

RESULTADOS

1T26



GRUPO **CASASBAHIA**

DESTAQUES 1T26

Geração de R\$ 852 MM de Fluxo de Caixa Livre da Firma (+R\$ 1,2 Bi a/a)

Continuidade do avanço do GMV online (+14,6% a/a)

Ganho de market share online (+1,7 p.p.), com foco no core

- EBITDA Ajustado de R\$ 597 MM (+4,7% a/a) e margem de 8,1%
- Geração de R\$ 852 MM de fluxo de caixa livre da firma no tri (+R\$ 1,2 Bi a/a) e R\$ 2,7 Bi de fluxo de caixa livre da firma últimos 6 meses (+R\$ 1,7 Bi a/a)
- GMV total de R\$ 11,2 Bi (+5,0% a/a), impulsionado pela continuidade do avanço no 1P online (+27,4% a/a)
- Ganho total de market share online (+1,7 p.p. a/a), com destaque para TVs (+7,3 p.p. a/a) e Linha Branca (+5,5 p.p. a/a)
- Redução de R\$ 2,7 Bi ou 68% a/a na dívida líquida
- Redução da alavancagem de 1,8x no 1T25 para 0,5x no 1T26
- Carteira de crediário de R\$ 6,3 Bi (+3% a/a) e inadimplência estável

POSICIONAMENTO ESPECIALISTA OMNICANAL

Sexto trimestre de avanço no GMV online (+14,6%) e ganho de market share online nas categorias core (+1,7 pp)

Loja Física

GMV
R\$ Bi

-1,6%

6,3

6,2

1T25

1T26

Base
+16,2% no 1T25
29 fechamentos
em 1 ano

1P Online

GMV
R\$ Bi

+27,4%

2,5

3,2

1T25

1T26

+14,6%
1P+3P
Tri

3P

GMV
R\$ Bi

-3,0%

1,8

1,8

1T25

1T26

Aumento de
take rate
de 12,7%
para 13,0%

Foco em
Categorias
Core

Ganho de +1,7 pp no market share online do 1T26

TVs

+7,3 pp

Linha Branca

+5,5 pp

Eletroportáteis e Sazonal

+1,3 pp

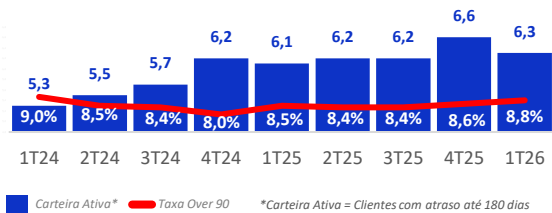
1

CREDIÁRIO: AUMENTO DE CARTEIRA COM INADIMPLÊNCIA SOB CONTROLE

R\$ 2,2 Bi de produção, com foco na melhor qualidade de risco de crédito

Evolução da carteira ativa de crédito

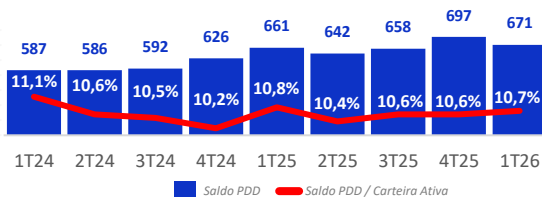
(R\$ bilhões)



A maior carteira de crediário do Brasil

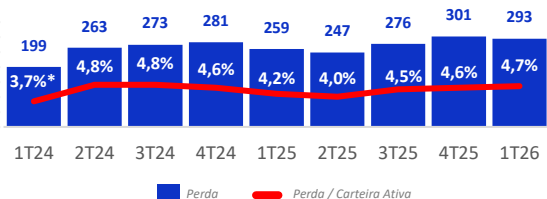
PDD

(R\$ milhões)



Perda líquida trimestral sobre carteira

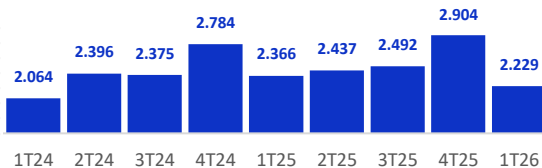
(R\$ milhões)



Indicadores saudáveis de inadimplência

Produção

(R\$ milhões)

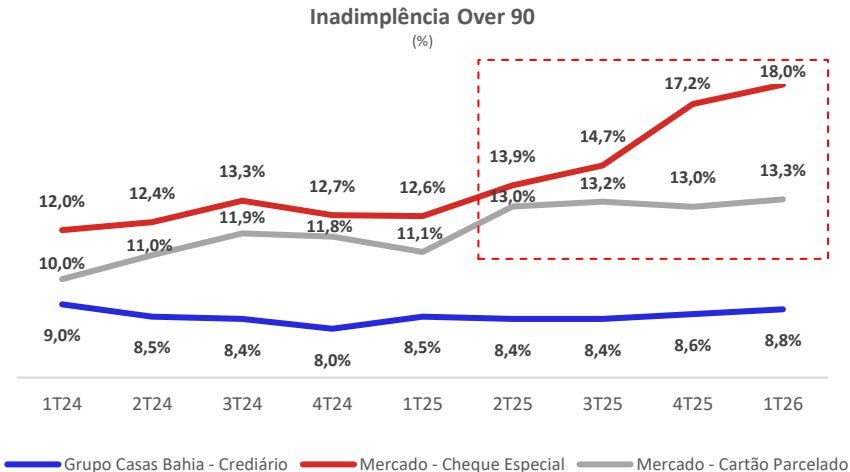


1

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



2 | CBfull

Plataforma logística integrada que atende clientes B2C, B2B e D2C



GRUPO **CASASBAHIA**



24
Centros de Distribuição



2,6 MM m²
Capacidade de armazenamento



100%
Cidades cobertas pelas entregas



1.039
Lojas Físicas (Retira Rápido)



1.600+
Estações cross docking (ex. Correios)



38%
Pedidos 1P entregues até 24 horas



55%
Pedidos 1P entregues até 45 horas



43%
Pedidos 1P Online entregues até 24 horas



58%
Pedidos 1P Online entregues até 45 horas

+ LOGISTICS AS A SERVICE

✓
FULLFULLMENT SELLERS 3P

✓
FULLFULLMENT MULTIMARKETPLACE

✓
TRANSPORTE MAR ABERTO

✓
FULL CROSS

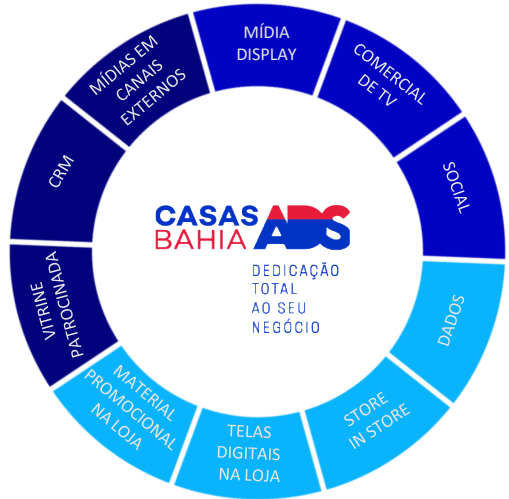
✓
FULLCOMMERCE

PLATAFORMA COMPLETA DE SERVIÇOS DE ARMAZENAMENTO, E TRANSPORTE PARA FORNECEDORES, SELLERS E MAR ABERTO

DESTAQUES

1T26

+27%
 Receita bruta¹
 a/a



Crescimento acelerado de Retail Media em loja e digital



Soluções In Store
 Receita de Retail media em lojas físicas cresceu +180% vs. 2025, impulsionado pelo aumento no volume (maior alcance e capilaridade) de lojas com soluções digital signage, que ultrapassa 330 lojas, diversificação de formatos de MPDV* e venda de patrocínios em campanhas hardsell.



Digital
 GMV transacionado aumentou +21%, com ROAS +15% a/a, refletindo maior inventário em páginas estratégicas (busca e novas vitrines com triggers comportamentais), elevando a relevância na jornada. Base de anunciantes aumentou +38% a/a

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

*Materiais promocionais e de comunicação visual aplicados fisicamente nas lojas.

Ambição: Ser o melhor varejista especialista de eletroeletrônicos e móveis do Brasil, líder em lojas físicas e 1P digital, impulsionado pela concessão de crédito, oferecendo jornada de compra completa, descomplicada e personalizada aos nossos clientes, gerando valor aos clientes, acionistas, colaboradores e fornecedores

SUSTENTABILIDADE PROGRAMA DE RECICLAGEM REVIVA E ENERGIA RENOVÁVEL

90% do Uso de Energia
de fontes renováveis nas operações

+595,5 Ton
resíduos destinados
para reciclagem

747 Coletores
eletroeletrônicos possibilitaram a coleta de 560 kg de resíduos
para descarte adequado, em parceria com a GreenEletron

Economia Circular
Mais de 99% das mercadorias devolvidas recuperadas no 1T26,
totalizando 4.131 toneladas.
Itens passaram por manutenção e testes de qualidade, sendo
revendidos ou destinados ao reaproveitamento de
componentes, prolongando o ciclo de vida e reduzindo a
geração de resíduos

SOCIAL FUNDAÇÃO CASAS BAHIA DIVERSIDADE GRUPO CASAS BAHIA

Protagonismo Jovem

Iniciamos o ano com mais de 11.600 inscritos no PROA e
2.348 aprovados para as turmas do primeiro trimestre de 2026

Fomento ao Empreendedorismo

Fomento ao Empreendedorismo: lançamento do projeto Dona
de Si 2026, com inscrições abertas para 1.500 vagas.
Já contamos com 1.000 empreendedoras inscritas: 427 no RJ,
204 no RS, 146 em SP, 131 na BA e 92 no DF

Prioridades de Diversidade em 2026

Equidade de Gênero: meta de 36% de mulheres na liderança
Equidade Racial: meta de 40% de negros na liderança

Programa de combate ao assédio e discriminação

Dedicação Também é Respeitar: ação de sensibilização dos
gestores de loja com +300 líderes impactados

GOVERNANÇA CORPORATIVA

Robustas Práticas de Governança

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

Programa de Integridade

Fortalecimento de comunicação, treinamentos e cultura em
Auditoria, Riscos e Compliance, com destaque para os Ecos de
Integridade e a IA SoFia para disseminação de GRC

Matriz de Riscos Corporativa

Revisão em andamento com entrevistas executivas e
consolidação de riscos; calibração com C-Level a partir de
abr/26 e apresentação ao Conselho e Comitê

Eleição do Conselho de Administração e Fiscal

Reeleição dos membros do CA e instalação e eleição dos
membros do CF para o exercício social de 2026, conforme
assembleia geral de 30/04

Comitê Independente de Investigação

Instalação de comitê independente de investigação para apurar
alegadas liberações indevidas de créditos

DESTAQUES FINANCEIROS

Evolução do Plano de Transformação

DISCIPLINA DE EXECUÇÃO OPERACIONAL

Melhora sequencial das margens operacionais

EBITDA Ajustado
R\$ 597 MM (+4,7% a/a)
margem EBITDA
8,1%

GMV
R\$ 11,2 Bi total (+5,0% a/a)
R\$ 3,2 Bi 1P Online (+27,4% a/a)

Melhoria de SG&A/receita:
-0,1 p.p. a/a no tri

Credíário com inadimplência
sob controle

LIQUIDEZ E FLUXO DE CAIXA

Gestão de liquidez e fluxo de caixa

Geração de fluxo de caixa livre
+R\$ 852 Bi no tri
(+R\$ 1,2 Bi a/a)

Geração de fluxo de caixa livre
+R\$ 2,7 Bi último 6 meses
(+R\$ 1,7 Bi a/a)

Saldo de liquidez
R\$ 3,2 Bi

ESTRUTURA DE CAPITAL

Foco constante de otimização

Redução de R\$ 2,7 Bi ou 68% a/a
da Dívida Líquida

Redução de R\$ 2,0 Bi ou 31% a/a
da Dívida Bruta

Alavancagem líquida
de 0,5x no 1T26
vs 1,8x no 1T25

Dívida de longo prazo
75% do total no 1T26
vs 41% do total no 4T25

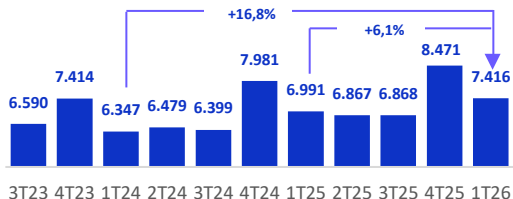


EVOLUÇÃO OPERACIONAL E MARGENS CONSISTENTES

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

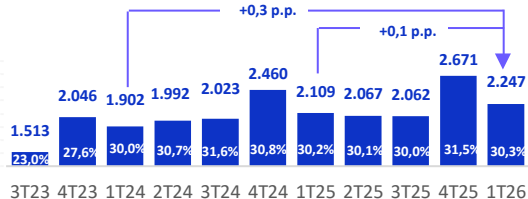
Receita Líquida - R\$ MM

Var (a/a)



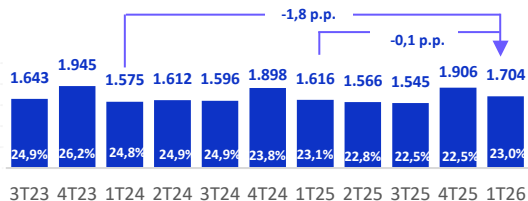
Avanço de GMV total de +5,0%, impulsionada pelo 1P online (+27,4%)

Lucro Bruto - R\$ MM



Maior penetração do crediário e serviços, mix de canais e produtos mais demandados no período e qualidade adequada dos estoques

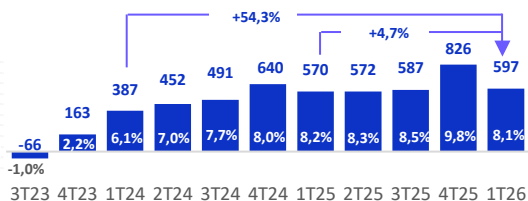
SG&A - R\$ MM



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

EVOLUÇÃO OPERACIONAL E MARGENS CONSISTENTES

Evolução operacional e aumento das despesas financeiras

Melhoria gradual
das margens operacionais

(R\$ Milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	Var. a/a
Receita Bruta	8.299	8.186	8.172	10.141	8.830	6,4%
Receita Líquida	6.991	6.867	6.868	8.471	7.416	6,1%
Lucro Bruto	2.109	2.067	2.062	2.671	2.247	6,5%
Margem Bruta	30,2%	30,1%	30,0%	31,5%	30,3%	0,1p.p.
SG&A	-1.616	-1.566	-1.545	-1.906	-1.704	5,4%
EBITDA Ajustado	570	572	587	826	597	4,7%
Margem EBITDA Ajustada	8,2%	8,3%	8,5%	9,8%	8,1%	(0,1p.p.)
Outras Despesas	-18	-49	-51	-57	-88	388,9%
EBIT (LAJIR)	287	283	282	491	250	-12,9%
Resultado financeiro	-922	-1147	-1.061	-557	-1.259	36,6%
LAIR	-635	-864	-779	-66	-921	45,0%
IR/CS	227	309	283	-1463	-143	n/a
Resultado Líquido	-408	-555	-496	-1529	-1.064	n/a

Destaques 1T26

EBITDA Ajustado de R\$ 597 MM (+4,7% a/a)
e margem de 8,1%

Receita:

- Soluções Financeiras: Crescimento de +8,7% a/a
- Mercadorias: Crescimento de +6,5% a/a

Despesas:

- Despesa praticamente estável, mesmo com crescimento de receita de +6,1% e inflação +4,14%
- Redução de 0,1 p.p. a/a na despesa sobre receita
- Novas ações para redução: 3 loja fechada no 1T26, 98 lojas fechadas desde de 2023

Resultado financeiro e IR/CS:

- A despeito da melhora operacional, aumento relevante das despesas financeiras em razão do maior patamar da Selic (1,9 p.p. maior que no 1T25)
- Não constituição do imposto de renda diferido

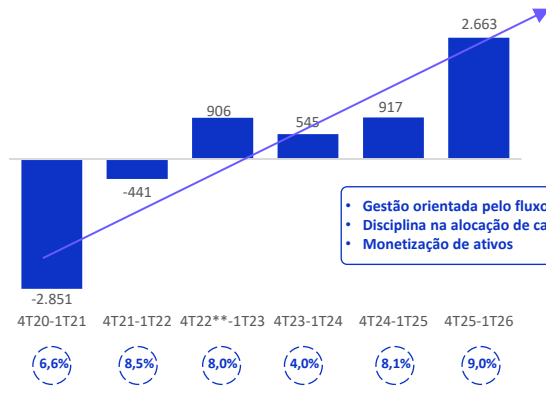
R\$ 852 MM DE FLUXO DE CAIXA LIVRE DA FIRMA 1T26

Recorde histórico de fluxo de caixa livre da firma no 1T (tri e últimos 6 meses)

R\$ Milhões	1T20	1T21	1T22	1T23	1T24	1T25	1T26
Lucro (prejuízo) do período	13	180	18	(297)	(261)	(408)	(1.064)
Lucro caixa pós ajustes	613	816	1.069	986	689	675	485
Variação capital de giro	(1.410)	(1.814)	(539)	(477)	(237)	(603)	772
Estoque	(682)	(1.709)	243	(931)	(31)	(312)	(367)
Fornecedores	(728)	(105)	(782)	454	(206)	(291)	1.139
Perdas	(127)	(11)	(254)	(259)	(212)	(229)	(268)
Demandas judiciais	(148)	(306)	(408)	(260)	(216)	(137)	(108)
Repasso a terceiros	(73)	(213)	(163)	(103)	(38)	(58)	(100)
Tributos a recuperar/pagar	(279)	(245)	(135)	(12)	203	308	269
Outros Ativos e Passivos	(207)	(579)	(547)	5	(65)	49	114
Caixa Líquido das atividades operacionais	(1.631)	(2.352)	(977)	(120)	124	5	1.164
Caixa Líquido das atividades de arrendamento	(228)	(221)	(279)	(273)	(252)	(271)	(259)
Caixa Líquido das atividades de investimento	(83)	(184)	(453)	(251)	(48)	(56)	(53)
Fluxo de Caixa Livre da Firma	(1.942)	(2.757)	(1.709)	(644)	(176)	(322)	852
Captações Líquidas	633	922	529	(1.262)	23	(649)	(414)
Pagamento de Juros	(174)	(124)	(297)	(699)	(525)	(554)	(662)
Follow-on, líquido dos custos de captação	-	-	-	-	-	-	-
Outros	1	-	(28)	-	-	-	-
Caixa Líquido das atividades de financiamento	460	798	204	(1.961)	(502)	(1.203)	(1.076)
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa*	4.802	9.047	6.703	6.153	3.578	3.993	3.385
Saldo Final de Caixa e Equivalentes de Caixa*	3.320	7.088	5.198	3.548	2.900	2.468	3.161

Fluxo de Caixa Livre da Firma¹

(Últimos 6 meses - R\$ MM)



- Gestão orientada pelo fluxo de caixa
- Disciplina na alocação de capital
- Monetização de ativos

Margem EBITDA Ajustado 6 meses

1) Fluxo de Caixa Livre da Firma = 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 do 4T22

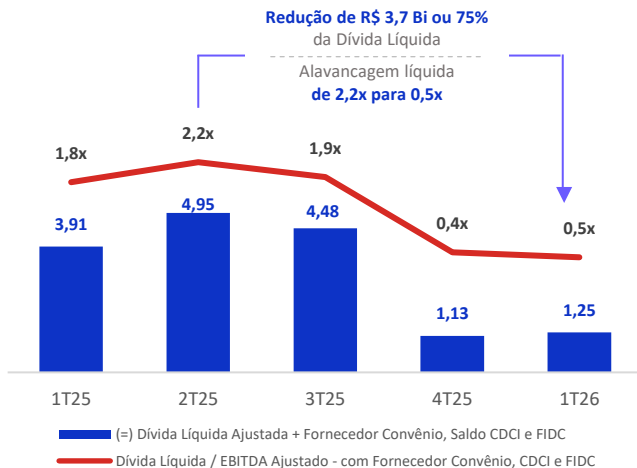
ESTRUTURA DE CAPITAL

R\$ milhões

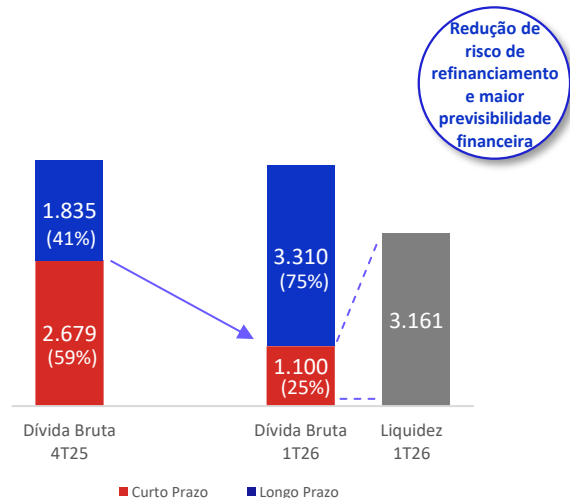
R\$ milhões	1T26	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24	vs 1T25
Financiamentos de Curto Prazo	(1.100)	(2.679)	(3.364)	(2.966)	(2.001)	(2.562)	1.462
(=) Saldo líquido Carnês – CDCI	603	486	224	19	175	243	361
(-) Empréstimos e Financiamentos circulante	(762)	(735)	(1.218)	(704)	(447)	(359)	(403)
Fornecedor Convênio	(941)	(2.430)	(2.370)	(2.281)	(1.730)	(2.446)	1.505
Financiamentos de Longo Prazo	(3.310)	(1.835)	(4.148)	(4.956)	(4.376)	(3.878)	569
(=) Saldo líquido Carnês - CDCI	227	179	126	109	73	101	126
(-) Empréstimos e Financiamentos não circulante	(1.600)	(271)	(2.695)	(4.162)	(3.912)	(3.711)	2.111
Cotas de Terceiros FIDC	(1.937)	(1.742)	(1.578)	(903)	(538)	(269)	(1.668)
Endividamento Bruto	(4.409)	(4.514)	(7.512)	(7.922)	(6.377)	(6.440)	2.031
Financiamento de Curto Prazo/Endividamento Bruto	25%	59%	45%	37%	31%	40%	
Financiamento de Longo Prazo/Endividamento Bruto	75%	41%	55%	63%	69%	60%	
(=) Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito e Outros Contas a Receber	3.161	3.385	3.029	2.968	2.466	3.992	(831)
(=) Dívida Líquida Ajustada + Fornecedor Convênio, Saldo CDCI e FIDC	(1.248)	(1.129)	(4.483)	(4.954)	(3.911)	(2.448)	1.200
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	2.583	2.555	2.369	2.273	2.153	1.971	612
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado - com Fornecedor Convênio, CDCI e FIDC	0,5x	0,4x	1,9x	2,2x	1,8x	1,2x	

NOVA ESTRUTURA DE CAPITAL

Evolução do Endividamento (R\$ BI) e Alavancagem (X)



Perfil do Endividamento*



1T26: Crescimento Preservando Margem, Geração de Caixa Livre da Firma e Redução da Dívida

Incremento de +R\$ 538 MM no GMV | +6% de Receita | 8,1% de margem EBITDA



MELHORIA DE MARGENS

8,1% de margem EBITDA

- GMV
R\$ 11,2 Bi (+5,0% a/a)
- Margem Bruta
30,3% (+0,1 p.p. a/a)
- Despesas
-0,1 p.p. a/a (SG&A/receita)
- EBITDA
R\$ 597 Bi (+4,7% a/a)

RENTABILIDADE DO ECOSSISTEMA

R\$ 6,3 Bi de carteira
de crediário

- Indicadores de inadimplência
estáveis
- Evolução na receita de soluções
financeiras
+8,7% a/a
- Evolução na receita de ADs
+27% a/a

FLUXO DE CAIXA

R\$ 852 MM de Fluxo de Caixa
Livre da Firma

- Consistência no EBITDA e
evolução positiva de fluxo de
caixa livre ao longo do tempo
- Fluxo de Caixa Livre da Firma
+R\$ 1,2 Bi de incremento a/a
- Geração de fluxo de caixa livre
+R\$ 852 MM tri (+R\$ 1,2 Bi a/a)
- Geração de fluxo de caixa livre
+R\$ 2,7 BI últimos 6 meses
(+R\$ 1,7 Bi a/a)

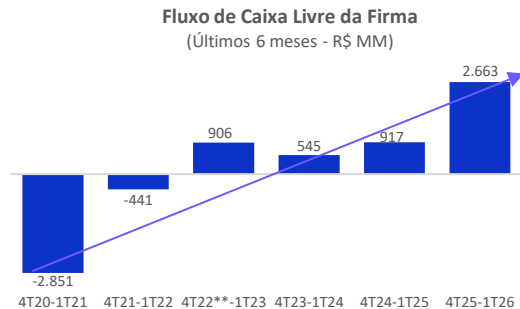
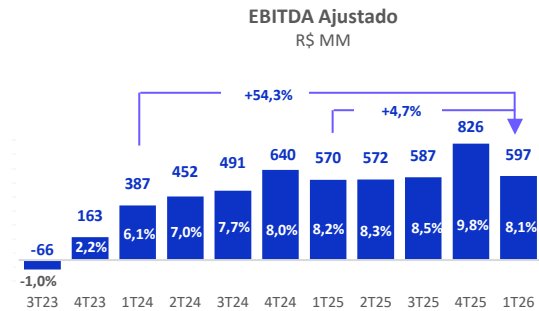
ESTRUTURA DE CAPITAL

0,5x de alavancagem
dívida líquida/EBITDA

- Redução de R\$ 2,7 Bi ou
68% a/a da Dívida Líquida
- Redução de R\$ 2,0 Bi ou
31% a/a da Dívida Bruta
- Alavancagem líquida
de 0,5x no 1T26
(vs 1,8x no 1T25)

EVOLUÇÃO OPERACIONAL CONSISTENTE

Crescimento com foco no core, maior eficiência, alavancagem operacional e recorde de geração de fluxo de caixa



Próxima Etapa

Alavancagem Operacional

- Novas parcerias e aumento relevante no e-commerce
- Escala e negociações comerciais
- Novos entrantes na indústria
- Precificação dinâmica

Redução de Despesas

- Aumento da eficiência operacional por meio do uso de IA
- Diluição do custo logística e abastecimento

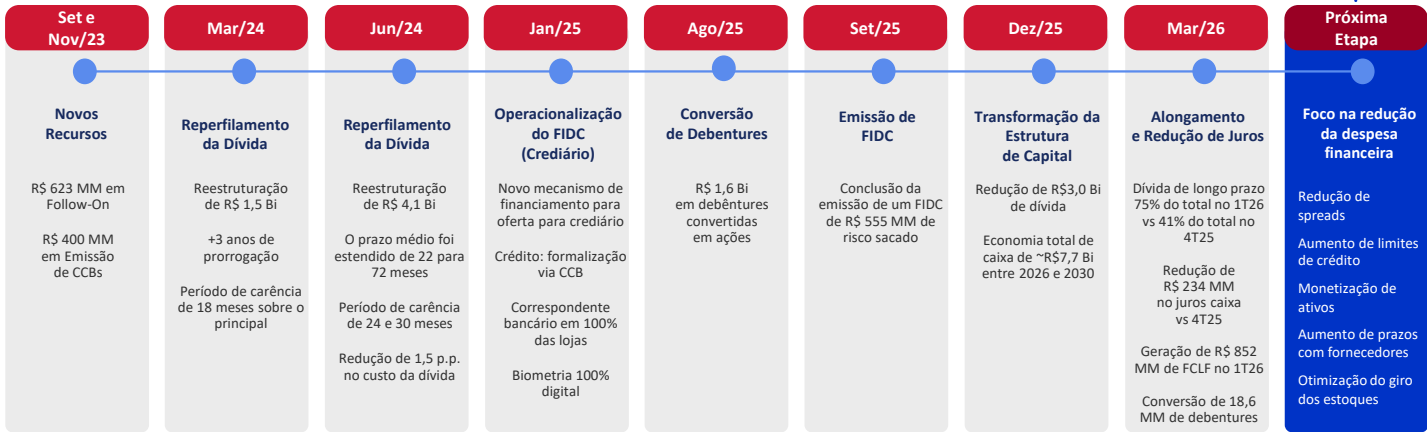
Créditos e Serviços

- Credário digital crescente
- Maior participação nas vendas de loja física

MELHORIA CONTÍNUA DA ESTRUTURA DE CAPITAL

A evolução operacional viabilizou o fortalecimento do balanço

Ago/23
Lançamento
do Plano de
Transformação



CAMINHO PARA O LUCRO

Grupo Casas Bahia concluiu uma profunda transformação do balanço e operações e agora entra em uma nova fase para geração de lucro

Melhoria de resultado financeiro

Foco: redução da Despesa financeira

O que foi feito:

- Transformação do balanço

Oportunidades:

- Redução de spreads
- Aumento de limites de crédito
- Monetização de ativos
- Aumento de prazos com fornecedores
- Otimização do giro dos estoques
- Queda de selic

Eficiência Operacional

Foco: aumento de vendas e redução de despesas

O que foi feito:

- Melhorias sistêmicas prontas para rollout em 2026

Oportunidades:

- Aumento da eficiência operacional por meio do uso de IA
- CRM avançado
- Precificação dinâmica
- Logística e abastecimento

Alavancagem Operacional

Foco: expansão de *cash margin*

O que foi feito:

- Melhoria operacional e consistência nas margens (8,1% de mg. EBITDA no 1T26)

Oportunidades:

- Novas parcerias e aumento relevante no e-commerce
- Escala e negociações comerciais
- Novos entrantes na indústria

Crédito e Serviços

Foco: incremento da Rentabilidade

O que foi feito:

- Aumento da carteira para R\$ 6,3 bi e disponibilidade de funding para crescimento

Oportunidades:

- Credciário digital crescente
- Maior participação nas vendas de loja física
- Programa CDC 2027 - foco estruturado da Cia

Estratégia bem definida, cultura sólida, execução consistente

GRUPO CASASBAHIA

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Elcio Ito

CFO & DRI

Gabriel Succar

Diretor de RI

Daniel Morais

Especialista de RI

Caio Gandolfi

Analista de RI

Ticker: BHIA3 (B3)

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