

Resultados 1T26

Renato Franklin - CEO

Olá. Sejam todos muito bem-vindos à divulgação dos resultados do primeiro trimestre de 2026 do Grupo Casas Bahia.

O trimestre reforça algo muito importante: o Grupo Casas Bahia já não é mais uma Companhia em processo de estabilização. Hoje temos uma operação consistente, um balanço significativamente mais sólido e um modelo de negócio orientado à monetização do nosso ecossistema, rentabilidade e geração estrutural de caixa.

Seguimos evoluindo simultaneamente em três frentes:

- 1) crescimento com ganho de market share e captura de alavancagem operacional;
- 2) melhoria gradativa de margens operacionais; e
- 3) E forte geração de caixa livre da firma.

Esse é um ponto importante, porque conseguimos acelerar o crescimento do online, especialmente no 1P, preservando rentabilidade e mantendo disciplina operacional.

O GMV total atingiu mais de R\$ 11 bilhões, crescimento de 5% ano contra ano, com destaque para o avanço consistente do canal online, que cresceu 14,6%, impulsionado principalmente pelo 1P, com alta de 27,4%. Seguimos ganhando market share no online, mostrando a força da nossa marca com aumento de 1,7 ponto percentual, especialmente nas categorias core, como TVs e linha branca, reforçando nosso posicionamento como único player especialista nacional.

Nas lojas físicas, seguimos com foco em rentabilidade e produtividade, mantendo a disciplina comercial e operacional, mesmo diante da forte base de comparação de 16% de crescimento no ano passado.

No crediário, seguimos focados na qualidade do crédito. Encerramos o trimestre com uma carteira de R\$ 6,3 bilhões, crescimento de 3% ano contra ano, com indicadores de inadimplência sob controle, mesmo em um ambiente macroeconômico ainda desafiador. Nosso modelo de crédito continua sendo um diferencial relevante, tanto na conversão de vendas quanto na rentabilidade.

Outro destaque importante foi a forte geração de caixa. Geramos R\$ 851 milhões de fluxo de caixa livre da firma no trimestre, uma melhora de R\$ 1,2 bilhão em relação ao ano anterior, refletindo a maior eficiência operacional e disciplina na gestão de capital.

Além disso, seguimos avançando na redução do endividamento, com queda de R\$ 2,7 bilhões na dívida líquida e alavancagem de 0,5x dívida

líquida sobre EBITDA, um patamar bastante saudável e muito diferente do que víamos há dois anos.

Passo agora a palavra ao Elcio, que vai detalhar os resultados financeiros do trimestre.

Elcio Ito – CFO

Obrigado, Renato. Olá a todos.

O primeiro trimestre de 2026 reforça a consistência da execução da Companhia, mesmo em um ambiente macroeconômico bastante desafiador. A disciplina na execução, em todos os aspectos do negócio — incluindo a concessão de crédito e o controle da inadimplência — tem sido fundamental.

O fluxo de caixa foi muito positivo para um trimestre que, sazonalmente, é o mais desafiador do ano. Estamos trabalhando em uma melhoria estrutural do nosso capital de giro. E, em termos de estrutura de capital, após a transformação realizada no final do ano passado, mantivemos os indicadores financeiros estáveis neste primeiro trimestre.

Falando dos resultados operacionais em mais detalhes, a receita líquida atingiu R\$ 7,4 bilhões, crescimento de 6,1% em relação ao 1T25, refletindo a evolução do GMV e o avanço das iniciativas comerciais.

O lucro bruto foi de R\$ 2,2 bilhões, com margem bruta de 30,3%, melhora de 0,1 ponto percentual em relação ao ano anterior, demonstrando resiliência mesmo com mudanças de mix e maior participação do online. As despesas operacionais apresentaram melhora em relação à receita, com redução de 0,1 ponto percentual no SG&A como percentual da receita, evidenciando a continuidade da disciplina de custos e a captura de alavancagem operacional.

O EBITDA ajustado totalizou R\$ 597 milhões, crescimento de 4,7% em relação ao ano anterior, com margem de 8,1%. Seguimos operando em um patamar consistente de rentabilidade, refletindo os avanços estruturais da Companhia, sempre com o objetivo claro de expandir o valor nominal do EBITDA ao longo do tempo.

No resultado financeiro, tivemos uma despesa de R\$ 1,2 bilhão. Vale lembrar que a transformação do balanço, realizada no final do ano passado, bem como as iniciativas de renegociação de spreads, terão seus benefícios capturados ao longo de 2026. Como comentamos no investidor day, no financiamento do crediário, por exemplo, já estamos operando com um custo cerca de 3,5 pontos percentuais menor. Porém, esse efeito é gradual, à medida que renovamos o portfólio mês a mês. Excluindo os efeitos não recorrentes relacionados à modificação da dívida, o resultado financeiro do 1T26 apresentou melhora de aproximadamente R\$ 117 milhões em relação ao 4T25. E na comparação anual, tivemos um aumento de R\$ 249 milhões, ou 27%.

Em relação à linha de imposto de renda, mantivemos uma postura conservadora e não constituímos o imposto de renda diferido, lembrando que isso não possui efeito caixa. Com isso, o prejuízo líquido foi de R\$ 1,1 bilhão no trimestre.

Agora, destaco um dos principais pontos do trimestre que foi a geração de caixa.

Geramos R\$ 851 MM de fluxo de caixa livre da firma no trimestre, uma melhora expressiva de R\$ 1,2 bilhão em relação ao ano anterior. Esse desempenho reflete não apenas a evolução operacional, mas também uma gestão mais eficiente do capital de giro.

Conforme indicamos no Investor Day, o ciclo de caixa da Companhia, considerando o prazo original das vendas, é negativo em aproximadamente 120 dias. Portanto, estamos em um processo estrutural de evolução do capital de giro. Vamos continuar avançando tanto na redução do giro de estoques quanto na otimização do capital de giro junto à cadeia de fornecedores.

Outro ponto positivo foi a redução do pagamento de juros neste trimestre. Apesar de ainda elevado, tivemos uma redução de R\$ 234 milhões em comparação com o 4T25. Isso já demonstra que os juros das dívidas operacionais do dia a dia, como crediário e capital de giro, começam a reduzir gradualmente.

A dinâmica de caixa entre o 4T e o 1T é bastante correlacionada, já que as vendas e a maior parte da geração de caixa da Black Friday e do Natal ocorrem no 4T, enquanto parte relevante do pagamento das mercadorias ocorre no 1T. Por isso, entendemos que uma visão combinada dos últimos seis meses representa melhor a evolução estrutural da geração de caixa da Companhia.

Sob essa visão, geramos R\$ 2,7 bilhões de fluxo de caixa livre nos últimos seis meses, o maior patamar dos últimos cinco anos.

Encerramos o trimestre com liquidez de R\$ 3,2 bilhões.

Em relação à estrutura de capital, melhoramos o perfil de endividamento em relação ao trimestre anterior, com a dívida de curto prazo passando de 59% do total para 25%. Seguimos com a dívida líquida essencialmente estável em comparação com o 4T25, em R\$ 1,2 bilhão, e a alavancagem financeira encerrou o trimestre em 0,5 vez EBITDA .

Hoje, a Companhia opera com uma estrutura de capital muito mais equilibrada, e seguimos avançando nos nossos objetivos de reduzir gradualmente o custo da dívida e continuar melhorando o perfil dos passivos remanescentes à medida que realizamos as renovações.

Renato, agora devolvo a palavra..

Renato Franklin – Encerramento

Obrigado, Elcio.

O primeiro trimestre reforça que o Grupo Casas Bahia entrou, de fato, em uma nova fase.

Concluimos uma das transformações operacionais e de balanço mais profundas do varejo brasileiro recente. Hoje temos uma Companhia mais eficiente, estrutura de capital muito mais equilibrada e fundamentos significativamente mais sólidos.

Ao mesmo tempo, seguimos conscientes de que ainda existe um trabalho importante pela frente.

Apesar da forte evolução operacional e da geração de fluxo de caixa livre da firma, a Companhia ainda consome caixa após o pagamento das despesas financeiras, em função do elevado patamar de juros no Brasil e do custo histórico da estrutura de capital.

Por isso, nossa agenda segue extremamente focada em três grandes prioridades:

- 1) expansão das margens operacionais;
- 2) captura de alavancagem operacional; e
- 3) redução estrutural do custo de capital da Companhia.

Acreditamos que a combinação dessas alavancas será determinante para transformar a evolução operacional já capturada em geração consistente de lucro e caixa líquido ao longo do tempo.

Seguimos avançando em todas as principais avenidas de monetização do ecossistema:

- 1) crescimento rentável do online;
- 2) expansão do crédito com qualidade;
- 3) evolução de serviços e retail media;
- 4) e ganhos contínuos de eficiência operacional.

Temos hoje uma plataforma de consumo especializada, com forte posicionamento omnicanal, alta capacidade de monetização e relevante alavancagem operacional.

Seguiremos focados em execução, disciplina e geração de valor sustentável no longo prazo.

Agradeço aos nossos colaboradores, parceiros, fornecedores e investidores pela confiança.

Seguimos com foco, disciplina e Dedicção Total a Vocês.

Muito obrigado e vamos que vamos.