

RESULTADOS

2T26



GRUPO **CASASBAHIA**

RESULTADOS DO 2T26

Prejuízo líquido de R\$ 10,1 Bi impactado por eventos não recorrentes e sem efeito caixa no tri de R\$ 9,1 Bi

DISCIPLINA DE EXECUÇÃO OPERACIONAL

Impacto do cenário macroeconômico

Receita Líquida
+1,6% a/a

GMV
R\$ 10,5 Bi total (+0,5% a/a)
R\$ 2,8 Bi 1P Online (+15,3% a/a)

EBITDA Ajustado
R\$ 518 MM
margem EBITDA
7,4% vs 8,3% no 2T25

Crediário com inadimplência
sob controle

LIQUIDEZ E FLUXO DE CAIXA

Gestão de liquidez e fluxo de caixa

Geração de fluxo de caixa livre
+R\$ 798 MM no tri
(+R\$ 625 MM a/a)

Redução de estoques
R\$ 685 MM a/a

Redução do pagamento de juros
-2% vs 1T26 ou -28% vs 4T25

ESTRUTURA DE CAPITAL

Estabilidade

Redução de R\$ 46 MM t/t
da Dívida Líquida

Alavancagem líquida
de 0,5x no 2T26
vs 0,5x no 1T26

Dívida de longo prazo
81% do total no 2T26
vs 75% do total no 1T26

EVOLUÇÃO OPERACIONAL E MARGENS CONSISTENTES

Evolução operacional e aumento das despesas financeiras

(R\$ Milhões)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	Var. a/a	6M25	6M26	Var. a/a
Receita Bruta	8.186	8.172	10.141	8.830	8.320	1,6%	16.485	17.150	4,0%
Receita Líquida	6.867	6.868	8.471	7.416	6.977	1,6%	13.858	14.393	3,9%
Lucro Bruto	2.067	2.062	2.671	2.247	2.293	10,9%	4.176	4.540	8,7%
Margem Bruta	30,1%	30,0%	31,5%	30,3%	32,9%	2,8p.p.	30,1%	31,5%	1,4p.p.
SG&A	-1.566	-1.545	-1.906	-1.704	-1.833	17,0%	-3.182	-3.537	11,2%
EBITDA Ajustado	572	587	826	597	518	-9,4%	1.142	1.115	-2,4%
Margem EBITDA Ajustada	8,3%	8,5%	9,8%	8,1%	7,4%	(0,9p.p.)	8,2%	7,7%	(0,5p.p.)
Outras Despesas	-49	-51	-57	-88	-3.529	n/a	-67	-3.617	n/a
EBIT (LAJIR)	283	282	491	250	-3.276	n/a	570	-3.026	n/a
Resultado financeiro	-1.147	-1.061	-557	-1.259	-1.278	11,4%	-2.069	-2.449	18,4%
LAIR	-864	-779	-66	-921	-4.554	n/a	-1.499	-5.475	n/a
IR/CS	309	283	-1463	-143	-5.563	n/a	536	-5.706	n/a
Resultado Líquido	-555	-496	-1529	-1064	-10.117	n/a	-963	-11.181	n/a
Resultado Líquido Ajustado	-555				-978	76,2%	-963	-2.042	112,0%

Destaques 2T26

Receita:

- Serviços: Crescimento de +3,1% a/a
- Soluções Financeiras: Crescimento de +1,8% a/a

Despesas:

- Crescimento da inflação no período e composição das despesas de comissão das parcerias estratégicas nos canais digitais

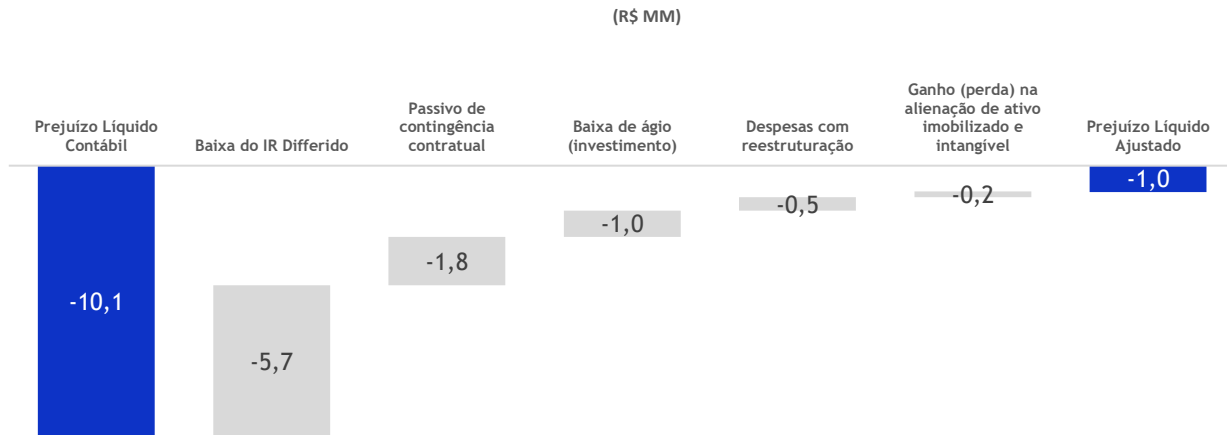
Resultado financeiro:

- Estável vs 1T26 excluindo modificação da dívida

Não recorrentes:

- Outros R\$ (3,5) Bi: R\$ (502) MM em reestruturação e R\$ (210) MM em imobilizado; R\$ (971) MM em baixa de ágio; R\$ (1,8) Bi em contingências por revisões contratuais
- IR R\$ (5,5) Bi: Baixa do IR diferido com base nas projeções atualizadas de geração de lucros tributáveis futuros, deixou de atender aos critérios para reconhecimento

IMPACTOS NÃO RECORRENTES DE R\$ 9,1 BI NO RESULTADO LÍQUIDO DO TRIMESTRE decorrente do redimensionamento da Cia na implementação da 2ª Fase do Plano de Transformação

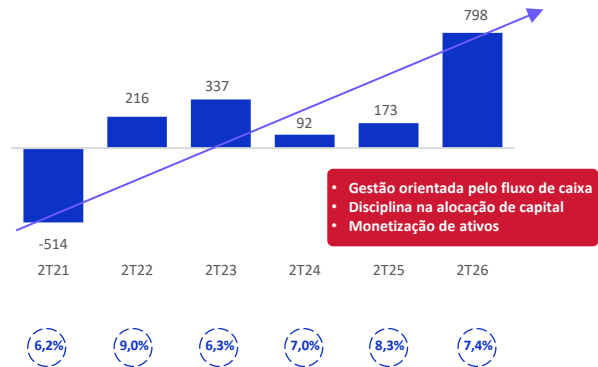


R\$ 798 MM DE FLUXO DE CAIXA LIVRE DA FIRMA 2T26

R\$ Milhões	2T20	2T21	2T22	2T23	2T24	2T25	2T26
Lucro (prejuízo) do período	65	132	6	(492)	37	(555)	(10.117)
Lucro caixa pós ajustes	585	934	1.048	902	725	286	233
Variação capital de giro	(1.343)	(277)	909	365	148	(48)	707
Estoque	(28)	580	273	716	(22)	124	1.148
Fornecedores	(1.315)	(857)	636	(351)	170	(172)	(441)
Perdas	(183)	(223)	(243)	(278)	(254)	(272)	(349)
Demandas judiciais	(243)	(437)	(274)	(359)	(219)	(125)	(87)
Repasso a terceiros	(35)	90	30	(136)	(5)	98	93
Tributos a recuperar/pagar	(267)	14	(58)	218	357	396	454
Outros Ativos e Passivos	414	(159)	(769)	(8)	(328)	128	17
Caixa Líquido das atividades operacionais	(1.072)	(58)	643	704	424	463	1.068
Caixa Líquido das atividades de arrendamento	(153)	(272)	(289)	(267)	(255)	(218)	(252)
Caixa Líquido das atividades de investimento	(102)	(184)	(138)	(100)	(77)	(72)	(18)
Fluxo de Caixa Livre da Firma	(1.327)	(514)	216	337	92	173	798
Captações Líquidas	1.711	497	(615)	(308)	338	1.003	(397)
Pagamento de Juros	(202)	(164)	(462)	(789)	(451)	(676)	(648)
Follow-on, líquido dos custos de captação	4.313	-	-	-	-	-	-
Outros	-	-	(35)	-	-	-	-
Caixa Líquido das atividades de financiamento	5.822	333	(1.112)	(1.097)	(113)	327	(1.045)
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa*	3.320	7.088	5.198	3.548	2.900	2.468	3.161
Saldo Final de Caixa e Equivalentes de Caixa*	7.815	6.907	4.302	2.788	2.879	2.968	2.914

Fluxo de Caixa Livre da Firma¹

(Tri - R\$ MM)



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

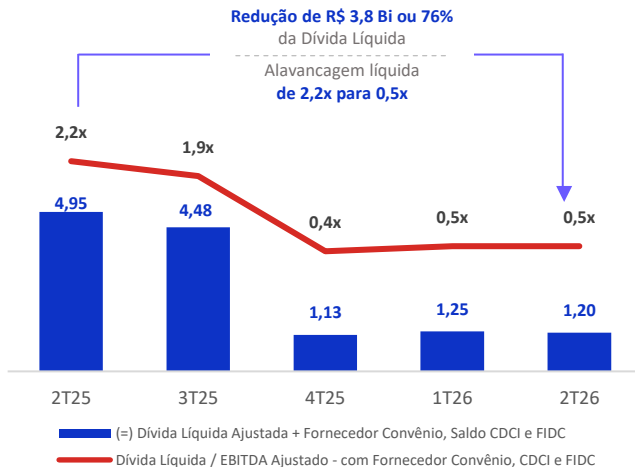
ESTRUTURA DE CAPITAL

R\$ milhões

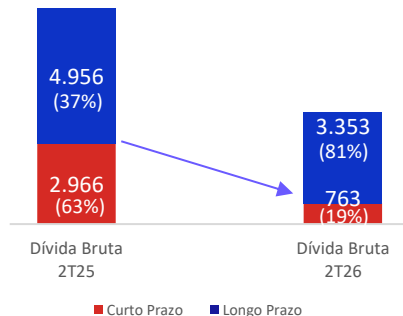
R\$ milhões	2T26	1T26	4T25	3T25	2T25	vs. 2T25
Financiamentos de Curto Prazo	(763)	(1.100)	(2.679)	(3.364)	(2.966)	2.203
(=) Saldo Líquido Carnês - CDCI	822	603	486	224	19	803
(-) Empréstimos e Financiamentos circulante	(724)	(762)	(735)	(1.218)	(704)	(20)
Fornecedor Convênio	(861)	(941)	(2.430)	(2.370)	(2.281)	1.420
Financiamentos de Longo Prazo	(3.353)	(3.310)	(1.835)	(4.148)	(4.956)	1.603
(=) Saldo Líquido Carnês - CDCI	261	227	179	126	109	152
(-) Empréstimos e Financiamentos não circulante	(1.598)	(1.600)	(271)	(2.695)	(4.162)	2.564
Cotas de Terceiros FIDC	(2.016)	(1.937)	(1.742)	(1.578)	(903)	(1.113)
Endividamento Bruto	(4.116)	(4.409)	(4.514)	(7.512)	(7.922)	3.806
Financiamento de Curto Prazo/Endividamento Bruto	19%	25%	59%	45%	37%	-19%
Financiamento de Longo Prazo/Endividamento Bruto	81%	75%	41%	55%	63%	19%
(=) Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito e Outros Contas a Receber	2.914	3.161	3.385	3.029	2.968	206
(=) Dívida Líquida Ajustada + Fornecedor Convênio, Saldo CDCI e FIDC	(1.202)	(1.248)	(1.129)	(4.483)	(4.954)	4.012
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	2.527	2.583	2.555	2.369	2.273	
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado - com Fornecedor Convênio, CDCI e FIDC	0,5x	0,5x	0,4x	1,9x	2,2x	

NOVA ESTRUTURA DE CAPITAL

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



Perfil do Endividamento*



Redução de risco de refinanciamento e maior previsibilidade financeira

*Endividamento inclui Empréstimos e Financiamentos, saldo líquido de carnês CDCI, fornecedor convênio e cotas de terceiro FIDC | Liquidez inclui Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito e Outros Contas a Receber

PLANO DE TRANSFORMAÇÃO FASE 2



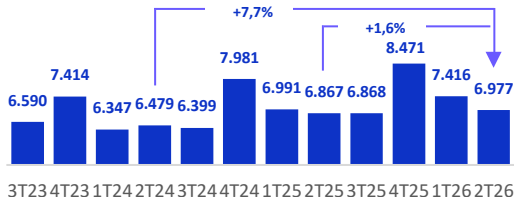
EVOLUÇÃO OPERACIONAL E MARGENS CONSISTENTES

GRUPO CASASBAHIA

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

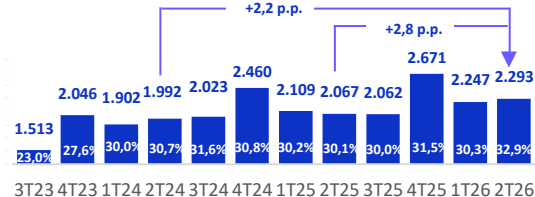
Receita Líquida - R\$ MM

Var (a/a)



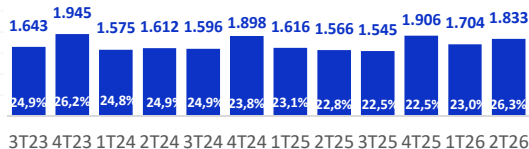
Avanço de GMV total de +0,5%, impulsionada pelo 1P online (+15,3%)

Lucro Bruto - R\$ MM



Mix de maior rentabilidade, parcerias estratégicas com margem comercial atrativa e aumento na receita de ADs

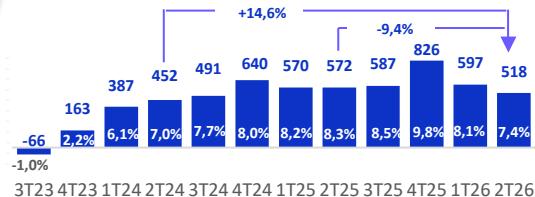
SG&A - R\$ MM



Crescimento da inflação no período e composição das despesas de comissão das parcerias estratégicas nos canais digitais

Disciplina e consistência do Plano de Transformação

EBITDA Ajustado - R\$ MM

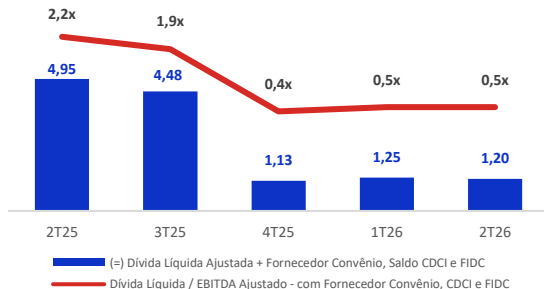


Desaceleração por conta do cenário macroeconômico

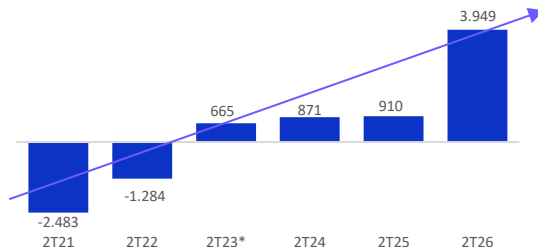
Profunda transformação do balanço e foco na geração de caixa livre da firma

Redução estrutural da dívida líquida em R\$ 3,8 Bi (-76% a/a)

Evolução do Endividamento (R\$ Bi) e Alavancagem (X)
R\$ MM



Fluxo de Caixa Livre da Firma
(Últimos 12 meses - R\$ MM)



FOCO EM FORTALECER O BALANÇO E NA GERAÇÃO DE CAIXA SUSTENTÁVEL

Algumas expectativas iniciais decorrentes da transformação do balanço não se concretizaram

em paralelo, o cenário macro apresentou deterioração

Expectativas iniciais



Ampliação do prazo com fornecedor

Melhoria de 19 dias de dias de fornecedores a/a



Aumento de limite com seguradoras de crédito

Houve redução de limite em alguns casos



Captações de novos recursos relevantes

Fechamento da janela de mercado de equity
Operação de dívida no mercado internacional não realizada



Cenário macro e geopolítico

Taxa Selic em patamar elevado, endividamento das famílias,
impacto das apostas em bets no consumo e impacto do
aumento do petróleo e guerras



Ajustes imediatos



Redução de estoques

Efeito no capital de giro de curto prazo e desafios de ruptura
para o 2º semestre



Plano de Transformação – Fase 2

Mesma estratégia, nova trajetória
Redimensionamento da Cia

Necessidade de ajustar a rota: mesma estratégia, nova trajetória

A BÚSSOLA É A MESMA

Disciplina de capital

Alocação por ROIC

Rentabilidade

Geração de caixa

Tamanho é consequência, não objetivo

Em um ambiente de maior custo de capital, a escala deve refletir a capacidade de gerar retorno. O redimensionamento garante uma operação sustentável e autofinanciável.

Muda a rota, não o destino

O plano previa uma fase de aceleração; o macro veio pior e retirou, por ora, suas condições. Voltamos à postura caixa-primeiro e redimensionamos priorizando geração de caixa e rentabilidade.

Antecipação, não reação

O balanço foi fortalecido, com redução relevante do risco de refinanciamento. Redimensionamos para proteger e defender os ganhos operacionais e de balanço já obtidos.

PLANO DE AÇÃO: Redimensionar a Companhia, priorizando canais e categorias de maior rentabilidade, reduzindo o capital empregado e o custo de financiamento, para fortalecer a geração de caixa e assegurar uma operação sustentável e autofinanciável.

PLANO DE TRANSFORMAÇÃO - FASE 2

Redimensionar a Cia, priorizando canais e categorias de maior rentabilidade, reduzindo o capital empregado e o custo de financiamento, para fortalecer a geração de caixa e assegurar uma operação sustentável e autofinanciável

Fechamento de Lojas Menos Rentáveis



Fechar lojas com pouca geração de caixa e proteger o físico rentável. Foram fechadas 298 lojas.

Rentabilidade em Canais Online



Priorizar margem e caixa sobre share. Redução de volume não rentável.

Venda de Participação em Ativos



Monetização de Ativos da Companhia.

Redução de Custo Estrutural



Redimensionar quadro e despesas ao volume menor.

Redução do Capex



Redimensionar os investimentos ao volume menor.

Redução do Custo Financeiro



Refinanciamento à custos mais competitivos.

Redimensionamento e Qualidade do Estoque



Otimizar o giro de estoque, redução de mostruário e aging.

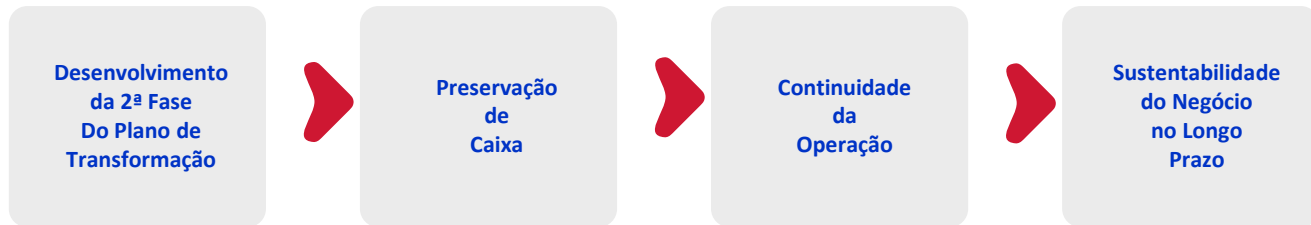
Reformulação dos Passivos da Cia



A fim de preservar os pilares da operação no curto prazo e a sustentabilidade da Cia no longo prazo.

Reformulação Total dos Passivos da Cia

Para viabilizar a Fase 2 do Plano de Transformação diante de um cenário macroeconômico desafiador



Necessidade de pedido de recuperação judicial a fim de preservar os pilares da operação no curto prazo e a sustentabilidade da Cia no longo prazo

FORTALEZAS E OPORTUNIDADES

Grupo Casas Bahia possui um ecossistema com vantagens competitivas únicas e com grande potencial de monetização futura



Plataforma Omnichannel líder no Brasil com 19% de participação de mercado em categorias core

Forte oferta de Soluções Financeiras promovendo a inclusão financeira

Rede Logística Nacional Malha logística estabelecida, sem necessidade de investimento adicional

Posicionamento de Mercado Único Marca amplamente conhecida, sendo "Top-of-mind" por 20 anos consecutivos

Oportunidades para destravar valor

Oportunidades:

- Monetização de ativos
- Escala e negociações comerciais
- CRM avançado

Oportunidades:

- Crediário digital crescente
- Maior participação nas vendas de loja física
- BNPL (Crediário As a Service)

Oportunidades:

- Fulfillment sellers 3P
- Fulfillment marketplace
- Transporte mar aberto
- Full Cross
- Fullcommerce

Oportunidades:

- Ads
- Store-in-store
- Formação de marca de novos entrantes no país

DESTAQUES DO 2T26



2T26

Geração de R\$ 798MM de Fluxo de Caixa Livre da Firma (+R\$ 625MM a/a)

Continuidade do avanço do GMV 1P online (+15,3% a/a)

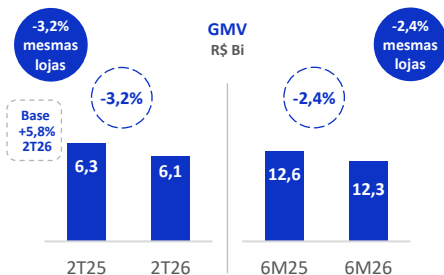
Redução de R\$ 46 MM t/t na dívida líquida

- EBITDA Ajustado de R\$ 518 MM e margem de 7,4% vs 8,3% no 2T25
- Geração de R\$ 798 MM de fluxo de caixa livre da firma no tri (+R\$ 625 MM a/a)
- Redução do pagamento de juros caixa (-2% vs 1T26 e -28% vs 4T25)
- Crescimento do GMV de ecommerce (+6,2% a/a), com continuidade do avanço no GMV 1P online (+15,3% a/a)
- Redução de R\$ 46 MM t/t na dívida líquida
- Alavancagem estável t/t: 0,5x no 1T26 e 0,5x no 2T26
- Carteira de crediário de R\$ 6,3 Bi e inadimplência sob controle

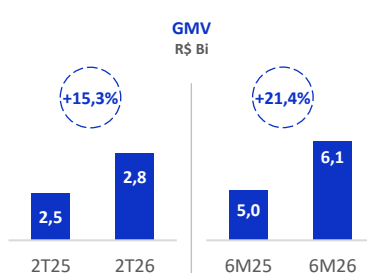
POSICIONAMENTO ESPECIALISTA OMNISCANAL

Online cresce com parcerias, mas consumo segue desafiador pelo macro, endividamento familiar e aumento das bets

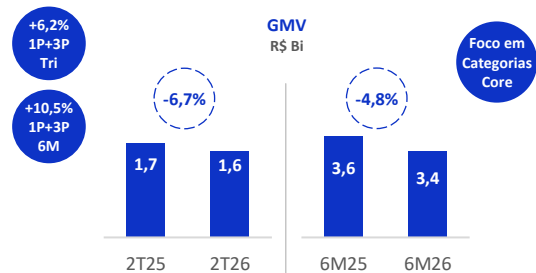
Loja Física



1P Online



3P



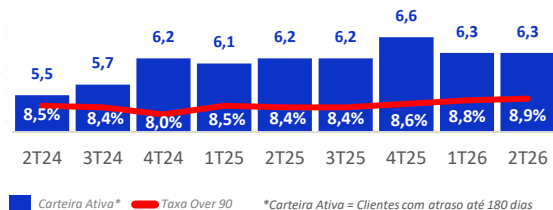
1

CREDIÁRIO: CONCESSÃO CONSERVADORA E INADIMPLÊNCIA SOB CONTROLE

R\$ 2,5 Bi de produção, com foco na melhor qualidade de risco de crédito

Evolução da carteira ativa de crédito

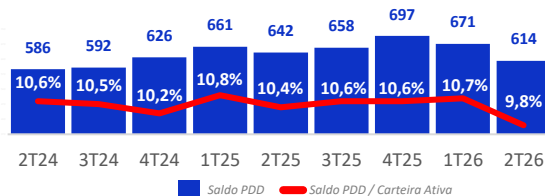
(R\$ bilhões)



A maior
carteira de
crediário do
Brasil

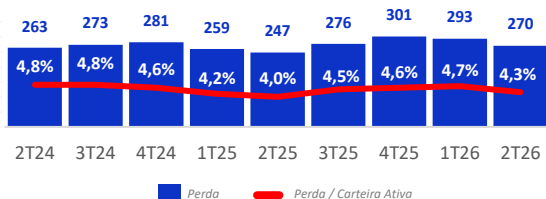
PDD

(R\$ milhões)



Perda líquida trimestral sobre carteira

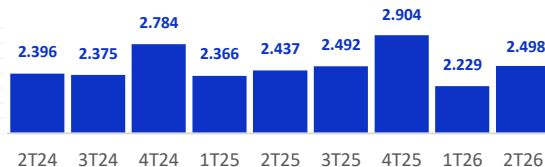
(R\$ milhões)



Indicadores
saudáveis de
inadimplência

Produção

(R\$ milhões)



1

CREDIÁRIO: INADIMPLÊNCIA DO GRUPO CASAS BAHIA SE MANTEVE SOB CONTROLE

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



Concessão sustentável, com níveis de inadimplência sob controle



Profundo conhecimento da nossa base de clientes



Foco na qualidade do risco de crédito



Concessão conservadora diante do cenário macro atual



Taxas customizadas para diferentes perfis de risco

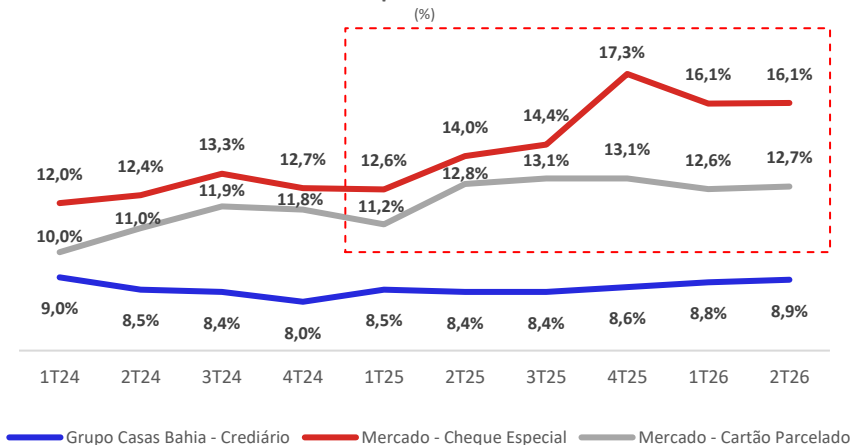


Decisão de crédito proprietária



Fidelidade do consumidor à Casas Bahia

Inadimplência Over 90



2 | 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



1.034

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



FULFILLMENT SELLERS 3P



FULFILLMENT MULTIMARKETPLACE



TRANSPORTE MAR ABERTO

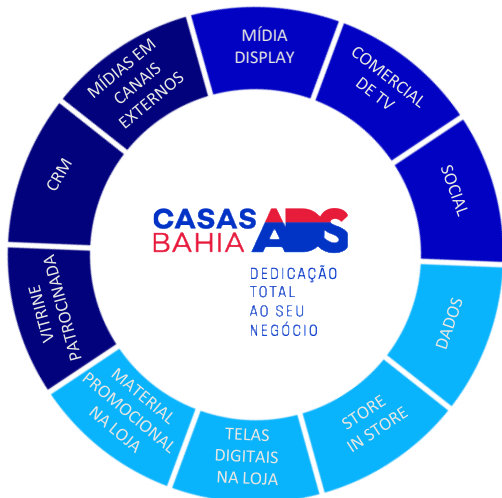


FULL CROSS



FULLCOMMERCE

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



DESTAQUES 2T26

+106%
 Receita bruta¹
 a/a

Crescimento acelerado de Retail Media em loja e digital



Soluções In Store

Formatos de mídia física continuam como uma importante via de expansão, atingindo crescimento de +268% a/a na receita. Os materiais de ponto de venda (MPDV) e as ativações Store in Store foram os principais destaques do período.



Sellers & Marketplace

A adesão de lojistas parceiros ao programa Acelera Seller gerou um crescimento de +92% a/a na receita. A iniciativa foca em maximizar a visibilidade e a conversão dos catálogos de produtos no marketplace.

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**

92% do Uso de Energia

de fontes renováveis nas operações (jan-mai/26)

+1.313 Ton

resíduos destinados
para reciclagem no 6M26

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
6M26, totalizando 6.260 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

Início de novas turmas no programa PROA Plataforma.
Alunos do ProProfissão Tecnologia em fase de conclusão de
projetos (previsão de entrega em jul/26).

Fomento ao Empreendedorismo

Continuidade do programa de mentoria e aceleração de
empreendedoras pelo Instituto Dona de Si.

Revisão Estratégica da Fundação Casas Bahia

Revisão com apoio da consultoria People Strategy, com o
objetivo de aproximar ainda mais a atuação da instituição ao
core do Grupo e potencializar os impactos sociais.

Equidade de Gênero

35,5% de mulheres na liderança (gerência e acima,
seguindo em direção à meta estabelecida para 2026.

Equidade de Racial

40% de pessoas negras na liderança (gerência e acima),
atingindo a meta estabelecida para 2026.

**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

Realização da Semana Interna de Ética e Integridade.
Relançamento do Código de Conduta para colaboradores e
lançamento para fornecedores.
Reconhecimento pelo IIA Brasil pela excelência da Auditoria
Interna pelo 2º ano consecutivo.

Matriz de Riscos Corporativa

Conclusão da revisão da Matriz de Riscos Corporativos, com
apresentação ao Comitê de Auditoria.

Eleição do Conselho de Administração e Fiscal

Reeleição do Conselho de Administração (30/04)
Instalação e eleição do Conselho Fiscal exercício de 2026 (30/04)
Eleição dos membros dos Comitês de Assessoramento (27/05)

Comitê Independente de Investigação

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

GRUPO CASASBAHIA

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Elcio Ito

CFO & DRI

Gabriel Succar

Diretor de RI

Daniel Moraes

Especialista de RI

Caio Gandolfi

Analista de RI

Ticker: BHIA3 (B3)

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