

RESULTADOS

4T25



GRUPO **CASASBAHIA**

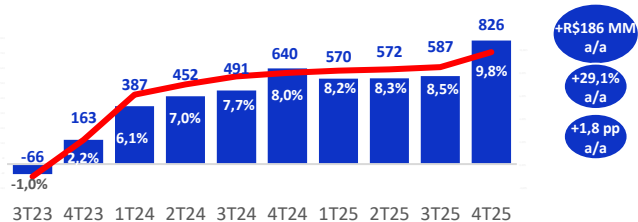


Transformação do Balanço
 Redução de R\$ 3,8 Bi ou 77%
 da Dívida Líquida no 2S25

Economia de caixa (principal
 e juros) de R\$ 7,7 Bi até 2030

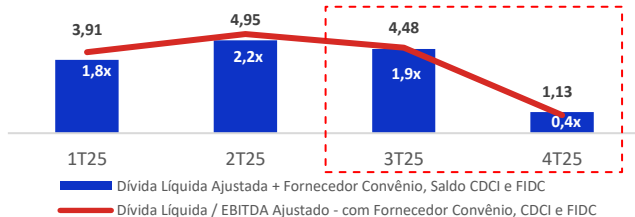
9 TRIMESTRES CONSECUTIVOS DE MELHORA SEQUENCIAL DE MARGEM EBITDA

EBITDA Ajustado - R\$ MM



REDUÇÃO ESTRUTURAL DO ENDIVIDAMENTO

Dívida Líquida (R\$ BI) e Alavancagem



DESTAQUES 4T25

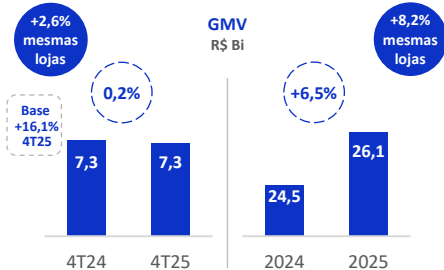
Execução do Plano de Transformação da estrutura de capital
GMV recorde de R\$ 13,1 Bi (+8,7% a/a), 100% core
Geração de R\$ 1,8 Bi de fluxo de caixa livre da firma
Lançamento da parceria com Mercado Livre (nov/25)

- 9 trimestres consecutivos de melhoria de margem EBITDA: 9,8% (+1,8 p.p. vs 4T24 e +1,3 p.p. vs 3T25)
- Geração de R\$ 1,8 Bi de fluxo de caixa livre da firma (+R\$ 572 MM a/a) e saldo de liquidez de R\$ 3,4 Bi (+R\$ 356 MM t/t)
- GMV trimestral recorde de R\$ 13,1 Bi: Crescimento no online (+21,7% a/a), com continuidade do avanço no 1P online (+25,6% a/a) e 3P (+16,1% a/a)
- Início da parceria com Mercado Livre em nov/25
- Ganho total de market share online (+0,6 p.p. a/a), com destaque para TVs (+3,8 p.p. a/a) e Linha Branca (+3,4 p.p. a/a)
- Redução de ~R\$3,0 Bi no endividamento, gerando economia de R\$ 4,7 Bi no caixa dos próximos 5 anos
- Redução da alavancagem de 1,9x no 3T25 para 0,4x no 4T25
- Crescimento da carteira de crediário em 7% a/a para R\$ 6,6 Bi e inadimplência estável

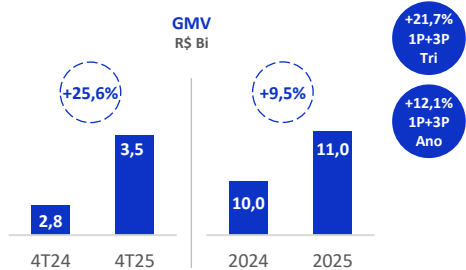
POSICIONAMENTO ESPECIALISTA OMNICANAL

Quinto trimestre de avanço no GMV online (+21,7%) e início da parceria com Mercado Livre em nov/25 no 1P online

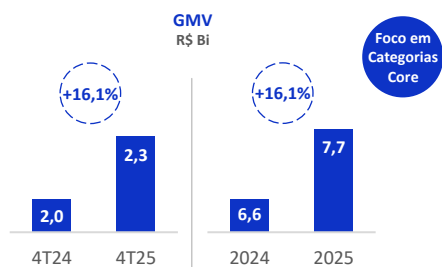
Loja Física



1P Online



3P



Ganho de +0,6 pp no market share online do 4T25

TVs

+3,8 pp

Linha Branca

+3,4 pp

Eletroportáteis e Sazonal

+1,0 pp

CRESCIMENTO E RENTABILIZAÇÃO DO ECOSSISTEMA



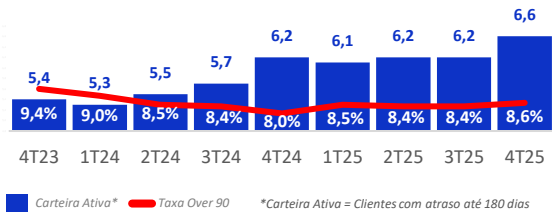
1

CREDIÁRIO: AUMENTO DE CARTEIRA COM INADIMPLÊNCIA SOB CONTROLE

Produção +4,3% maior a/a, com foco na melhor qualidade de risco de crédito

Evolução da carteira ativa de crédito

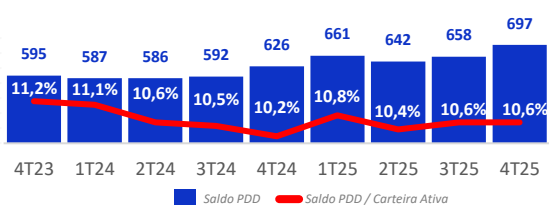
(R\$ bilhões)



A maior
carteira de
crediário do
Brasil

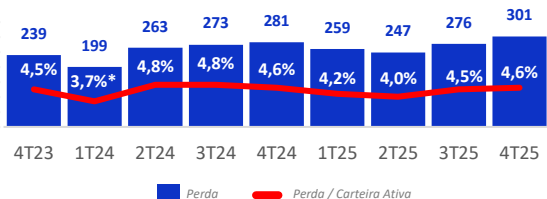
PDD

(R\$ milhões)



Perda líquida trimestral sobre carteira

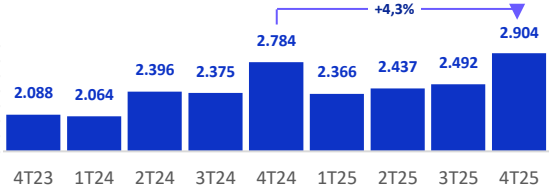
(R\$ milhões)



Indicadores
saudáveis de
inadimplência

Produção

(R\$ milhões)



1

CREDIÁRIO: INADIMPLÊNCIA DO GRUPO CASAS BAHIA SE MANTEVE SOB CONTROLE

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



Concessão sustentável, com níveis de inadimplência sob controle



Profundo conhecimento da nossa base de clientes



Foco na qualidade do risco de crédito



Concessão conservadora diante do cenário macro atual



Taxas customizadas para diferentes perfis de risco



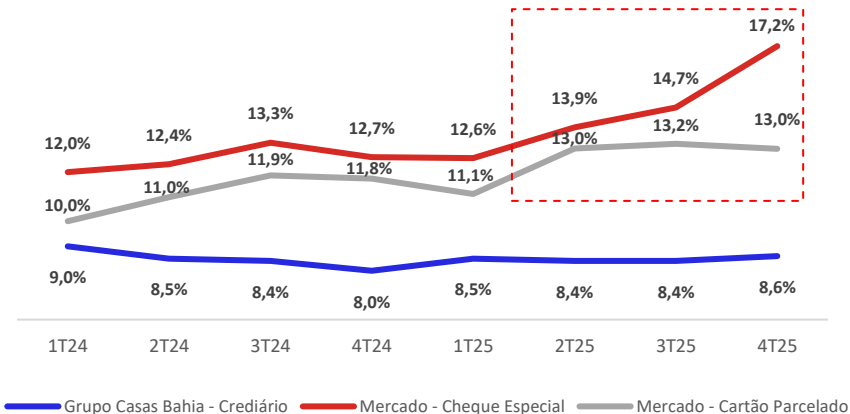
Decisão de crédito proprietária



Fidelidade do consumidor à Casas Bahia

Inadimplência Over 90

(%)



2 | 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



1.042
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

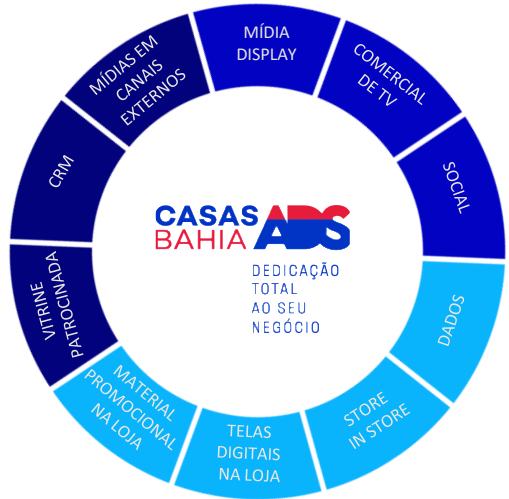
✓
TRANSPORTE MAR ABERTO

✓
FULL CROSS

✓
FULLCOMMERCE

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

DESTAQUES



4T25

2025

+33%
Receita bruta¹
a/a

+65%
Receita bruta¹
a/a

NOVOS FORMATOS DE MÍDIA DISPLAY (BANNERS) COM FOCO EM CLIENTES NÃO ENDÊMICOS*



Lançamento de formatos de banners para anunciantes não endêmicos*. Estes formatos serão exibidos apenas no contexto de pós compra, sem interferir na experiência e jornada de compra.



A implementação resultou em um incremento de ~10% na capacidade do nosso inventário digital, possibilitando maior volume de anunciantes em nossa plataforma, geração de receita incremental e reforço do posicionamento de Casas Bahia Ads como plataforma de mídia.

*Anunciantes que não vendem diretamente em nossos canais

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

ESG



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**

94% do Uso de Energia

de fontes renováveis nas operações, superando a meta de atingirmos 90% até 2025

+2.713 Ton

resíduos destinados para reciclagem

747 Coletores

eletroeletrônicos distribuídos nas lojas e operações

3,8 Ton de Eletrônicos

encaminhados para descarte e reciclagem

Economia Circular

Recuperamos 99% das mercadorias devolvidas (13.275 ton), que passaram por manutenção e foram revendidas em lojas de saldo - prolongando a vida útil dos produtos e reduzindo resíduos

**SOCIAL
FUNDAÇÃO CASAS BAHIA
DIVERSIDADE GRUPO CASAS BAHIA**

Protagonismo Jovem

Contratação de 75 jovens do Ins. Proa.
11.041 alunos formados na modalidade Plataforma Proa e 300 formados no projeto "Proprofissão"

Fomento ao Empreendedorismo

Formação de 1.500 mulheres empreendedoras nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Bahia e no DF

Criação de canal de atração e seleção para candidatura nas áreas corporativas, lojas e logística do Grupo Casas Bahia

Raça e Etnia

50% de colaboradores negros, sendo 39% de negros na liderança (+2 p.p. vs 2024).
43% de colaboradores mulheres., sendo 35,8% de mulheres na liderança, superando a meta de 35% e +2,8 p.p. vs 2024.

**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 da cultura de Auditoria, Riscos e Compliance:
 - Parceria com a ABTA no combate à pirataria
 - Reconhecimento do IIA Brasil e finalista no Leaders League Compliance Summit & Awards
- Lançamento do programa Ecos de Integridade e da agente de IA SofIA para disseminação de conhecimento em GRC

Dupla Materialidade

Início do estudo com envolvimento da liderança, conselheiros e demais partes

Índices de Mercado

Entrada no IBRX100 e Reporte ao CDP Clima e ICO2 B3, garantindo a transparência das informações sobre mudanças climáticas

DESTAQUES FINANCEIROS



DESTAQUES FINANCEIROS

Evolução do Plano de Transformação

DISCIPLINA DE EXECUÇÃO OPERACIONAL

Melhora sequencial das margens operacionais

9 trimestres consecutivos de melhoria de margem EBITDA: **9,8%**
(+1,8 p.p. vs 4T24 e
+1,3 p.p. vs 3T25)

Recorde de GMV total no tri e ano
R\$ 13,1 Bi no tri (+8,7% a/a)
R\$44,7 Bi no ano (+8,8% a/a)

Melhoria de SG&A/receita:
-1,3 p.p. a/a no tri
-1,9 p.p. a/a no ano

Crescimento do Crediário com
inadimplência sob controle

LIQUIDEZ E FLUXO DE CAIXA

Gestão de liquidez e fluxo de caixa

Geração de fluxo de caixa livre
+R\$ 1,8 Bi no tri
(+R\$ 572 MM a/a)

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

Saldo de liquidez
R\$ 3,4 Bi
(+R\$ 356 MM t/t)

ESTRUTURA DE CAPITAL

Transformação do Balanço no 2º semestre

Redução de R\$ 3,8 Bi ou 77%
da Dívida Líquida

Redução de R\$ 3,4 Bi ou 43%
da Dívida Bruta

Alavancagem líquida
de 0,4x no 4T25 vs 2,2x no 2T25

Economia total de caixa de ~R\$7,7 Bi
entre 2026 e 2030 (principal e juros)
decorrente da reestruturação
da 10ª e 11ª emissão

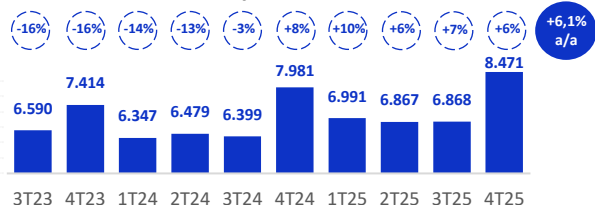


9º TRIMESTRE CONSECUTIVO DE MELHORIA DA MARGEM EBITDA

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

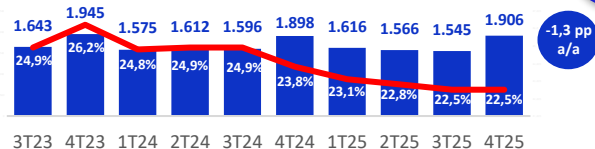
Receita Líquida - R\$ MM

Var (a/a)



Avanço de GMV total de +8,7%, impulsionada pelo online (+21,7%), com continuidade do 1P online (+25,6%) e do 3P (+16,1%)

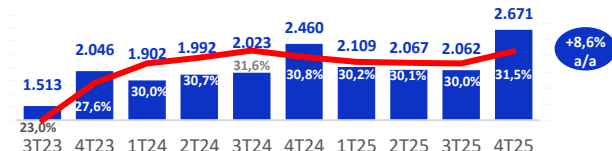
SG&A - R\$ MM



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

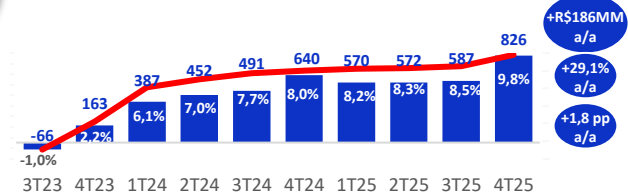
Disciplina e consistência do Plano de Transformação

Lucro Bruto - R\$ MM



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

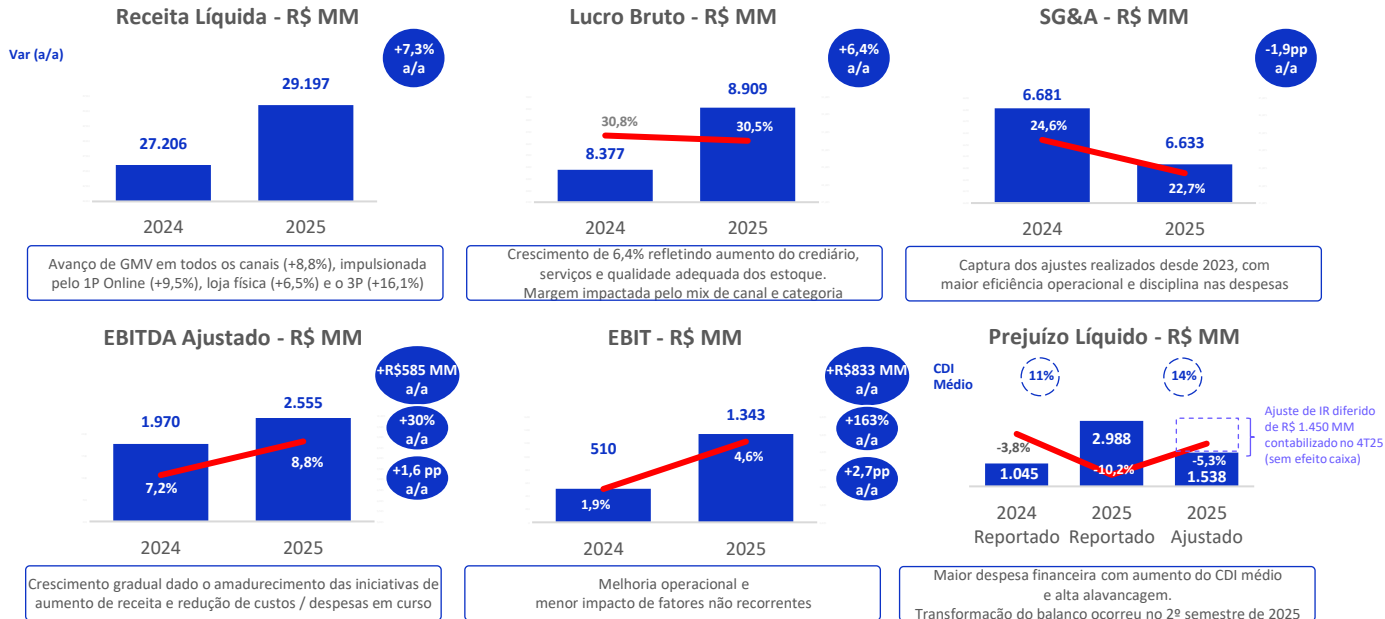
EBITDA Ajustado - R\$ MM



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

2025 – CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE

Crescimento de 30% a/a no EBITDA Ajustado



9º TRIMESTRE CONSECUTIVO DE MELHORIA DA MARGEM EBITDA

Evolução operacional e aumento das despesas financeiras

Melhoria gradual
das margens operacionais

Destaques 4T25

9 trimestres consecutivos de melhoria de margem EBITDA:
9,8% (+1,8 p.p. vs 4T24 e +1,3 p.p. vs 3T25)

Receita:

- Lojas: Crescimento mesmas lojas de +2,6% a/a
- Serviços: Crescimento de +15,5% a/a

Despesas:

- Montante estável, mesmo com crescimento de receita de +6,5% e inflação +4,26%
- Redução de 1,3 p.p. a/a na despesa sobre receita
- Novas ações para redução: 3 loja fechada no 4T25, 95 lojas fechadas desde de 2023

Resultado financeiro e LAIR:

- Resultado financeiro menor em razão da conclusão do Plano de Transformação, com impacto positivo na modificação da dívida

Resultado Líquido:

- Excluindo impacto do IR Diferido em R\$ 1.450 MM, com efeito contábil no 4T25 e sem impacto em caixa, o prejuízo líquido ajustado foi de R\$ 79 MM

(R\$ Milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	Var. a/a	2024	2025	Var. a/a
Receita Bruta	9.520	8.299	8.186	8.172	10.141	6,5%	32.414	34.798	7,4%
Receita Líquida	7.981	6.991	6.867	6.868	8.471	6,1%	27.206	29.197	7,3%
Lucro Bruto	2.460	2.109	2.067	2.062	2.671	8,6%	8.377	8.909	6,4%
Margem Bruta	30,8%	30,2%	30,1%	30,0%	31,5%	0,7p.p.	30,8%	30,5%	(0,3p.p.)
SG&A	-1.898	-1.616	-1.566	-1.545	-1.906	0,4%	-6.681	-6.633	-0,7%
EBITDA Ajustado	640	570	572	587	826	29,1%	1.970	2.555	29,7%
Margem EBITDA Ajustada	8,0%	8,2%	8,3%	8,5%	9,8%	1,8p.p.	7,2%	8,8%	1,6p.p.
Outras Despesas	-119	-18	-49	-51	-57	-52,1%	-388	-175	-54,9%
EBIT (LAJIR)	261	287	283	282	491	88,1%	510	1.343	163,3%
Resultado financeiro	-921	-922	-1.147	-1.061	-557	-39,5%	-2.187	-3.687	68,6%
LAIR	-660	-635	-864	-779	-66	-90,0%	-1.677	-2.344	39,8%
IR/CS	208	227	309	283	-1.463	n/a	632	-644	-201,9%
Resultado Líquido	-452	-408	-555	-496	-1.529	n/a	-1.045	-2.988	185,9%
Resultado Líquido Ajustado	-452				-79	-82,5%	-1045	-1.538	47,2%

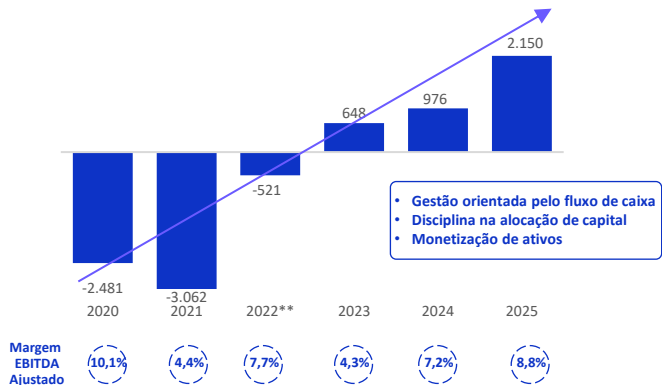
GERAÇÃO DE R\$ 1,8 Bi DE FLUXO DE CAIXA LIVRE DA FIRMA NO 4T25

Aumento de R\$ 356 MM de liquidez vs. 3T25

R\$ Milhões	4T20	4T21	4T22	4T23	4T24	4T25
Lucro (prejuízo) do período	336	29	(163)	(1.000)	(452)	(1.529)
Lucro caixa pós ajustes	1.070	1.022	1.047	609	850	1.146
Variação capital de giro	640	1.467	1.599	434	683	1.087
Estoques	(619)	673	833	544	39	(97)
Fornecedores	1.259	794	766	(110)	644	1.184
Perdas	(188)	(204)	(340)	(365)	(261)	(283)
Demandas judiciais	(296)	(464)	(280)	(242)	(210)	(126)
Repasso a terceiros	249	94	244	21	251	276
Tributos a recuperar/pagar	(284)	(35)	319	682	113	173
Outros Ativos e Passivos	(899)	(13)	1.157	(66)	145	(131)
Caixa Líquido das atividades operacionais	292	1.867	3.746	1.073	1.571	2.142
Caixa Líquido das atividades de arrendamento	(231)	(283)	(276)	(261)	(279)	(289)
Caixa Líquido das atividades de investimento	(155)	(317)	(170)	(91)	(53)	(42)
Fluxo de Caixa Livre da Firma	(94)	1.267	3.300	721	1.239	1.811
Captações Líquidas	954	(464)	(46)	682	184	(559)
Pagamento de Juros	(129)	(380)	(531)	(625)	(542)	(896)
Follow-on, líquido dos custos de captação	2	(6)	-	-	1	-
Outros	-	-	(1)	-	-	-
Caixa Líquido das atividades de financiamento	827	(850)	(578)	57	(357)	(1.455)
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa*	8.314	6.286	3.431	2.800	3.111	3.029
Saldo Final de Caixa e Equivalentes de Caixa*	9.047	6.703	6.153	3.578	3.993	3.385

Fluxo de Caixa Livre da Firma¹

(Últimos 12 meses - R\$ MM)



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

TRANSFORMAÇÃO DA ESTRUTURA DE CAPITAL



EVOLUÇÃO PARA TRANSFORMAÇÃO DA ESTRUTURA DE CAPITAL

Melhorias operacionais trouxeram credibilidade para o avanço das iniciativas

COMEÇO

Ago/23



Plano de Transformação

- Lançamento do Plano de Transformação

Set e Nov/23



Novos Recursos

- R\$ 623 milhões em Follow-On
- R\$400 mm em Emissão de CCBs

Mar/24



Reperfilamento da Dívida

- Reestruturação de R\$ 1,5 bilhão
- +3 anos de prorrogação
- Período de carência de 18 meses sobre o principal

Jun/24



Reperfilamento da Dívida

- Reestruturação de R\$ 4,1 bilhões
- O prazo médio foi estendido de 22 para 72 meses
- Período de carência de 24 e 30 meses
- Redução de 1,5 p.p. no custo da dívida

Jan/25



Operacionalização do FIDC (Crediciário)

- Novo mecanismo de financiamento para oferta para crediciário
- Crédito: formalização via CCB
- Correspondente bancário em 100% das lojas, mitigando o risco de fungibilidade
- Biometria 100% digital

CONCLUSÃO

Ago e Dez/25



Transformação da Estrutura de Capital

- R\$ 3,6 bilhões em debêntures convertidas em ações
- Economia total de caixa de ~R\$7,7 Bi entre 2026 e 2030
- Conclusão da emissão de um FIDC de R\$ 555 MM de risco sacado

+ OTIMIZAÇÃO DE ESTOQUE: REDUÇÃO DE R\$ 700 MM EM RELAÇÃO AO 2T23

+ MONETIZAÇÃO LÍQUIDA DE CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS: R\$ 3,2 BI DESDE 3T23

AVANÇO DO PLANO DE TRANSFORMAÇÃO DA ESTRUTURA DE CAPITAL CONCLUÍDA NO 4T25

Reperfilamento da 10ª Emissão de Debêntures seguido da 11ª Emissão de Debêntures em 4 Séries



Alterações Realizadas na 10ª Emissão de Debêntures

Série	Alterações	Total Pré-11ª Emissão	Total Após 11ª Emissão
1ª Série	<ul style="list-style-type: none"> Vencimento alterado de 2029 para 2050 bullet Taxa de juros alterado de CDI + 1,5% a.a. para 100% do CDI 	~R\$1,9 bi (Valor Nominal - dez/25)	R\$134 mm
2ª Série	<ul style="list-style-type: none"> Convertida em ações na Fase 1 do Plano de Transformação da Estrutura de Capital ⁽¹⁾ 	n.a.	n.a.
3ª Série	<ul style="list-style-type: none"> Vencimento alterado de 2030 para 2050 bullet Taxa de juros alterado de CDI + 1,0% a.a. para 100% do CDI 	~R\$1,5 bi (Valor Nominal - dez/25)	R\$184 mm
Total 10ª Emissão		~R\$3,3 bi	R\$319 mm

11ª Emissão de Debêntures (dez/25)

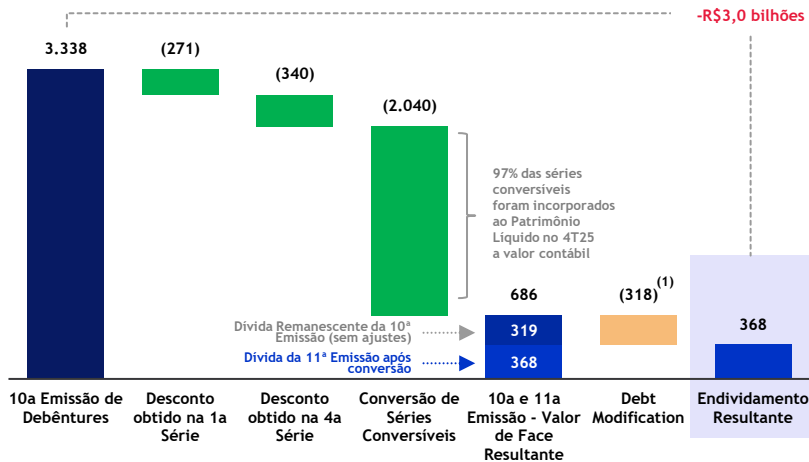
1ª Série (Tranche A)	<ul style="list-style-type: none"> Debêntures simples Preço equivalente a 45% do valor de face contribuído Destinada à Série 3 da 10ª Emissão 	R\$222 mm
2ª e 3ª Séries (Tranches B1 e B2) Conversíveis	<ul style="list-style-type: none"> Debêntures conversíveis Conversão a 100% do valor de face Destinada às Séries 1 e 3 da 10ª Emissão 	~R\$2,0 bi (Tranches conversíveis)
4ª Série (Tranche C)	<ul style="list-style-type: none"> Debêntures simples com vencimento em jan/26 (pagamento realizado) 30% do valor de face contribuído Destinada à Série 3 da 10ª Emissão 	R\$146 mm
Total 11ª Emissão - Endividamento Resultante		R\$368 mm

1) Alguns debenturistas da 10ª Emissão foram alocados na 2ª Série da 10ª Emissão e permaneceram com suas debêntures mesmo com a conversão. O número de debêntures, no entanto, não é material.

IMPACTO DA OPERAÇÃO NO ENDIVIDAMENTO DA 10ª EMISSÃO

10ª Emissão para a 11ª Emissão (Valor de Face - R\$ mm)

Redução de ~R\$3,0 bilhões na dívida da 10ª Emissão



Séries Conversíveis

BHIAB1 - 46% - Conversão em Tranches
 ~R\$ 1 Bi a ser incorporado ao market cap
 253 MM de ações

BHIAC1 - 54% - Conversão realizada no 1T26
 ~R\$ 1 Bi já incorporado ao market cap
 297 MM de ações

*Valores podem variar de acordo com o preço da ação, dado que a conversão é 1:1

1) Ajuste a valor presente do valor remanescente da 10ª Emissão, que teve prazo alongado para 2050 e redução das taxas de juros para 100% do CDI, com reperfilamento realizado via AGD em 17 de dezembro de 2025. Novas características devem levá-la a ter valor justo igual a zero.

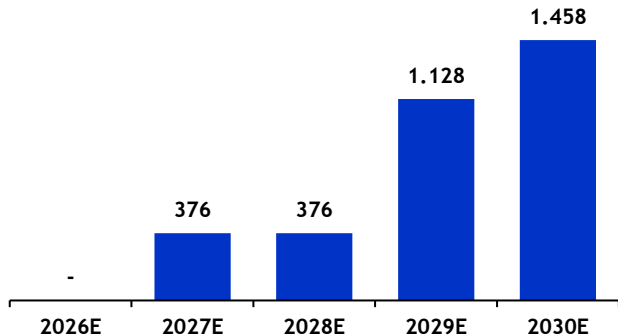
DÍVIDAS FINANCEIRAS: NOVO CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO



Cronograma de Amortização anterior – 10ª Emissão ⁽¹⁾

R\$ mm

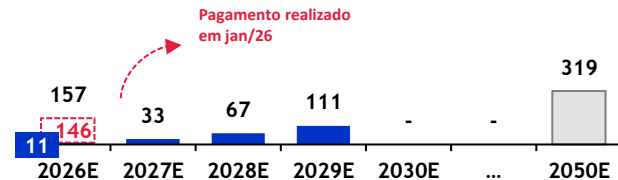
Valor nominal da 10ª Emissão de Debêntures (dez/25): R\$3.338 mm



Cronograma Atual de Amortização - 11ª Emissão ⁽¹⁾

R\$ mm

Valor nominal total: R\$686 mm



1) Considera apenas pagamento de principal.

ESTRUTURA DE CAPITAL

R\$ milhões

GRUPO CASASBAHIA

Etapa
Concluída

R\$ milhões	4T25	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24	vs. 3T25	vs. 4T24
	Pro Forma							
Financiamentos de Curto Prazo	(1.253)	(2.679)	(3.364)	(2.966)	(2.001)	(2.562)	685	(117)
(=) Saldo líquido Carnês - CDCI	486	486	224	19	175	243	261	243
(-) Empréstimos e Financiamentos circulante	(735)	(735)	(1.218)	(704)	(447)	(359)	483	(376)
Fornecedor Convênio	(1.004)	(2.430)	(2.370)	(2.281)	(1.730)	(2.446)	(60)	16
Financiamentos de Longo Prazo	(3.261)	(1.835)	(4.148)	(4.956)	(4.376)	(3.878)	2.313	2.043
(=) Saldo líquido Carnês - CDCI	179	179	126	109	73	101	53	78
(-) Empréstimos e Financiamentos não circulante	(1.697)	(271)	(2.695)	(4.162)	(3.912)	(3.711)	2.424	3.439
Cotas de Terceiros FIDC	(1.742)	(1.742)	(1.578)	(903)	(538)	(269)	(164)	(1.473)
Endividamento Bruto	(4.514)	(4.514)	(7.512)	(7.922)	(6.377)	(6.440)	2.997	1.926
Financiamento de Curto Prazo/Endividamento Bruto	28%	59%	45%	37%	31%	40%		
Financiamento de Longo Prazo/Endividamento Bruto	72%	41%	55%	63%	69%	60%		
(=) Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito e Outros Contas a Receber	3.385	3.385	3.029	2.968	2.466	3.992	356	(607)
(=) Dívida Líquida Ajustada + Fornecedor Convênio, Saldo CDCI e FIDC	(1.129)	(1.129)	(4.483)	(4.954)	(3.911)	(2.448)	3.354	1.319
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	2.555	2.555	2.369	2.273	2.153	1.971	186	585
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado - com Fornecedor Convênio, CDCI e FIDC	0,4x	0,4x	1,9x	2,2x	1,8x	1,2x		

4T25 Pro Forma

Compromisso firmado para emissão de nota comercial de R\$ 1,4 bilhão (2 anos), destinada à substituição de fornecedor convênio de curto prazo. A operação migra parte da exposição para crédito de longo prazo, reduzindo riscos de refinanciamento.

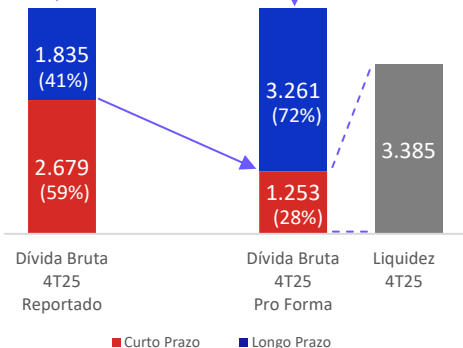
NOVA ESTRUTURA DE CAPITAL



Perfil do Endividamento*

Redução de risco de refinanciamento e maior previsibilidade financeira

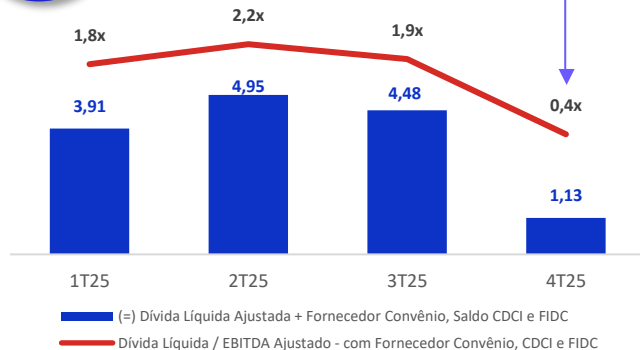
Alteração da linha de crédito de Fornecedor Convênio (curto prazo) para Financiamento (longo prazo)



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

Transformação do Balanço 2S25 Economia de caixa (principal e juros) de R\$ 7,7 Bi até 2030

Redução de R\$ 3,8 Bi ou 77% da Dívida Líquida Alavancagem líquida de 2,2x para 0,4x



*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
 Novo perfil de endividamento conforme Comunicado ao Mercado divulgado em 11/03/2026

PRINCIPAIS MENSAGENS



2025: Crescimento com Expansão de Margem, Geração de Caixa Livre da Firma e Redução da Dívida

+R\$ 3,6 Bi de GMV | +7% de Receita | +1,6 p.p. de margem EBITDA



MELHORIA DE MARGENS

8,8% de margem EBITDA

- GMV (Máxima histórica)
R\$ 44,7 Bi (+8,8% a/a)
- Despesas
-1,9 p.p. a/a (SG&A/receita)
- EBITDA
R\$ 2,6 Bi (+30% a/a)
- 9 trimestres consecutivos de expansão de margem EBITDA

RENTABILIDADE DO ECOSISTEMA

R\$ 6,6 Bi de carteira de crediário

- Indicadores de inadimplência estáveis
- Evolução na receita de 3P
+17% a/a
- Evolução na receita de ADs
+65% a/a

FLUXO DE CAIXA

R\$ 2,2 Bi de Fluxo de Caixa Livre da Firma






























- Melhora gradual do 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
- Posição de liquidez
R\$ 3,4 Bi

ESTRUTURA DE CAPITAL

0,4x de alavancagem dívida líquida/EBITDA

- Redução de R\$ 3,8 Bi ou 77% da Dívida Líquida no 2S25
- Redução de R\$ 3,4 Bi ou 43% da Dívida Bruta no 2S25
- Alavancagem líquida de 0,4x no 4T25 vs 2,2x no 2T25
- Economia total de caixa de ~R\$7,7 Bi entre 2026 e 2030 (principal e juros) decorrente da reestruturação da 10ª e 11ª emissão

CONTINUIDADE DA EVOLUÇÃO DO PLANO DE TRANSFORMAÇÃO EM 2026 COM FOCO EM OPORTUNIDADES DE EFICIÊNCIA, RENTABILIDADE E CRESCIMENTO

	Status	Foco	Resultado Esperado
 EFICIÊNCIAS OPERACIONAIS	 +13% de aumento de produtividade (GMV/colaborador)	 Aumento da eficiência operacional por meio do uso de IA, CRM avançado, precificação dinâmica, logística e abastecimento	 Melhor conversão e menor despesas  +R\$ GMV
 OTIMIZAÇÃO DOS CUSTOS	 -1,8 p.p. de melhoria SG&A/receita 2023 vs 2025 Ajustes estruturais, controle rígido e alavancagem operacional	 Maior eficiência do custo logístico, renegociações com fornecedores e contratos indiretos, redução de dispêndio de processos trabalhistas	 Melhoria de margem EBITDA  +% EBITDA
 EXPANSÃO DO CREDIÁRIO	 Carteira de crediário de R\$ 6,6 Bi Inadimplência sob controle	 Expansão estratégica de crédito: mais clientes, mais fidelização Enorme mercado potencial	 Crescimento orgânico online e offline  +R\$ GMV
 CAPITAL DE GIRO E FLUXO DE CAIXA	 Fluxo de Caixa Livre da Firma positivo em R\$ 2,2 Bi	 Novas oportunidades para melhoria no capital de giro e na geração de fluxo de caixa	 Eficiência do capital de giro  +R\$ Receita Financeira
 CRESCIMENTO NO ONLINE	 R\$ 18,6 Bi de GMV online Foco nas categorias core	 Crescimento orgânico nas categorias core, com margens mais elevadas impulsionadas por parcerias e serviços	 Crescimento orgânico e parcerias  +R\$ GMV
 LOJAS FÍSICAS	 R\$ 26,1 Bi de GMV lojas 1.042 lojas	 Crescimento gradual das lojas físicas, com foco na experiência e na rentabilidade	 Ganho de market share  +R\$ GMV

CICLO ATUAL DO GRUPO CASAS BAHIA

Grupo Casas Bahia concluiu uma profunda reestruturação do balanço e operações e agora entra em uma nova fase com mais liquidez, melhores condições de negociação, ganho de escala, aumento de margem e maior geração de caixa

QUAIS OPORTUNIDADES E DESAFIOS NO CENÁRIO MACRO?

Cia está preparada para capturar oportunidades...

- Copa do Mundo
- Possibilidade de queda de juros
- Escala comercial
- Isenção de imposto
- Manutenção do nível de emprego

... Mas com pé no chão diante do cenário desafiador

- Manutenção da taxa de juros
- Inflação
- Risco de crédito

O QUE MUDOU ESTRUTURALMENTE?

Remoção de detratores de valor de longo prazo

- Mudança de estratégia de plataforma generalista para especialista rentável
- Transformação da estrutural de capital
- Alocação de capital orientada por ROIC e disciplina financeira
- Mudança de foco: Crescimento do GMV não ocorre mais em detrimento das margens e caixa
- Expansão do Crediário no centro da estratégia

O QUE JÁ ESTÁ ACONTECENDO?

Consistência das entregas

- Crescimento de GMV aliado a rentabilidade: GMV recorde de R\$ 44,7 Bi em 2025 (+R\$ 3,6 Bi ou +8,8%)
- Expansão consistente do EBITDA e recuperação da margem por 9 tris consecutivos, com ajustes estruturais de custos e despesas
- Fluxo de Caixa Livre da Firma positivo e crescente: R\$ 2,2 Bi de geração em 2025 (+R\$ 1,2 Bi a/a)
- Crédito + serviços como motores de rentabilidade e caixa: Aumento de 8% na carteira de crediário com inadimplência estável
- Alavancagem normalizada em -0,4x Dívida Líquida/EBITDA



INVESTOR DAY 2026

From turnaround to value creation

GRUPO

CASASBAHIA

**SAVE
THE
DATE**



**23 de
março**

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

RESULTS

Q4'25



GRUPO **CASASBAHIA**

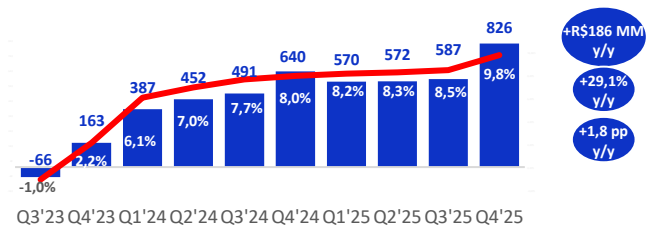


Balance Sheet Transformation
R\$ 3.8 Bn or 77% reduction in Net Debt in 2H25

Cash savings (principal and interest) of R\$ 7.7 Bn through 2030

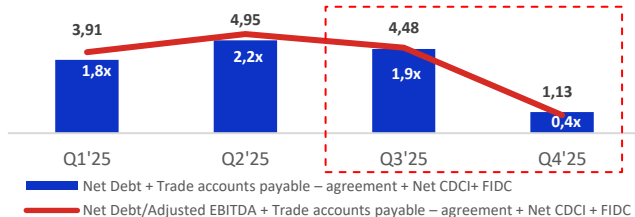
9 CONSECUTIVE QUARTERS OF SEQUENTIAL IMPROVEMENT IN EBITDA MARGIN

Adjusted EBITDA - R\$ MM



STRUCTURAL REDUCTION OF INDEBTEDNESS

Net Debt (R\$ Bn) and Leverage



Q4'25 HIGHLIGHTS

Execution of the Capital Structure Transformation Plan

Record GMV of R\$ 13.1 Bn (+8.7% y/y), 100% focus on core categories

Generation of R\$ 1.8 Bn in free cash flow to firm

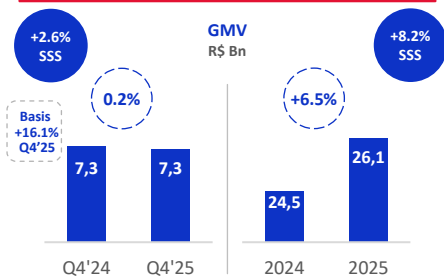
Launch of the partnership with Mercado Livre (Nov/25)

- 9 consecutive quarters of EBITDA margin improvement: 9.8% (+1.8 p.p. vs. Q4'24 and +1.3 p.p. vs. Q3'25)
- Generation of R\$ 1.8 Bn in free cash flow to firm (+R\$ 572 million y/y) and liquidity position of R\$ 3.4 Bn (+R\$ 356 MM q/q)
- Record total GMV of R\$ 13.1 Bn: Online growth of +21.7% y/y, with continued progress in 1P online (+25.6% y/y) and 3P (+16.1% y/y)
- Start of the partnership with Mercado Livre in Nov/25
- Total online market share gain of +0.6 p.p. y/y, with highlights in TVs (+3.8 p.p. y/y) and White Goods (+3.4 p.p. y/y)
- ~R\$ 3.0 Bn reduction in indebtedness, generating R\$ 4.7 Bn in cash savings over the next 5 years
- Leverage reduction from 1.9x in Q3'25 to 0.4x in Q4'25
- BNPL portfolio growth of 7% y/y to R\$ 6.6 Bn, with stable delinquency

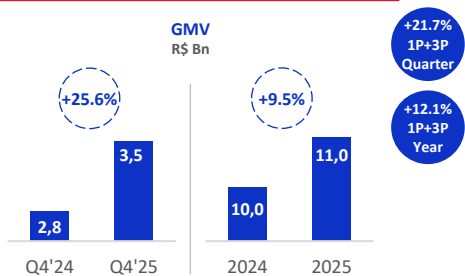
OMNICHANNEL SPECIALIST POSITIONING

Fifth quarter of online GMV growth (+21.7% y/y) and start of the partnership with Mercado Livre in Nov/25

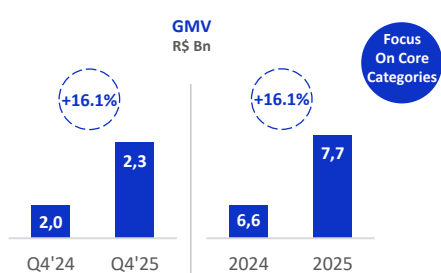
B&M Stores



1P Online



3P



Gain of +0.6 p.p. in online market share in Q4'25

TVs

+3,8 pp

White Goods

+3,4 pp

Small Appliances and Seasonal

+1,0 pp

GROWTH AND PROFITABILITY OF THE ECOSYSTEM



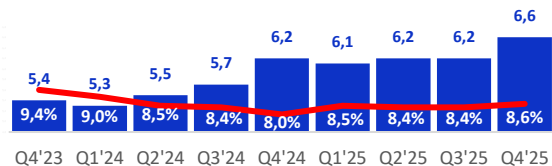
1

BNPL: PORTFOLIO GROWTH WITH DELIQUENCY UNDER CONTROL

Production 4.3% higher y/y, with a focus on better credit risk quality

Active Portfolio Evolution

(R\$ billion)



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

The largest
BNPL
portfolio in
Brazil

ADA (Allowance for Doubtful Accounts)

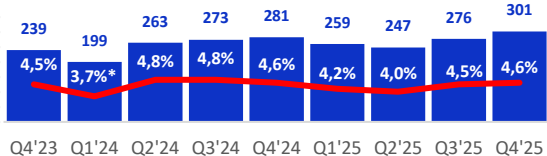
(R\$ million)



ADA Balance ADA Balance / Active Portfolio

Quarterly Net Loss

(R\$ million)

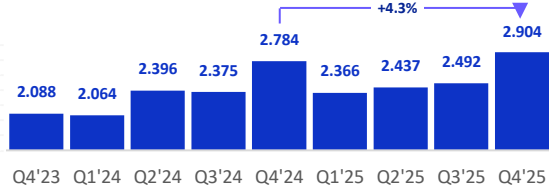


Loss Loss / Active Portfolio

Healthy
Delinquency
Indicators

Production

(R\$ million)

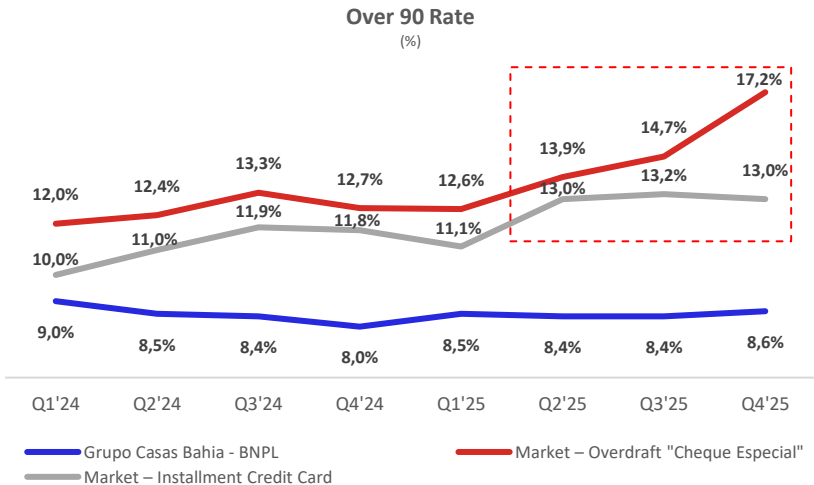


1

BNPL: GRUPO CASAS BAHIA'S DELIQUENCY REMAINED UNDER CONTROL

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










-  Sustainable concession, with default levels under control
-  Deep knowledge of our customer base
-  Focus on quality credit risk
-  Conservative concession given the current macro scenario
-  Customized rates for different risk profiles
-  Credit decision owner
-  Consumer loyalty to Casas Bahia



2 | CBfull

Integrated logistics platform serving B2C, B2B and D2C customers



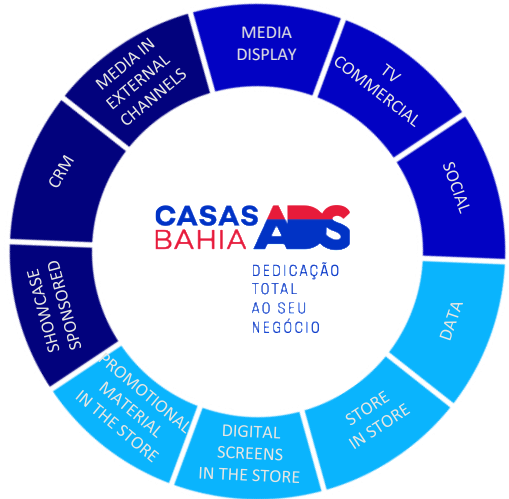
 24 distribution centers	 2.6 MM m² storage capacity	 100% of cities covered
 1,042 B&M stores (click and collect)	 1,600+ stations cross docking	 38% of 1P orders delivered up to 24 hours
 55% of 1P orders delivered up to 45 hours	 43% of online orders delivered up to 24 hours	 58% of online orders delivered up to 45 hours

+ LOGISTICS AS A SERVICE

 FULLFULLMENT SELLERS 3P	 FULLFULLMENT MULTIMARKETPLACE	 TRANSPORTATION OPEN SEA
 FULL CROSS	 FULLCOMMERCE	

COMPLETE STORAGE AND TRANSPORTATION SERVICE PLATFORM FOR SUPPLIERS, SELLERS, AND OPEN SEA

HIGHLIGHTS



Q4'25

2025

+33%
Gross Revenue¹
y/y

+65%
Gross Revenue
y/y

NEW DISPLAY MEDIA FORMATS (BANNERS) FOCUSED ON NON-ENDEMIC CLIENTS*



Launch of new banner formats for non-endemic advertisers*. These formats are displayed only in the post-purchase context, without interfering in the shopping journey or user experience.



The implementation resulted in an increase of ~10% in the capacity of our digital inventory, enabling a higher volume of advertisers on our platform, generating incremental revenue, and strengthening Casas Bahia Ads' positioning as a media platform.

*Advertisers that do not sell directly through our channels

1) Considers the entire Casas Bahia media ecosystem Ads
2) Advertiser ROAS is the acronym for "Return on advertising spend"

ESG



Ambition: To be Brazil's leading specialist in electronics and furniture retail, recognized for our strong physical and digital presence, empowered by credit solutions, and delivering a complete, seamless, and personalized shopping journey that creates lasting value for our customers, shareholders, employees, and suppliers

**SUSTAINABILITY
REVIVA RECYCLING AND
RENEWABLE ENERGY PROGRAM**

94% of Energy Use

from renewable sources across operations, exceeding the target of reaching 90% by 2025

+2,713 tons

of waste sent for recycling

747 Electronics Collection Points

installed across stores and operations

3.8 tons of Electronics

sent for proper disposal and recycling

Circular Economy

We recovered 99% of returned products (13,275 tons), which underwent maintenance and were resold through outlet stores — extending product life cycles and reducing waste.

**SOCIAL CASAS BAHIA
FOUNDATION
DIVERSITY**

Young Protagonism

Youth Empowerment

Hiring of 75 young talents from Instituto Proa11,041 students graduated through the Proa Platform program and 300 graduates from the "Proprofissão" project

Entrepreneurship Development

Training of 1,500 women entrepreneurs across the states of São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Bahia, and the Federal District

Creation of a talent attraction and selection channel for applications to corporate areas, stores, and logistics operations of Grupo Casas Bahia

Race & Ethnicity

50% Black employees, with 39% Black representation in leadership (+2 p.p. vs 2024) 43% women employees, with 35.8% women in leadership, exceeding the 35% target and representing +2.8 p.p. vs 2024

**GOVERNANCE
CORPORATE**

Robust practices

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

Integrity Program

- Strengthening the culture of Audit, Risk, and Compliance:
 - Partnership with ABTA to combat piracy
- Recognition from IIA Brazil and finalist at the Leaders League Compliance Summit & Awards
- Launch of the Ecos de Integridade ambassador program and AI agent Sofia to promote knowledge in GRC

Double Materiality

Study initiated with the involvement of leadership, board members, and other stakeholders

Market Indices

Inclusion in the IBRX100 and reporting to CDP Climate and ICO2 B3, ensuring transparency in climate-related disclosures

FINANCIAL HIGHLIGHTS



FINANCIAL HIGHLIGHTS

Evolution of the Transformation Plan

DISCIPLINE OF OPERATIONAL EXECUTION

Sequential improvement of operating margins

9 consecutive quarters of EBITDA margin improvement: **9.8%**
(+1.8 pp.vs Q4'24 and +1.3 pp.vs Q3'25)

Record total GMV - quarter and year
R\$ 13.1 Bn in the quarter (+8.7% y/y)
R\$ 44.7 Bn in the year (+8.8% y/y)

Improvement in SG&A/revenue:
-1.3 p.p. y/y in the quarter
-1.9 p.p. y/y in the year

Credit with delinquency under control

LIQUIDITY AND CASH FLOW

Liquidity management and cash flow

Free cash flow generation
+R\$ 1.8 Bn in Q4'25
(+R\$ 572 MM y/y)

Free cash flow generation
+R\$ 2.2 Bn in 2025
(+R\$ 1.2 Bn y/y)

Liquidity balance
R\$ 3.4 Bn
(+R\$ 356 MM q/q)

STRUCTURE OF CAPITAL

Balance Sheet Transformation in 2H25

R\$ 3.8 Bn or 77% reduction
in Net Debt

R\$ 3.4 Bn or 43% reduction
in Gross Debt

Net leverage
of 0.4x in Q4'25 vs 2.2x in Q2'25

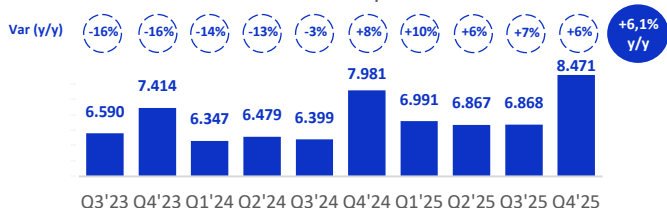
Total cash savings of ~R\$ 7.7 Bn
between 2026 and 2030
(principal and interest) resulting
from the restructuring of
the 10th and 11th issuances



9TH CONSECUTIVE QUARTER OF EBITDA MARGIN IMPROVEMENT

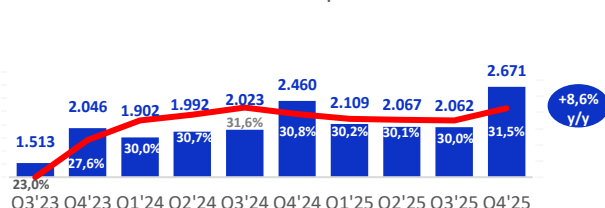
Revenue growth, efficiency and operational leverage resulting from the Plan's structural adjustments

Net Revenue - R\$ MM



Total GMV growth of +8.7%, driven by online (+21.7%), with continued momentum in 1P online (+25.6% y/y) and 3P (+16.1% y/y)

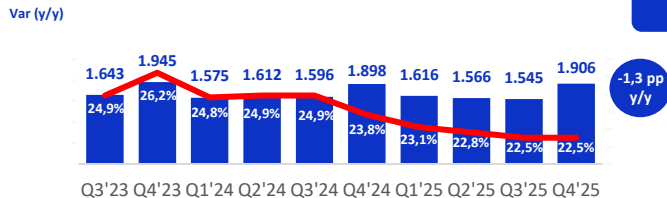
Gross Profit - R\$ MM



Higher penetration of BNPL and services, a channel and product mix aligned with demand during the period, and adequate inventory quality

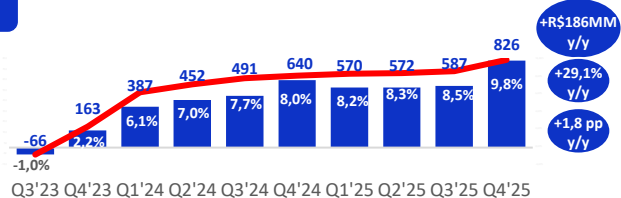
Discipline and consistency of the Transformation Plan

SG&A - R\$ MM



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

Adjusted EBITDA - R\$ MM



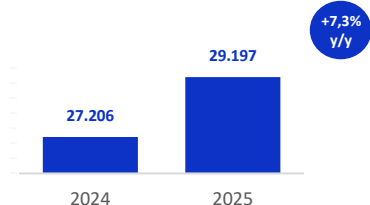
Gradual growth due to the maturation of ongoing revenue growth and cost/expense reduction initiatives

2025 – GROWTH WITH PROFITABILITY

30% y/y growth on Adjusted EBITDA

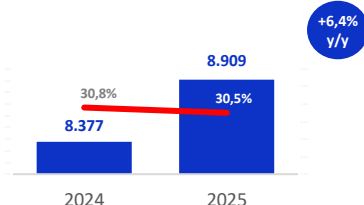
Net Revenue - R\$ MM

Var (y/y)



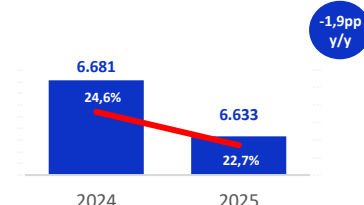
GMV growth across all channels (+8.8%), driven by 1P online (+9.5%), B&M stores (+6.5%), and 3P (+16.1%)

Gross Profit - R\$ MM



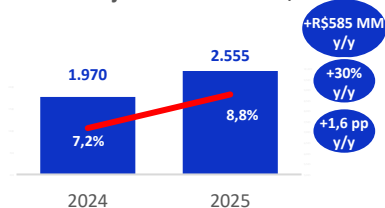
Growth of 6.4% reflecting higher BNPL sales, stronger service revenues, and an adequate inventory quality. Margin impacted by channel and category mix.

SG&A - R\$ MM



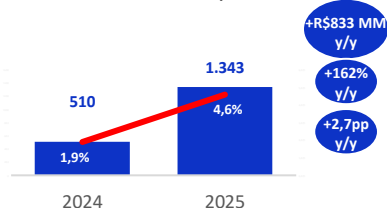
Capture of adjustments made since 2023, with greater operational efficiency and expense discipline

Adjusted EBITDA - R\$ MM



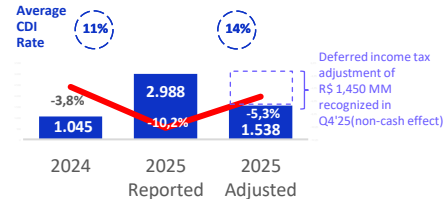
Gradual growth due to the maturation of ongoing revenue growth and cost/expense reduction initiatives

EBIT - R\$ MM



Operational improvement and reduced impact of non-recurring factors

Net Loss - R\$ MM



Higher financial expenses due to the increase in the average CDI and elevated leverage levels. The balance sheet transformation took place in 2H25.

9TH CONSECUTIVE QUARTER OF EBITDA MARGIN IMPROVEMENT

Operational evolution and increase in financial expenses

Gradual improvement
of operational margins

Q4'25 Highlights

9 consecutive quarters of EBITDA margin improvement:

9.8% (+1.8 p.p. vs. Q4'24 and +1.3 p.p. vs. Q3'25)

Revenue

- Stores: Same-store sales growth of +2.6% y/y
- Services: Revenue growth of +15.5% y/y

SG&A:

- Stable amount, even with +6.5% revenue growth and +4.26% inflation
- 1.3 p.p. y/y reduction in expenses as a % of revenue
- Additional efficiency actions: 3 stores closed in Q4'25 and 95 stores closed since 2023

Financial result and EBT:

- Lower financial expenses due to the conclusion of the Transformation Plan, with positive impact from the debt modification

Net Income

- Excluding the impact of the R\$ 1,450 MM deferred income tax, a non-cash accounting effect recognized in Q4'25, the adjusted net loss was R\$ 79 MM

(R\$ Million)	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	Var. YoY	2024	2025	Var. YoY
Gross Revenue	9.520	8.299	8.186	8.172	10.141	6,5%	32.414	34.798	7,4%
Net Revenue	7.981	6.991	6.867	6.868	8.471	6,1%	27.206	29.197	7,3%
Gross Profit	2.460	2.109	2.067	2.062	2.671	8,6%	8.377	8.909	6,4%
Gross Margin	30,8%	30,2%	30,1%	30,0%	31,5%	0,7p.p.	30,8%	30,5%	(0,3p.p.)
SG&A	-1.898	-1.616	-1.566	-1.545	-1.906	0,4%	-6.681	-6.633	-0,7%
Adjusted EBITDA	640	570	572	587	826	29,1%	1.970	2.555	29,7%
Adjusted EBITDA Margin	8,0%	8,2%	8,3%	8,5%	9,8%	1,8p.p.	7,2%	8,8%	1,6p.p.
Other Expenses	-119	-18	-49	-51	-57	-52,1%	-388	-175	-54,9%
EBIT	261	287	283	282	491	88,1%	510	1.343	163,3%
Financial Results	-921	-922	-1147	-1061,111834	-557	-39,5%	-2.187	-3.687	68,6%
EBT	-660	-635	-864	-779	-66	-90,0%	-1.677	-2.344	39,8%
Income Tax & Social Contribu	208	227	309	283	-13	n/a	632	806	27,5%
Net Income (Loss)	-452	-408	-555	-496	-1.529	n/a	-1.045	-2.988	185,9%
Adjusted Net Loss*	-452				-79	-82,5%	-1045	-1.538	47,2%

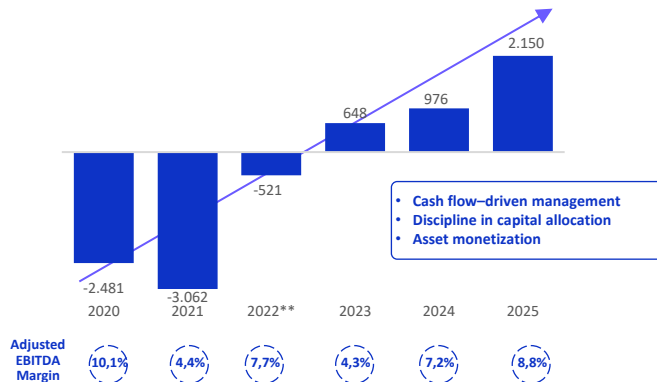
Generation of R\$ 1.8 Bn in Free Cash Flow to Firm in Q4'25

Increase of R\$ 356 MM in liquidity vs. Q3'25

R\$ Million	Q4'20	Q4'21	Q4'22	Q4'23	Q4'24	Q4'25
Net income (loss)	336	29	(163)	(1.000)	(452)	(1.529)
Adjusted net income (loss)	1.070	1.022	1.047	609	850	1.146
Working Capital Variation	640	1.467	1.599	434	683	1.087
Inventory	(619)	673	833	544	39	(97)
Suppliers	1.259	794	766	(110)	644	1.184
Losses	(188)	(204)	(340)	(365)	(261)	(283)
Lawsuits	(296)	(464)	(280)	(242)	(210)	(126)
Onlending of third parties	249	94	244	21	251	276
Taxes to Recover/Obligations	(284)	(35)	319	682	113	173
Other assets and liabilities	(899)	(13)	1.157	(66)	145	(131)
Net Cash (used) in Operating Activities	292	1.867	3.746	1.073	1.571	2.142
Net Cash (used) in Leasing Activities	(231)	(283)	(276)	(261)	(279)	(289)
Net Cash (used) in Investments Activities	(155)	(317)	(170)	(91)	(53)	(42)
Free Cash Flow	(94)	1.267	3.300	721	1.239	1.811
Net proceeds	954	(464)	(46)	682	184	(559)
Payments of Interest	(129)	(380)	(531)	(625)	(542)	(896)
Follow-on, net of costs	2	(6)	-	-	1	-
Others	-	-	(1)	-	-	-
Cash Flow from Financing Activities	827	(850)	(578)	57	(357)	(1.455)
Cash and cash equivalents of the Opening balance*	8.314	6.286	3.431	2.800	3.111	3.029
Cash and Cash equivalents at the End of the Period*	9.047	6.703	6.153	3.578	3.993	3.385

Free Cash Flow to Firm¹

(Last 12 months - R\$ MM)



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

*Considers cash, credit card receivable and other receivables

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

CAPITAL STRUCTURE



INITIATIVES TO IMPROVE CAPITAL STRUCTURE

Operational improvements brought credibility to gradually improve liabilities with strong support from creditors, and prioritize liquidity and cash flow management

BEGINNING

Aug/23



Transformation Plan

- Launch of the Transformation Plan

Sep & Nov/23



Capitalization

- R\$623 MM Follow-on
- R\$400 MM CCBs issuance

Mar/24



Debt Refinancing

- R\$1.5 Bn refinancing
- +3 years of extension
- 18-months of grace period on principal

Jun/24



Debt Refinancing

- R\$4.1 Bn refinancing
- Average term extended from 22 to 72 months
- 24 and 30-months grace period
- 1.5 p.p. reduction in the cost of debt

Jan/25



FIDC Operationalization

- New financing mechanism for credit offering
- Credit: formalization in CCB
- Banking Correspondent in 100% of stores, mitigating fungibility risk
- Digital biometrics

CONCLUSION



Aug & Dec/25



Transformação da Estrutura de Capital

- R\$ 3.6 Bn in debentures converted into shares
- Total cash savings of ~R\$ 7.7 Bn between 2026 and 2030
- Conclusion of a R\$ 555 MM supply-chain FIDC issuance

+ INVENTORY OPTIMIZATION: R\$700 MM REDUCTION VS. Q2'23

+ NET MONETIZATION OF TAX CREDITS: R\$ 3.2 BN SINCE Q3'23

ADVANCEMENT OF THE CAPITAL STRUCTURE TRANSFORMATION PLAN

Refinancing of the 10th Debenture Issuance followed by the 11th Debenture Issuance in 4 Series



Proposed Changes for the 10th Debenture Issuance

Series	Changes	Pre-Issuance Total	Total After Issuance
1 st Series	<ul style="list-style-type: none"> Due date changed from 2029 to 2050 bullet Interest rate changed from CDI + 1.5% p.a. to 100% of the CDI 	~R\$1.9 bn (Nominal Value - December 26th)	R\$134 mm
2 nd Series	<ul style="list-style-type: none"> These instruments were converted into shares as part of Phase 1 of the Capital Structure Transformation Plan.⁽¹⁾ 		n.a.
3 rd Series	<ul style="list-style-type: none"> Due date changed from 2030 to 2050 bullet Interest rate changed from CDI + 1.0% p.a. to 100% of the CDI 	~R\$1.5 bn (Nominal Value - December 26th)	R\$184 mm
Total 10th Issuance		~R\$3,3 bi	R\$319 mm

11th Debenture Issuance (Dec/2025)

1 st Series (Tranche A)	<ul style="list-style-type: none"> Plain Debentures Price Equivalent to 45% of the Contributed Face Value Allocated to the 3rd Series of the 10th Issuance 	R\$222 mm
2 nd and 3 rd Series (Tranches B1 & B2) Convertible	<ul style="list-style-type: none"> Convertible Debentures Conversion at 100% of Face Value Allocated to the 1st and 3rd Series of the 10th Issuance 	~R\$2,0 bn (Convertible tranches)
4 th Series (Tranche C)	<ul style="list-style-type: none"> Plain Debentures Maturing in Jan/26 30% of the Contributed Face Value Allocated to the 3rd Series of the 10th Debenture Issuance 	R\$146 mm
Total 11th Issuance - Resulting Indebtedness		R\$368 mm

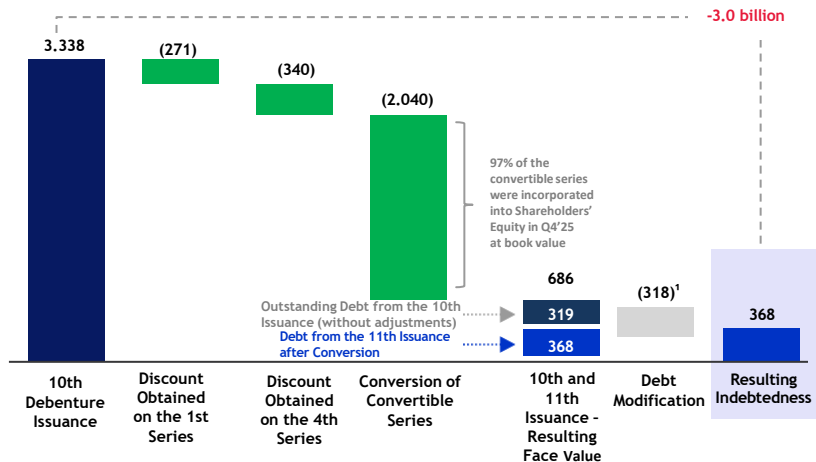
1) Some debenture holders from the 10th Issue were allocated to the 2nd Series of the 10th Issue and retained their debentures even after conversion. However, the number of debentures is not material.

IMPACT OF THE TRANSACTION ON THE DEBT OF THE 10TH ISSUANCE



10th Issuance to the 11th Issuance - Potential Impact (Face Value - R\$ mm)

\$3.0 Billion reduction in the 10th Issuance Debt



Convertible Series

BHIAB1 – 46% – Conversion in tranches
 ~R\$ 1 Bn to be incorporated into market cap
 253 MM shares

BHIAC1 – 54% – Conversion completed in Q1'26
 ~R\$ 1 Bn already incorporated into market cap
 297 MM shares

¹Values may vary depending on the share price, as the conversion ratio is 1:1.

1) Present value adjustment of the remaining amount from the 10th Issuance, which had its maturity extended to 2050 and interest rates reduced to 100% of the CDI, with rescheduling carried out via AGD on December 17, 2025. The new terms should result in a fair value of zero.

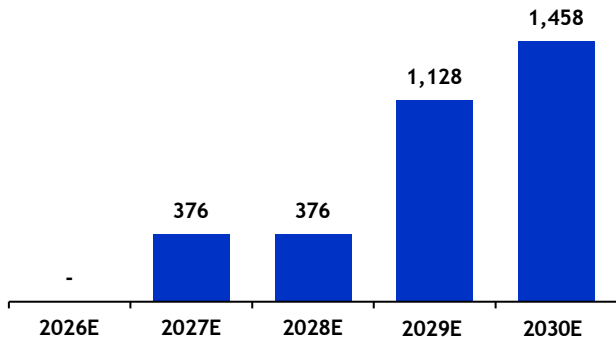
FINANCIAL DEBT: NEW AMORTIZATION SCHEDULE



Previous Amortization Schedule – 10th Issuance

R\$ mm

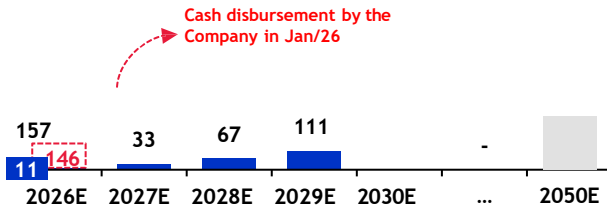
Face value of the 10th Debenture Issuance (Dec, 2025): R\$3.338 mm



Current Amortization Schedule (11th Issuance)⁽¹⁾

R\$ mm

Total Face Value: R\$686 mm



1) Considers Only principal payment.

CAPITAL STRUCTURE

R\$ million

GRUPO CASASBAHIA



R\$ million	Q4'25 Pro Forma	Q4'25	Q3'25	Q2'25	Q1'25	Q4'24	vs. Q3'25	vs. Q4'24
Short-Term Financing	(1.253)	(2.679)	(3.364)	(2.966)	(2.001)	(2.562)	685	(117)
(=) Net balance of CDCI booklets	486	486	224	19	175	243	261	243
(-) Current loans and financing	(735)	(735)	(1.218)	(704)	(447)	(359)	483	(376)
(-) Trade accounts payable – agreement	(1.004)	(2.430)	(2.370)	(2.281)	(1.730)	(2.446)	(60)	16
Long-Term Financing	(3.261)	(1.835)	(4.148)	(4.956)	(4.376)	(3.878)	2.313	2.043
(=) Net balance of CDCI booklets	179	179	126	109	73	101	53	78
(-) Non-current loans and financing	(1.697)	(271)	(2.695)	(4.162)	(3.912)	(3.711)	2.424	3.439
Third-party FIDC quotas	(1.742)	(1.742)	(1.578)	(903)	(538)	(269)	(164)	(1.473)
Gross Indebtedness	(4.514)	(4.514)	(7.512)	(7.922)	(6.377)	(6.440)	2.997	1.926
Short-Term Financing / Gross Indebtedness	28%	59%	45%	37%	31%	40%	0%	0%
Long-Term Financing / Gross Indebtedness	72%	41%	55%	63%	69%	60%	0%	0%
(=) Cash, Investments, Credit Cards, Advances and Others	3.385	3.385	3.029	2.968	2.466	3.992	356	(607)
(=) Adj Net Debt + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI+ FIDC	(1.129)	(1.129)	(4.483)	(4.954)	(3.911)	(2.448)	3.354	1.319
Reported Adjusted EBITDA (LTM)	2.555	2.555	2.369	2.273	2.153	1.971	186	585
Net Debt/Adj EBITDA + Trade accounts payable – agr. + Net CDCI + FIDC	0,4x	0,4x	1,9x	2,2x	1,8x	1,2x		

Q4'25 Pro Forma

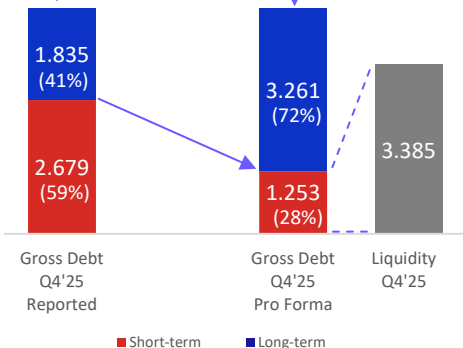
Commitment entered into for the issuance of a R\$ 1.4 Bn commercial note (2-year term), intended to replace short-term trade accounts payable – agreement exposure. The transaction shifts part of the exposure to long-term credit, reducing refinancing risk.

NEW CAPITAL STRUCTURE

Debt Profile*

Reduced short-term pressure and greater financial predictability

Change in the "trade accounts payable - agreement" credit line (short-term) to "financing" (long-term)

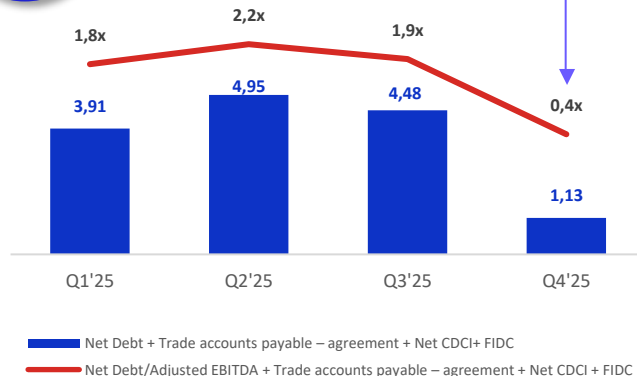


Evolution of Indebtedness (R\$ Bn) and Leverage (x)

Balance Sheet Transformation
Cash savings (principal and int.) of R\$ 7.7 Bn through 2030

\$ 3.8 Bn or 77% reduction in Net Debt

Net leverage reduced from 2.2x to 0.4x



*Indebtedness includes loans and financing, net balance of CDCI booklets, trade accounts payable – agreement, and third-party FIDC quotas | Liquidity includes cash, marketable securities, credit card receivables, and other accounts receivable.
New debt profile as disclosed in the Notice to the Market released on 03/11/2026

KEY MESSAGES



2025: Growth with Margin Expansion, Firm Free Cash Flow Generation, and Debt Reduction

+R\$ 3.6 Bn in GMV | +7% Revenue | +1.6 p.p. EBITDA margin



IMPROVING MARGINS

8.8% EBITDA Margin

- GMV (All-time high)
R\$ 44.7 Bn (+8.8% y/y)
- Expenses
-1.9 p.p. y/y (SG&A/revenue)
- EBITDA
R\$ 2.6 Bn (+30% y/y)
- 9 consecutive quarters of EBITDA margin expansion

ECOSYSTEM PROFITABILITY

R\$ 6.6 Bn of BNPL portfolio

- Delinquency indicators remain stable
- 3P revenue growth+17% y/y
- Ads revenue growth+65% y/y

CASH FLOW

R\$ 2.2 Bn in Free Cash Flow to Firm

- Gradual improvement in EBITDA and continued positive evolution of free cash flow to firm over time
- Free Cash Flow to Firm
+R\$ 1.2 Bn y/y increase
- Liquidity position
R\$ 3.4 Bn

CAPITAL STRUCTURE

**0.4x of leverage
Net debt/EBITDA**

- R\$ 3.8 Bn or 77% reduction in Net Debt in 2H25
- R\$ 3.4 Bn or 43% reduction in Gross Debt in 2H25
- Net leverage of 0.4x in Q4'25 vs 2.2x in Q2'25
- Total cash savings of ~R\$ 7.7 Bn between 2026 and 2030 (principal and interest)

CONTINUED PROGRESSION OF THE TRANSFORMATION PLAN IN 2026

FOCUSED ON EFFICIENCY, PROFITABILITY AND GROWTH OPPORTUNITIES

Status

Focus

Reachable



OPERATIONAL EFFICIENCIES



+13% increase in productivity (GMV per employee)



Increased operational efficiency through the use of AI, advanced CRM, dynamic pricing, logistics and replenishment



Better conversion and expense savings


+R\$ GMV



COSTS' OPTIMIZATION



-1.8 p.p improvement SG&A/rev 2023 vs 2025
Structural adjustments, tight control, and operational leverage



Higher efficiency in logistics costs, supplier and indirect-contract renegotiations, and lower labor-related expenses



EBITDA margin improvement


+% EBITDA



CREDIT EXPANSION



R\$6.6 Bn in credit portfolio



Strategic expansion of credit, more customers, more recurrence
Huge addressable market



Organic growth online and offline


+R\$ GMV



WK FREE CASH FLOW



Free Cash Flow to Firm Generation of R\$ 2.2 Bn



New opportunities for improvement in working capital and cash flow generation



Working Capital Efficiency


+R\$ Financial Revenue



E-COMMERCE GROWTH



R\$18.6 Bn in online GMV
Focus on core categories



Core categories e-commerce organic growth with higher margins driven by partnerships and services



Organic growth and new partnerships


+R\$ GMV



B&M STORES



R\$ 26.1 Bn in B&M GMV
1,042 stores



Gradual growth of physical stores, focusing on experience and profitability



Market share gain


+R\$ GMV

CURRENT CYCLE OF GRUPO CASAS BAHIA

Grupo Casas Bahia has completed a deep restructuring of its balance sheet and operations and is now entering a new phase with greater liquidity, improved negotiation conditions, scale gains, margin expansion, and higher cash generation

WHAT ARE THE RISK AND OPPORTUNITIES IN THE MACRO ENVIRONMENT?

The Company is prepared to capture opportunities...

- World Cup
- Potential interest rate cuts
- Commercial scale

... But remains disciplined in a challenging macro environment

- Tax exemptions
- Sustained employment levels
- High interest rates
- Inflation
- Credit risk

WHAT HAS CHANGED STRUCTURALLY?

Removal of long-term value detractors

- Shift from a generalist platform strategy to a profitable specialist model
- Transformation of the capital structure
- Capital allocation guided by ROIC and financial discipline
- Strategic shift: GMV growth no longer comes at the expense of margins and cash generation
- Expansion of BNPL at the core of the strategy

WHAT IS ALREADY HAPPENING?

Consistency of execution

- GMV growth combined with profitability: Record GMV of R\$ 44.7 Bn in 2025 (+R\$ 3.6 Bn or +8.8%)
- Consistent EBITDA expansion and margin recovery for 9 consecutive quarters, driven by structural adjustments in costs and expenses
- Positive and growing Free Cash Flow: R\$ 2.2 Bn generated in 2025 (+R\$ 1.2 Bn y/y)
- Credit + services as engines of profitability and cash generation: 8% increase in the BNPL portfolio, with stable delinquency
- Normalized leverage at $-0.4x$ Net Debt/EBITDA



INVESTOR DAY 2026

From turnaround to value creation

GRUPO **CASASBAHIA**

**SAVE
THE
DATE**



March, 23

GRUPO CASASBAHIA

INVESTOR RELATIONS

Elcio Ito

CFO & IRO

Gabriel Succar

IR Director

Daniel Morais

IR Specialist

Caio Gandolfi

IR Analyst

Ticker: BHIA3 (B3)

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