 and the negative impact of R\$(142) million in 2Q'25. The average CDI rate rose from 10.5% in 2Q'24 to 14.5% in 2Q'25, a 400-bps. increase, being a relevant cause of the variation in financial expenses during the period. It's worth noting that although the interest in debenture financial debt was accounted for in the results, the Company did not disburse cash for interest during the period, due to grace periods provided for in its financial instruments.

Net Income

R\$ million	Q2'25	Q2'24	%	6M25	6M24	%
EBT	(864)	43	n/a	(1.499)	(459)	n/a
% Net Revenue	(12,6%)	0,7%	(1.330bps)	(10,8%)	(3,6%)	(720bps)
Income Tax & Social Contribution	309	(6)	n/a	536	235	n/a
Net Income (Loss)	(555)	37	n/a	(963)	(224)	n/a
% Net Margin	(8,1%)	0,6%	(870bps)	(6,9%)	(1,7%)	(520bps)

EBT was R\$ (864) million in the quarter, not comparable yoy due to the financial result in 2Q'24 being impacted by the debt modification effect. During the period, despite the revenue recovery and gradual improvement in the Company's profitability, the high-interest rate environment led to a net loss of R\$ (555) million, with a net margin of (8.1%) for the quarter.

Adjusted Net Income

R\$ million	Q2'25	Q2'24	%	6M25	6M24	%
EBIT	283	85	n/a	570	69	n/a
Net Financial Results	(1.147)	(42)	n/a	(2.069)	(528)	n/a
Debt Modification	(142)	637	n/a	(246)	637	n/a
Monetary Restatements	(58)	1	n/a	(48)	200	n/a
Adjusted Net Financial Results	(947)	(680)	39,3%	(1.775)	(1.365)	30,0%
Adjusted EBT	(664)	(595)	11,6%	(1.205)	(1.296)	(7,0%)
Estimated Income Tax & Social Contribution	241	211	14,3%	436	520	(16,1%)
Adjusted Net Income (Loss)	(423)	(384)	10,1%	(769)	(776)	(1,0%)
% Net Margin	-6,2%	-5,9%	(23bps)	-5,5%	-6,1%	51bps

If we exclude non-recurring factors such as (i) debt modification and (ii) monetary restatements—from the financial result, the net loss in the first half of 2025 would be R\$ (769) million, stable year-over-year, despite the increase in the average CDI rate from 11% to 14% during the period.

Cash Conversion Cycle

We closed inventory in 2Q25 with an increase of R\$ 564 million, or 10 days, compared to 2Q24, aiming to capture the growth observed in recent months, but with a sequential reduction of R\$ 109 million. Additionally, supplier days remained stable versus 2Q24 and decreased by 13 days versus 1Q25.

R\$ million	2Q'25	1Q'25	4Q'24	3Q'24	2Q'24	1Q'24	vs. 2Q'24
Inventory	4.924	5.034	4.695	4.777	4.360	4.355	564
Days of Inventory ¹	92	95	91	93	82	78	10 dias
Suppliers w/o agreement and others	6.575	7.142	7.452	6.938	6.505	6.336	71
Trade accounts payable – agreement	2.281	1.730	2.446	2.040	1.708	1.919	573
Others	911	669	637	509	614	645	297
Total Days of Suppliers ¹	122	135	144	135	122	114	0 dias
Change in Financial Cycle	31	40	53	42	40	36	(10)

Capital Structure

R\$ million	2Q'25 Debt Conversion	2Q'25	1Q'25	4Q'24	3Q'24	2Q'24	1Q'24	vs. 2Q'24
(+) Payment Book (CDCI) - Assets	6.202	6.202	6.120	6.178	5.728	5.572	5.343	630
(-) Payment Book (CDCI) - Liabilities	(6.074)	(6.074)	(5.871)	(5.834)	(5.673)	(5.331)	(5.243)	(743)
(=) Net Payment Book (CDCI)	128	128	249	344	54	241	100	(112)
(-) Current Loans and Financing	(704)	(704)	(447)	(359)	(699)	(446)	(1.327)	(258)
(-) Noncurrent Loans and Financing	(2.554)	(4.162)	(3.912)	(3.711)	(3.579)	(3.433)	(2.695)	879
(=) Gross Debt	(3.258)	(4.866)	(4.359)	(4.070)	(4.279)	(3.880)	(4.022)	621
Trade accounts payable – agreement	(2.281)	(2.281)	(1.730)	(2.446)	(2.040)	(1.708)	(1.919)	(573)
(=) Gross Debt + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI	(5.411)	(7.019)	(5.840)	(6.171)	(6.265)	(5.347)	(5.841)	(64)
(+) Cash and financial investments	1.883	1.883	1.201	2.413	2.119	1.858	1.868	25
(+) Accounts Receivable - Credit Cards	295	295	371	532	280	395	387	(100)
(+) Other Accounts Receivable	791	791	895	1.047	712	627	644	164
Cash, Investments, Credit Cards, Advances and Others	2.968	2.968	2.466	3.992	3.111	2.879	2.899	89
(=) Net Debt	(290)	(1.898)	(1.892)	(78)	(1.168)	(1.000)	(1.122)	710
(=) Net Debt + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI	(2.443)	(4.051)	(3.373)	(2.179)	(3.154)	(2.467)	(2.942)	25
Short-term Debt/Total Debt	22%	14%	10%	9%	16%	12%	33%	
Long-term Debt/Total Debt	78%	86%	90%	91%	84%	88%	67%	
Reported Adjusted EBITDA (LTM)	2.273	2.273	2.153	1.971	1.494	936	953	
Net Debt/Adjusted EBITDA	-0,1x	-0,8x	-0,9x	0,0x	-0,8x	-1,1x	-1,2x	
Net Debt/Adjusted EBITDA + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI	-1,1x	-1,8x	-1,6x	-1,1x	-2,1x	-2,6x	-3,1x	
Net Debt / Adjusted EBITDA - Covenant 10th Debenture Issuance¹	-0,4x	-1,1x	-1,2x	-0,4x	-1,2x	-1,5x	-1,8x	
Shareholders' Equity	3.147	1.539	2.088	2.477	2.879	3.242	3.202	

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

"Consolidated Net Debt" refers to the total debt of the Issuer (short- and long-term loans and financing, including debentures, promissory notes, balances of CDCI operations or instruments that may replace them — including, without limitation, credit rights investment funds and securitizations), excluding balances of leasing contract operations, minus the value of cash availability, accounts receivable amounts from credit card sales with a 1.15% discount (including balances of CDCI operations or replacement instruments, if applicable, recorded under Accounts Receivable), and an amount equivalent to the subordinated quotas of the FIDC issuance eventually subscribed by the Issuer. For clarity, supplier risk operations will not be considered debt for the purpose of this Consolidated Net Debt calculation.

(ii) "Consolidated Adjusted EBITDA" is the gross profit, less general, administrative, and selling operating expenses, excluding depreciation and amortization, and including other operational income over the last 4 (four) quarters.

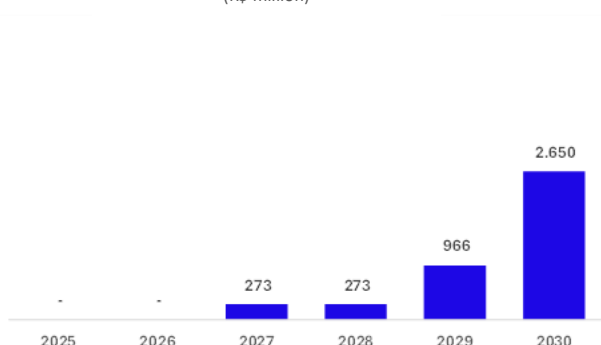
After conversion, gross debt was R\$3.3 billion (excl. CDCI and supplier agreement liabilities), with 78% classified as long-term. In the capital structure, the CDCI liability has a corresponding asset in CDCI and FIDC accounts receivable, both presented in the table above and in the Financial Statements under notes 7 and 15.

After conversion, the Company reported an adjusted net debt of R\$ (290) million, a reduction of R\$ 1.6 billion compared to 1Q'25, and equity of R\$ 3.1 billion. In 2Q'25, cash including undisbursed receivables totaled R\$ 3.0 billion. The financial leverage ratio, measured by net debt/adjusted EBITDA over the last 12 months, stood at (0.1x). According to the methodology of the 10th issuance, it was (0.4x) and remains comfortable compared to the financial covenants required in the debenture of (3.0x). Considering the balance of supplier agreements and CDCI liabilities, the same ratio was (1.1x), with a net debt reduction of approximately R\$ 1 billion vs. 1Q'25, In other words, a 40% reduction.

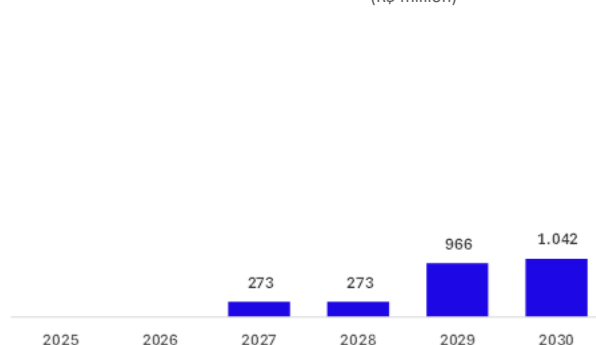
Gross Debt Maturity Schedule – 2Q'25

After the conversion, of the R\$ 2.5 billion debts from the 10th issuance, 100% has long-term maturity. The average cost of loans and financing is CDI + 1.28% p.a. Below is the amortization schedule for the 10th issuance:

10th Issuance – 2Q'25
(R\$ million)



10th Issuance – 2Q'25 Post-Conversion
(R\$ million)



Managerial Cash Flow – Quarterly and Last 12 Months

In this 2Q'25 release, we observe both the quarterly performance and the accumulated results over the last 12 months, as shown in the table below.

	Quarterly analysis									Last 12 Months Analysis			
	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24	4Q23	3Q23	2Q23	2Q25	2Q24	2Q23	2Q22
Profit (loss) for the period	(555)	(408)	(452)	(369)	37	(261)	(1.000)	(836)	(492)	(1.784)	(2.060)	(1.155)	(585)
Cash profit after adjustments	402	675	850	801	724	689	609	606	902	2.728	2.628	3.840	4.107
Change in working capital	(200)	(603)	683	(45)	148	(237)	434	179	365	(165)	524	1.232	1.282
Inventories	128	(312)	39	(367)	(22)	(31)	544	759	716	(512)	1.250	832	658
Suppliers	(328)	(291)	644	322	170	(206)	(110)	(580)	(351)	347	(726)	400	624
Losses	(268)	(229)	(261)	(279)	(253)	(212)	(365)	(252)	(278)	(1.037)	(1.082)	(1.188)	(924)
Legal claims	(145)	(137)	(210)	(212)	(219)	(216)	(242)	(367)	(359)	(704)	(1.044)	(1.182)	(1.577)
Pass-through to third parties	98	(58)	251	(81)	(5)	(38)	21	(46)	(136)	210	(68)	(34)	(103)
Taxes to be recovered/paid	391	308	113	206	357	203	682	409	218	1.018	1.651	325	(700)
Other Assets and Liabilities	192	49	145	(268)	(328)	(65)	(66)	31	(8)	117	(428)	1.219	(1.075)
Net cash generated (applied) in operating activities	470	5	1.570	122	424	124	1.073	560	704	2.167	2.181	4.212	1.010
Net cash generated (applied) in leasing activities	(225)	(271)	(279)	(255)	(255)	(252)	(261)	(263)	(267)	(1.030)	(1.031)	(1.109)	(1.113)
Net cash generated (applied) in investing activities	(72)	(56)	(53)	(46)	(77)	(48)	(91)	(63)	(100)	(227)	(279)	(688)	(1.181)
Free cash flow	173	(322)	1.238	(179)	92	(176)	721	234	337	910	871	2.415	(1.284)
Net borrowings	923	(649)	184	883	338	23	682	(189)	(308)	1.342	854	(1.286)	86
Interest payments	(596)	(554)	(542)	(471)	(451)	(525)	(625)	(635)	(789)	(2.163)	(2.236)	(2.643)	(1.339)
Follow-on, net of borrowing costs	-	-	1	(1)	-	-	-	602	-	-	602	(0)	(68)
Others	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Net cash generated (applied) in financing activities	328	(1.203)	(357)	411	(113)	(502)	57	(222)	(1.097)	(821)	(780)	(3.929)	(1.321)
Beginning balance of cash and cash equivalents	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	2.788	3.548	2.879	2.788	4.302	6.907
Final balance of cash and cash equivalents	2.968	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	2.788	2.968	2.879	2.788	4.302
Cash change	500	(1.525)	882	232	(21)	(678)	778	12	(760)	89	91	(1.514)	(2.605)

2Q'25 – Quarter: Free cash flow of +R\$173 million.

The change in working capital, consisting of suppliers and inventory, resulted in a consumption of R\$(200) million in 2Q'25, an impact due to higher supplier payments despite the reduction in inventory.

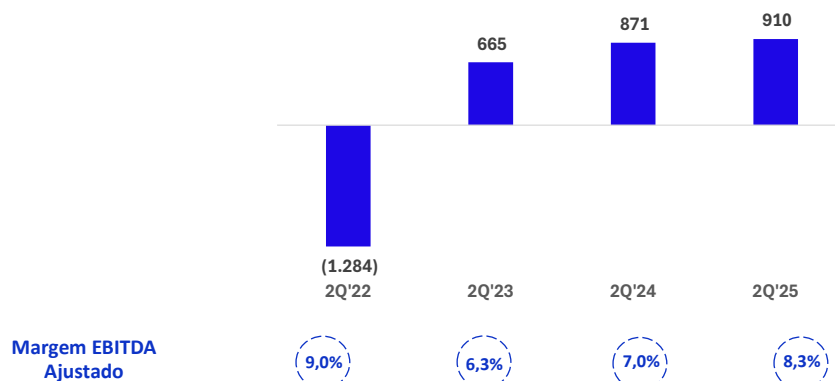
In Legal Claims, there was a 34% improvement compared to 2Q'24. Focusing solely on labor claims, the savings reached 35%, or R\$ 70 million less.

As a result, we closed 2Q'25 with free cash flow generation for the company of R\$ 173 million. The cash variation was +R\$ 500 million in 2Q'25, explained by improved profitability, working capital movements, and funding activities.

12MTD (last 12 months): Free cash flow of +R\$910 million.

We closed the last 12 months with free cash flow for the company of R\$910 million, compared to R\$871 million in 2Q24 for the last 12 months (the best result in recent years). This mainly reflects the recovery in sales, profitability, operational improvements in losses, labor claims, tax monetization, and improvements from debt restructuring and new financing.

Free Cash Flow – Last 12 Months
(R\$ million)



CAPEX

In 2Q'25, investments totaled R\$79 million, with over 60% directed toward technology projects to support the Company's digitalization, Transformation projects, and customer experience. Capex in 2Q'25 was 63% higher compared to 2Q'24, mainly due to increased spending on technology and store renovations.

R\$ million	Q2'25	Q2'24	%	1H25	1H24	%
Logistics	6	2	n/a	11	5	n/a
New Stores	5	7	(31%)	10	9	13%
Stores Renovation	11	2	n/a	14	4	n/a
Technology	50	37	35%	102	64	58%
Others	7	0	n/a	12	1	n/a
Total	79	49	63%	149	83	80%

Store Movements by Format and Brand

22 stores were closed, 9 under the Casas Bahia brand and 13 under Pontofrio, brand totaling 1,043 stores at the end of the period. We continue with our Transformation Plan, which includes rigorous monitoring of the performance of each store and distribution center, implementing corrective actions and, if necessary, closing operations that do not generate value.

Casas Bahia	Q1'24	Q4'24	Opening	Square meter optimization	Closure	Q2'25
Street	762	756	-	-	2	754
Shopping Malls	177	177	-	-	7	170
Consolidated (total)	939	933	-	-	9	924
Sales Area ('000 m2)	869	868	-	-	8	2T25
Total Area ('000 m2)	1.382	1.378	-	-	12	208

Pontofrio	Q1'24	Q4'24	Opening	Square meter optimization	Closure	Q2'25
Street	84	84	-	-	3	926
Shopping Malls	50	48	-	-	10	1.474
Consolidated (total)	134	132	-	-	13	-
Sales Area ('000 m2)	75	74	-	-	8	2T25
Total Area ('000 m2)	122	120	-	-	12	25

Consolidated	Q1'24	Q4'24	Opening	Square meter optimization	Closure	Q2'25
Street	846	840	-	-	5	208
Shopping Malls	227	225	-	-	17	208
Consolidated (total)	1.073	1.065	-	-	22	1.043
Sales Area ('000 m2)	944	941	-	-	16	926
Total Area ('000 m2)	1.504	1.498	-	-	24	1.474

Distribution Centers	Q1'24	Q4'24	Opening	Square meter optimization	Closure	Q2'25
DCs	25	25	-	-	-	25
Total Area ('000 m2)	1.127	1.112	-	-	-	1.112

Consolidated (Total)	Q1'24	Q4'24	Opening	Square meter optimization	Closure	Q2'25
Total Area ('000 m2)	2.631	2.611	-	-	24	2.587

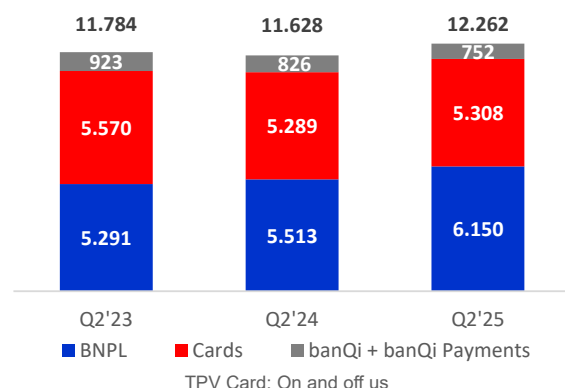
*Excluding the Bradescard deal of R\$1.75 billion in 4Q22

Financial solutions

Key Figures 2Q'25

- Total TPV of R\$12.3 billion, up 5.5% compared to 2Q'24
- Credit portfolio closed at R\$6.2 billion, up 11.3% y/y
- Over 90 at 8.4% and loss on portfolio at 4.0%
- Co-branded card TPV reached R\$ 5.3 billion, 0.4% higher vs. 2Q'24, with 5.5 million customers
- banQi reached over 8.4 million accounts opened, up 10% vs 2Q'24

TPV (R\$ million)

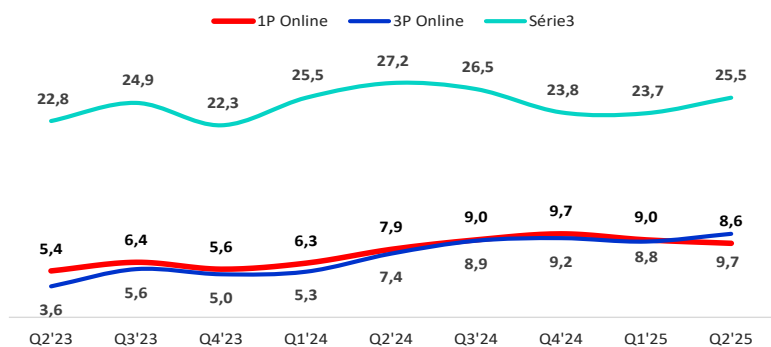


Credit – Buy Now, Pay Later

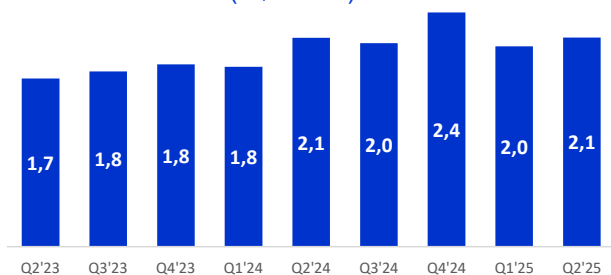
BNPL sales are a profitable service in both physical and online channels (1P and 3P) and provide purchasing opportunities for people with limited or no access to credit. In 2Q'25, the credit portfolio grew 11.3% year-over-year, reaching R\$6.2 billion. In stores, penetration was 25.5%. In 1P online, digital credit accounted for 8.6% of sales versus 7.4% in 2Q'24, while in 3P it represented 9.7% of sales versus 7.9% in 2Q'24 and is enabled for over 4,800 sellers.

The installment credit remains a driver of profitable growth and a competitive advantage for the Group, expanding its reach in digital channels and already covering over 4,600 municipalities without a physical presence (+94% of Brazilian municipalities). This strength, combined with disciplined underwriting and collection models, supports portfolio quality and broadens monetization opportunities.

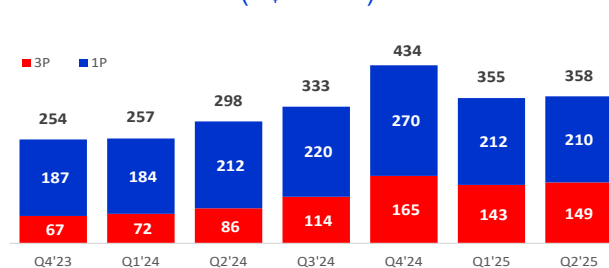
Participation of Digital and Physical CDC (%)



Credit Production - Total (R\$ billion)



Digital Credit Production (R\$ million)

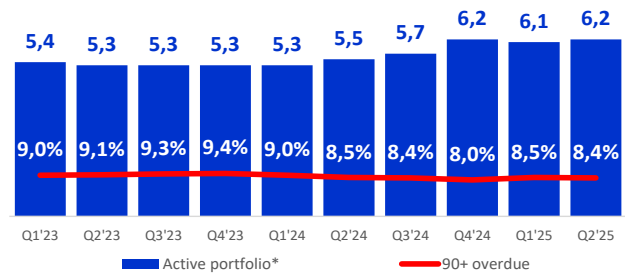


Credit Portfolio Aging* (R\$ million)

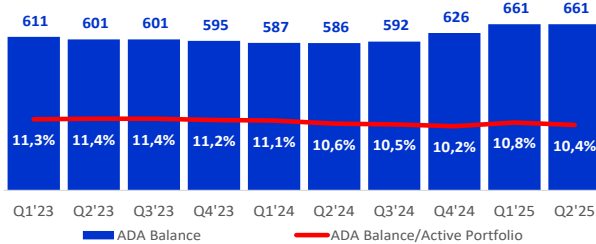
BNPL	Q2'24	% total	Q2'25	% total	Var(%)
Not Yet Due	4.200	75,4%	4.615	74,4%	9,9%
Past due					
Past due from 6 to 30 days	454	8,1%	551	8,9%	21,3%
Past due from 31 to 60 days	253	4,5%	282	4,6%	11,6%
Past due from 61 to 90 days	195	3,5%	231	3,7%	18,7%
Past due from 91 to 120 days	171	3,1%	199	3,2%	16,6%
Past due from 121 to 150 days	161	2,9%	167	2,7%	3,7%
Past due from 151 to 180 days	138	2,5%	157	2,5%	13,6%
Total	5.572	100,0%	6.202	100,0%	11,3%

* There may be differences due to temporary accounts and taxes with accounts receivable balances – managerial view

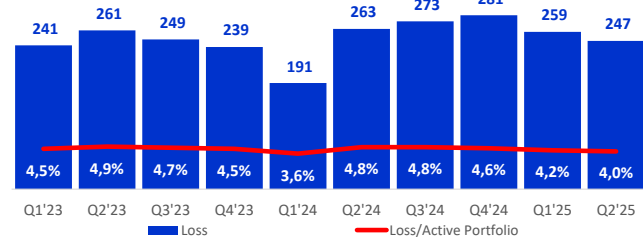
Portfolio Evolution (R\$ billion)



PDD (R\$ million)



Loss on Portfolio (R\$ million)



We observed a 20bps reduction in the allowance for doubtful accounts (PDD) expense over the portfolio in 2Q'25 vs. 2Q'24 and 40 bps. vs. 1Q'25. The over-90-day delinquency rate stood at 8.4%, an improvement of 10 bps. vs. 2Q'24, reflecting consistency in portfolio quality. The loss rate over the active portfolio was 4.0%, improving to 80 bps. year-over-year and 20 bps. sequentially, supporting the other positive indicators in our credit business. We continue to monitor the economic environment cautiously, maintaining a conservative approach to ensure the strength and sustainability of our portfolio.



Today, banQi is focused on generating value for the Company by leveraging the existing ecosystem, and for the third consecutive quarter, the operation recorded a profit. The App has reached 22.9 million downloads and 8.4 million accounts. The app is increasingly integrated into customers' daily lives, with highlights including: (i) R\$ 28.4 billion in accumulated transactions; (ii) accumulated TPV reaching R\$ 14.0 billion; and (iii) usage frequency reaching +61x over the past 360 days.

Apps Downloads															CAGR	2022-2025
Quarter	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	Q2'25		
Accumulated	1.160	1.282	1.359	1.347	816	793	819	703	650	576	578	660	785	728		121%
Accumulated	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	22.840		
New Accounts															CAGR	2022-2025
Quarter	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	Q2'25		
Accumulated	518	547	575	598	263	222	181	152	144	108	111	153	258	236		116%
Accumulated	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	8.397		
Total Transactions															CAGR	2022-2025
Quarter	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	Q2'25		
Accumulated	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	1.513		156%
Accumulated	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	28.418		
Total TPV															CAGR	2022-2025
Quarter	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	Q2'25		
Accumulated	742	866	936	1.023	909	923	919	903	822	826	799	782	711	752		156%
Accumulated	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	13.983		
Store Transactions															CAGR	2022-2025
Quarter	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	Q2'25		
Accumulated	163	184	173	175	138	136	130	122	104	107	99	99	82	88		134%
Accumulated	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	2.513		
Average frequency use of the banQi app (# of times over 360 days)															CAGR	2022-2025
Quarter	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	Q2'25		
Average frequency	17	19	21	23	25	29	33	42	48	54	59	61	62	61		147%

Highlights ESG

Below are the highlights for the second quarter of 2025

Environmental

Renewable Energy: Meta continues to advance, reaching 86.39% of energy acquired from clean and renewable sources during the period. By the end of 2025, Grupo Casas Bahia maintains the goal of reaching 90% renewable energy across all stores, distribution centers, and headquarters under its management.

REVIVA Recycling Program: Around 711 tons of waste were sent for recycling, benefiting 11 partner cooperatives. Additionally, 16 tons of electronic waste were collected for proper disposal and recycling through 755 e-waste collection points installed in the Group's physical stores and operations.

Social - Diversity

Dedication Is Also Respect Program – Combating Harassment and Discrimination

Launch of the “Dedication Is Also Respect” Program – Combating Harassment and Discrimination. This initiative strengthens the pillars of ethics and integrity as core values of our culture, reinforcing our commitment to promoting a healthy and safe work environment for everyone

Among the key structural actions implemented, the following stand out:

- **Training of over 200 leaders, including executive managers, directors, and board members**
- **Distribution of Pocket Guides with practical guidelines on preventing harassment and discrimination.**
- **Internal literacy campaigns and ongoing engagement initiatives.**
- **Weekly episodes aired on DTV, reaching 100% of the company's employees with educational content.**
- **Active engagement of leadership in unfolding the topic with their teams, reinforcing shared responsibility for a respectful and welcoming environment.**

Social - Foundation Casas Bahia

Youth Leadership: We hired 21 young people from the PROA Institute. 145 students graduated from Preprofessional and were mentored by Grupo Casas Bahia employees during a visit to headquarters.

Encouraging Entrepreneurship: We began training 1,500 women entrepreneurs in the states of São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Bahia, and the Distrito Federal.

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 new market.
- Dispersed shareholding structure with over 99% free float.
- Independent board members in its governing bodies.
- Separate executives serving as CEO and Chairman of the Board.
- Statutory Audit, Risk and Compliance committee.

Election of the Executive Board: Reelection of the statutory executive board, as per the Board of Directors' meeting held on April 30.

Income Statement

Consolidated Income Statement

R\$ million	Q2'25	Q2'24	Δ	06.30.2025	06.30.2024	Δ
Gross Revenues	8.186	7.724	6,0%	16.485	15.266	8,0%
Net Revenue	6.867	6.479	6,0%	13.858	12.826	8,0%
Cost of Goods Sold	(4.748)	(4.438)	7,0%	(9.577)	(8.833)	8,4%
Depreciation (Logistic)	(52)	(49)	6,1%	105	(99)	6,1%
Gross Profit	2.067	1.992	3,8%	4.176	3.894	7,2%
Selling Expenses	(1.282)	(1.324)	(3,2%)	(2.633)	(2.603)	1,2%
General and Administrative Expenses	(284)	(288)	(1,4%)	(549)	(584)	(6,0%)
Equity Income	19	23	(17,4%)	43	33	30,3%
Other Operating Income (Expenses)	(49)	(97)	(49,5%)	(67)	(229)	(70,7%)
Total Operating Expenses	(1.596)	(1.686)	(5,3%)	(3.206)	(3.383)	(5,2%)
Depreciation and Amortization	(188)	(221)	(14,9%)	(400)	(442)	(9,5%)
EBIT	283	85	n/a	570	69	n/a
Financial Income	108	43	n/a	218	306	(28,8%)
Expense Income	(1.255)	(85)	n/a	(2.287)	(834)	n/a
Net Financial Income (Expense)	(1.147)	(42)	n/a	(2.069)	(528)	n/a
Earnings before Income Tax	(864)	43	n/a	(1.499)	(459)	n/a
Income Tax & Social Contribution	309	(6)	n/a	536	235	n/a
Net Income (Loss)	(555)	37	n/a	(963)	(224)	n/a

EBIT	283	85	n/a	570	69	n/a
Depreciation (Logistic)	52	49	6,1%	105	99	6,1%
Depreciation and Amortization	188	221	(14,9%)	400	442	(9,5%)
EBITDA	523	355	47,3%	1.075	610	76,2%
Other Operational Expenses and Revenues	49	97	(49,5%)	67	229	(70,7%)
Adjusted EBITDA	572	452	26,5%	1.142	839	36,1%

% on Net Sales Revenue	Q2'25	Q2'24	Δ	06.30.2025	06.30.2024	Δ
Gross Profit	30,1%	30,7%	(60bps)	30,1%	30,4%	(30bps)
Selling Expenses	(18,7%)	(20,4%)	170bps	(19,0%)	(20,3%)	130bps
General and Administrative Expenses	(4,1%)	(4,4%)	30bps	(4,0%)	(4,6%)	60bps
Equity Income	0,3%	0,4%	(10bps)	0,3%	0,3%	0bps
Other Operating Income (Expenses)	(0,7%)	(1,5%)	80bps	(0,5%)	(1,8%)	130bps
Total Operating Expense	(23,2%)	(26,0%)	280bps	(23,1%)	(26,4%)	330bps
Depreciation and Amortization	(2,7%)	(3,4%)	70bps	(2,9%)	(3,4%)	50bps
EBIT	4,1%	1,3%	280bps	4,1%	0,5%	360bps
Net Financial Income (Expense)	(16,7%)	(0,6%)	(1.610bps)	(14,9%)	(4,1%)	(1.080bps)
Earnings before Income Tax	(12,6%)	0,7%	(1.330bps)	(10,8%)	(3,6%)	(720bps)
Income Tax & Social Contribution	4,5%	(0,1%)	460bps	3,9%	1,8%	210bps
Net Income (Loss)	(8,1%)	0,6%	(870bps)	(6,9%)	(1,7%)	(520bps)

EBITDA	7,6%	5,5%	210bps	7,8%	4,8%	300bps
Adjusted EBITDA	8,3%	7,0%	130bps	8,2%	6,5%	170bps

Balance Sheet

Balance Sheet

Assets		
R\$ million	06.30.2025	06.30.2024
Current Assets	14.020	12.733
Cash and Cash Equivalents	1.608	1.858
Securities and financial instruments	275	-
Accounts Receivables	4.187	3.789
Credit Card	264	357
Payment Book	5.642	5.010
Payment Book - Interest to be incurred	(1.799)	(1.604)
Others	636	331
Accounts Receivables B2B	155	295
Allowance for doubtful accounts	(711)	(600)
Inventories	4.924	4.360
Recoverable Taxes	1.902	1.541
Related Parties	290	284
Expenses in Advance	316	278
Other Assets	518	623
	-	-
Noncurrent Assets	19.505	18.443
Long-Term Assets	13.011	11.614
Financial Instruments	-	-
Accounts Receivables	351	380
Credit Card	31	38
Payment Book	560	562
Payment Book - Interest to be incurred	(182)	(161)
Allowance for doubtful accounts	(58)	(59)
Recoverable Taxes	3.881	3.871
Financial Instruments	11	11
Deferred income tax and social contribution	6.302	5.371
Related Parties	104	129
Judicial Deposits	1.888	1.394
Prepaid Expenses and Other Assets	474	458
Right of Use Asset	2.314	2.504
Investments	286	253
Fixed Assets	1.232	1.371
Intangible Assets	2.662	2.701
TOTAL ASSETS	33.525	31.176

Liabilities and Shareholders' Equity

R\$ million	06.30.2025	06.30.2024
Current Liabilities	19.611	16.771
Taxes and Social Contribution Payable	565	517
Trade accounts payable	7.486	7.110
Suppliers ('Portal')	-	9
Trade accounts payable – agreement	2.281	1.708
Loans and Financing	704	446
Payment Book (CDCI)	5.623	4.806
Payment Book (CDCI) - Interest to be appropriated	(487)	(370)
Fiscal Obligations	963	396
Related Parties	5	2
Deferred revenues	184	215
Onlending of third parties	804	594
Leasing debts	688	618
Others	795	720
	-	-
Long-Term Liabilities	12.375	11.163
Loans and Financing	4.163	3.433
Payment Book (CDCI)	451	525
Payment Book (CDCI) - Interest to be appropriated	(27)	(23)
Deferred Income Tax	20	20
Tax Obligations	76	24
Provision for lawsuits	2.118	2.494
Leasing debts	2.586	2.818
Deferred Revenue	1.386	1.865
Others	1.602	7
Shareholders' Equity	1.539	3.242
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	33.525	31.176

Cash Flow

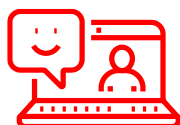
Cash Flow (R\$ million)

	06.30.2025	06.30.2024
Net Income (loss)	(963)	(224)
Adjustment:		
Depreciation and Amortization	505	541
Equity Income	(43)	(33)
Deferred Income Tax and Social Contribution	(544)	(244)
Interest and Exchange Variation	1.021	78
Debt Modification	-	-
Provisions for lawsuits, net of reversals	(31)	456
Provisions for labor lawsuits, net of reversals	21	463
Provisions for other lawsuits, net of reversals	(52)	(7)
Allowance for doubtful accounts	554	439
Gain (loss) with fixed and intangible assets	19	-
Estimated loss of net recoverable value of inventories	(45)	46
Deferred Revenue	(114)	(101)
Write-off of right of use and lease liability	(3)	(6)
Share-based Payments	7	15
Others	2	(1)
	365	966
Asset (Increase) Decreases		
Accounts Receivable	(276)	(592)
Securities	-	-
Inventories	(184)	(53)
Taxes to Recover	245	680
Related Parties	9	(17)
Judicial Deposits	(188)	(231)
Expenses in Advance	(35)	(31)
Other Assets	11	44
	(418)	(200)
Liabilities Increase (Decreases)		
Suppliers	4.458	5.168
Portal Suppliers	-	(14)
Fiscal Obligations	454	(120)
Social and labor obligations	(10)	69
Onlending of third parties	40	(43)
Deferred Revenue	(60)	(294)
Lawsuits	(282)	(435)
Lawsuits - Labor	(257)	(395)
Lawsuits - Others	(25)	(40)
Other debts	781	103
	5.381	4.434
Asset and Liabilities - Others (Increase) Decreases		
Dividends Received from investees	20	78
Income Tax Paid	(6)	(3)
	14	75
Net Cash (used) in Operating Activities	5.342	5.275
Cash Flow from Investment Activities		
Acquisition of fixed and intangible assets	(130)	(130)
Disposal of property, plant and equipment and intangible assets	2	5
Net Cash (used) in Operating Activities	(128)	(125)
Cash Flow from Financing Activities		
Proceeds from borrowings	5.175	3.975
Payments of Principal	(4.733)	(3.557)
Payments of Interest	(438)	(529)
Payments of Dividend - Lease	(273)	(286)
Payments of Interest - Lease	(223)	(221)
Trade accounts payable – agreement	(5.245)	(5.247)
Net Cash (used in) Financing Activities	(5.737)	(5.865)
Cash and cash equivalents of the opening balance	2.131	2.573
Cash and Cash equivalents at the End of the Period	1.608	1.858
Change in Cash and Cash Equivalents	(523)	(715)

BHIA3

The shares of Group Casas Bahia are listed for trading on B3 under the ticker “BHIA3”, admitted for trading on the new market segment. Thus, the common shares of group Casas Bahia are traded in Brazilian Reais R\$ on the new Market segment of B3 S.A- Brazil, Bolsa, Balcão, under the trading code BHIA3

Earnings Videoconference



August 13, 2025
(after market close)

Simultaneously, the results presentation video will be made available to allow the next day's conference call to be dedicated exclusively to questions and answers.

Videoconference
(Questions and Answers Only)

August 14, 2025
2:00 PM (Brasília time)
1:00 PM (New York time)
Portuguese/English (simultaneous translation)

Videoconference
Portuguese/English:
[Click here](#)

Elcio Ito
CFO & IRO

Gabriel Succar
Director de RI

Daniel Moraes
Especialist de RI

Caio Gandolfi
Analyst de RI