

No quarto trimestre de 2025, o Grupo Casas Bahia consolida um passo decisivo na transformação de sua estrutura de capital, com uma **redução de 75% na dívida líquida e da alavancagem de 1,9x para 0,4x EBITDA**, consolidando um novo balanço. No período, a Companhia também gerou **R\$ 1,8 bilhão de fluxo de caixa livre** e entregou o **9º trimestre consecutivo de avanço de margem operacional**.

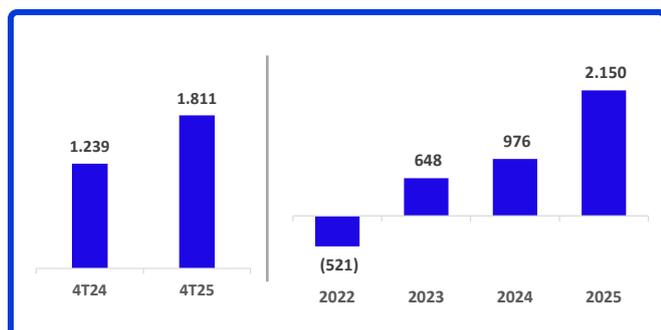
Destaques dos Resultados do 4T25 e 2025

- Crescimento de R\$ 1,1 bilhão no GMV consolidado, +8,7% vs. 4T24, atingindo R\$ 13,1 bilhões, sendo R\$ 3,6 bilhões incremental em 2025 vs. 2024, recorde histórico e focado nas categorias core
- Crescimento do GMV de lojas físicas estável e SSS (*same store sales*) de +2,6%, vs. 17,1% no 4T24
- Crescimento do GMV de e-commerce de 21,7% vs. 4T24, 5º trimestre consecutivo de crescimento, focado nas categorias core
- Crescimento do GMV 1P online de 25,6% vs. 4T24, maior dos últimos 16 trimestres
- Crescimento no GMV 3P de +16,1% vs. 4T24, com a receita crescendo 16,2% e take rate de 12,1%
- Margem bruta de 31,5% vs. 30,8% (4T24) e SG&A com redução de 1,3p.p. em relação a receita líquida no 4T25 vs. 4T24, atingindo 22,5%.
- Margem EBITDA aj. de 9,8% no 4T25 vs. 8,0% (4T24), +1,8p.p. atingindo R\$ 826 milhões +29,1%, 9º trimestre seguido de evolução
- Margem EBIT de 5,8% vs. 3,3% (4T24), evoluindo 2,5p.p., atingindo R\$ 491 milhões +88,1% vs. 4T24
- Prejuízo Líquido ajustado de R\$ (79) milhões vs. R\$ (452) no 4T25, apresentando melhora de 82,5% a/a
- Saldo de liquidez, incluindo recebíveis, totalizou R\$ 3,4 bilhões no 4T25
- Fluxo de Caixa Livre da Firma de +R\$ 1,8 bilhão no 4T25, vs. R\$ 1,2 bilhão no 4T24
- Alavancagem: dívida líquida melhora R\$ 3,4 bilhões vs. 3T25 e R\$ 1,3 bilhão vs. 4T24, atingindo 0,4x vs. 1,9x em relação ao EBITDA aj.
- Demandas Judiciais trabalhistas de R\$ 71 milhões no 4T25 vs. R\$ 196 milhões no 4T24, menor em 64%
- Monetização de tributos em 2025 totalizou R\$ 829 milhões
- Carteira do crediário de R\$ 6,6 Bi, +7% a/a, com over 90 dias e perda líquida de 8,6% e 4,6%, respectivamente
- De forma conservadora, o IR Diferido foi reconhecido no resultado, impactando o Lucro Líquido em R\$ 1,4 bilhão, sem efeito caixa e sem alterar a trajetória de evolução operacional da Companhia

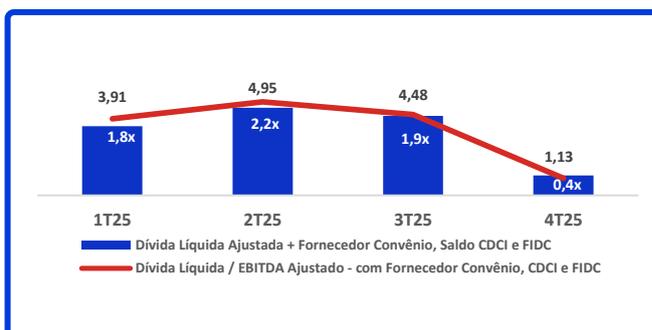
DRE 4T25 vs. 4T24 e 2025 vs. 2024

(R\$ Milhões)	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Receita Bruta	10.141	9.520	6,5%	34.798	32.414	7,4%
Receita Líquida	8.471	7.981	6,1%	29.197	27.206	7,3%
Lucro Bruto	2.671	2.460	8,6%	8.909	8.377	6,4%
Margem Bruta	31,5%	30,8%	0,7p.p.	30,5%	30,8%	(0,3p.p.)
SG&A	(1.906)	(1.898)	0,4%	(6.633)	(6.681)	-0,7%
EBITDA Ajustado	826	640	29,1%	2.555	1.970	29,7%
Margem EBITDA Ajustada	9,8%	8,0%	1,8p.p.	8,8%	7,2%	1,6p.p.
Outras Despesas	(57)	(119)	-52,1%	(175)	(388)	-54,9%
EBIT / LAJIR	491	261	88,1%	1.343	510	n/a
Resultado financeiro	(557)	(921)	-39,5%	(3.687)	(2.187)	68,6%
LAIR	(66)	(660)	-90,0%	(2.344)	(1.677)	39,8%
IR/CS	(13)	208	n/a	806	632	27,5%
IR/CS Impacto Diferido	(1.450)	-	n/a	(1.450)	-	n/a
LL (Prejuízo)	(1.529)	(452)	n/a	(2.988)	(1.045)	n/a
LL (Prejuízo) Ajustado	(79)	(452)	-82,5%	(1.538)	(1.045)	47,2%

FFCL 4T25 e 2025



Dívida Líquida e Alavancagem 4T25



Omnicanalidade

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
GMV Total Bruto	13.113	12.061	8,7%	44.721	41.120	8,8%
GMV 1P	10.820	10.086	7,3%	37.059	34.523	7,3%
GMV Lojas Físicas	7.287	7.273	0,2%	26.092	24.506	6,5%
GMV 1P Online	3.533	2.814	25,6%	10.967	10.016	9,5%
GMV 3P	2.293	1.974	16,1%	7.662	6.597	16,1%
Total da Venda Online (1P + 3P)	5.826	4.788	21,7%	18.629	16.614	12,1%

Em 2025, a Cia bateu seu recorde histórico de GMV Total atingindo R\$ 44,7 bilhões, superando o até então maior resultado de R\$ 44,6 bilhões de 2021 (agora 100% focados em categorias core).

O GMV total em relação ao 4T24 apresentou crescimento de 8,7%. O GMV omnicanal do 1P foi maior em 7,3%, composto por estabilidade nas lojas físicas e crescimento de 25,6% no online. Adicionalmente, o GMV do 3P cresceu 16,1% no período, canal que vem mantendo crescimento desde o início do Plano de Transformação. O e-commerce, 1P online + 3P, totalizou R\$ 5,8 bilhões, superior em 21,7% vs. 4T24 e segue focado nas categorias core (+96% do GMV do 3P é core).

Desempenho de Receita Bruta por Canal

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
Lojas Físicas	6.569	6.647	(1,2%)	23.519	22.296	5,5%
Online	3.572	2.874	24,3%	11.278	10.118	11,5%
1P	3.296	2.636	25,0%	10.314	9.294	11,0%
3P	276	238	16,2%	964	824	17,0%
Receita Bruta	10.141	9.520	6,5%	34.797	32.414	7,4%

No 4T25, a receita bruta consolidada registrou crescimento de 6,5% frente ao 4T24, para R\$ 10,1 bilhões. O aumento é explicado pelo crescimento da receita de e-commerce. Destacamos a performance do canal online +24,3%, tendo o 1P +25,0% e 3P (marketplace) de 16,2%. Já as lojas físicas apresentaram retração de (1,2%).

Lojas Físicas – GMV e Receita Bruta

O GMV bruto de lojas físicas foi de R\$ 7,3 bilhões, estável ainda afetado pelo fechamento líquido de 22 lojas nos últimos 12 meses. A receita bruta foi de R\$ 6,6 bi, menor em 1,2% vs. 4T24. O desempenho do GMV no conceito mesmas lojas (SSS) foi de +2,6% no 4T25 e de +8,2% em 2025, seguindo tendência positiva de crescimento desde o 3T24. Em 2025, a Cia adicionou ao GMV de lojas físicas R\$ 1,6 bilhão. No 4T25 houve fechamento de 3 lojas e 1 abertura, totalizando 1.042 lojas.

1P ONLINE – GMV e Receita Bruta

O GMV 1P online apresentou crescimento de 25,6% em comparação com 4T24, atingindo R\$ 3,5 bilhões e a receita online 1P cresceu 25,0%, fruto do: (ii) ganho de mercado de categorias estratégicas como linha branca, tecnologia, portáteis e sazonais; (ii) crescimento do tráfego qualificado em nossos canais próprios e; (iii) abertura de novos canais de vendas através de parcerias estratégicas. Mantivemos nossa força nas categorias core, em linha com o posicionamento estratégico, e adicionamos R\$ 720 milhões de GMV no 4T25 sendo R\$ 951 milhões nos últimos 12 meses, reforçando a nossa estratégia como o grande 1P do Brasil.

3P ONLINE – GMV e Receita Bruta

O GMV omnicanal 3P apresentou crescimento de 16,1% no 4T25 (R\$ 2,3 bilhão), com ganhos de receita de 16,2%, totalizando R\$ 276 milhões — resultado da busca pela melhor experiência para clientes e sellers, por meio da ampliação dos serviços oferecidos em nossas plataformas, como logística, crédito e sortimento core complementar ao 1P, uma vez que a força da estratégia no 1P tem gerado tráfego qualificado, impulsionando a venda de itens complementares ao core e de categorias não atendidas diretamente pelo próprio 1P, mas que são contempladas pelo 3P. Encerramos o trimestre com take rate de 12,1%, um aumento de 0,1 p.p. em relação ao 4T24, e adicionamos R\$ 318 milhões de GMV no período, acumulando R\$ 1,1 bilhão nos últimos 12 meses.

Abertura da Receita Bruta

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
Mercadoria	8.745	8.164	7,1%	29.496	27.531	7,1%
Serviços	580	502	15,5%	2.090	1.936	8,0%
Crediciário/Cartões	816	854	(4,4%)	3.212	2.947	9,0%
Receita Bruta	10.141	9.520	6,5%	34.798	32.414	7,4%

No 4T25, a receita bruta consolidada da Cia apresentou crescimento de 6,5%, sendo que a receita de mercadorias apresentou alta de 7,1%, crescendo pelo quinto trimestre consecutivo. A receita de serviços decresceu 15,5%. Já a receita de soluções financeiras decresceu 4,4%. Em 2025, a penetração de serviços e soluções financeiras em relação à receita líquida foi de 15,2% em 2025 vs. 15,1% em 2024 (+0,1p.p.), refletindo a consistência das iniciativas para aumento de receita e rentabilidade do Plano de Transformação.

Composição Consolidada das Vendas	4T25	4T24	%	2025	2024	%
À vista	41,1%	34,6%	6,5 p.p.	37,4%	34,1%	3,3 p.p.
Carnê	14,7%	16,3%	(1,6 p.p.)	16,1%	16,8%	(0,7 p.p.)
Cartão de Crédito - Co-branded	6,9%	8,7%	(1,8 p.p.)	7,7%	8,3%	(0,6 p.p.)
Cartão de Crédito - Outros	37,3%	40,5%	(3,2 p.p.)	38,8%	40,8%	(2,0 p.p.)

Nosso crediciário segue sendo uma importante ferramenta de fidelização de nossos clientes e diferencial competitivo, com penetração de 16,1% na receita bruta consolidada no ano. Destacamos, também, o crescimento dos pagamentos à vista, principalmente por maior atratividade nos pagamentos via PIX que atingiu 41,1% no 4T25 e 37,4% no ano de 2025.

Lucro Bruto

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
Lucro Bruto	2.671	2.460	8,6%	8.909	8.377	6,4%
% Margem Bruta	31,5%	30,8%	0,7p.p.	30,5%	30,8%	(0,3p.p.)

No 4T25, o lucro bruto foi de R\$ 2,7 bilhões, aumento de 8,6%, com margem bruta de 31,5% e aumento de 0,7p.p. vs. 4T24. Excluindo o efeito do estorno do DIFAL, específico deste 4º trimestre e no valor de líquido de R\$ 176 milhões, a margem bruta seria de 29,5%.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
Despesas de Vendas, Gerais e Adm.	(1.906)	(1.898)	0,4%	(6.633)	(6.681)	(0,7%)
% Receita Líquida	(22,5%)	(23,8%)	1,3p.p.	(22,7%)	(24,6%)	1,9p.p.

As despesas com vendas, gerais e administrativas no 4T25 apresentaram estabilidade, mesmo diante do crescimento da receita e inflação no período, com melhora de 1,3p.p. em relação à receita líquida (22,5%). No trimestre, a menor despesa é explicada principalmente pela redução nas despesas de pessoal e trabalhistas.

EBITDA Ajustado

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
EBITDA Ajustado	826	640	29,1%	2.555	1.970	29,7%
% Margem EBITDA Ajustada	9,8%	8,0%	1,8p.p.	8,8%	7,2%	1,6p.p.

O EBITDA ajustado atingiu R\$ 826 milhões no 4T25 e margem de 9,8%, superior em 1,8p.p. vs. 4T24. A margem do 4T25 é a maior em 33 meses sendo o 9º trimestre consecutivo de aumento.

Seguimos em um cenário de mercado bastante desafiador e competitivo e excluindo o valor líquido de custos do DIFAL de R\$ 176 milhões, a margem seria 7,7%, estável. vs. 4T24 e com crescimento de 1,6% vs. 4T24 atingindo R\$ 650 milhões.

Como complemento acerca do DIFAL, a Companhia poderá requerer o levantamento dos depósitos judiciais vinculados à discussão, com efeito caixa, no montante total R\$ 397 milhões.

Resultado Financeiro

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
Receitas financeiras	66	23	n/a	241	98	n/a
Despesas financeiras	(563)	(981)	(42,6%)	(3.830)	(2.553)	50,0%
Despesas Financeiras Dívidas	(206)	(218)	(5,5%)	(657)	(625)	5,1%
Modificação da Dívida	115	(16)	n/a	(86)	580	n/a
Desconto (Haircut)	610	-	n/a	610	-	n/a
Despesas Financeiras CDCI	(289)	(231)	25,1%	(1.104)	(849)	30,0%
Juros com fornecedores convênio	(275)	(103)	n/a	(662)	(303)	n/a
Juros de Passivo de arrendamento	(120)	(119)	0,8%	(451)	(450)	0,2%
Despesas com Desconto de Recebíveis	(276)	(225)	22,7%	(1.028)	(732)	40,4%
FIDC's (cotas sêniores)	(137)	(12)	n/a	(345)	(21)	n/a
Outras Despesas Financeiras	15	(57)	n/a	(107)	(153)	(30,1%)
Resultado financeiro antes de atualizações	(497)	(958)	(48,1%)	(3.589)	(2.455)	46,2%
% Receita Líquida	(5,9%)	(12,0%)	6,1p.p.	(12,3%)	(9,0%)	(3,3p.p.)
Atualizações Monetárias	(60)	37	n/a	(98)	268	n/a
Resultado financeiro líquido	(557)	(921)	(39,5%)	(3.687)	(2.187)	68,6%
% Receita Líquida	(6,6%)	(11,5%)	4,9p.p.	(12,6%)	(8,0%)	(4,6p.p.)

No 4T25, o resultado financeiro líquido foi de R\$ (557) milhões, 39,5% menor em relação ao período anterior. O CDI médio do 4T24 para o 4T25 saiu de 11,1% para 14,9%, um aumento de 3,8p.p., sendo um relevante ofensor da variação da despesa financeira no período, compensado pelo impacto contábil da linha de modificação da dívida em decorrência da conversão e desconto de parte substancial da dívida corporativa.

Vale ressaltar, que os resultados diretos esperados em relação a conversão da dívida em ações, passarão a ser visíveis em 2026.

Lucro Líquido Ajustado (Prejuízo)

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
LAIR	(66)	(660)	(90,0%)	(2.344)	(1.677)	39,8%
% Receita Líquida	(0,8%)	(8,3%)	7,5p.p.	(8,0%)	(6,2%)	(1,8p.p.)
IR/CS	(13)	208	n/a	806	632	27,5%
IR/CS Impacto Diferido	(1.450)	-	n/a	(1.450)	-	n/a
Lucro Líquido (Prejuízo)	(1.529)	(452)	n/a	(2.988)	(1.045)	n/a
% Margem Líquida	(18,0%)	(5,7%)	(12,3p.p.)	(10,2%)	(3,8%)	(6,4p.p.)
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado	(79)	(452)	(82,5%)	(1.538)	(1.045)	47,2%
% Margem Líquida	(0,9%)	(5,7%)	4,8p.p.	(5,3%)	(3,8%)	(1,5p.p.)

O LAIR foi de R\$ (66) milhões no trimestre, melhor em 90,0% em relação ao 4T24 dado as iniciativas já comentadas acima. Como consequência, o prejuízo líquido ajustado totalizou R\$ (79) milhões, com margem líquida de (0,9%) no trimestre. Ainda assim, houve uma evolução significativa de 82,5% em relação ao 4T24, quando o prejuízo havia sido de R\$ (452) milhões.

Em 2025, mesmo com a retomada do crescimento de receita e a melhora gradual da rentabilidade da Companhia, a alta taxa de juros — refletida no aumento do CDI médio de 10,84% em 2024 para 14,32% — pressionou o resultado financeiro, sendo o Prejuízo Líquido ajustado de R\$ (1,5) bilhão vs. R\$ (1,0) bilhão, um aumento de 47,2%.

Lucro Líquido (Prejuízo) – Realização esperada de IR e da CSLL diferidos ativos

Em linha com a política contábil da Companhia, realizou-se de forma conservadora uma revisão da recuperabilidade de seus ativos fiscais diferidos (IR/CSLL) em linha com projeções macroeconômicas mais desafiadoras dado o contexto de alta de juros, pressões inflacionárias e ambiente geopolítico. Contabilmente, o Prejuízo Líquido no 4T25 foi de R\$ 1,5 bilhão, devido a fator não recorrente de R\$ 1,45 bilhão no IR Diferido, conforme tabela acima e nota explicativa 19 - item d das Demonstrações Financeiras.

Importante destacar que o impacto não possui efeito caixa e, da mesma forma, não altera ou deteriora a tese operacional da Companhia, que segue fortalecendo sua agenda de eficiência, rentabilidade e disciplina operacional.

Ciclo Financeiro

Encerramos o estoque no 4T25 com aumento de R\$ 341 milhões em relação ao 4T24, com intuito de capturar maiores vendas no 4T25 e 1T26. Adicionalmente, os dias de fornecedores reduziram 13 dias vs. 4T24. Em relação ao 3T25, os estoques ficaram estáveis e os dias de fornecedores aumentaram 18 dias.

R\$ milhões	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24	vs. 4T24
Estoques	5.036	5.029	4.924	5.034	4.695	341
Dias Estoques ¹	90	91	92	95	91	(1 dias)
Fornecedores sem convênio e não revenda	7.317	6.186	6.575	7.142	7.452	(135)
Convênio	2.430	2.370	2.281	1.730	2.446	(16)
Não revenda	1.103	1.020	911	669	637	466
Dias Fornecedores Total ¹	131	113	122	135	144	(13 dias)
Variação Ciclo Financeiro	41	21	31	40	53	(12)
¹ Dias de CMV						

Estrutura de Capital

R\$ milhões	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24	vs. 3T25	vs. 4T24
(+) Carnês - CDCI - Total Ativo	6.459	6.142	6.202	6.120	6.178	317	281
(-) Carnês - CDCI - Total Passivo	(5.794)	(5.791)	(6.074)	(5.871)	(5.834)	(3)	40
(=) Saldo líquido Carnês - CDCI	665	350	128	249	344	314	321
(-) Empréstimos e Financiamentos circulante	(735)	(1.218)	(704)	(447)	(359)	483	(376)
(-) Empréstimos e Financiamentos não circulante	(271)	(2.695)	(4.162)	(3.912)	(3.711)	2.424	3.439
(=) Endividamento Bruto	(1.006)	(3.913)	(4.866)	(4.359)	(4.070)	2.907	3.063
Fornecedor Convênio	(2.430)	(2.370)	(2.281)	(1.730)	(2.446)	(60)	16
Cotas de Terceiros FIDC	(1.742)	(1.578)	(903)	(538)	(269)	(164)	(1.473)
(=) Endividamento Bruto + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI + FIDC	(4.514)	(7.512)	(7.922)	(6.377)	(6.440)	2.997	1.926
(+) Caixa e aplicações financeiras	1.539	2.114	1.883	1.201	2.413	(575)	(874)
(+) Cartões de Crédito	391	276	295	371	532	115	(141)
(+) Outros contas a receber	1.455	639	791	895	1.047	816	408
(=) Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito e Outros Contas a Receber	3.385	3.029	2.968	2.466	3.992	356	(607)
(=) Dívida Líquida Ajustada + Fornecedor Convênio, Saldo CDCI e FIDC	(1.129)	(4.483)	(4.954)	(3.911)	(2.448)	3.354	1.319
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	2.555	2.369	2.273	2.153	1.971		
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado - com Fornecedor Convênio, CDCI e FIDC	0,4x	1,9x	2,2x	1,8x	1,2x		

O endividamento bruto foi de R\$ 1,0 bilhão (excl. CDCI, fornecedor convênio e FIDC). Na estrutura de capital, o passivo de CDCI possui um ativo correspondente no *contas a receber de CDCI*, apresentados na tabela acima e nas Demonstrações Financeiras nas notas explicativas 7 e 16.

Adicionalmente, em linha com a estratégia do Plano de Transformação, a Companhia entre 2024 e 2025 passou a investir e captar recursos via FIDC's de diversas naturezas (Credidiário, Risco Sacado entre outros), inclusive à mercado, **com o objetivo de diversificar suas fontes de financiamento e reduzir o custo de captação do grupo**. Os valores das cotas de terceiros dos FIDCs encontram-se na nossa estrutura de capital.

No 4T25, o caixa incluindo recebíveis não descontados totalizou R\$ 3,4 bilhões. O indicador de alavancagem financeira, medido pela dívida líquida/EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, considerando o saldo de fornecedor convênio, o saldo de CDCI e agora as cotas de terceiros do FIDC, ficou em 0,4x vs. 1,9x no 3T25, com redução da dívida líquida de cerca de R\$ 3,4 bilhões vs. 3T25 e de R\$ 1,3 bilhão vs. 4T24, ou seja, redução de 75% e 54%, respectivamente.

A melhora sequencial frente ao 3T25 é resultado da: (i) evolução dos indicadores operacionais, (ii) da conversão de dívidas em ações no montante de R\$ 2,0 bilhões e, (iii) renegociação de dívidas (desconto de aproximadamente R\$ 610 milhões e demais efeitos contábeis).

Conforme comunicado ao mercado de hoje, a Cia assinou um compromisso firme para emissão de uma nova nota comercial no valor de R\$ 1,4 bilhão e vencimento de 2 anos. O uso do recurso desta operação será destinado à redução do saldo de risco sacado (fornecedor convênio) em igual montante. Ao migrar parte dessas exposições para uma estrutura de crédito estruturado, reduzimos a volatilidade de *funding* associada à rolagem recorrente dessas operações.

Fluxo de Caixa Gerencial – Trimestral e últimos 12 meses

Observamos no 4T25 tanto o desempenho trimestral quanto acumulado em 12 meses, conforme tabela abaixo:

	Análise Trimestral									Análise últimos 12 meses			
	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	4T23	4T25	4T24	4T23	4T22
Lucro (prejuízo) do período	(1.529)	(496)	(555)	(408)	(452)	(369)	37	(261)	(1.000)	(2.988)	(1.045)	(2.625)	(342)
Lucro caixa pós ajustes	1.146	1.073	402	675	850	801	724	689	609	3.296	3.064	3.103	4.069
Variação capital de giro	1.087	(413)	(200)	(603)	683	(45)	148	(237)	434	(129)	549	501	1.714
Estoque	(97)	(113)	128	(312)	39	(367)	(22)	(31)	544	(394)	(381)	1.088	1.563
Fornecedores	1.184	(300)	(328)	(291)	644	322	170	(206)	(110)	265	930	(587)	151
Perdas	(283)	(273)	(268)	(229)	(261)	(280)	(251)	(212)	(365)	(1.053)	(1.004)	(1.154)	(1.148)
Demandas judiciais	(126)	(77)	(145)	(137)	(210)	(212)	(219)	(216)	(242)	(485)	(857)	(1.228)	(1.245)
Trabalhistas	(71)	(55)	(128)	(129)	(196)	(194)	(198)	(197)	(227)	(383)	(785)	(1.148)	(1.176)
Cíveis e outros	(55)	(22)	(17)	(8)	(14)	(18)	(21)	(19)	(15)	(102)	(72)	(80)	(69)
Repasse a terceiros	276	207	98	(58)	251	(81)	(5)	(38)	21	523	127	(264)	72
Tributos a recuperar/pagar	173	163	391	308	113	206	357	203	682	1.035	879	1.297	(74)
Outros Ativos e Passivos	(131)	119	192	49	145	(268)	(328)	(65)	(66)	229	(516)	(38)	(94)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	2.142	799	470	5	1.571	121	426	124	1.073	3.416	2.241	2.217	3.294
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de arrendamento	(289)	(227)	(225)	(271)	(279)	(255)	(255)	(252)	(261)	(1.012)	(1.041)	(1.064)	(1.137)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	(42)	(84)	(72)	(56)	(53)	(46)	(77)	(48)	(91)	(254)	(224)	(505)	(928)
Fluxo de Caixa Livre	1.811	488	173	(322)	1.239	(180)	94	(176)	721	2.150	976	648	1.229
Captações Líquidas	(559)	309	923	(649)	184	883	338	23	682	25	1.428	(1.077)	198
Pagamento de Juros	(896)	(737)	(596)	(554)	(542)	(471)	(451)	(525)	(625)	(2.783)	(1.989)	(2.748)	(1.914)
Follow-on, líquido dos custos de captação	-	-	-	-	1	(1)	-	-	-	-	-	602	(63)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	(1.455)	(428)	328	(1.203)	(357)	411	(113)	(502)	57	(2.758)	(561)	(3.223)	(1.779)
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa	3.029	2.969	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	3.993	3.578	6.153	6.703
Saldo final de Caixa e Equivalentes de Caixa	3.385	3.029	2.968	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	3.385	3.993	3.578	6.153
Variação Saldo Inicial - Saldo Final	356	60	500	(1.525)	882	232	(21)	(678)	778	(608)	415	(2.575)	(550)

4T25 - trimestre: Fluxo de caixa livre da firma de +R\$ 1,8 bilhão.

A variação de capital giro, composta por fornecedores e estoques, teve variação no 4T25 de R\$ 1,1 bilhão, impacto devido à sazonalidade de formação de estoques e pagamento de fornecedores para a Black Friday e final de ano em 2025.

Dentro de demandas judiciais, se olharmos somente o trabalhista a economia foi de 64%, R\$ 125 milhões menor.

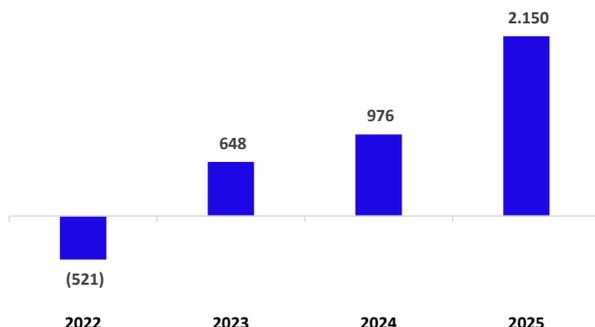
Com isso, finalizamos o 4T25 com geração no **fluxo de caixa livre** para a firma de **R\$ 1,8 bilhão**. A variação de caixa foi de +R\$ 356 milhões no 4T25, explicada pela melhora da rentabilidade e eficiência da operação, mesmo após pagamento de juros e captações.

12MTD (últimos 12 meses): Fluxo de caixa livre da firma de +R\$ 2,2 bilhão.

Finalizamos 2025 com **geração do fluxo de caixa livre para a firma de R\$ 2,2 bilhão vs. R\$ 976 milhões (2024)**, reflexo principalmente da retomada das vendas, rentabilidade, das melhorias operacionais de perdas, demandas trabalhistas, monetização de impostos e das melhorias do reperfilamento e novas captações.

Fluxo de Caixa Livre da Firma anual

(R\$ milhões)



*Excluindo deal da Bradescard no 4T22 de R\$ 1,75 bi

CAPEX

No 4T25, os investimentos totalizaram R\$ 86 milhões, sendo +70% do total direcionado para projetos relacionados à tecnologia e logística para suportar a digitalização da Companhia e a experiência do cliente. No 4T25, o Capex foi 59% maior vs. 4T24, principalmente pelo aumento em tecnologia, logística e reforma de lojas. Em 2025, os investimentos totalizaram R\$ 331 milhões.

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
Logística	10	3	n/a	28	11	n/a
Novas Lojas	1	1	(30%)	15	10	49%
Reforma de Lojas	20	3	n/a	57	10	n/a
Tecnologia	53	46	16%	212	158	34%
Outros	2	1	94%	19	2	n/a
Total	86	54	59%	331	191	74%

Movimentação de Lojas por Formato e Bandeira

Foi aberta 1 loja, na bandeira Pontofrio. Por outro lado, foram fechadas 3 lojas, sendo 2 no formato Casas Bahia e 1 no formato Pontofrio, totalizando 1.042 lojas ao final do período. Seguimos rigorosos no acompanhamento da performance de cada loja e CD's, direcionando ações corretivas e, se necessário, encerrando operações que não geram valor.

Casas Bahia	4T24	3T25	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	4T25
Rua	755	755	-	-	-	755
Shopping	177	170	-	-	2	168
Consolidado (total)	932	925	-	-	2	923
Área de Vendas (mil m ²)	865	861	-	1	2	860
Área Total (mil m ²)	1.375	1.371	-	1	3	1.369

Pontofrio	4T24	3T25	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	4T25
Rua	84	81	1	-	-	82
Shopping	48	38	-	-	1	37
Consolidado (total)	132	119	1	-	1	119
Área de Vendas (mil m ²)	74	66	0	-	0	66
Área Total (mil m ²)	120	108	0	-	1	108

Consolidado	4T24	3T25	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	4T25
Rua	839	836	1	-	-	837
Shopping	225	208	-	-	3	205
Consolidado (total)	1.064	1.044	1	-	3	1.042
Área de Vendas (mil m ²)	939	927	0	1	2	926
Área Total (mil m ²)	1.495	1.479	0	1	3	1.477

Centros de Distribuição	4T24	3T25	Abertos	Otimização m ²	Fechados	4T25
CDs	25	25	-	-	1	24
Área Total (mil m²)	1.082	1.112	-	-	5	1.107

Consolidado Total	4T24	3T25	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	4T25
Área Total (mil m²)	2.578	2.596	0	1	8	2.585

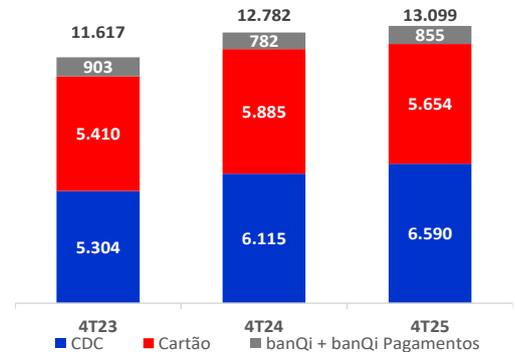
Soluções financeiras

Grandes Números 4T25

- R\$ 13,1 bilhões de TPV total, +2,5% vs. 4T24
- Carteira do crediário fecha em R\$ 6,6 bilhões, +7% a/a
- Over 90 em 8,6% e perda sobre carteira de 4,6%
- TPV cartões Co-branded atingiu R\$ 5,6 bilhões, com 5,9 milhões de clientes
- banQi atinge +8,8 milhões de contas abertas, +12% vs. 4T24

TPV (R\$ milhões)

TPV Cartão: On e Off us

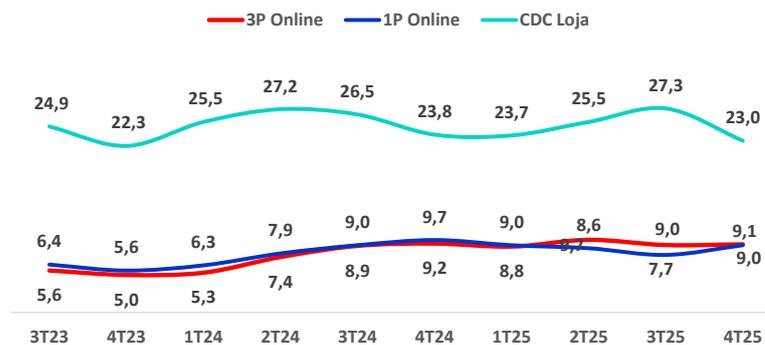


Crediário – Buy Now, Pay Later

O crediário é um serviço rentável no canal físico e online (1P e 3P) e de oportunidade de compras para a população que possui pouco ou não tem acesso a crédito. No 4T25 a carteira do crediário cresceu 7% a/a e atingiu R\$ 6,6 bilhões. Nas lojas, a penetração foi de 23,0% seguindo sazonalidade. No 1P online a participação do crediário digital foi de 9,0%, enquanto no 3P foi de 9,1% das vendas e está habilitado para +4.900 sellers (sendo que +87% deles já realizaram vendas).

O crediário segue como motor de crescimento rentável e diferencial competitivo do Grupo, aumentando capilaridade no digital e já alcançando mais de 4.700 municípios sem presença física (+94% dos municípios brasileiros). Essa fortaleza, aliada à disciplina de concessão e modelos de cobrança, sustenta a qualidade da carteira e amplia oportunidades de monetização.

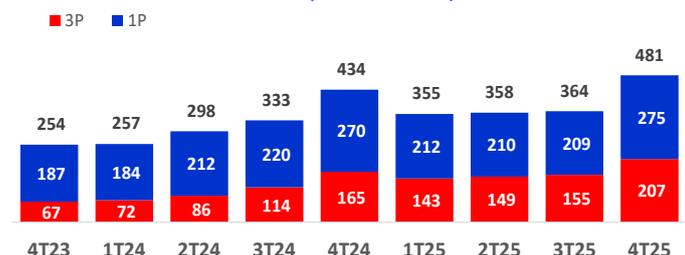
Participação do CDC Digital e Físico (%)



Produção Crediário - Total (R\$ bilhões)



Produção Crediário Digital (R\$ milhões)

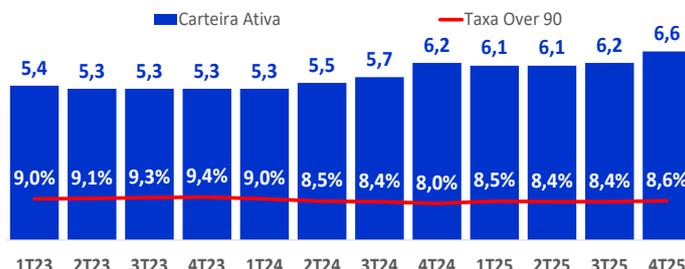


Aging Creditário – Carteira Gerencial* (R\$ milhões)

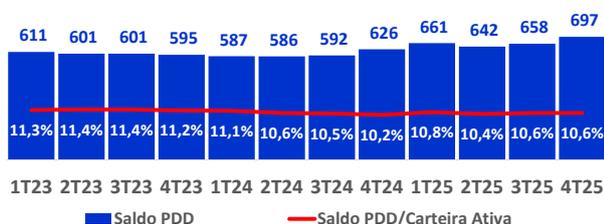
CDCI (R\$ Milhões)	4T24	% total	4T25	% total	Var(%)
Em dia	4.720	76,4%	4.854	73,7%	2,8%
Vencidos					
Vencidos de 06 a 30 dias	494	8,0%	591	9,0%	19,6%
Vencidos de 31 a 60 dias	265	4,3%	323	4,9%	21,9%
Vencidos de 61 a 90 dias	207	3,4%	252	3,8%	21,7%
Vencidos de 91 a 120 dias	179	2,9%	231	3,5%	29,1%
Vencidos de 121 a 150 dias	159	2,6%	194	2,9%	22,0%
Vencidos de 151 a 180 dias	153	2,5%	145	2,2%	-5,2%
Total	6.178	100,0%	6.590	100,0%	6,7%

*Pode conter diferenças de contas transitórias, impostos e apuração de juros com saldo de contas a receber – visão gerencial

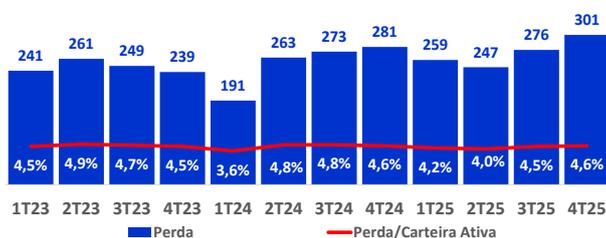
Evolução da Carteira Gerencial* (R\$ bilhões)



PDD (R\$ milhões)



Perda sobre Carteira (R\$ milhões)



A taxa over 90 dias foi de 8,6%, estável sequencialmente e com aumento de 0,6p.p. vs. 4T24, refletindo consistência na qualidade da carteira e um ambiente de crédito ainda desafiador. O nível de perda sobre a carteira ativa foi de 4,6%, estável a/a, corroborando os demais indicadores no crediário. Seguimos monitorando o cenário econômico de forma cautelosa e mantendo uma abordagem conservadora, garantindo a solidez e a sustentabilidade da carteira.



Hoje o foco do banQi é gerar valor para a Cia, utilizando-se do ecossistema existente. Os downloads do App acumulam 24,9 milhões com 8,8 milhões de contas. O app está cada vez mais inserido no dia a dia dos clientes, e destacamos: (i) R\$ 31,7 bilhões em transações acumuladas; (ii) TPV acumulado atingindo R\$ 15,6 bilhões; e (iii) a frequência de utilização de +60x nos últimos 360 dias.

Downloads app (# mil)

	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	CAGR 2022-2025
Downloads	1.160	1.282	1.359	1.347	816	793	819	703	650	576	578	660	785	728	657	1.410	
Acum.	11.744	13.026	14.385	15.732	16.548	17.341	18.160	18.863	19.513	20.089	20.667	21.327	22.112	22.840	23.497	24.907	117%

Abertura de Contas (# mil)

	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	CAGR 2022-2025
Contas	518	547	575	598	263	222	181	152	144	108	111	153	258	236	203	243	
Acum.	4.849	5.396	5.971	6.569	6.832	7.054	7.235	7.387	7.531	7.639	7.750	7.903	8.161	8.397	8.600	8.843	110%

Transações R\$ Milhões

	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	CAGR 2022-2025
Transações	1.501	1.750	1.904	2.061	1.839	1.876	1.868	1.834	1.662	1.668	1.620	1.606	1.456	1.513	1.558	1.680	
Acum.	5.761	7.511	9.415	11.476	13.315	15.191	17.059	18.893	20.555	22.223	23.843	25.449	26.905	28.418	29.976	31.656	140%

TPV

	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	CAGR 2022-2025
TPV	742	866	936	1.023	909	923	919	903	822	826	799	782	711	752	776	855	
Acum.	2.813	3.679	4.615	5.638	6.547	7.470	8.389	9.292	10.113	10.935	11.738	12.520	13.231	13.983	14.759	15.614	140%

Transações em lojas R\$ Milhões

	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	CAGR 2022-2025
Transações em lojas	163	184	173	175	138	136	130	122	104	107	99	99	82	88	89	95	
Acum.	868	1.052	1.225	1.400	1.538	1.674	1.804	1.926	2.030	2.137	2.236	2.335	2.425	2.513	2.602	2.697	124%

Frequência média de uso do app banQi (recorrência 360 dias)

	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	CAGR 2022-2025
Frequência	17	19	21	23	25	29	33	42	48	54	59	61	62	61	61	60	138%

Destaques ESG

Seguem os destaques do 4º trimestre de 2025 e fechamento do ano de 2025

Ambientais

Energia Renovável: Meta superada em 2025, alcançando 93,91% de energia consumida proveniente de fontes renováveis, frente a 90% do compromisso público que firmamos em 2023. Este resultado considera o consumo de lojas, centros de distribuição, fábrica Bartira e sedes que estão sob sua gestão

Programa de Reciclagem REVIVA: Destinou cerca de 2.713 toneladas de resíduos para reciclagem e reaproveitamento, beneficiando 11 cooperativas parceiras. Além disso, foi coletada 3,84 toneladas de resíduos eletroeletrônicos para descarte adequado e reciclagem, a partir dos 747 coletores de eletroeletrônicos instalados nas lojas físicas e operações do Grupo.

Economia Circular: Ao longo do ano de 2025, o nosso Departamento de Assistência Técnica (DAT) conseguiu recuperar 99,99 % das mercadorias devolvidas entre eletroeletrônicos, linha branca e móveis. O que representa 13.275 ton de mercadorias que passaram por avaliação, manutenção e testes de qualidade sendo comercializadas em nossas lojas de saldo e/ou através da revenda a parceiros homologados para reaproveitamento de componentes, aumentando o tempo de vida útil dos itens, diminuindo a geração de resíduos e por consequência a extração de materiais para a produção de novos produtos.

Social - Diversidade

Em 2025, o Grupo Casas Bahia avançou em sua estratégia de Diversidade, Equidade e Inclusão, com iniciativas voltadas ao desenvolvimento de pessoas, ao estabelecimento de metas de representatividade na liderança e à prevenção e combate ao assédio e à discriminação. Entre os destaques do ano de 2025 estão:

CENSO DE DIVERSIDADE: mais de 15 mil respondentes, fortalecendo o monitoramento de indicadores e a tomada de decisão estratégica sobre diversidade e inclusão.

EQUIDADE RACIAL: a campanha de autodeclaração racial reduziu o percentual de colaboradores não declarados de 7% em 2023 para 4% em 2025. Em dezembro de 2025, o Grupo Casas Bahia alcançou 50% de pessoas colaboradoras negras no quadro total e ampliou a representatividade na liderança gerencial acima de 37% para 39%.

EQUIDADE DE GÊNERO: O programa Dona de Si impactou 952 mulheres, e os Diálogos de Empoderamento Feminino, realizados na Fábrica e na Logística, alcançaram mais de 1.350 colaboradoras. As mulheres representam 43% do quadro total de colaboradores da companhia. Em 2025, a participação feminina na liderança gerencial e acima atingiu 35,8%, superando a meta estabelecida de 35% e registrando crescimento de 2,8 pontos percentuais em relação a 2024.

INCLUSÃO DE PESSOAS COM DEFICIÊNCIA: o programa Jornada Sem Barreiras contou com 858 colaboradores com deficiência participantes e impactou mais de 2 mil líderes em ações de desenvolvimento e sensibilização.

COMBATE DO ASSÉDIO E DISCRIMINAÇÕES: o Programa Dedicção Também é Respeitar, iniciativa estruturada de prevenção e enfrentamento do assédio e da discriminação. O programa já alcançou 85% dos colaboradores por meio de treinamentos, sensibilização de lideranças e instrumentos de orientação, incluindo o Guia de Bolso de Combate ao Assédio e à Discriminação, além de campanhas corporativas voltadas à promoção de ambientes de trabalho seguros, respeitosos e inclusivos.

Social - Fundação Casas Bahia

Protagonismo Jovem: Formamos 11.041 jovens na modalidade Plataforma e 300 no Proprofissão. Do número global, contratamos 75 jovens do Instituto PROA.

Fomento ao Empreendedorismo: Formamos 1.500 mulheres empreendedoras nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Bahia e no Distrito Federal, e seguimos na seleção daquelas que se interessaram em trabalhar no Grupo Casas Bahia.

Liderança Diversa: Alcançamos 35,8% de mulheres na liderança no Grupo Casas Bahia, superando a meta de 35% e avançando 2,8 p.p. em relação a 2024.

Governança Corporativa

Robustas práticas de Governança Corporativa:

- Listagem no Novo Mercado;
- Conselheiros independentes em seus colegiados;
- Diferentes executivos como CEO e Presidente do Conselho de Administração;
- Comitê Estatutário de Auditoria, Riscos e Compliance;

Eleição da Diretoria: Reeleição da diretoria estatutária, conforme reunião do conselho de administração de 30/04

Programa de Integridade: fortalecemos a manutenção das pautas de comunicação e cultura de Auditoria, Riscos e Compliance. Executamos a 3ª Semana de Ética e Integridade do Grupo no último trimestre de 2025, com abrangência nacional divulgando os temas do Código de Conduta Ética do Grupo. Reforçamos nosso Programa de Proteção à Propriedade Intelectual e Combate à Pirataria por meio de parceria com a Associação Brasileira de TV por Assinatura. Obtivemos um reconhecimento inédito do IIA Brasil (IIA May Brasil 2025) pela realização da Semana de Auditoria Interna e Riscos. Fomos finalistas do Leaders League Compliance Summit & Awards Brasil. Lançamos o nosso programa de embaixadores de integridade (Ecos de Integridade) e a nossa agente de inteligência artificial para disseminação de conhecimento em GRC (SofIA).

Dupla Materialidade: Conclusão do estudo de Dupla Materialidade que definiu os temas materiais considerando riscos, impactos e oportunidades mais relevantes para o negócio do Grupo. Ponto de partida para adequação à resolução CVM 193/2023.

Índices de Mercado: Reconhecimento da Bolsa de Valores de SP (B3) para as empresas que compõem os 3 principais índices de sustentabilidade empresarial (ISE, ICO2 e IDiversa).

DRE

Demonstração do Resultado Consolidado

R\$ milhões	4T25	4T24	Δ	31.12.2025	31.12.2024	Δ
Receita Bruta	10.141	9.520	6,5%	34.798	32.414	7,4%
Receita Líquida	8.471	7.981	6,1%	29.197	27.206	7,3%
Custo das Mercadorias Vendidas	(5.745)	(5.462)	5,2%	(20.075)	(18.621)	7,8%
Depreciação (Logística)	(55)	(59)	(6,8%)	(213)	(208)	2,4%
Lucro Bruto	2.671	2.460	8,6%	8.909	8.377	6,4%
Despesas com Vendas	(1.623)	(1.566)	3,6%	(5.509)	(5.486)	0,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(283)	(332)	(14,8%)	(1.124)	(1.195)	(5,9%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	6	19	(68,4%)	66	66	0,0%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(57)	(119)	(52,1%)	(175)	(388)	(54,9%)
Total das Despesas Operacionais	(1.957)	(1.998)	(2,1%)	(6.742)	(7.003)	(3,7%)
Depreciação e Amortização	(223)	(201)	10,9%	(824)	(864)	(4,6%)
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	491	261	88,1%	1.343	510	n/a
Receitas Financeiras	165	78	n/a	539	471	14,4%
Despesas Financeiras	(722)	(999)	(27,7%)	(4.226)	(2.658)	59,0%
Resultado Financeiro Líquido	(557)	(921)	(39,5%)	(3.687)	(2.187)	68,6%
Lucro Operacional antes do I.R.	(66)	(660)	(90,0%)	(2.344)	(1.677)	39,8%
IR/CS	(1.463)	208	n/a	(644)	632	n/a
Lucro Líquido (Prejuízo)	(1.529)	(452)	n/a	(2.988)	(1.045)	n/a
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	491	261	88,1%	1.343	510	n/a
Depreciação (Logística)	55	59	(6,8%)	213	208	2,4%
Depreciação e Amortização	223	201	10,9%	824	864	(4,6%)
EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras	769	521	47,6%	2.380	1.582	50,4%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	57	119	(52,1%)	175	388	(54,9%)
EBITDA Ajustado	826	640	29,1%	2.555	1.970	29,7%
% sobre Receita Líquida de Vendas	4T25	4T24	Δ	31.12.2025	31.12.2024	Δ
Lucro Bruto	31,5%	30,8%	0,7 p.p.	30,5%	30,8%	(0,3 p.p.)
Despesas com Vendas	(19,2%)	(19,6%)	0,4 p.p.	(18,9%)	(20,2%)	1,3 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(3,3%)	(4,2%)	0,9 p.p.	(3,8%)	(4,4%)	0,6 p.p.
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,1%	0,2%	(0,1 p.p.)	0,2%	0,2%	0,0 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(0,7%)	(1,5%)	0,8 p.p.	(0,6%)	(1,4%)	0,8 p.p.
Total das Despesas Operacionais	(23,1%)	(25,0%)	1,9 p.p.	(23,1%)	(25,7%)	2,6 p.p.
Depreciação e Amortização	(2,6%)	(2,5%)	(0,1 p.p.)	(2,8%)	(3,2%)	0,4 p.p.
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	5,8%	3,3%	2,5 p.p.	4,6%	1,9%	2,7 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(6,6%)	(11,5%)	4,9 p.p.	(12,6%)	(8,0%)	(4,6 p.p.)
Lucro Operacional antes do I.R.	(0,8%)	(8,3%)	7,5 p.p.	(8,0%)	(6,2%)	(1,8 p.p.)
IR&CS	(17,3%)	2,6%	(19,9 p.p.)	(2,2%)	2,3%	(4,5 p.p.)
Lucro Líquido (Prejuízo)	(18,0%)	(5,7%)	(12,3 p.p.)	(10,2%)	(3,8%)	(6,4 p.p.)
EBITDA	9,1%	6,5%	2,6 p.p.	8,2%	5,8%	2,4 p.p.
EBITDA Ajustado	9,8%	8,0%	1,8 p.p.	8,8%	7,2%	1,6 p.p.

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Gerencial

Ativo	31.12.2025	31.12.2024
R\$ milhões		
Ativo Circulante	14.403	14.140
Caixas e Aplicações Financeiras	1.225	2.131
Títulos e valores mobiliários	314	283
Contas a Receber	5.060	4.616
Cartões de Créditos	375	472
Carnês - Financiamento ao consumidor	5.843	5.539
Carnês - Juros a incorrer	(1.726)	(1.786)
Outros	708	733
Contas a receber B2B	746	313
Provisão para Devedores Duvidosos	(886)	(655)
Estoques	5.036	4.695
Tributos a Recuperar	1.341	1.352
Partes Relacionadas	297	295
Ativos mantidos para venda	291	-
Despesas Antecipadas	361	269
Outros Ativos	478	499
Ativo Não Circulante	19.235	19.749
Realizável a Longo Prazo	13.113	13.100
Títulos e valores mobiliários	-	-
Contas a Receber	376	440
Cartões de Crédito	16	60
Carnês - Financiamento ao Consumidor	616	639
Carnês - Juros a incorrer	(189)	(194)
Contas a Receber "B2B"	-	-
Provisão para Devedores Duvidosos	(67)	(65)
Tributos a Recuperar	5.047	4.630
Instrumentos financeiros	11	11
IR e CSLL Diferidos	5.171	5.767
Crédito com Partes Relacionadas	104	122
Depósitos para Recursos Judiciais	2.247	1.646
Despesas Antecipadas e Outros Ativos	157	484
Ativo de Direito de Uso	2.224	2.417
Investimentos	16	263
Imobilizado	1.223	1.295
Intangível	2.659	2.674
TOTAL DO ATIVO	33.638	33.889
Passivo e Patrimônio Líquido		
R\$ milhões		
Passivo Circulante	21.822	19.262
Obrigações Sociais e Trabalhistas	561	575
Fornecedores	8.388	7.964
Risco sacado (portal)	32	125
Risco sacado (convênio)	2.430	2.446
Empréstimos e Financiamentos	734	358
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	5.357	5.297
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(478)	(431)
Impostos, Taxas e Contribuições	1.446	551
Partes Relacionadas	10	9
Receitas Diferidas	176	209
Repasse de Terceiros	1.287	764
Passivo de arrendamento	783	621
Outros	1.096	774
Passivo Não Circulante	9.042	12.150
Empréstimos e Financiamentos	272	3.711
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	437	537
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(24)	(26)
IR e CSLL Diferidos	19	20
Tributos a Pagar	345	28
Provisão para Demandas Judiciais	1.831	2.483
Passivo de arrendamento	2.434	2.729
Receitas Diferidas	1.241	1.725
FIDC's (cotas seniores)	1.742	269
Outros	745	674
Patrimônio Líquido	2.774	2.477
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	33.638	33.889

Fluxo de Caixa

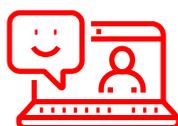
Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

	31.12.2025	31.12.2024
Lucro Líquido (Prejuízo) do exercício	(2.988)	(1.045)
Ajustes em:		
Depreciações e Amortizações	1.037	1.072
Equivalência Patrimonial	(66)	(66)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	620	(665)
Juros e Variações Monetárias, não realizadas	1.952	1.132
Modificação da Dívida	-	-
Provisões para demandas judiciais, líquidas de reversões	(104)	768
Provisão para demandas judiciais trabalhistas, líquidas de reversões	75	784
Provisões para demandas judiciais outras, líquidas de reversões	(179)	(16)
Perda estimada com créditos de Liquidação Duvidosa	1.286	1.037
Perda com alienação de ativo imobilizado e intangível	16	(2)
Perda estimada do valor recuperável líquido dos estoques	53	39
Receita diferida reconhecida no resultado	(225)	(232)
Baixa de direito de uso e passivo de arrendamento	(7)	(23)
Remuneração Baseada em Ações	8	23
Outros	24	7
	1.606	2.045
(Aumento) Redução de Ativos		
Contas a Receber	(1.976)	(2.100)
Títulos e valores mobiliários	-	-
Estoques	(394)	(381)
Tributos a Recuperar	(61)	843
Partes relacionadas	19	24
Depósitos judiciais	(485)	(436)
Despesas Antecipadas	(75)	(22)
Outros ativos	-	(100)
	(2.972)	(2.172)
Aumento (Redução) de Passivos		
Fornecedores	15.186	11.208
Risco sacado (portal)	(93)	-
Tributos a Pagar	1.096	36
Obrigações sociais e trabalhistas	(14)	127
Repasse de Terceiros	523	127
Receita diferida	(120)	(381)
Demandas judiciais	(485)	(857)
Demandas judiciais - Trabalhistas	(383)	(785)
Demandas judiciais - Outras	(102)	(72)
Outros passivos	391	409
	16.484	10.669
(Aumento) Redução de Ativo e Passivo - Outros		
Dividendos recebidos de investidas	21	101
Imposto de renda e contribuição social pagos	(10)	-
	11	101
Caixa Líquido gerado nas atividades operacionais	15.129	10.643
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(265)	(233)
Alienação de bens do ativo imobilizado e intangível	11	9
Títulos e valores mobiliários	-	-
Caixa Líquido das Atividades de Investimento	(254)	(224)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Captações	11.681	9.024
Pagamento de principal	(11.641)	(8.277)
Pagamento de juros	(1.093)	(969)
Pagamentos de Principal - Arrendamento Mercantil	(561)	(591)
Pagamentos de Juros - Arrendamento Mercantil	(451)	(450)
Risco sacado (convênio)	(14.844)	(9.598)
Títulos e valores mobiliários - Não controladores	1.128	-
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(15.781)	(10.861)
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	2.131	2.573
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	1.225	2.131
Varição no Caixa e Equivalentes	(906)	(442)

BHIA3

As ações do Grupo Casas Bahia estão registradas para negociação na B3 sob o código “BHIA3”, admitidas à negociação no Novo Mercado. Desta forma, as ações ordinárias do Grupo Casas Bahia são negociadas em Reais (R\$) no segmento do Novo Mercado da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão, sob o código de negociação BHIA3.

Videoconferência de Resultados



11 de março de 2026 (após fechamento do mercado)

Simultaneamente, será disponibilizado o vídeo com a apresentação de resultados, com o objetivo de dedicar o tempo da teleconferência no dia seguinte somente para perguntas e respostas.

Videoconferência (Somente Perguntas e Respostas)

12 de março de 2025
14h00 (horário de Brasília)
12h00 (horário de Nova York)
Português/Inglês (tradução simultânea)

Videoconferência
Português/Inglês:
[Clique aqui](#)

Elcio Ito
CFO & IRO

Gabriel Succar
Diretor de RI

Daniel Morais
Especialista de RI

Caio Gandolfi
Analista de RI

In the fourth quarter of 2025, Grupo Casas Bahia consolidated a decisive step in transforming its capital structure, with a **75% reduction in net debt** and a **decrease in leverage from 1.9x to 0.4x EBITDA**, establishing a strengthened balance sheet. During the period, the Company also **generated R\$ 1.8 billion in free cash flow** and **delivered its ninth consecutive quarter of operating margin improvement**.

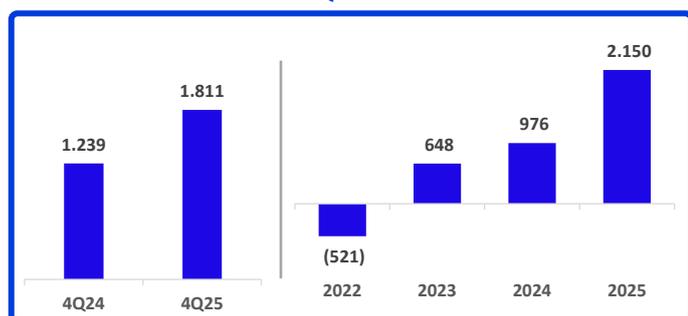
Highlights of 4Q'25 and 2025 Results

- Consolidated Growth of R\$ 1.1 billion in consolidated GMV, +8.7% vs. 4Q'24, reaching R\$ 13.1 billion, with R\$ 3.6 billion incremental in 2025 vs. 2024, a historical record and focused on core categories.
- Stable growth in physical stores GMV and SSS (same store sales) of +2.6%, vs. 17.1% in 4Q'24.
- E-commerce GMV rose 21.7% vs. 4Q'24, marking the 5^o consecutive quarter of growth, driven by core categories
- Online 1P GMV increased 25.6% vs. 4Q'24, the highest growth in the last 16 quarters
- 3P GMV grew 16.1% vs. 4Q'25, with revenue up 16.2% and a take rate of 12.1%
- Gross margin of 31.5% vs. 30.8% in 4Q'24, and SG&A with a 130 bps reduction as a percentage of net revenue in 4Q'25 vs. 4Q'24, reaching 22.5%.
- Adjusted EBITDA margin of 9.8% in 4Q'25 vs. 8.0% in 4Q'24, an increase of 180 bps, reaching R\$ 826 million +29.1%, marking the 9th consecutive quarter of improvement.
- EBIT margin improved to 5.8% from 3.3% in 4Q'24, Improving by 250 bps, reaching R\$ 491 million, +88.1% vs. 4Q'24.
- Adjusted Net loss was R\$(79) million vs. R\$(452) million in 4Q'25, showing an 82,5% y/y improvement
- Liquidity balance, including receivables, totaled R\$3.4 billion in 4Q'25
- Free Cash Flow to the Firm was R\$1,8 billion in 4Q'25 vs. R\$1,2 billion in 4Q'24
- Leverage: net debt improved by R\$ 3.4 billion vs. 3Q'25 and by R\$ 1.3 billion vs. 4Q'24, reaching 0.4x vs. 1.9x in relation to adjusted EBITDA
- Labor legal claims of R\$ 71 million in 4Q'25 vs. R\$ 196 million in 4Q'24, a reduction of 64%.
- Tax monetization in 2025 totals R\$ 829 million
- Credit portfolio of R\$ 6.6 billion, +7% y/y, with over-90-day delinquency and net loss at 8.6% and 4.6%, respectively.
- In a conservative approach, Deferred Income Tax was recognized in the results, impacting Net Income by R\$ 1.4 billion, with no cash effect and without altering the Company's operational performance trajectory.

Income Statement 4Q'25 and 2025 vs.2024

(R\$ Million)	Q4'25	Q4'24	Var.	2025	2024	Var.
Gross Revenue	10.141	9.520	6,5%	34.798	32.414	7,4%
Net Revenue	8.471	7.981	6,1%	29.197	27.206	7,3%
Gross Profit	2.671	2.460	8,6%	8.909	8.377	6,4%
Gross Margin	31,5%	30,8%	60 bps	30,5%	30,8%	30 bps
SG&A	(1.906)	(1.898)	0,4%	(6.633)	(6.681)	-0,7%
Adjusted EBITDA	826	640	29,1%	2.555	1.970	29,7%
Adjusted EBITDA Margin	9,8%	8,0%	130 bps	8,8%	7,2%	170 bps
Other Expenses	(57)	(119)	-52,1%	(175)	(388)	-54,9%
EBIT	491	261	88,1%	1.343	510	n/a
Financial Results	(557)	(921)	-39,5%	(3.687)	(2.187)	68,6%
EBT	(66)	(660)	-90,0%	(2.344)	(1.677)	39,8%
Income Tax & Social Contribution	(13)	208	n/a	806	632	27,5%
IR/CS Impacto Diferido	(1.450)	-	n/a	(1.450)	-	n/a
Net Income (Loss)	(1.529)	(452)	n/a	(2.988)	(1.045)	n/a
Resultado Líquido Ajustado	(79)	(452)	-82,5%	(1.538)	(1.045)	47,2%

FFCL 4Q'25 e 2025



Net Debt and Leverage 4Q25



Omnichannel

R\$ million	Q4'25	Q4'24	%	2025	2024	%
Total GMV	13.113	12.061	8,7%	44.721	41.120	8,8%
GMV 1P	10.820	10.086	7,3%	37.059	34.523	7,3%
GVM Physical Stores	7.287	7.273	0,2%	26.092	24.506	6,5%
GMV 1P Online	3.533	2.814	25,6%	10.967	10.016	9,5%
GMV 3P	2.293	1.974	16,1%	7.662	6.597	16,1%
Total e-commerce (1P + 3P)	5.826	4.788	21,7%	18.629	16.614	12,1%

In 2025, the Company reached its all-time record for Total GMV, hitting R\$ 44.7 billion and surpassing the previous peak of R\$ 44.6 billion in 2021 (now 100% focused on core categories).

Total GMV grew 8.7% vs. 4Q'24. Omnichannel 1P GMV increased 7.3%, driven by stability in physical stores and 25.6% growth in online sales. Additionally, 3P GMV grew 16.1% in the period, a channel that has been consistently expanding since the beginning of the Transformation Plan. E-commerce 1P online + 3P totaled R\$ 5.8 billion, up 21.7% vs. 4Q'24, and remains focused on core categories (+96% of 3P GMV is core).

Gross Revenue Performance by Channel

R\$ million	Q4'25	Q4'24	%	2025	2024	%
Physical Stores	6.569	6.647	(1,2%)	23.519	22.296	5,5%
Online	3.572	2.874	24,3%	11.278	10.118	11,5%
1P	3.296	2.636	25,0%	10.314	9.294	11,0%
3P	276	238	16,2%	964	824	17,0%
Total Gross Revenue	10.141	9.520	6,5%	34.797	32.414	7,4%

In 4Q'25, consolidated gross revenue grew 6.5% compared to 4Q'24, reaching R\$ 10.1 billion. The increase was driven by the growth of e-commerce revenue. We highlight the performance of the online channel, up 24.3%, with 1P growing 25.0% and 3P (marketplace) up 16.2%. Physical stores recorded a decline of (1.2%).

Physical Stores – GMV and Gross Revenue

Physical stores' gross GMV totaled R\$ 7.3 billion, stable and still impacted by the net closure of 22 stores over the last 12 months. Gross revenue reached R\$ 6.6 billion, down 1.2% vs. 4Q'24. Same-store-sales (SSS) GMV performance was +2.6% in 4Q'25 and +8.2% in 2025, continuing the growth trend observed since 3Q'24. In 2025, the Company added R\$ 1.6 billion to physical stores GMV. In 4Q'25, there were three store closures and one opening, totaling 1,042 stores.

1P Online – GMV and Gross Revenue

1P online GMV grew 25.6% compared to 4Q'24, reaching R\$ 3.5 billion, and 1P online revenue increased 25.0%, driven by: (i) market share gains in strategic categories such as home appliances, technology, small appliances and seasonal items; (ii) growth in qualified traffic across our owned channels; and (iii) the opening of new sales channels through strategic partnerships.

We maintained our strength in core categories, in line with our strategic positioning, and added R\$ 720 million in GMV in 4Q'25, totaling R\$ 951 million over the last 12 months, reinforcing our strategy as Brazil's leading 1P player.

3P Online – GMV and Gross Revenue

Omnichannel 3P GMV grew 16.1% in 4Q'25 (R\$ 2.3 billion), with revenue increasing 16.2%, totaling R\$ 276 million — a result of our efforts to deliver the best experience for customers and sellers through the expansion of services offered on our platforms, such as logistics, credit, and a core-complementary assortment to 1P. The strength of our 1P strategy has generated qualified traffic, driving sales of complementary core items and categories not directly served by 1P but captured by 3P. We ended the quarter with a take rate of 12.1%, an increase of 10 bps vs. 4Q'24, and added R\$ 318 million in GMV during the period, reaching R\$ 1.1 billion over the last 12 months.

Gross Revenue Breakdown

R\$ million	Q4'25	Q4'24	%	2025	2024	%
Merchandise	8.745	8.164	7,1%	29.496	27.531	7,1%
Services	580	502	15,5%	2.090	1.936	8,0%
CDC/Credit Cards	816	854	(4,4%)	3.212	2.947	9,0%
Gross Revenue	10.141	9.520	6,5%	34.798	32.414	7,4%

In 4Q'25, the Company's consolidated gross revenue grew 6.5%, with merchandise revenue increasing 7.1%, marking the fifth consecutive quarter of growth. Service revenue increased 15.5%, while financial solutions revenue declined 4.4%. In 2025, the penetration of services and financial solutions over net revenue reached 15.2% vs. 15.1% in 2024 (+10 bps), reflecting the consistency of the initiatives to increase revenue and profitability under the Transformation Plan.

Consolidated Sales by means of payment	Q4'25	Q4'24	%	2025	2024	%
Cash/ Debit Card/ PIX	41,1%	34,6%	650bps	37,4%	34,1%	330bps
CDC (Payment Book)	14,7%	16,3%	(160bps)	16,1%	16,8%	(70bps)
Co-branded Credit Card	6,9%	8,7%	(180bps)	7,7%	8,3%	(60bps)
Third-party Credit Card	37,3%	40,5%	(320bps)	38,8%	40,8%	(200bps)

Our payment book program continues to be an important loyalty tool for our customers and a competitive differentiator, with a penetration of 16.1% in consolidated gross revenue for the year. We also highlight the growth in upfront payments, mainly driven by the increased attractiveness of PIX transactions, which reached 41.1% in 4Q'25 and 37.4% for the full year of 2025.

Gross Profit

R\$ million	Q4'25	Q4'24	%	2025	2024	%
Gross Profit	2.671	2.460	8,6%	8.909	8.377	6,4%
% Gross Margin	31,5%	30,8%	70bps	30,5%	30,8%	(30bps)

In 4Q'25, gross profit totaled R\$ 2.7 billion, an increase of 8.6%, with a gross margin of 31.5%, up 70 bps vs. 4Q'24. Excluding the effect of DIFAL, which is specific to this quarter and net amounted to R\$ 176 million, gross margin would have been 29.5%.

Selling, General, and Administrative Expenses

R\$ million	Q4'25	Q4'24	%	2025	2024	%
SG&A	(1.906)	(1.898)	0,4%	(6.633)	(6.681)	(0,7%)
% Net Revenue	(22,5%)	(23,8%)	130bps	(22,7%)	(24,6%)	190bps

Selling, general and administrative expenses in 4Q'25 remained stable, even amid revenue growth and inflation during the period, improving to 130 bps as a percentage of net revenue (22.5%). In the quarter, the lower expense level was mainly driven by reductions in personnel and labor-related costs.

Adjusted EBITDA

R\$ million	Q4'25	Q4'24	%	2025	2024	%
Adjusted EBITDA	826	640	29,1%	2.555	1.970	29,7%
% Adjusted Margin EBITDA	9,8%	8,0%	180bps	8,8%	7,2%	160bps

Adjusted EBITDA reached R\$ 826 million in 4Q'25, with a 9.8% margin, an increase of 180 bps versus 4Q'24. The 4Q'25 margin is the highest in 33 months and marks the ninth consecutive quarter of improvement.

We continue to operate in a highly challenging and competitive market environment and excluding the net DIFAL related costs of R\$ 176 million, the margin would have been 7.7%, stable vs. 4Q'24, and with 1.6% growth vs. 4Q'24, reaching R\$ 650 million.

As a complement regarding DIFAL, the Company may request the release of the judicial deposits related to this matter, with a cash effect, totaling R\$ 397 million.

Financial Results

R\$ million	Q4'25	Q4'24	%	2025	2024	%
Financial Revenue	66	23	n/a	241	98	n/a
Financial Expenses	(563)	(981)	(42,6%)	(3.830)	(2.553)	50,0%
Debt Financial Expenses	(206)	(218)	(5,5%)	(657)	(625)	5,1%
Debt Modification	115	(16)	n/a	(86)	580	n/a
Haircut	610	-	n/a	610	-	n/a
CDC Financial Expenses	(289)	(231)	25,1%	(1.104)	(849)	30,0%
Interest on trade accounts payable - agreement	(275)	(103)	n/a	(662)	(303)	n/a
Interest on Lease Liabilities	(120)	(119)	0,8%	(451)	(450)	0,2%
Expenses of Discounted Receivables	(276)	(225)	22,7%	(1.028)	(732)	40,4%
Receivables Investment Fund ("FIDC" senior shares)	(137)	(12)	n/a	(345)	(21)	n/a
Other Financial Expenses	15	(57)	n/a	(107)	(153)	(30,1%)
Financial Results pre monetary update	(497)	(958)	(48,1%)	(3.589)	(2.455)	46,2%
% Net Revenue	(5,9%)	(12,0%)	610bps	(12,3%)	(9,0%)	(330bps)
Monetary Restatements	(60)	37	n/a	(98)	268	n/a
Net Financial Results	(557)	(921)	(39,5%)	(3.687)	(2.187)	68,6%
% Net Revenue	(6,6%)	(11,5%)	490bps	(12,6%)	(8,0%)	(460bps)

In 4Q'25, net financial result totaled R\$ (557) million, a 39.5% decrease compared to the previous period. The average CDI rate from 4Q'24 to 4Q'25 rose from 11.1% to 14.9%, an increase of 380 bps, which was a significant driver of the variation in financial expenses during the period, partially offset by the accounting impact of the debt modification line resulting from the conversion and haircut of a substantial portion of the corporate debt.

It is worth noting that the direct effects expected from the debt-to-equity conversion will become visible in 2026.

Net Income (Loss)

R\$ million	Q4'25	Q4'24	%	2025	2024	%
EBT	(66)	(660)	(90,0%)	(2.344)	(1.677)	39,8%
% Net Revenue	(0,8%)	(8,3%)	750bps	(8,0%)	(6,2%)	(180bps)
Income Tax & Social Contribution	(13)	208	n/a	806	632	27,5%
Deferred IR/CS Impact	(1.450)	-	n/a	(1.450)	-	n/a
Net Income (Loss)	(1.529)	(452)	n/a	(2.988)	(1.045)	n/a
% Net Margin	(18,0%)	(5,7%)	(1.230bps)	(10,2%)	(3,8%)	(640bps)
Adjusted Net Income (Loss)	(79)	(452)	(82,5%)	(1.538)	(1.045)	47,2%
% Net Margin	(0,9%)	(5,7%)	4,8bps	(5,3%)	(3,8%)	(1,5bps)

EBT amounted to R\$ (66) million in the quarter, a 90.0% improvement compared to 4Q'24, driven by the initiatives mentioned above. As a result, adjusted net loss totaled R\$ (79) million, with a net margin of (0.9%) in the quarter. Even so, there was a significant improvement of 82.5% compared to 4Q'24, when the loss amounted to R\$ (452) million.

In 2025, despite the recovery in revenue growth and the gradual improvement in the Company's profitability, the high interest rate environment — reflected in the increase of the average CDI from 10.84% in 2024 to 14.32% in 2025 — put pressure on the financial result, leading to an adjusted net loss of R\$ (1.5) billion vs. R\$ (1.0) billion, an increase of 47.2%.

Adjusted Net Income (Loss) – Expected realization of deferred Income Tax and Social Contribution assets

In line with the Company's accounting policy, the Group conducted a conservative review of the recoverability of its deferred tax assets (Income Tax/Social Contribution), considering more challenging macroeconomic projections given the environment of high interest rates, inflationary pressures, and geopolitical conditions. Accounting-wise, Net Loss in 4Q'25 totaled R\$ 1.5 billion, driven by a non-recurring R\$ 1.45 billion impacts related to Deferred Income Tax, as shown in the table above and explained in note 19 – *item d* of the Financial Statements.

It is important to highlight that this impact has no cash effect and does not alter or weaken the Company's operational thesis, which continues to strengthen its efficiency, profitability, and operational discipline agenda.

Cash Conversion Cycle

We ended at 4Q'25 with inventory R\$ 341 million higher compared to 4Q'24, with the intention of capturing higher sales during the quarter. Additionally, supplier days decreased by 13 days vs. 4Q'24. Compared to 3Q'25, inventory remained stable and supplier days increased by 18 days.

R\$ million	4Q'25	3Q'25	2Q'25	1Q'25	4Q'24	vs.4Q'24
Inventory	5.036	5.029	4.924	5.034	4.695	341
Days of Inventory ¹	90	91	92	95	91	(1 dias)
Suppliers w/o agreement and others	7.317	6.186	6.575	7.142	7.452	(135)
Trade accounts payable – agreement	2.430	2.370	2.281	1.730	2.446	(16)
Others	1.103	1.020	911	669	637	466
Total Days of Suppliers ¹	131	113	122	135	144	(13 dias)
Change in Financial Cycle	41	21	31	40	53	(12)

Capital Structure

R\$ million	4Q'25	3Q'25	2Q'25	1Q'25	4Q'24	vs. 3Q'25	vs. 4Q'24
(+) BNPL (CDCI) - Assets	6.459	6.142	6.202	6.120	6.178	317	281
(-) BNPL (CDCI) - Liabilities	(5.794)	(5.791)	(6.074)	(5.871)	(5.834)	(3)	40
(=) Net Payment Book (CDCI)	665	350	128	249	344	314	321
(-) Current Loans and Financing	(735)	(1.218)	(704)	(447)	(359)	483	(376)
(-) Noncurrent Loans and Financing	(271)	(2.695)	(4.162)	(3.912)	(3.711)	2.424	3.439
(=) Gross Debt	(1.006)	(3.913)	(4.866)	(4.359)	(4.070)	2.907	3.063
Suppliers Financing	(2.430)	(2.370)	(2.281)	(1.730)	(2.446)	(60)	16
Receivables Investment Fund - FIDC (Third-Party Quotas)	(1.742)	(1.578)	(903)	(538)	(269)	(164)	(1.473)
(=) Gross Debt + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI + FIDC	(4.514)	(7.512)	(7.922)	(6.377)	(6.440)	2.997	1.926
(+) Cash and financial investments	1.539	2.114	1.883	1.201	2.413	(575)	(874)
(+) Accounts Receivable - Credit Cards	391	276	295	371	532	115	(141)
(+) Other Accounts Receivable	1.455	639	791	895	1.047	816	408
Cash, Investments, Credit Cards, Advances and Others	3.385	3.029	2.968	2.466	3.992	356	(607)
(=) Net Debt + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI+ FIDC	(1.129)	(4.483)	(4.954)	(3.911)	(2.448)	3.354	1.319
Reported Adjusted EBITDA (LTM)	2.555	2.369	2.273	2.153	1.971		
Net Debt/Adjusted EBITDA + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI + FIDC	0,4x	1,9x	2,2x	1,8x	1,2x		

Gross debt was R\$ 1.0 billion (ex-CDCI, supplier financing agreements and FIDC). In the capital structure, the CDCI liability has a corresponding asset under CDCI accounts receivable, presented in the table above and in the Financial Statements under notes 7 and 16.

Additionally, in line with the Transformation Plan strategy, between 2024 and 2025 the Company began to invest in and raise funds through various types of FIDCs (Installment Credit, Vendor Risk Financing, among others), including **market-based structures, with the objective of diversifying its funding sources and reducing the group's funding cost**. The amounts related to third-party quotas of these FIDCs are included in our capital structure.

In 4Q'25, cash including undiscounted receivables totaled R\$ 3.4 billion. The financial leverage ratio, measured by net debt/adjusted EBITDA for the last 12 months and considering supplier financing agreements, CDCI balances and now the third-party FIDC quotas, stood at 0.4x vs. 1.9x in 3Q'25, with a reduction in net debt of approximately R\$ 3.4 billion vs. 3Q'25 and R\$ 1.3 billion vs. 4Q'24, representing decreases of 75% and 54%, respectively.

The sequential improvement compared to 3Q'25 is the result of: (i) the evolution of operating indicators, (ii) the conversion of debt into equity in the amount of R\$ 2.0 billion, and (iii) the renegotiation of debt (including an approximate discount of R\$ 600 million and other accounting effects).

As disclosed in today's notice to the market, The Company has signed a firm commitment for the issuance of a new commercial note in the amount of R\$ 1.4 billion, with a two-year maturity. The proceeds from this transaction will be used to reduce the supplier finance line by the same amount. By migrating part of these exposures to a structured credit instrument, we reduce the funding volatility associated with the recurring rollover of these operations.

Managerial Cash Flow – Quarterly and Last 12 Months

In 4Q'25, we analyzed both the quarterly performance and the results of the last 12-months results, as presented in the table below

	Quarterly analysis									Last 12 Months Analysis			
	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24	4Q23	4Q25	3Q24	4Q23	4Q22
Profit (loss) for the period	(1.529)	(496)	(555)	(408)	(452)	(369)	37	(261)	(1.000)	(2.988)	(1.045)	(2.625)	(342)
Cash profit after adjustments	1.146	1.073	402	675	850	801	724	689	609	3.296	3.064	3.103	4.069
Change in working capital	1.087	(413)	(200)	(603)	683	(45)	148	(237)	434	(129)	549	501	1.714
Inventories	(97)	(113)	128	(312)	39	(367)	(22)	(31)	544	(394)	(381)	1.088	1.563
Suppliers	1.184	(300)	(328)	(291)	644	322	170	(206)	(110)	265	930	(587)	151
Losses	(283)	(273)	(268)	(229)	(261)	(280)	(251)	(212)	(365)	(1.053)	(1.004)	(1.154)	(1.148)
Legal claims	(126)	(77)	(145)	(137)	(210)	(212)	(219)	(216)	(242)	(485)	(857)	(1.228)	(1.245)
Labor	(71)	(55)	(128)	(129)	(196)	(194)	(198)	(197)	(227)	(383)	(785)	(1.148)	(1.176)
Civil and others	(55)	(22)	(17)	(8)	(14)	(18)	(21)	(19)	(15)	(102)	(72)	(80)	(69)
Pass-through to third parties	276	207	98	(58)	251	(81)	(5)	(38)	21	523	127	(264)	72
Taxes to be recovered/paid	173	163	391	308	113	206	357	203	682	1.035	879	1.297	(74)
Other Assets and Liabilities	(131)	119	192	49	145	(268)	(328)	(65)	(66)	229	(516)	(38)	(94)
Net cash generated (applied) in operating activities	2.142	799	470	5	1.571	121	426	124	1.073	3.416	2.241	2.217	3.294
Net cash generated (applied) in leasing activities	(289)	(227)	(225)	(271)	(196)	(255)	(255)	(252)	(261)	(1.012)	(1.041)	(1.064)	(1.137)
Net cash generated (applied) in investing activities	(42)	(84)	(72)	(56)	(53)	(46)	(77)	(48)	(91)	(254)	(224)	(505)	(928)
Free cash flow	1.811	488	173	(322)	1.239	(180)	94	(176)	721	2.150	976	648	1.229
Net borrowings	(559)	309	923	(649)	184	883	338	23	682	25	1.428	(1.077)	198
Interest payments	(896)	(737)	(596)	(554)	(542)	(471)	(451)	(525)	(625)	(2.783)	(1.989)	(2.748)	(1.914)
Follow-on, net of borrowing costs	-	-	-	-	1	(1)	-	-	-	-	-	602	(63)
Others	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Net cash generated (applied) in financing activities	(1.455)	(428)	328	(1.203)	(357)	411	(113)	(502)	57	(2.758)	(561)	(3.223)	(1.779)
Beginning balance of cash and cash equivalents	3.029	2.969	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	3.993	3.578	6.153	6.703
Final balance of cash and cash equivalents	3.385	3.029	2.968	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	3.385	3.993	3.578	6.153
Cash change	356	60	500	(1.525)	882	232	(21)	(678)	778	(608)	415	(2.575)	(550)

4Q'25 – Quarter: Free Cash Flow of +R\$ 1,8 billion.

Working capital variation, composed of suppliers and inventory, amounted to R\$ 1.1 billion in 4Q'25, an impact explained by the seasonality of inventory buildup and supplier payments for Black Friday and year-end 2025.

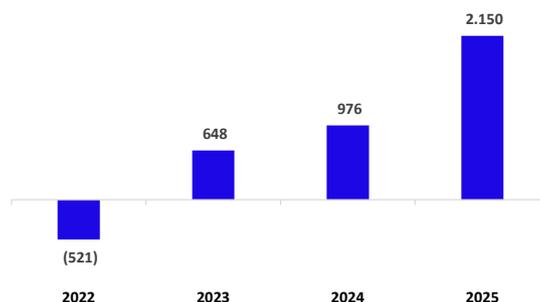
Within legal contingencies, when looking solely at labor-related cases, the savings amounted to 64%, representing R\$ 125 million less.

As a result, we ended 4Q'25 with free cash flow to the firm of R\$ 1.8 billion. Cash variation totaled +R\$ 356 million in 4Q'25, driven by improved profitability and operational efficiency, even after interest payments and funding activities.

12MTD (last 12 months): Free cash flow of +R\$ 2,2 billion.

We ended 2025 with free cash flow to the firm of R\$ 2.2 billion vs. R\$ 976 million in 2024, This was mainly driven by the recovery in sales, improved profitability, operational loss reductions, lower labor-related contingencies, tax monetization, and improvements resulting from debt reprofiling and new funding activities

Quarterly Free Cash Flow – Last 12 Months
(R\$ million)



*Excluding the Bradescard deal in 4Q22 of R\$ 1.75 billion.

CAPEX

In 4Q'25, investments totaled R\$ 86 million, with more than 70% allocated to technology and logistics projects to support the Company's digitalization and customer experience. In 4Q'25, Capex was 59% higher vs. 4Q'24, mainly due to increased investments in technology, logistics and store refurbishments. In 2025, total investments reached R\$ 331 million.

R\$ million	Q4'25	Q4'24	%	2025	2024	%
Logistics	10	3	n/a	28	11	n/a
New Stores	1	1	(30%)	15	10	49%
Stores Renovation	20	3	n/a	57	10	n/a
Technology	53	46	16%	212	158	34%
Others	2	1	94%	19	2	n/a
Total	86	54	59%	331	191	74%

Store Movements by Format and Brand

One store was opened under the Pontofrio banner. On the other hand, three stores were closed, two in the Casas Bahia format and one in the Pontofrio format, totaling 1,042 stores at the end of the period. We remain rigorous in monitoring the performance of each store and DC, implementing corrective actions and, when necessary, closing operations that do not generate value.

Casas Bahia	Q4'24	Q3'25	Opening	Square meter optimization	Closure	Q4'25
Street	755	755	-	-	-	755
Shopping Malls	177	170	-	-	2	168
Consolidated (total)	932	925	-	-	2	923
Sales Area ('000 m2)	865	861	-	1	2	860
Total Area ('000 m2)	1.375	1.371	-	1	3	1.369

Pontofrio	Q4'24	Q3'25	Opening	Square meter optimization	Closure	Q4'25
Street	84	81	1	-	-	82
Shopping Malls	48	38	-	-	1	37
Consolidated (total)	132	119	1	-	1	119
Sales Area ('000 m2)	74	66	0	-	0	66
Total Area ('000 m2)	120	108	0	-	1	108

Consolidated	Q4'24	Q3'25	Opening	Square meter optimization	Closure	Q4'25
Street	839	836	1	-	-	837
Shopping Malls	225	208	-	-	3	205
Consolidated (total)	1.064	1.044	1	-	3	1.042
Sales Area ('000 m2)	939	927	0	1	2	926
Total Area ('000 m2)	1.495	1.479	0	1	3	1.477

Distribution Centers	Q4'24	Q3'25	Opening	Square meter optimization	Closure	Q4'25
DCs	25	25	-	-	1	24
Total Area ('000 m2)	1.082	1.112	-	-	5	1.107

Consolidated (Total)	Q4'24	Q3'25	Opening	Square meter optimization	Closure	Q4'25
Total Area ('000 m2)	2.578	2.596	0	1	8	2.585

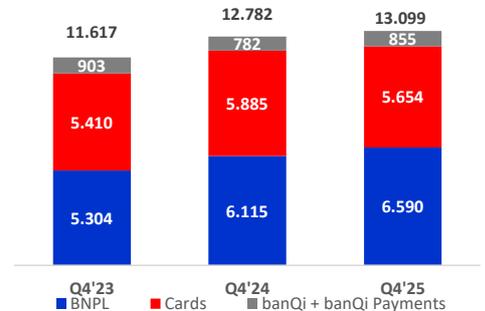
Financial Solutions

Card TPV: On and Off Us

Key Figures 4Q'25

- Total TPV reached R\$ 13.1 billion, +2,5% vs. 4Q'24.
- Credit portfolio reached R\$ 6.6 billion, up 7.0% y/y
- Over 90 at 8.6% and loss over portfolio at 4.6%.
- Co-branded card TPV reached R\$ 5.6 billion, with a total of 5.9 million customers.
- banQi reached over +8.8 million opened accounts, up 12% vs. 4Q'24.

TPV (R\$ million)

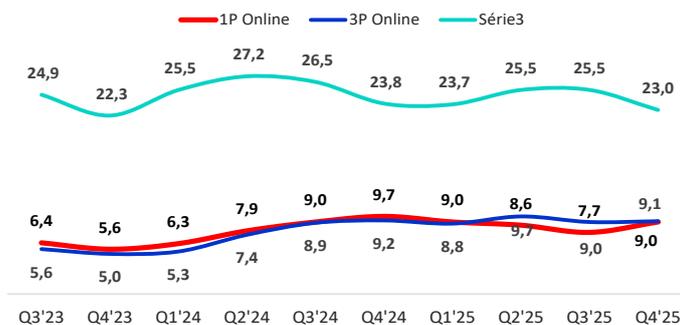


Credit – Buy Now, Pay Later

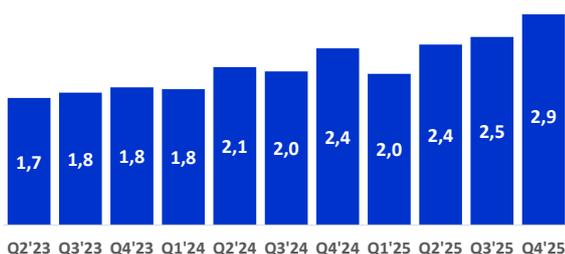
The in-house credit program is a profitable service across both physical and online channels (1P and 3P) and provides purchase opportunities for customers who have limited or no access to credit. In 4Q'25, the credit portfolio grew 7% y/y and reached R\$ 6.6 billion. In physical stores, penetration was 23.0%, following seasonality. In 1P online, digital credit penetration reached 9.0%, while in 3P it represented 9.1% of sales and is enabled for more than +4,900 sellers (over 87% of whom have already made sales).

The credit program remains a driver of profitable growth and a competitive advantage for the Group, expanding digital reach and already covering more than 4,700 municipalities without physical presence (over 94% of Brazilian municipalities). This strength, combined with disciplined underwriting and collection models, sustains portfolio quality and expands monetization opportunities.

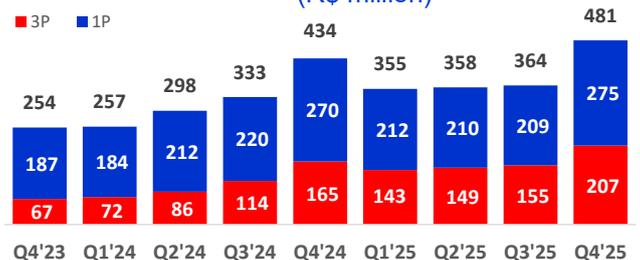
Participation of Digital and Physical BNPL (%)



Credit Production – Total (R\$ billion)



Digital Credit Production (R\$ million)

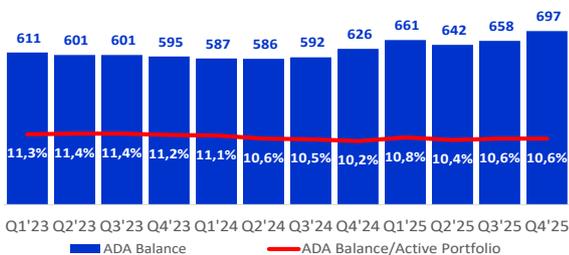


Aging of the Credit Portfolio (R\$ million)

BNPL	Q4'24	% total	Q4'25	% total	Var(%)
Not Yet Due	4.720	76,4%	4.854	73,7%	2,8%
Past due					
<i>Past due from 6 to 30 days</i>	494	8,0%	591	9,0%	19,6%
<i>Past due from 31 to 60 days</i>	265	4,3%	323	4,9%	21,9%
<i>Past due from 61 to 90 days</i>	207	3,4%	252	3,8%	21,7%
<i>Past due from 91 to 120 days</i>	179	2,9%	231	3,5%	29,1%
<i>Past due from 121 to 150 days</i>	159	2,6%	194	2,9%	22,0%
<i>Past due from 151 to 180 days</i>	153	2,5%	145	2,2%	-5,2%
Total	6.178	100,0%	6.590	100,0%	6,7%

* May include differences from transitory accounts and taxes with accounts receivable balances – management view

ADA (R\$ million)



Portfolio Evolution (R\$ billion)



Loss over Portfolio (R\$ million)



The over-90-day delinquency rate was 8.6%, stable sequentially and up 60 bps vs. 4Q'24, reflecting consistency in portfolio quality within a still-challenging credit environment. Net loss over the active portfolio was 4.6%, stable y/y, reinforcing the positive trends in the credit portfolio indicators. We continue to monitor the economic environment cautiously and maintain a conservative approach, ensuring the portfolio's solidity and sustainability.



Today, banQi's focus is to generate value for the Company by leveraging the existing ecosystem. The app has reached 24.9 million downloads and 8.8 million accounts. The app is increasingly embedded in customers' daily routines, and we highlight: (i) R\$ 31.7 billion in accumulated transactions; (ii) accumulated TPV reaching R\$ 15.6 billion; and (iii) usage frequency of more than 60 times over the last 360 days.

Apps Downloads

	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	CAGR	2022-2025
Quarter	1.160	1.282	1.359	1.347	816	793	819	703	650	576	578	660	785	728	657	1.410		
Accumulated	11.744	13.026	14.385	15.732	16.548	17.341	18.160	18.863	19.513	20.089	20.667	21.327	22.112	22.840	23.497	24.907		117%

New Accounts

	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	CAGR	2022-2025
Quarter	518	547	575	598	263	222	181	152	144	108	111	153	258	236	203	243		
Accumulated	4.849	5.396	5.971	6.569	6.832	7.054	7.235	7.387	7.531	7.639	7.750	7.903	8.161	8.397	8.600	8.843		110%

Total Transactions

	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	CAGR	2022-2025
Quarter	1.501	1.750	1.904	2.061	1.839	1.876	1.868	1.834	1.662	1.668	1.620	1.606	1.456	1.513	1.558	1.680		
Accumulated	5.761	7.511	9.415	11.476	13.315	15.191	17.059	18.893	20.555	22.223	23.843	25.449	26.905	28.418	29.976	31.656		140%

Total TPV

	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	CAGR	2022-2025
Quarter	742	866	936	1.023	909	923	919	903	822	826	799	782	711	752	776	855		
Accumulated	2.813	3.679	4.615	5.638	6.547	7.470	8.389	9.292	10.113	10.935	11.738	12.520	13.231	13.983	14.759	15.614		140%

Store Transactions

	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	CAGR	2022-2025
Quarter	163	184	173	175	138	136	130	122	104	107	99	99	82	88	89	95		
Accumulated	868	1.052	1.225	1.400	1.538	1.674	1.804	1.926	2.030	2.137	2.236	2.335	2.425	2.513	2.602	2.697		124%

Average frequency use of the banQi app (# of times over 360 days)

	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	CAGR	2022-2025
Average frequency	17	19	21	23	25	29	33	42	48	54	59	61	62	61	61	60		138%

Highlights ESG

Here are the highlights for 4Q'25.

Environmental

Renewable Energy: We exceeded our target in 2025, reaching 93.91% of energy consumption from renewable sources, compared to the 90% public commitment we established in 2023. This result considers the energy consumption of stores, distribution centers, the Bartira factory, and the headquarters under its management.

REVIVA Recycling Program: Approximately 2,713 tons of waste were directed to recycling and reuse, benefiting 11 partner cooperatives. Additionally, 3.84 tons of electronic waste were collected for proper disposal and recycling through the 747 electronic waste collection points installed across the Group's physical stores and operations.

Economia Circular: Throughout 2025, our Technical Assistance Department (DAT) successfully recovered 99.99% of returned merchandise, including electronics, home appliances and furniture. This represents 13,275 tons of products that underwent evaluation, maintenance and quality testing before being sold in our outlet stores and/or resold to approved partners for component reuse, extending the useful life of the items, reducing waste generation and consequently decreasing the extraction of raw materials to produce new products.

Social - Diversity

In 2025, Grupo Casas Bahia advanced its Diversity, Equity and Inclusion strategy, implementing initiatives focused on people development, establishing leadership representation targets, and strengthening the prevention and mitigation of harassment and discrimination. Highlights for the year include:

DIVERSITY CENSUS: More than 15,000 respondents, strengthening the monitoring of indicators and supporting strategic decision-making on diversity and inclusion.

RACIAL EQUITY: The racial self-identification campaign reduced the percentage of non-declared employees from 7% in 2023 to 4% in 2025. As of December 2025, Grupo Casas Bahia reached 50% Black employees in its total workforce and increased representation in managerial leadership from above 37% to 39%.

GENDER EQUITY: The *Dona de Si* program impacted 952 women, and the Women's Empowerment Dialogues held at the Factory and Logistics operations reached more than 1,350 female employees. Women accounted for 43% of the company's total workforce. In 2025, female participation in managerial and above-managerial leadership reached 35.8%, surpassing the established 35% target and marking an increase of 2.8 percentage points compared to 2024.

INCLUSION OF PERSONS WITH DISABILITIES: The *Jornada Sem Barreiras* program included 858 employees with disabilities and impacted more than 2,000 leaders through development and awareness initiatives.

COMBATING HARASSMENT AND DISCRIMINATION: The *Dedicação Também é Respeitar* Program, a structured initiative to prevent and address harassment and discrimination, has already reached 85% of employees through training, leadership awareness actions, and guidance tools, including the Pocket Guide for Combating Harassment and Discrimination, in addition to corporate campaigns promoting safe, respectful and inclusive work environments.

Social - Foundation Casas Bahia

Youth Leadership: We trained 11,041 young people through the Plataforma program and 300 through the Proprofissão program. From this total, we hired 75 young professionals from Instituto PROA.

Encouraging Entrepreneurship: We supported the development of 1,500 women entrepreneurs across the states of São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Bahia and the Federal District, and we continue the selection process for those interested in joining Grupo Casas Bahia.

Diverse Leadership: We reached 35.8% women in leadership positions at Grupo Casas Bahia, surpassing the 35% target and advancing 280 bps compared to 2024.

Corporate Governance

Robust Corporate Governance practices:

- Listing on the Novo Mercado.
- Independent board members.
- Separate executives serving as CEO and Chairman of the Board.
- Statutory Audit, Risk, and Compliance Committee.

Election of the Board of Officers: Re-election of the statutory board, as approved in the Board of Directors' meeting held on April 30.

Integrity Program: We strengthened the continuity of our communication and culture agenda across Audit, Risk and Compliance. In the last quarter of 2025, we held the Group's 3rd Ethics and Integrity Week, with nationwide reach, reinforcing the principles of our Ethical Conduct Code. We enhanced our Intellectual Property Protection and Anti-Piracy Program through a partnership with the Brazilian Pay TV Association. We also received unprecedented recognition from IIA Brazil (IIA May Brasil 2025) for hosting Internal Audit and Risk Week. In addition, we were finalists at the Leaders League Compliance Summit & Awards Brazil.

We launched our integrity ambassador program (Ecos de Integridade) and introduced our artificial intelligence agent for GRC knowledge dissemination (SofIA).

Double Materiality: Completion of the Double Materiality assessment, which defined the material topics by considering the most relevant risks, impacts and opportunities for the Group's business. This serves as the starting point for compliance with CVM Resolution 193/2023.

Market Indexes: Recognition from the São Paulo Stock Exchange (B3) for companies that are part of the three main corporate sustainability indices (ISE, ICO2 and IDiversa).

Income Statement

Consolidated Income Statement

R\$ million	Q4'25	Q4'24	Δ	12.31.2025	12.31.2024	Δ
Gross Revenues	10.141	9.520	6,5%	34.798	32.414	7,4%
Net Revenue	8.471	7.981	6,1%	29.197	27.206	7,3%
Cost of Goods Sold	(5.745)	(5.462)	5,2%	(20.075)	(18.621)	7,8%
Depreciation (Logistic)	(55)	(59)	(6,8%)	(213)	(208)	2,4%
Gross Profit	2.671	2.460	8,6%	8.909	8.377	6,4%
Selling Expenses	(1.623)	(1.566)	3,6%	(5.509)	(5.486)	0,4%
General and Administrative Expenses	(283)	(332)	(14,8%)	(1.124)	(1.195)	(5,9%)
Equity Income	6	19	(68,4%)	66	66	0,0%
Other Operating Income (Expenses)	(57)	(119)	(52,1%)	(175)	(388)	(54,9%)
Total Operating Expenses	(1.957)	(1.998)	(2,1%)	(6.742)	(7.003)	(3,7%)
Depreciation and Amortization	(223)	(201)	10,9%	(824)	(864)	(4,6%)
EBIT	491	261	88,1%	1.343	510	n/a
Financial Income	165	78	n/a	539	471	14,4%
Expense Income	(722)	(999)	(27,7%)	(4.226)	(2.658)	59,0%
Net Financial Income (Expense)	(557)	(921)	(39,5%)	(3.687)	(2.187)	68,6%
Earnings before Income Tax	(66)	(660)	(90,0%)	(2.344)	(1.677)	39,8%
Income Tax & Social Contribution	(1.463)	208	n/a	(644)	632	n/a
Net Income (Loss)	(1.529)	(452)	n/a	(2.988)	(1.045)	n/a

EBIT	491	261	88,1%	1.343	510	n/a
Depreciation (Logistic)	55	59	(6,8%)	213	208	2,4%
Depreciation and Amortization	223	201	10,9%	824	864	(4,6%)
EBITDA	769	521	47,6%	2.380	1.582	50,4%
Other Operational Expenses and Revenues	57	119	(52,1%)	175	388	(54,9%)
Adjusted EBITDA	826	640	29,1%	2.555	1.970	29,7%

% on Net Sales Revenue	Q4'25	Q4'24	Δ	12.31.2025	12.31.2024	Δ
Gross Profit	31,5%	30,8%	70bps	30,5%	30,8%	(30bps)
Selling Expenses	(19,2%)	(19,6%)	40bps	(18,9%)	(20,2%)	130bps
General and Administrative Expenses	(3,3%)	(4,2%)	90bps	(3,8%)	(4,4%)	60bps
Equity Income	0,1%	0,2%	(10bps)	0,2%	0,2%	0bps
Other Operating Income (Expenses)	(0,7%)	(1,5%)	80bps	(0,6%)	(1,4%)	80bps
Total Operating Expense	(23,1%)	(25,0%)	190bps	(23,1%)	(25,7%)	260bps
Depreciation and Amortization	(2,6%)	(2,5%)	(10bps)	(2,8%)	(3,2%)	40bps
EBIT	5,8%	3,3%	250bps	4,6%	1,9%	270bps
Net Financial Income (Expense)	(6,6%)	(11,5%)	490bps	(12,6%)	(8,0%)	(460bps)
Earnings before Income Tax	(0,8%)	(8,3%)	750bps	(8,0%)	(6,2%)	(180bps)
Income Tax & Social Contribution	(17,3%)	2,6%	(1.990bps)	(2,2%)	2,3%	(450bps)
Net Income (Loss)	(18,0%)	(5,7%)	(1.230bps)	(10,2%)	(3,8%)	(640bps)

EBITDA	9,1%	6,5%	260bps	8,2%	5,8%	240bps
Adjusted EBITDA	9,8%	8,0%	180bps	8,8%	7,2%	160bps

Balance Sheet

Balance Sheet		
Assets		
R\$ million	12.31.2025	12.31.2024
Current Assets	14.403	14.140
Cash and Cash Equivalents	1.225	2.131
Securities and financial instruments	314	283
Accounts Receivables	5.060	4.616
Credit Card	375	472
Payment Book	5.843	5.539
Payment Book - Interest to be incurred	(1.726)	(1.786)
Others	708	733
Accounts Receivables B2B	746	313
Allowance for doubtful accounts	(886)	(655)
Inventories	5.036	4.695
Recoverable Taxes	1.341	1.352
Related Parties	297	295
Assets for sale	291	-
Expenses in Advance	361	269
Other Assets	478	499
	-	-
Noncurrent Assets	19.235	19.749
Long-Term Assets	13.113	13.100
Financial Instruments	-	-
Accounts Receivables	376	440
Credit Card	16	60
Payment Book	616	639
Payment Book - Interest to be incurred	(189)	(194)
Allowance for doubtful accounts	(67)	(65)
Recoverable Taxes	5.047	4.630
Financial Instruments	11	11
Deferred income tax and social contribution	5.171	5.767
Related Parties	104	122
Judicial Deposits	2.247	1.646
Prepaid Expenses and Other Assets	157	484
Right of Use Asset	2.224	2.417
Investments	16	263
Fixed Assets	1.223	1.295
Intangible Assets	2.659	2.674
TOTAL ASSETS	33.638	33.889
Liabilities and Shareholders' Equity		
R\$ million	12.31.2025	12.31.2024
Current Liabilities	21.822	19.262
Taxes and Social Contribution Payable	561	575
Trade accounts payable	8.388	7.964
Suppliers ('Portal')	32	125
Trade accounts payable – agreement	2.430	2.446
Loans and Financing	734	358
Payment Book (CDCI)	5.357	5.297
Payment Book (CDCI) - Interest to be appropriated	(478)	(431)
Fiscal Obligations	1.446	551
Related Parties	10	9
Deferred revenues	176	209
Onlending of third parties	1.287	764
Leasing debts	783	621
Others	1.096	774
	-	-
Long-Term Liabilities	9.042	12.150
Loans and Financing	272	3.711
Payment Book (CDCI)	437	537
Payment Book (CDCI) - Interest to be appropriated	(24)	(26)
Deferred Income Tax	19	20
Tax Obligations	345	28
Provision for lawsuits	1.831	2.483
Leasing debts	2.434	2.729
Deferred Revenue	1.241	1.725
FIDC's (seniores quota)	1.742	269
Others	745	674
Shareholders' Equity	2.774	2.477
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	33.638	33.889

Cash Flow

Cash Flow (R\$ million)	12.31.2025	12.31.2024
Net Income (loss)	(2.988)	(1.045)
Adjustment:		
Depreciation and Amortization	1.037	1.072
Equity Income	(66)	(66)
Deferred Income Tax and Social Contribution	620	(665)
Interest and Exchange Variation	1.952	1.132
Debt Modification	-	-
Provisions for lawsuits, net of reversals	(104)	768
Provisions for labor lawsuits, net of reversals	75	784
Provisions for other lawsuits, net of reversals	(179)	(16)
Allowance for doubtful accounts	1.286	1.037
Gain (loss) with fixed and intangible assets	16	(2)
Estimated loss of net recoverable value of inventories	53	39
Deferred Revenue	(225)	(232)
Write-off of right of use and lease liability	(7)	(23)
Share-based Payments	8	23
Others	24	7
	1.606	2.045
Asset (Increase) Decreases		
Accounts Receivable	(1.976)	(2.100)
Securities	-	-
Inventories	(394)	(381)
Taxes to Recover	(61)	843
Related Parties	19	24
Judicial Deposits	(485)	(436)
Expenses in Advance	(75)	(22)
Other Assets	-	(100)
	(2.972)	(2.172)
Liabilities Increase (Decreases)		
Suppliers	15.186	11.208
Portal Suppliers	(93)	-
Fiscal Obligations	1.096	36
Social and labor obligations	(14)	127
Onlending of third parties	523	127
Deferred Revenue	(120)	(381)
Lawsuits	(485)	(857)
Lawsuits - Labor	(383)	(785)
Lawsuits - Others	(102)	(72)
Other debts	391	409
	16.484	10.669
Asset and Liabilities - Others (Increase) Decreases		
Dividends Received from investees	21	101
Income Tax Paid	(10)	-
	11	101
Net Cash (used) in Operating Activities	15.129	10.643
Cash Flow from Investment Activities		
Acquisition of fixed and intangible assets	(265)	(233)
Disposal of property, plant and equipment and intangible assets	11	9
Net Cash (used) in Operating Activities	(254)	(224)
Cash Flow from Financing Activities		
Proceeds from borrowings	11.681	9.024
Payments of Principal	(11.641)	(8.277)
Payments of Interest	(1.093)	(969)
Payments of Dividend - Lease	(561)	(591)
Payments of Interest - Lease	(451)	(450)
Trade accounts payable – agreement	(14.844)	(9.598)
Capital Increase	1.128	-
Net Cash (used in) Financing Activities	(15.781)	(10.861)
Cash and cash equivalents of the opening balance	2.131	2.573
Cash and Cash equivalents at the End of the Period	1.225	2.131
Change in Cash and Cash Equivalents	(906)	(442)

BHIA3

The shares of Grupo Casas Bahia are listed for trading on B3 under the ticker "BHIA3" and are admitted to trading on the Novo Mercado segment. Accordingly, the common shares of Grupo Casas Bahia are traded in Brazilian Reais (R\$) on the Novo Mercado segment of B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão, under the ticker BHIA3.

Earnings Conference Call



March 11, 2026
(after market close)

Simultaneously, the results presentation video will be made available to allow the next day's conference call to be dedicated exclusively to questions and answers.

Videoconference
(Questions and Answers Only)

March 12, 2026
14:00 PM (Brasília time)
12:00 PM (Nova York time)
Portuguese/English (simultaneous translation)

Videoconference
Portuguese/English:
[Clique aqui](#)

Elcio Ito
CFO & IRO

Gabriel Succar
RI Director

Daniel Morais
RI Specialist

Caio Gandolfi
RI Analyst