

# 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

## 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:

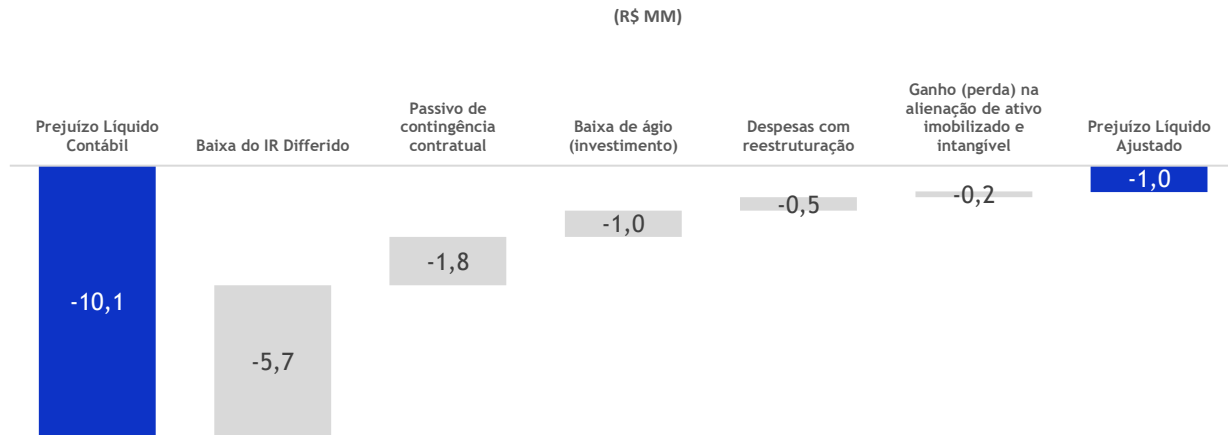
- Estável vs 1T26 excluindo modificação da dívida

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

| (R\$ Milhões)              | 2T25   | 3T25   | 4T25   | 1T26   | 2T26    | Var.<br>a/a | 6M25   | 6M26    | Var.<br>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%      |

## 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

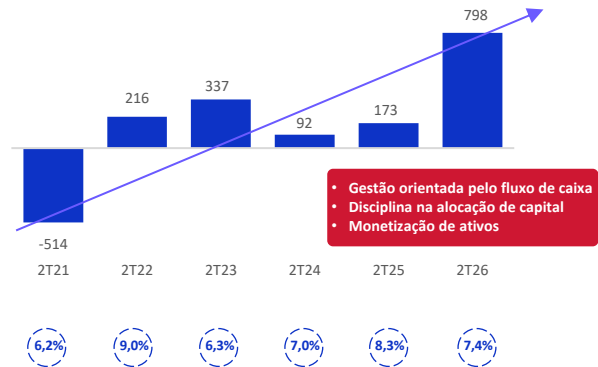


# R\$ 798 MM DE FLUXO DE CAIXA LIVRE DA FIRMA 2T26

| 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            |
| <b>Variação capital de giro</b>                        | <b>(1.343)</b> | <b>(277)</b> | <b>909</b>     | <b>365</b>     | <b>148</b>   | <b>(48)</b>  | <b>707</b>     |
| 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             |
| <b>Caixa Líquido das atividades operacionais</b>       | <b>(1.072)</b> | <b>(58)</b>  | <b>643</b>     | <b>704</b>     | <b>424</b>   | <b>463</b>   | <b>1.068</b>   |
| <b>Caixa Líquido das atividades de arrendamento</b>    | <b>(153)</b>   | <b>(272)</b> | <b>(289)</b>   | <b>(267)</b>   | <b>(255)</b> | <b>(218)</b> | <b>(252)</b>   |
| <b>Caixa Líquido das atividades de investimento</b>    | <b>(102)</b>   | <b>(184)</b> | <b>(138)</b>   | <b>(100)</b>   | <b>(77)</b>  | <b>(72)</b>  | <b>(18)</b>    |
| <b>Fluxo de Caixa Livre da Firma</b>                   | <b>(1.327)</b> | <b>(514)</b> | <b>216</b>     | <b>337</b>     | <b>92</b>    | <b>173</b>   | <b>798</b>     |
| <b>Captações Líquidas</b>                              | <b>1.711</b>   | <b>497</b>   | <b>(615)</b>   | <b>(308)</b>   | <b>338</b>   | <b>1.003</b> | <b>(397)</b>   |
| <b>Pagamento de Juros</b>                              | <b>(202)</b>   | <b>(164)</b> | <b>(462)</b>   | <b>(789)</b>   | <b>(451)</b> | <b>(676)</b> | <b>(648)</b>   |
| <b>Follow-on, líquido dos custos de captação</b>       | <b>4.313</b>   | <b>-</b>     | <b>-</b>       | <b>-</b>       | <b>-</b>     | <b>-</b>     | <b>-</b>       |
| <b>Outros</b>                                          | <b>-</b>       | <b>-</b>     | <b>(35)</b>    | <b>-</b>       | <b>-</b>     | <b>-</b>     | <b>-</b>       |
| <b>Caixa Líquido das atividades de financiamento</b>   | <b>5.822</b>   | <b>333</b>   | <b>(1.112)</b> | <b>(1.097)</b> | <b>(113)</b> | <b>327</b>   | <b>(1.045)</b> |
| <b>Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa*</b> | <b>3.320</b>   | <b>7.088</b> | <b>5.198</b>   | <b>3.548</b>   | <b>2.900</b> | <b>2.468</b> | <b>3.161</b>   |
| <b>Saldo Final de Caixa e Equivalentes de Caixa*</b>   | <b>7.815</b>   | <b>6.907</b> | <b>4.302</b>   | <b>2.788</b>   | <b>2.879</b> | <b>2.968</b> | <b>2.914</b>   |

## Fluxo de Caixa Livre da Firma<sup>1</sup>

(Tri - R\$ MM)



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

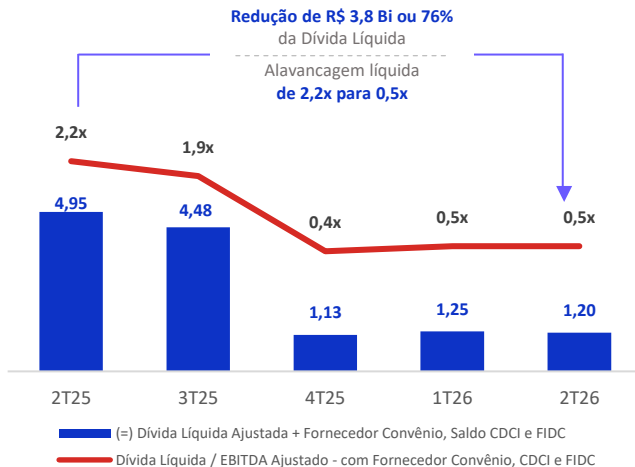
# ESTRUTURA DE CAPITAL

R\$ milhões

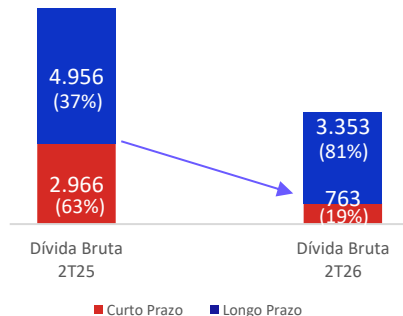
| R\$ milhões                                                                    | 2T26           | 1T26           | 4T25           | 3T25           | 2T25           | vs. 2T25     |
|--------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| <b>Financiamentos de Curto Prazo</b>                                           | <b>(763)</b>   | <b>(1.100)</b> | <b>(2.679)</b> | <b>(3.364)</b> | <b>(2.966)</b> | <b>2.203</b> |
| (=) 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        |
| <b>Financiamentos de Longo Prazo</b>                                           | <b>(3.353)</b> | <b>(3.310)</b> | <b>(1.835)</b> | <b>(4.148)</b> | <b>(4.956)</b> | <b>1.603</b> |
| (=) 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)      |
| <b>Endividamento Bruto</b>                                                     | <b>(4.116)</b> | <b>(4.409)</b> | <b>(4.514)</b> | <b>(7.512)</b> | <b>(7.922)</b> | <b>3.806</b> |
| Financiamento de Curto Prazo/Endividamento Bruto                               | 19%            | 25%            | 59%            | 45%            | 37%            | -19%         |
| Financiamento de Longo Prazo/Endividamento Bruto                               | 81%            | 75%            | 41%            | 55%            | 63%            | 19%          |
| <b>(=) Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito e Outros Contas a Receber</b>     | <b>2.914</b>   | <b>3.161</b>   | <b>3.385</b>   | <b>3.029</b>   | <b>2.968</b>   | <b>206</b>   |
| <b>(=) Dívida Líquida Ajustada + Fornecedor Convênio, Saldo CDCI e FIDC</b>    | <b>(1.202)</b> | <b>(1.248)</b> | <b>(1.129)</b> | <b>(4.483)</b> | <b>(4.954)</b> | <b>4.012</b> |
| <b>EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)</b>                                      | <b>2.527</b>   | <b>2.583</b>   | <b>2.555</b>   | <b>2.369</b>   | <b>2.273</b>   |              |
| <b>Dívida Líquida / EBITDA Ajustado - com Fornecedor Convênio, CDCI e FIDC</b> | <b>0,5x</b>    | <b>0,5x</b>    | <b>0,4x</b>    | <b>1,9x</b>    | <b>2,2x</b>    |              |

# 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

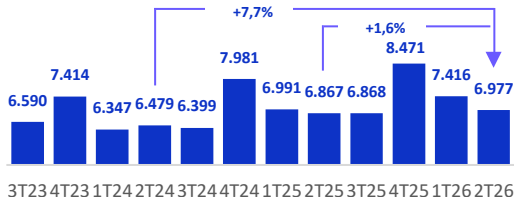


# EVOLUÇÃO OPERACIONAL E MARGENS CONSISTENTES

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

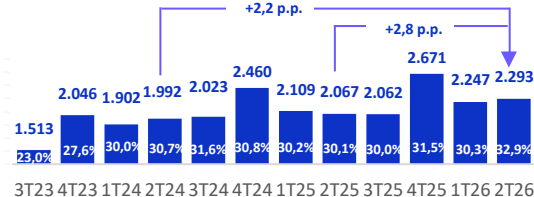
## Receita Líquida - R\$ MM

Var (a/a)



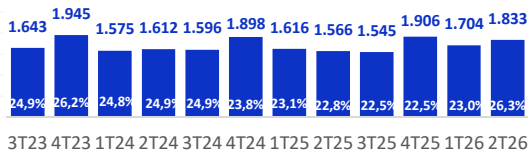
Avanço de GMV total de +0,5%, impulsionada pelo 1P online (+15,3%)

## Lucro Bruto - R\$ MM



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

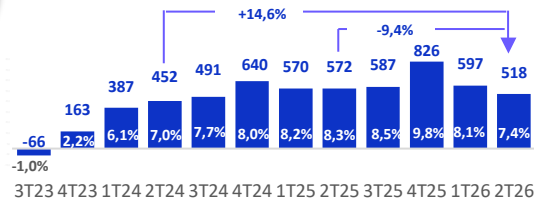
## SG&A - R\$ MM



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

Disciplina e consistência do Plano de Transformação

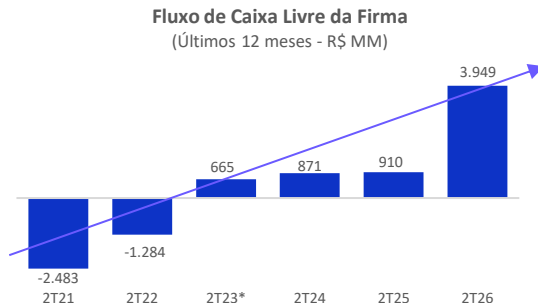
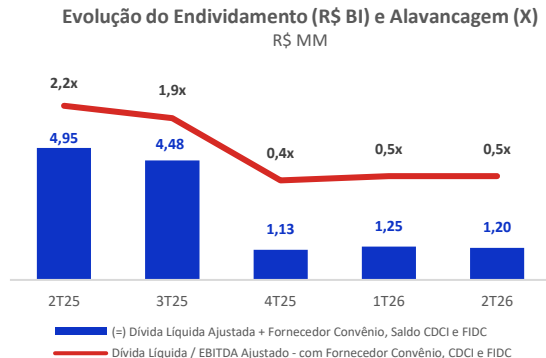
## EBITDA Ajustado - R\$ MM



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)



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.

# 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)

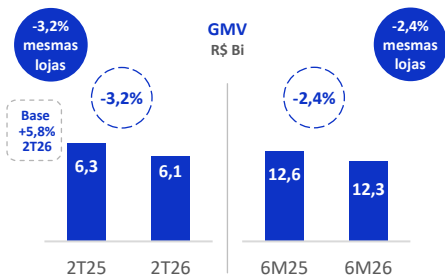
Redução de R\$ 46 MM t/t na dívida líquida

- 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

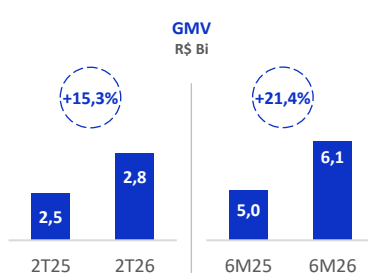
# POSICIONAMENTO ESPECIALISTA OMNISCANAL

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

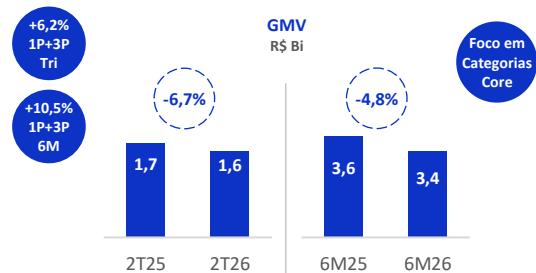
## Loja Física



## 1P Online



## 3P



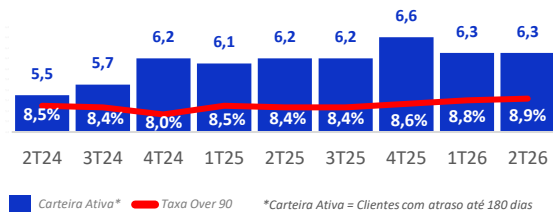
1

# 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

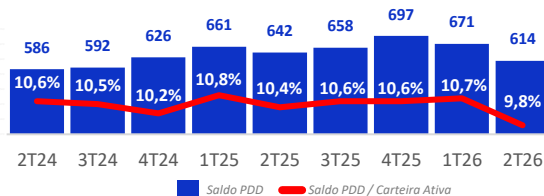
(R\$ bilhões)



A maior  
carteira de  
crediário do  
Brasil

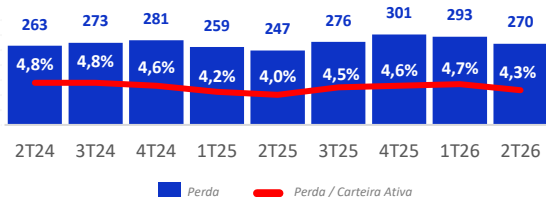
## PDD

(R\$ milhões)



## Perda líquida trimestral sobre carteira

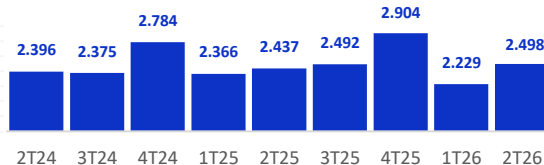
(R\$ milhões)



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

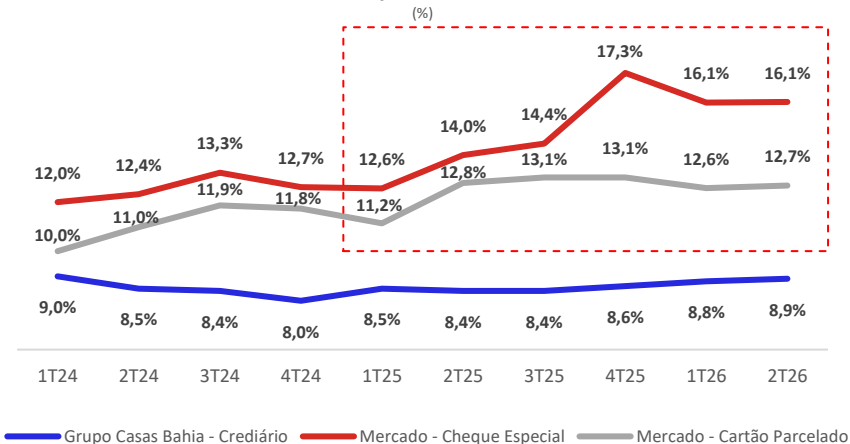


Decisão de crédito proprietária



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 m<sup>2</sup>**

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**

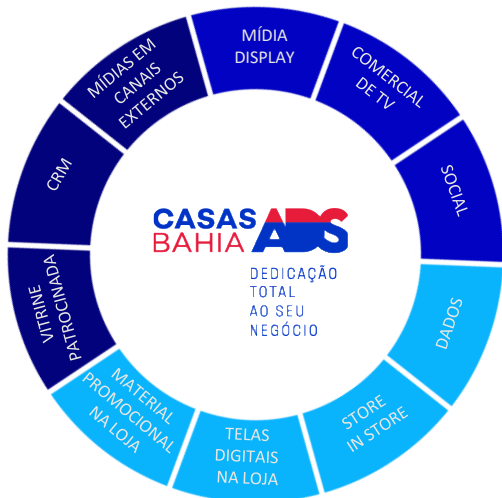


**FULL CROSS**



**FULLCOMMERCE**

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



## DESTAQUES 2T26

**+106%**  
 Receita bruta<sup>1</sup>  
 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](mailto:ri@casasbahia.com.br) | [www.ri.grupocasasbahia.com.br](http://www.ri.grupocasasbahia.com.br)

# RESULTS Q2'26



GRUPO **CASASBAHIA**

# Q2'26 RESULTS

Net loss of R\$ 10.1 Bn, impacted by R\$ 9.1 Bn in non-recurring, non-cash items in the quarter

## DISCIPLINE OF OPERATIONAL EXECUTION

### Macroeconomic Impact

Net Revenue  
+1.6% y/y

GMV  
R\$ 10.5 Bn total (+0.5% y/y)  
R\$ 2.8 B 1P Online (+15.3% y/y)

Adjusted EBITDA  
R\$ 518 MM  
EBITDA margin  
7.4% vs 8.3% in Q2'25

BNPL with delinquency  
under control

## LIQUIDITY AND CASH FLOW

### Liquidity management and cash flow

Free cash flow generation  
**+R\$ 798 MM in the quarter**  
(+R\$ 625 MM y/y)

**Inventory reduction**  
R\$ 685 MM y/y

Reduction in interest payment  
**-2% vs Q1'26 or -28% vs Q4'25**

## STRUCTURE OF CAPITAL

### Stability

**Reduction of R\$ 46 MM q/q**  
of Net Debt

Net leverage  
**of 0.5x in Q2'26**  
vs 0.5x in Q1'26

Long-term debt  
**81% of total in Q2'26**  
vs 75% of total in Q1'26

# OPERATIONAL EVOLUTION AND CONSISTENT MARGINS

## Operational evolution and increase in financial expenses

### Highlights Q2'26

#### Revenue:

- Services: Growth of +3.1% y/y
- Financial Solutions: Growth of +1.8% y/y

#### Expenses:

- Inflation growth during the period and composition of commission expenses from strategic partnerships in digital channels

#### Financial result:

- Stable vs Q1'26 excluding debt modification

#### Non-recurring items:

- Other R\$ (3.5) Bn: R\$ (502) MM related to restructuring and R\$ (210) MM related to fixed assets; R\$ (970) MM related to goodwill impairment; R\$ (1.8) Bn related to contingencies arising from contractual reviews.
- Income Tax – R\$ (5.5) Bn: Write-off of deferred income tax assets based on updated projections of future taxable income, as the recognition criteria are no longer met.

| (R\$ Million)                     | Q2'25  | Q3'25        | Q4'25  | Q1'26  | Q2'26   | Var. YoY  | 6M25   | 6M26    | Var. YoY  |
|-----------------------------------|--------|--------------|--------|--------|---------|-----------|--------|---------|-----------|
| Gross Revenue                     | 8.186  | 8.172        | 10.141 | 8.830  | 8.320   | 1,6%      | 16.485 | 17.150  | 4,0%      |
| Net Revenue                       | 6.867  | 6.868        | 8.471  | 7.416  | 6.977   | 1,6%      | 13.858 | 14.393  | 3,9%      |
| Gross Profit                      | 2.067  | 2.062        | 2.671  | 2.247  | 2.293   | 10,9%     | 4.176  | 4.540   | 8,7%      |
| Gross Margin                      | 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%     |
| Adjusted EBITDA                   | 572    | 587          | 826    | 597    | 518     | -9,4%     | 1.142  | 1.115   | -2,4%     |
| Adjusted EBITDA Margin            | 8,3%   | 8,5%         | 9,8%   | 8,1%   | 7,4%    | (0,9p.p.) | 8,2%   | 7,7%    | (0,5p.p.) |
| Other Expenses                    | -49    | -51          | -57    | -88    | -3.529  | n/a       | -67    | -3.617  | n/a       |
| EBIT                              | 283    | 282          | 491    | 250    | -3.276  | n/a       | 570    | -3.026  | n/a       |
| Financial Results                 | -1.147 | -1061,111834 | -557   | -1259  | -1.278  | 11,4%     | -2.069 | -2.449  | 18,4%     |
| EBT                               | -864   | -779         | -66    | -921   | -4.554  | n/a       | -1.499 | -5.475  | n/a       |
| Income Tax & Social Contributions | 309    | 283          | -1463  | -143   | -5.563  | n/a       | 536    | -5.706  | n/a       |
| Net Income (Loss)                 | -555   | -496         | -1529  | -1064  | -10.117 | n/a       | -963   | -11.181 | n/a       |
| Adjusted Net Loss*                | -555   |              |        |        | -978    | 76,2%     | -963   | -2.042  | 112,0%    |

# R\$ 9.1 BN IN NON-RECURRING IMPACTS ON QUARTERLY NET INCOME

Driven by the Company's resizing as part of the implementation of the 2nd Phase of the Transformation Plan

(R\$ MM)

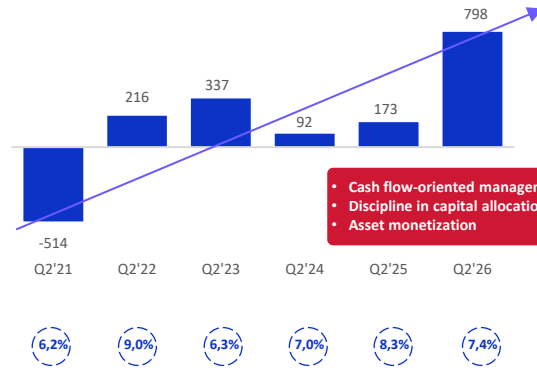


# R\$ 798 MM of free cash flow to firm Q2'26

| R\$ Million                                                | Q2'20          | Q2'21        | Q2'22          | Q2'23          | Q2'24        | Q2'25        | Q2'26          |
|------------------------------------------------------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|--------------|----------------|
| Net income (loss)                                          | 65             | 132          | 6              | (492)          | 37           | (555)        | (10.117)       |
| Adjusted net income (loss)                                 | 585            | 934          | 1.048          | 902            | 725          | 286          | 233            |
| <b>Working Capital Variation</b>                           | <b>(1.343)</b> | <b>(277)</b> | <b>909</b>     | <b>365</b>     | <b>148</b>   | <b>(48)</b>  | <b>707</b>     |
| Inventory                                                  | (28)           | 580          | 273            | 716            | (22)         | 124          | 1.148          |
| Suppliers                                                  | (1.315)        | (857)        | 636            | (351)          | 170          | (172)        | (441)          |
| <b>Losses</b>                                              | <b>(183)</b>   | <b>(223)</b> | <b>(243)</b>   | <b>(278)</b>   | <b>(254)</b> | <b>(272)</b> | <b>(349)</b>   |
| Lawsuits                                                   | (243)          | (437)        | (274)          | (359)          | (219)        | (125)        | (87)           |
| Onlending of third parties                                 | (35)           | 90           | 30             | (136)          | (5)          | 98           | 93             |
| Taxes to Recover/Obligations                               | (267)          | 14           | (58)           | 218            | 357          | 396          | 454            |
| Other assets and liabilities                               | 414            | (159)        | (769)          | (8)            | (328)        | 128          | 17             |
| <b>Net Cash (used) in Operating Activities</b>             | <b>(1.072)</b> | <b>(58)</b>  | <b>643</b>     | <b>704</b>     | <b>424</b>   | <b>463</b>   | <b>1.068</b>   |
| <b>Net Cash (used) in Leasing Activities</b>               | <b>(153)</b>   | <b>(272)</b> | <b>(289)</b>   | <b>(267)</b>   | <b>(255)</b> | <b>(218)</b> | <b>(252)</b>   |
| <b>Net Cash (used) in Investments Activities</b>           | <b>(102)</b>   | <b>(184)</b> | <b>(138)</b>   | <b>(100)</b>   | <b>(77)</b>  | <b>(72)</b>  | <b>(18)</b>    |
| <b>Free Cash Flow</b>                                      | <b>(1.327)</b> | <b>(514)</b> | <b>216</b>     | <b>337</b>     | <b>92</b>    | <b>173</b>   | <b>798</b>     |
| Net proceeds                                               | 1.711          | 497          | (615)          | (308)          | 338          | 1.003        | (397)          |
| Payments of Interest                                       | (202)          | (164)        | (462)          | (789)          | (451)        | (676)        | (648)          |
| Follow-on, net of costs                                    | 4.313          | -            | -              | -              | -            | -            | -              |
| Others                                                     | -              | -            | (35)           | -              | -            | -            | -              |
| <b>Cash Flow from Financing Activities</b>                 | <b>5.822</b>   | <b>333</b>   | <b>(1.112)</b> | <b>(1.097)</b> | <b>(113)</b> | <b>327</b>   | <b>(1.045)</b> |
| <b>Cash and cash equivalents of the Opening balance*</b>   | <b>3.320</b>   | <b>7.088</b> | <b>5.198</b>   | <b>3.548</b>   | <b>2.900</b> | <b>2.468</b> | <b>3.161</b>   |
| <b>Cash and Cash equivalents at the End of the Period*</b> | <b>7.815</b>   | <b>6.907</b> | <b>4.302</b>   | <b>2.788</b>   | <b>2.879</b> | <b>2.968</b> | <b>2.914</b>   |

## Free Cash Flow to Firm<sup>1</sup>

(Last 6 months - R\$ MM)



Margin  
EBITDA  
Adjusted

1) free cash flow to firm = cash flow available for debt payment (principal and interest) and shareholders

\* Considers cash, credit card receivables, and other receivables

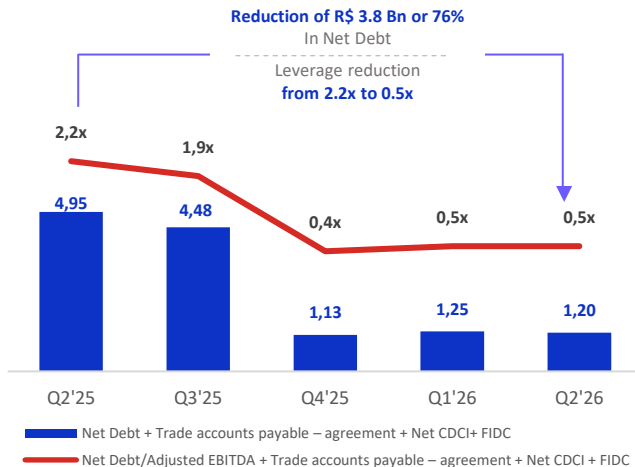
# CAPITAL STRUCTURE

R\$ million

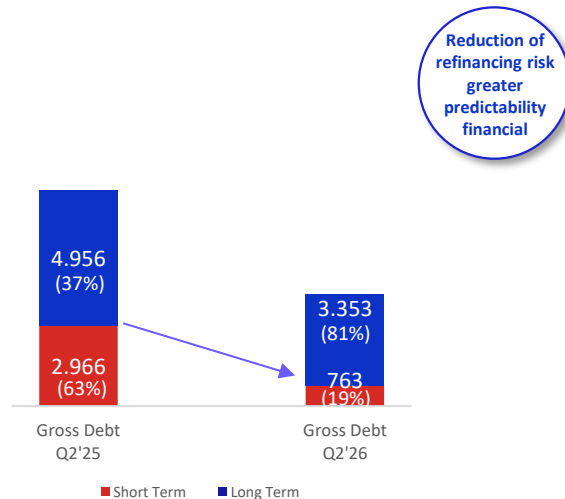
| R\$ million                                                                 | Q2'26          | Q1'26          | Q4'25          | Q3'25          | Q2'25          | vs. Q2'25    |
|-----------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| <b>Short-Term Financing</b>                                                 | <b>(763)</b>   | <b>(1.100)</b> | <b>(2.679)</b> | <b>(3.364)</b> | <b>(2.966)</b> | <b>2.203</b> |
| (=) Net balance of BNPL booklets                                            | 822            | 603            | 486            | 224            | 19             | 803          |
| (-) Current loans and financing                                             | (724)          | (762)          | (735)          | (1.218)        | (704)          | (20)         |
| Trade accounts payable - agreement                                          | (861)          | (941)          | (2.430)        | (2.370)        | (2.281)        | 1.420        |
| <b>Long-Term Financing</b>                                                  | <b>(3.353)</b> | <b>(3.310)</b> | <b>(1.835)</b> | <b>(4.148)</b> | <b>(4.956)</b> | <b>1.603</b> |
| (=) Net balance of BNPL booklets                                            | 261            | 227            | 179            | 126            | 109            | 152          |
| (-) Non-current loans and financing                                         | (1.598)        | (1.600)        | (271)          | (2.695)        | (4.162)        | 2.564        |
| Third-party FIDC quotas                                                     | (2.016)        | (1.937)        | (1.742)        | (1.578)        | (903)          | (1.113)      |
| <b>Gross Indebtness</b>                                                     | <b>(4.116)</b> | <b>(4.409)</b> | <b>(4.514)</b> | <b>(7.512)</b> | <b>(7.922)</b> | <b>3.806</b> |
| Short-Term Financing/Gross Indebtness                                       | 19%            | 25%            | 59%            | 45%            | 37%            | -19%         |
| Long-Term Financing/Gross Indebtness                                        | 81%            | 75%            | 41%            | 55%            | 63%            | 19%          |
| <b>(=) Cash, Investments, Credit Cards, Others</b>                          | <b>2.914</b>   | <b>3.161</b>   | <b>3.385</b>   | <b>3.029</b>   | <b>2.968</b>   | <b>206</b>   |
| <b>(=) Net Debt + Trade accounts payable - agreement + Net BNPL + FIDC</b>  | <b>(1.202)</b> | <b>(1.248)</b> | <b>(1.129)</b> | <b>(4.483)</b> | <b>(4.954)</b> | <b>4.012</b> |
| <b>Ajusted EBITDA (LTM)</b>                                                 | <b>2.527</b>   | <b>2.583</b>   | <b>2.555</b>   | <b>2.369</b>   | <b>2.273</b>   |              |
| <b>Net Debt/Adj EBITDA + Trade accounts payable - agr + Net BNPL + FIDC</b> | <b>0,5x</b>    | <b>0,5x</b>    | <b>0,4x</b>    | <b>1,9x</b>    | <b>2,2x</b>    |              |

# NEW CAPITAL STRUCTURE

Debt Evolution (R\$ BN) and Leverage (X)



Debt Profile\*



# TRANSFORMATION PLAN PHASE 2

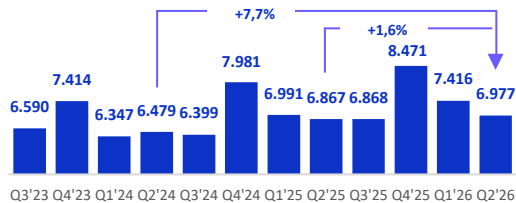


# OPERATIONAL EVOLUTION AND CONSISTENT MARGINS

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

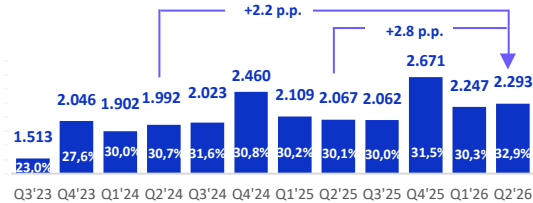
## Net Revenue - R\$ MM

YoY Change



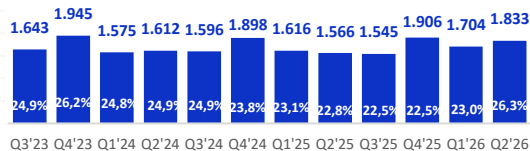
Total GMV growth of +0.5%, driven by 1P online (+15.3%)

## Gross Profit - R\$ MM



Higher profitability mix, strategic partnerships with attractive commercial margin, and increase in ADs revenue

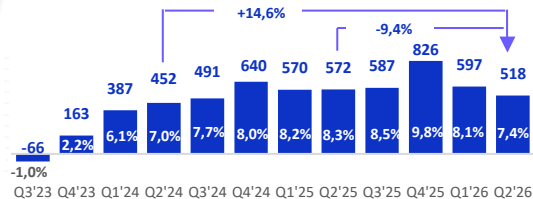
## SG&A - R\$ MM



Inflation growth during the period and composition of commission expenses from strategic partnerships in digital channels

Discipline and consistency of the Transformation Plan

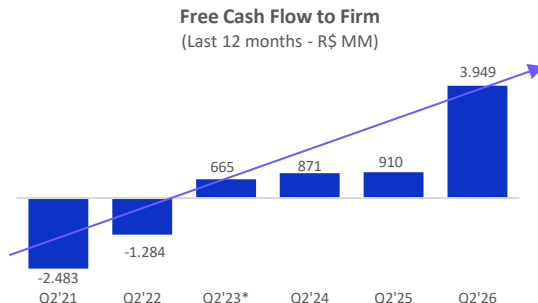
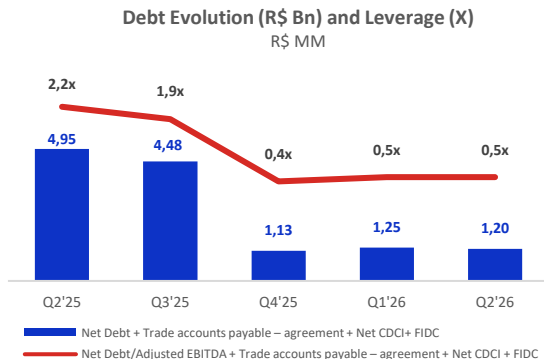
## Adjusted EBITDA - R\$ MM



Slowdown Due to the Macroeconomic Environment

# Deep transformation of the balance sheet and focus on free cash flow generation to firm

Structural reduction of net debt by R\$ 3.8 Bn (-76% y/y)



**FOCUS ON STRENGTHENING THE BALANCE SHEET AND SUSTAINABLE CASH GENERATION**

# Some initial expectations resulting from the balance sheet transformation did not materialize

in parallel, the macro scenario showed deterioration

## Initial expectations



### Extension of supplier term

Improvement of 19 days in supplier days y/y



### Increase in limit with credit insurers

There was a limit reduction in some cases



### Raising of significant new funds

Closure of the Equity Market Window  
International Debt Market Transaction Not Completed



### Macro and geopolitical landscape

High Selic interest rates, high household indebtedness, impact of betting websites on consumer spending, impact of higher oil prices and geopolitical conflicts



## Immediate adjustments



### Reduction of inventory purchase

Short-Term Working Capital Impact and Inventory Stockout Challenges for 2H26



### Transformation Plan – Phase 2

Same strategy, new trajectory  
Resizing the Company

# Need to adjust the course: same strategy, new trajectory

THE COMPASS IS THE SAME

Capital discipline

Allocation by ROIC

Profitability

Cash generation

- **Size is a consequence, not a goal**

In an environment of higher cost of capital, scale must reflect the ability to generate return.  
Resizing ensures a sustainable and self-financing operation.

- **Change the route, not the destination**

The plan foresaw an acceleration phase; the macro environment worsened and, for now, removed its conditions.  
We returned to a cash-first approach and resized prioritizing cash generation and profitability.

- **Anticipation, not reaction**

The balance sheet was strengthened, with a significant reduction in refinancing risk.  
We resized to protect and defend the operational and balance sheet gains already achieved.

**ACTION PLAN: Resize the Company, prioritizing the most profitable channels and categories, reducing employed capital and financing costs, to strengthen cash generation and ensure a sustainable and self-financing operation.**

# TRANSFORMATION PLAN - PHASE 2

Resize the Company, prioritizing channels and categories with higher profitability, reducing employed capital and cost of financing, to strengthen cash generation and ensure a sustainable and self-financing operation

## Closure of Less Profitable Physical Stores



Close stores with low cash generation and protect the profitable physical stores.  
298 stores were closed.

## Profitability in Online Channels



Prioritize margin and cash over share.  
Reduction of unprofitable volume.

## Sale of Stakes in Assets



Asset  
Monetization.

## Structural Cost Reduction



Resize staff, expenses  
to lower volume.

## Capex reduction



Resize investments  
to a lower volume.

## Reduction of Financial Cost



Refinancing at more  
competitive costs.

## Resizing and Quality of Inventory



Optimize inventory turnover,  
reduction of showcase and aging.

# STRENGTHS AND OPPORTUNITIES

Grupo Casas Bahia has an ecosystem with unique competitive advantages and great potential for future monetization



**Leading Omnichannel platform in Brazil with 19% market share in core categories**

**Strong Financial Solutions offering promoting financial inclusion**

**National Logistics Network**  
Established logistics network, no additional investment needed

**Unique Market Positioning**

Widely known brand, being “Top-of-mind” for 20 consecutive years

## Opportunities to unlock value

### Opportunities:

- Asset monetization
- Scale and commercial negotiations
- Advanced CRM

### Opportunities:

- Growing digital credit
- Greater participation in physical store sales
- BNPL (Credário As a Service)

### Opportunities:

- Fulfillment sellers 3P
- Fulfillment marketplace
- Open sea transport
- Full Cross
- Fullcommerce

### Opportunities:

- Ads
- Store-in-store
- Brand building of new entrants in the country

# Q2'26 HIGHLIGHTS



## RESULTS Q2'26

Generation of R\$ 798MM in Free Cash Flow to Firm (+R\$ 625 MM y/y)

Continued growth of 1P online GMV (+15.3% y/y)

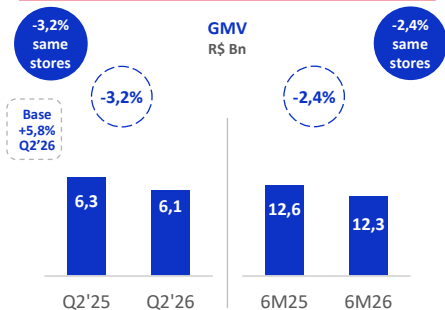
Reduction of R\$ 46 MM q/q in net debt

- Adjusted EBITDA of R\$ 518 MM and margin of 7.4% vs 8.3% in Q2'25
- Generation of R\$ 798 MM in free cash flow to firm in the Q (+R\$ 625 MM y/y)
- Reduction in cash interest payment (-2% vs Q1'26 and -28% vs Q4'25)
- Ecommerce GMV growth (+6.2% y/y), with continued advance in 1P online GMV (+15.3% y/y)
- Reduction of R\$ 46 MM q/q in net debt
- Leverage stable q/q: 0.5x in Q1'26 and 0.5x in Q2'26
- BNPL portfolio of R\$ 6.3 Bn and stable delinquency

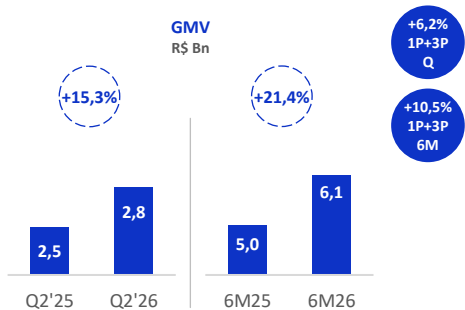
# OMNICHANNEL SPECIALIST POSITIONING

Online sales grow through partnerships, but consumer spending remains challenged by macroeconomic factors, household debt, and the rise of online betting.

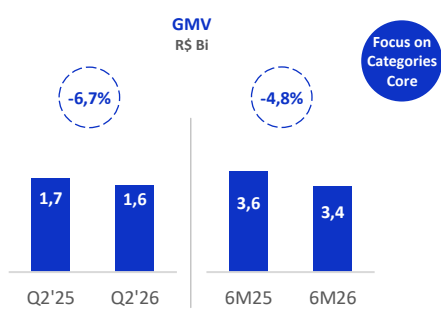
## Physical Store



## 1P Online



## 3P



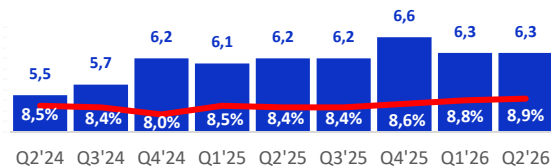
1

# BNPL: CONSERVATIVE GRANTING AND DELIQUENCY UNDER CONTROL

R\$ 2.5 Bn in production, focusing on better credit risk quality

## Active Portfolio Evolution

(R\$ billion)

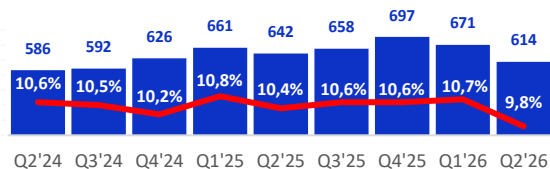


Active Portfolio Over-90 Rate \* Active Portfolio = Customers overdue for up to 180 days

The largest  
BNPL  
portfolio in  
Brazil

## ADA (Allowance for Doubtful Accounts)

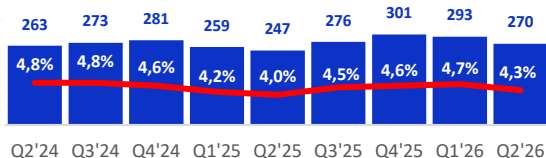
(R\$ million)



ADA Balance ADA Balance / Active Portfolio

## Quarterly Net Loss

(R\$ million)

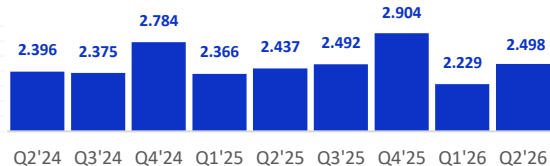


Loss Loss / Active Portfolio

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



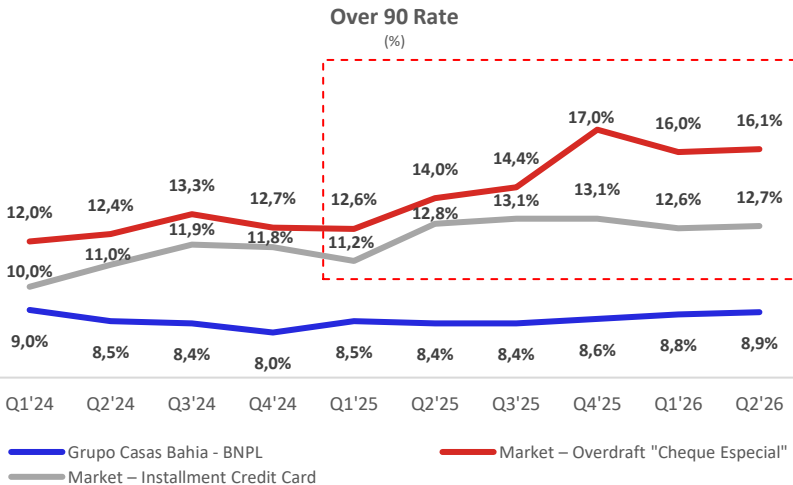
Customized rates for different risk profiles



Credit decision owner

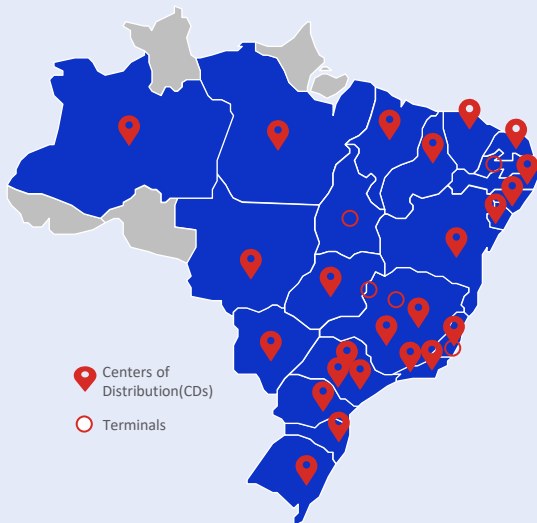


Consumer loyalty to Casas Bahia



# 2 | CBfull

Integrated logistics platform serving  
B2C, B2B and D2C customers



**24**  
distribution centers



**2.6 MM m<sup>2</sup>**  
storage capacity



**100%**  
of cities covered



**1,034**  
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 45hours



**LOGISTICS AS A SERVICE**



FULFILLMENT  
SELLERS 3P



FULFILLMENT  
MULTIMARKETPLACE



TRANSPORTATION  
OPEN SEA

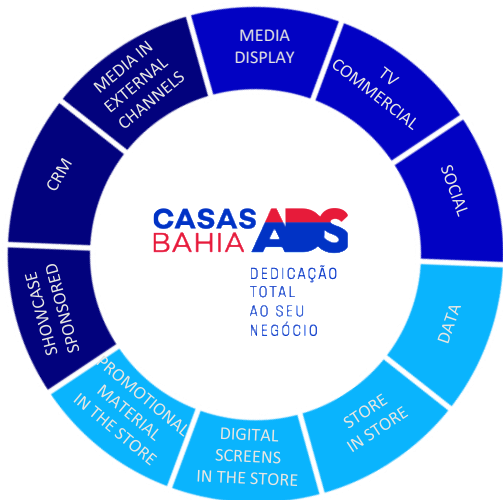


FULL CROSS



FULLCOMMERCE

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



## HIGHLIGHTS

### Q2'26

**+106%**  
Gross revenue<sup>1</sup>  
y/y

#### Accelerated growth of Retail Media in-store and digital



##### In Store Solutions

Physical media formats continue to be an important expansion channel, reaching +268% y/y growth in revenue. Point of sale materials (POS) and Store in Store activations were the main highlights of the period.



##### Sellers & Marketplace

The adherence of partner retailers to the Acelera Seller program generated a +92% year-over-year revenue growth. The initiative focuses on maximizing the visibility and conversion of product catalogs in the marketplace.

1) Considers the entire media ecosystem of Casas Bahia Ads

\*Promotional and visual communication materials physically applied in stores.

*Ambition: To be the best specialist retailer of electronics and furniture in Brazil, leader in physical stores and 1P digital, driven by credit granting, offering a complete, uncomplicated, and personalized purchase journey to our customers, generating value for customers, shareholders, employees, and suppliers*

## SUSTAINABILITY REVIVA RECYCLING PROGRAM AND RENEWABLE ENERGY

### 92% of Energy Use

from renewable sources in operations (Jan-May/26)

### +1,313 Tons

waste destined  
for recycling in 6M26

### 747 Collectors

electronic devices enabled the collection of 560 kg of waste for proper disposal, in partnership with GreenEletron

### Circular Economy

More than 99% of returned goods recovered in 6M26, totaling 6,260 tons.

Items underwent maintenance and quality testing, being resold or destined for component reuse, extending the life cycle and reducing waste generation

## SOCIAL CASAS BAHIA FOUNDATION CASAS BAHIA GROUP DIVERSITY

### Youth Leadership

Start of new classes in the PROA Platform program.  
ProProfissão Technology students in the project completion phase (expected delivery in Jul/26).

### Promotion of Entrepreneurship

Continuation of the mentoring and acceleration program for women entrepreneurs by the Dona de Si Institute.

### Strategic Review of the Casas Bahia Foundation

Review with support from the consultancy People Strategy, aiming to bring the institution's operations even closer to the Group's core and enhance social impacts.

### Gender Equity

35.5% women in leadership (manager level and above), moving toward the goal set for 2026.

### Racial Equity

40% Black people in leadership (manager level and above), meeting the goal set for 2026.

## GOVERNANCE CORPORATE

### Robust Governance Practices

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

### Integrity Program

Holding the Internal Week of Ethics and Integrity.  
Relaunch of the Code of Conduct for employees and launch for suppliers.  
Recognition by IIA Brazil for excellence in Internal Audit for the 2nd consecutive year.

### Corporate Risk Matrix

Completion of the review of the Corporate Risk Matrix, with presentation to the Audit Committee.

### Election of the Board of Directors and Fiscal Council

Re-election of the Board of Directors (04/30)  
Installation and election of the Fiscal Council for the 2026 term (04/30)  
Election of the members of the Advisory Committees (05/27)

### Independent Investigation Committee

Installation of an independent investigation committee to investigate alleged improper credit releases

**GRUPO CASASBAHIA**

## **INVESTOR RELATIONS**

**Elcio Ito**

CFO & DRI

**Gabriel Succar**

Investor Relations Director

**Daniel Moraes**

IR Specialist

**Caio Gandolfi**

IR Analyst

Ticker: BHIA3 (B3)

[ri@casasbahia.com.br](mailto:ri@casasbahia.com.br) | [www.ri.grupocasasbahia.com.br](http://www.ri.grupocasasbahia.com.br)