

No primeiro trimestre de 2026, o Grupo Casas Bahia combinou crescimento de receita e disciplina operacional com evolução na geração de caixa (+R\$ 852 milhões), reduzindo a dívida líquida em R\$ 2,7 bilhões (-68%) e alcançando alavancagem de 0,5x. O GMV somou R\$ 11,2 bilhões (+5,0%), impulsionado pelo e-commerce (+14,6%), com destaque para o 1P online (+27,4%), enquanto a rentabilidade se manteve saudável, com EBITDA ajustado de R\$ 597 milhões (margem de 8,1%) e margem bruta de 30,3%.

Destaques dos Resultados do 1T26

Crescimento de GMV & Market Share:

- Crescimento de R\$ 538 milhões no GMV consolidado, +5,0% vs. 1T25, atingindo R\$ 11,2 bilhões, 100% focado nas categorias core
- GMV de lojas físicas e SSS (*same store sales*) ficou estável (1,6%) vs. 17,7% no 1T25, mesmo com 26 lojas fechadas nos últimos 12 meses
- Crescimento do GMV de e-commerce de 14,6% vs. 1T25, 6º trimestre consecutivo de crescimento, focado nas categorias core
- Ganho de 1,7p.p. de market share no ecommerce no 1T26 vs. 1T25, atingindo 15,5% nas categorias core
- GMV 1P online cresceu 27,4%, atingindo o maior crescimento dos últimos 19 trimestres e consolidando protagonismo no 1P
- GMV 3P reduziu-se em (3,0%) vs. 1T25, mas com a receita estável e maior rentabilidade - take rate de 13,0% vs. 12,7% no 1T25

Receita e Rentabilidade:

- Crescimento de Receita Líquida de +6,1% vs. 1T25, atingindo R\$ 7,4 bilhões
- Margem bruta de 30,3% vs. 30,2% (1T25), aumento de 0,1p. p
- SG&A com redução de 0,1p.p. em relação a receita líquida no 1T26 vs. 1T25, atingindo 23,0%.
- Margem EBITDA aj. de 8,1% no 1T26, estável em relação ao 1T25, atingindo R\$ 597 milhões com crescimento de 5%

Caixa & Liquidez:

- Saldo de liquidez, incluindo recebíveis, totalizou R\$ 3,2 bilhões no 1T26
- Fluxo de Caixa Livre da Firma de +R\$ 852 milhões no 1T26, vs. consumo de caixa de R\$ (322) milhões no 1T25
- Pagamento de juros menor em R\$ 234 milhões vs. 4T25, começando a refletir iniciativas da nova estrutura de capital
- Alavancagem: dívida líquida melhora R\$ 2,7 bilhões vs. 1T25, atingindo 0,5x vs. 1,8x em relação ao EBITDA aj.

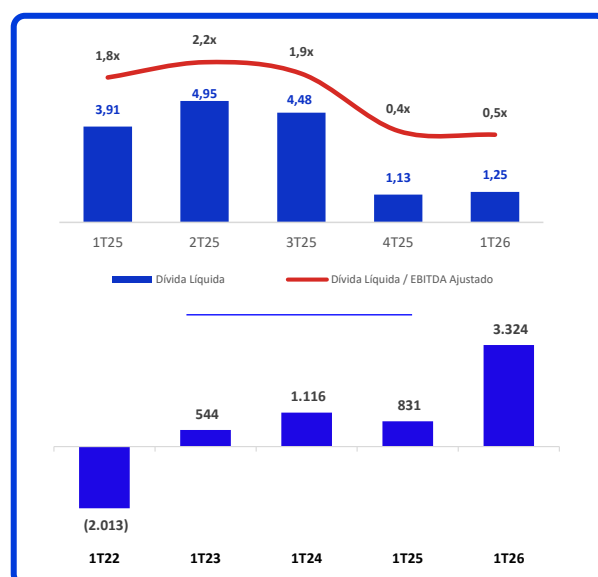
Soluções Financeiras:

- Receita de soluções financeiras cresce 8,7% vs. 1T25
- Carteira do crediário de R\$ 6,3 Bi, +3% a/a, com over 90 dias e perda líquida de 8,8% e 4,7%, respectivamente
- Produção do crediário digital cresce 18% vs. 1T25 e carteira atinge R\$ 874 milhões superando o crescimento do e-commerce
- banQi atinge 9 milhões de contas

DRE 1T26 vs. 1T25

(R\$ Milhões)	1T26	1T25	Var.
Receita Bruta	8.830	8.299	6,4%
Receita Líquida	7.416	6.991	6,1%
Lucro Bruto	2.247	2.109	6,5%
Margem Bruta	30,3%	30,2%	0,1p.p.
SG&A	(1.704)	(1.616)	5,4%
EBITDA Ajustado	597	570	4,7%
Margem EBITDA Ajustada	8,1%	8,2%	(0,1p.p.)
Outras Despesas	(88)	(18)	388,9%
EBIT / LAJIR	250	287	-12,9%
Resultado financeiro	(1.171)	(922)	27,0%
LAIR	(921)	(635)	45,0%
IR/CS	(143)	227	n/a
Resultado Líquido	(1.064)	(408)	n/a

Alavancagem e Fluxo de Caixa (12 meses)



Omnicanalidade

R\$ milhões	1T26	1T25	%
GMV Total Bruto	11.208	10.670	5,0%
GMV 1P	9.428	8.835	6,7%
GMV Lojas Físicas	6.193	6.295	(1,6%)
GMV 1P Online	3.236	2.540	27,4%
GMV 3P	1.780	1.836	(3,0%)
Total da Venda Online (1P + 3P)	5.016	4.376	14,6%

A estratégia omnicanal segue sendo um diferencial competitivo, sustentando crescimento do GMV, ganho de participação de mercado e expansão de margens por meio de tráfego qualificado e foco em categorias core.

O GMV total do 1T26 em relação ao 1T25 apresentou crescimento de 5,0%. O GMV omnicanal do 1P foi maior em 6,7%, composto por estabilidade nas lojas físicas e crescimento de 27,4% no online. Por outro lado, o GMV do 3P decresceu 3,0% no período. Logo, o e-commerce, 1P online + 3P, totalizou R\$ 5,0 bilhões, superior em 14,6% vs. 1T25 e segue focado nas categorias core (+96% do GMV do 3P é core).

Desempenho de Receita Bruta por Canal

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Lojas Físicas	5.573	5.673	(1,8%)
Online	3.256	2.626	24,0%
1P	3.025	2.394	26,4%
3P	231	232	(0,6%)
Receita Bruta	8.830	8.299	6,4%

No 1T26, a receita bruta consolidada registrou crescimento de 6,4% frente a 1T25, para R\$ 8,8 bilhões. O aumento é explicado principalmente pelo crescimento da receita de e-commerce, da qual destacamos a performance do 1P de +26,4%. A performance do 3P (marketplace) e das lojas físicas apresentaram estabilidade, (0,6%) e de (1,8%), respectivamente.

Lojas Físicas – GMV e Receita Bruta

O GMV bruto de lojas físicas foi de R\$ 6,2 bilhões, estável e ainda afetado pelo fechamento líquido de 26 lojas nos últimos 12 meses e forte base do 1T25 (crescimento de 16,2%). Nos últimos 2 anos o crescimento do GMV de lojas físicas foi de 14,4%. A receita bruta foi de R\$ 5,6 bi, menor em 1,8% vs. 1T25. O desempenho do GMV no conceito mesmas lojas (SSS) foi de (1,6%) no 1T26. Especificamente no 1T26 houve fechamento de 3 lojas, totalizando 1.039 lojas.

1P ONLINE – GMV e Receita Bruta

O GMV 1P online apresentou crescimento de 27,4% em comparação com 1T25, atingindo R\$ 3,2 bilhões e a receita online 1P cresceu 26,4%, fruto do: (i) 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\$ 695 milhões de GMV no 1T26, reforçando a nossa estratégia como o grande 1P do Brasil.

3P ONLINE – GMV e Receita Bruta

O GMV do 3P apresentou leve decréscimo no 1T26 (R\$ 1,8 bilhão), mas com estabilidade de receita, totalizando R\$ 231 milhões — resultado da busca pela melhor experiência para clientes e sellers, por meio da ampliação dos serviços oferecidos em nossas plataformas, como logística, crédito, Ads 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 13,0% vs. 12,7% no 1T25, ganho de 0,3p.p.

Abertura da Receita Bruta

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Mercadoria	7.466	7.010	6,5%
Serviços	524	516	1,6%
Credciário/Cartões	840	773	8,7%
Receita Bruta	8.830	8.299	6,4%

Composição Consolidada das Vendas	1T26	1T25	%
À vista	43,8%	36,6%	7,2 p.p.
Camê	13,7%	15,9%	(2,2 p.p.)
Cartão de Crédito - Co-branded	7,2%	7,8%	(0,6 p.p.)
Cartão de Crédito - Outros	35,3%	39,7%	(4,4 p.p.)

O crescimento da receita reflete não apenas maior volume de mercadoria, mas também um mix mais rentável, com avanço de soluções financeiras e serviços, além de maior penetração de pagamentos à vista.

Lucro Bruto

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Lucro Bruto	2.247	2.109	6,5%
% Margem Bruta	30,3%	30,2%	0,1p.p.

A margem bruta se manteve resiliente em patamar elevado, mesmo com dinâmicas distintas entre canais, evidenciando disciplina comercial, eficiência logística e foco em categorias de maior retorno. No 1T26, o lucro bruto foi de R\$ 2,2 bilhões, aumento de 6,5%, com margem bruta de 30,3% e aumento de 0,1p.p. em relação ao 1T25.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Despesas de Vendas, Gerais e Adm.	(1.704)	(1.616)	5,4%
% Receita Líquida	(23,0%)	(23,1%)	0,1p.p.

As despesas com vendas, gerais e administrativas no 1T26 variaram de 5,4%, mesmo diante do crescimento da receita e inflação no período, com melhora de 0,1p.p. em relação à receita líquida (23,0%). No trimestre, a variação é explicada principalmente pela redução nas despesas de pessoal e trabalhistas, refletindo ganhos estruturais de eficiência e diluição no SG&A.

EBITDA Ajustado

R\$ milhões	1T26	1T25	%
EBITDA Ajustado	597	570	4,7%
% Margem EBITDA Ajustada	8,1%	8,2%	(0,1p.p.)

O EBITDA ajustado permanece em patamar saudável, sustentando geração de caixa operacional recorrente e capacidade de investir seletivamente no crescimento. No período, o EBITDA ajustado atingiu R\$ 597 milhões, com crescimento de 4,7% no 1T26 e margem de 8,1%, estável vs. 1T25.

Análise do Resultado Financeiro 1T26 vs. 4T25

R\$ milhões	1T26	4T25	t/t %	1T25	a/a %
Receitas financeiras	74	66	12,1%	44	68,2%
Despesas financeiras	(1.059)	(563)	88,1%	(976)	8,5%
Despesas Financeiras Dívidas	(83)	(206)	(59,7%)	(108)	(23,1%)
Modificação da Dívida	(6)	115	n/a	(104)	(94,2%)
Desconto (Haircut)	-	610	(100,0%)	-	n/a
Despesas Financeiras CDCI	(265)	(289)	(8,3%)	(249)	6,4%
Juros com fornecedores convênio	(114)	(275)	(58,5%)	(91)	25,3%
Juros de Passivo de arrendamento	(104)	(120)	(13,3%)	(113)	(8,0%)
Despesas com Desconto de Recebíveis	(232)	(276)	(15,9%)	(246)	(5,7%)
FIDC's (cotas sêniores)	(152)	(137)	10,9%	(33)	n/a
Outras Despesas Financeiras	(103)	15	n/a	(32)	n/a
Resultado financeiro antes de atualizações	(985)	(497)	98,2%	(932)	5,7%
% Receita Líquida	(13,3%)	(5,9%)	(7,4p.p.)	(13,3%)	0,0p.p.
Atualizações Monetárias	(186)	(60)	n/a	10	n/a
Resultado financeiro líquido	(1.171)	(557)	n/a	(922)	27,0%
% Receita Líquida	(15,8%)	(6,6%)	(9,2p.p.)	(13,2%)	(2,6p.p.)
Resultado financeiro líquido sem Modificação da dívida e Haircut	(1.165)	(1.282)	(9,1%)	(818)	42,4%
% Receita Líquida	(15,7%)	(15,1%)	(0,6p.p.)	(11,7%)	(4,0p.p.)

Apesar da execução operacional consistente, o resultado financeiro líquido segue impactado pelo elevado custo de capital no Brasil. Ainda assim, a reestruturação do passivo já começa a produzir efeitos relevantes estruturais, apesar de ainda progressivos, na redução sequencial das despesas financeiras. A melhor forma de observar a evolução do resultado financeiro após a transformação da estrutura de capital é olhar as principais despesas recorrentes da operação versus o trimestre anterior, que já passam a ser visíveis:

Ao excluirmos a modificação da dívida e o *haircut*, a redução sequencial seria de (9,1%), ou seja, R\$ 117 milhões.

Destacamos melhora de: (i) (59,7%) nas despesas com dívidas financeiras; (ii) (58,5%) nos juros de fornecedor convênio; (iii) (15,9%) nas despesas de desconto de cartões de crédito, (iv) (13,3%) no arrendamento e; (v) (8,3%) nas despesas de *funding* do crediário.

Resultado Financeiro 1T26 vs. 1T25

No 1T26, o resultado financeiro líquido foi de R\$ (1,2) bilhão, 27,0% maior em relação ao período anterior. O CDI médio do 1T25 para o 1T26 saiu de 12,94% para 14,86%, um aumento de 1,9p.p., sendo um relevante ofensor da variação da despesa financeira no período.

Lucro Líquido (Prejuízo)

R\$ milhões	1T26	1T25	%
LAIR	(921)	(635)	45,0%
% Receita Líquida	(12,4%)	(9,1%)	(3,3p.p.)
IR/CS	(143)	227	n/a
Lucro Líquido (Prejuízo)	(1.064)	(408)	n/a
% Margem Líquida	(14,3%)	(5,8%)	(8,5p.p.)

O LAIR foi de R\$ 921 milhões no trimestre, variando 45,0% em relação ao 1T25, mesmo com o crescimento de receita e a manutenção da rentabilidade da Companhia. A alta taxa de juros — refletida no aumento do CDI médio de 12,94% no 1T25 para 14,86% no 1T26 — pressionou o resultado financeiro, sendo o Prejuízo Líquido de R\$ (1,1) bilhão vs. R\$ (0,4) bilhão, lembrando que no trimestre não houve constituição de IR diferido ativo em decorrência do cenário macroeconômico desafiador observado no período, caracterizado, entre outros fatores, por níveis elevados de taxas de juros, pressões inflacionárias e instabilidades geopolíticas.

Ciclo Financeiro

O aumento de estoques reflete preparação estratégica para capturar oportunidades comerciais relevantes no 2T26, preservando disciplina de capital de giro. Encerramos o estoque no 1T26 com aumento de R\$ 363 milhões em relação ao 4T25, com intuito de capturar maiores vendas da Copa do Mundo de Futebol. Adicionalmente, os dias de fornecedores aumentaram 14 dias vs. 1T25 e 18 dias vs. 4T25.

R\$ milhões	1T26	4T25	3T25	2T25	1T25	vs. 1T25
Estoques	5.399	5.036	5.029	4.924	5.034	365
Dias Estoques ¹	95	90	91	92	95	0
Fornecedores sem convênio e não revenda	8.445	7.317	6.186	6.575	7.142	1.303
Convênio	941	2.430	2.370	2.281	1.730	(789)
Não revenda	1.122	1.103	1.020	911	669	453
Dias Fornecedores Total ¹	149	131	113	122	135	14
Varição Ciclo Financeiro	54	41	21	31	40	14
¹ Dias de CMV						

Estrutura de Capital

A expressiva redução da alavancagem reafirma a efetividade do plano de transformação, reposicionando a Companhia para um novo ciclo de crescimento com menor risco financeiro.

R\$ milhões	1T26	4T25	3T25	2T25	1T25	vs. 1T25
(+) Carnês - CDCI - Total Ativo	6.266	6.459	6.142	6.202	6.120	146
(-) Carnês - CDCI - Total Passivo	(5.435)	(5.794)	(5.791)	(6.074)	(5.871)	436
(=) Saldo líquido Carnês - CDCI	831	665	350	128	249	582
(-) Empréstimos e Financiamentos circulante	(762)	(735)	(1.218)	(704)	(447)	(315)
(-) Empréstimos e Financiamentos não circulante	(1.600)	(271)	(2.695)	(4.162)	(3.912)	2.312
(=) Endividamento Bruto	(2.362)	(1.006)	(3.913)	(4.866)	(4.359)	1.997
Fornecedor Convênio	(941)	(2.430)	(2.370)	(2.281)	(1.730)	789
Cotas de Terceiros FIDC	(1.937)	(1.742)	(1.578)	(903)	(538)	(1.399)
(=) Endividamento Bruto + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI + FIDC	(4.409)	(4.514)	(7.512)	(7.922)	(6.377)	1.968
(+) Caixa e aplicações financeiras	1.484	1.539	2.114	1.883	1.201	283
(+) Cartões de Crédito	308	391	276	295	371	(63)
(+) Outros contas a receber	1.369	1.455	639	791	895	474
(=) Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito e Outros Contas a Receber	3.161	3.385	3.029	2.968	2.466	695
(=) Dívida Líquida Ajustada + Fornecedor Convênio, Saldo CDCI e FIDC	(1.248)	(1.129)	(4.483)	(4.954)	(3.911)	2.663
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	2.583	2.555	2.369	2.273	2.153	
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado - com Fornecedor Convênio, CDCI e FIDC	0,5x	0,4x	1,9x	2,2x	1,8x	
Patrimônio Líquido	1.778	2.774	2.635	1.539	2.088	

O endividamento bruto foi de R\$ 2,4 bilhões (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 (Crediário, 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 1T26, o caixa incluindo recebíveis não descontados totalizou R\$ 3,2 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 0,5x vs. 1,8x no 1T25, com redução da dívida líquida de cerca de R\$ 2,7 bilhões vs. 1T25, ou seja, redução de 68,1%.

Fluxo de Caixa Gerencial – Trimestral e últimos 12 meses

Observamos no 1T26 tanto o desempenho trimestral quanto acumulado em 12 meses, conforme tabela abaixo:

	Análise Trimestral									Análise últimos 12 meses				
	1T26	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	1T26	1T25	1T24	1T23	1T22
Lucro (prejuízo) do período	(1.064)	(1.529)	(496)	(555)	(408)	(452)	(369)	37	(261)	(3.644)	(1.192)	(2.589)	(657)	(459)
Lucro caixa pós ajustes	485	1.146	1.073	402	675	850	801	724	689	3.106	3.050	2.806	3.986	3.994
Variação capital de giro	772	1.087	(413)	(200)	(603)	683	(45)	148	(237)	1.246	183	741	1.776	96
Estoque	(367)	(97)	(113)	128	(312)	39	(367)	(22)	(31)	(449)	(662)	1.988	389	965
Fornecedores	1.139	1.184	(300)	(328)	(291)	644	322	170	(206)	1.695	845	(1.247)	1.387	(869)
Perdas	(268)	(283)	(273)	(268)	(229)	(261)	(280)	(251)	(212)	(1.092)	(1.021)	(1.107)	(1.153)	(904)
Demandas judiciais	(108)	(126)	(77)	(145)	(137)	(210)	(212)	(219)	(216)	(456)	(778)	(1.184)	(1.097)	(1.740)
Repasse a terceiros	(100)	276	207	98	(58)	251	(81)	(5)	(38)	481	107	(199)	132	(43)
Tributos a recuperar/pagar	269	173	163	391	308	113	206	357	203	996	984	1.512	49	(628)
Outros Ativos e Passivos	114	(131)	119	192	49	145	(268)	(328)	(65)	294	(403)	(108)	458	(465)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	1.164	2.142	799	470	5	1.571	121	426	124	4.575	2.123	2.461	4.151	310
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de arrendamento	(259)	(289)	(227)	(225)	(271)	(279)	(255)	(255)	(252)	(1.000)	(1.060)	(1.043)	(1.131)	(1.096)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	(53)	(42)	(84)	(72)	(56)	(53)	(46)	(77)	(48)	(251)	(232)	(302)	(726)	(1.227)
Fluxo de Caixa Livre	852	1.811	488	173	(322)	1.239	(180)	94	(176)	3.324	831	1.116	2.294	(2.013)
Captações Líquidas	(414)	(559)	309	923	(649)	184	883	338	23	259	756	208	(1.593)	1.198
Pagamento de Juros	(662)	(896)	(737)	(596)	(554)	(542)	(471)	(451)	(525)	(2.891)	(2.018)	(2.574)	(2.316)	(1.042)
Follow-on, líquido dos custos de captação	-	-	-	-	-	1	(1)	-	-	-	-	602	(35)	(33)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	(1.076)	(1.455)	(428)	328	(1.203)	(357)	411	(113)	(502)	(2.631)	(1.262)	(1.764)	(3.944)	123
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa	3.385	3.029	2.969	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.468	2.900	3.548	5.198	7.088
Saldo final de Caixa e Equivalentes de Caixa	3.161	3.385	3.029	2.968	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.161	2.468	2.900	3.548	5.198
Variação Saldo Inicial - Saldo Final	(224)	356	60	500	(1.525)	882	232	(21)	(678)	693	(432)	(648)	(1.650)	(1.890)

1T26 - trimestre: Fluxo de caixa livre da firma de +R\$ 852 milhões.

A variação de capital giro, composta por fornecedores e estoques, teve variação no 1T26 de R\$ 772 milhões, impacto devido à sazonalidade de formação de estoques para Copa do Mundo de Futebol e dia das mães, além de maiores prazos com fornecedores.

Dentro de demandas judiciais, se olharmos somente o trabalhista a economia foi de 34%, R\$ 44 milhões menor.

Outro destaque foram os R\$ 234 milhões a menos de juros pagos em relação ao 4T25, começando a refletir iniciativas da nova estrutura de capital.

Finalizamos o 1T26 com geração no **fluxo de caixa livre** para a firma de **R\$ 852 milhões**. A variação final de caixa foi um consumo de R\$ (224) milhões, devido ainda ao pagamento de juros e captações, apesar da melhora da rentabilidade e eficiência da operação. Em relação ao período anterior, a evolução foi de R\$ (224) milhões vs. R\$ (1,5) bilhão.

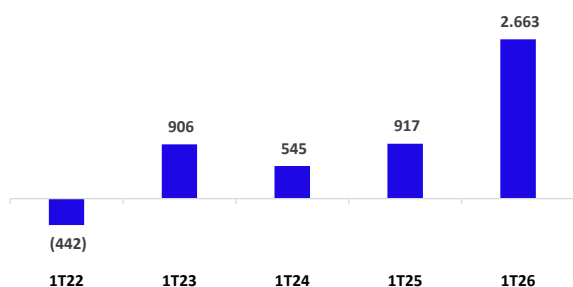
6MTD (últimos 6 meses): Fluxo de caixa livre da firma de +R\$ 2,7 bilhões vs. R\$ 917 milhões

12MTD (últimos 12 meses): Fluxo de caixa livre da firma de +R\$ 3,3 bilhões.

Finalizamos os últimos 12 meses do 1T26 com **geração do fluxo de caixa livre** para a firma de **R\$ 3,3 bilhões vs. R\$ 831 milhões** (1T25 12MTD), reflexo principalmente da retomada das vendas, rentabilidade, das melhorias operacionais de perdas, demandas trabalhistas e monetização de impostos.

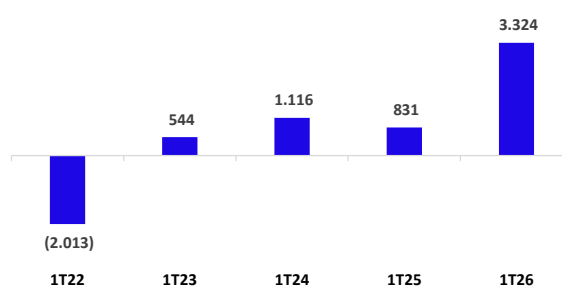
Fluxo de Caixa Livre da Firma últimos 6 meses

(R\$ milhões)



Fluxo de Caixa Livre da Firma últimos 12 meses

(R\$ milhões)



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

CAPEX

Os investimentos seguem direcionados a projetos com retorno claro, especialmente em tecnologia e logística, sustentando a digitalização e a melhora da experiência do cliente. No 1T26, os investimentos totalizaram R\$ 61 milhões, sendo +70% do total direcionado para projetos relacionados à tecnologia e logística. No período, o Capex foi 13% menor vs. 1T25.

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Logística	8	6	42%
Novas Lojas	0	5	(99%)
Reforma de Lojas	12	3	n/a
Tecnologia	41	51	(20%)
Outros	0	5	(95%)
Total	61	70	(13%)

Movimentação de Lojas por Formato e Bandeira

A otimização das lojas e CDs prioriza rentabilidade e produtividade, reforçando a complementaridade com o digital. Nos últimos 12 meses (1T26), entre aberturas e fechamentos, foram fechadas 26 lojas, sendo 12 no formato Casas Bahia e 14 no formato Pontofrio. No 1T26 vs. 4T25 foram encerradas 3 lojas, totalizando 1.039 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	1T25	4T25	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	1T26
Rua	756	755	-	-	1	754
Shopping	177	168	-	-	1	167
Consolidado (total)	933	923	-	-	2	921
Área de Vendas (mil m ²)	868	860	-	0	2	859
Área Total (mil m ²)	1.378	1.369	-	(0)	3	1.366

Pontofrio	1T25	4T25	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	1T26
Rua	84	82	-	-	1	81
Shopping	48	37	-	-	-	37
Consolidado (total)	132	119	-	-	1	118
Área de Vendas (mil m ²)	74	66	-	0	1	65
Área Total (mil m ²)	120	108	-	(0)	1	107

Consolidado	1T25	4T25	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	1T26
Rua	840	837	-	-	2	835
Shopping	225	205	-	-	1	204
Consolidado (total)	1.065	1.042	-	-	3	1.039
Área de Vendas (mil m ²)	941	926	-	1	3	924
Área Total (mil m ²)	1.498	1.477	-	(1)	3	1.473

Centros de Distribuição	1T25	4T25	Abertos	Otimização m ²	Fechados	1T26
CDs	25	24	-	-	-	24
Área Total (mil m²)	1.112	1.107	-	2	-	1.109

Consolidado Total	1T25	4T25	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	1T26
Área Total (mil m²)	2.611	2.585	-	1	3	2.582

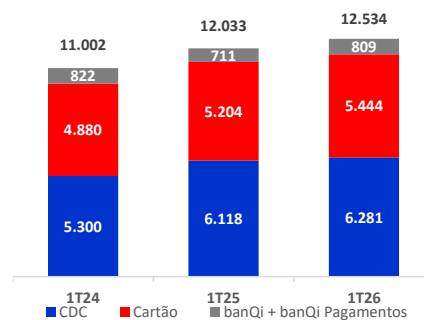
Soluções financeiras

As soluções financeiras ampliam a proposta de valor do ecossistema Casas Bahia, fortalecendo fidelização, recorrência e monetização ao longo do ciclo de vida do cliente.

Grandes Números 1T26

- R\$ 12,5 bilhões de TPV total, +4,2% vs. 1T25
- Carteira do crediário fecha em R\$ 6,3 bilhões, +3% a/a
- Over 90 em 8,8% e perda sobre carteira de 4,7%
- TPV cartões Co-branded atingiu R\$ 5,4 bilhões, com 5,9 milhões de clientes
- banQi atinge +9 milhões de contas abertas, +11% vs. 1T25

TPV (R\$ milhões)



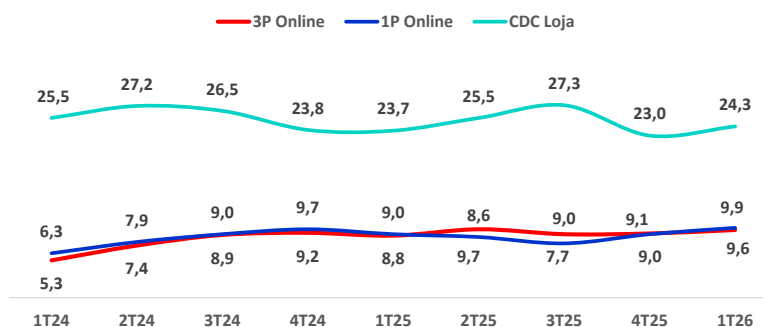
TPV Cartão: On e Off us

Crediário – Buy Now, Pay Later

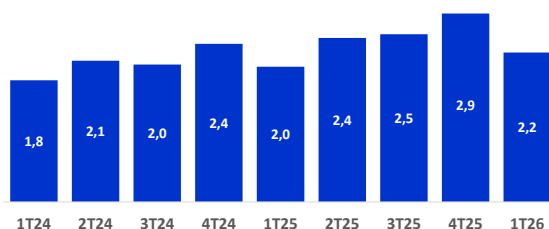
O crediário é um serviço rentável no canal físico e online (1P e 3P) e de oportunidade de compras para a população que possui pouco ou não tem acesso a crédito. No 1T26 a carteira do crediário cresceu 3% a/a e atingiu R\$ 6,3 bilhões. Nas lojas, a penetração foi de 24,3% seguindo sazonalidade. No 1P online a participação do crediário digital foi de 9,9%, enquanto no 3P foi de 9,6% 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.

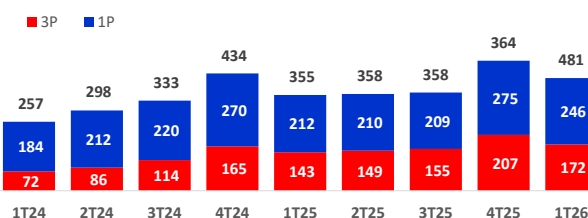
Participação do CDC Digital e Físico (%)



Produção Crediário - Total (R\$ bilhões)



Produção Crediário Digital (R\$ milhões)

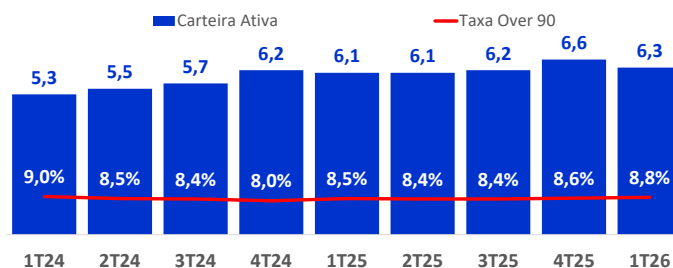


Aging Creditário – Carteira Gerencial* (R\$ milhões)

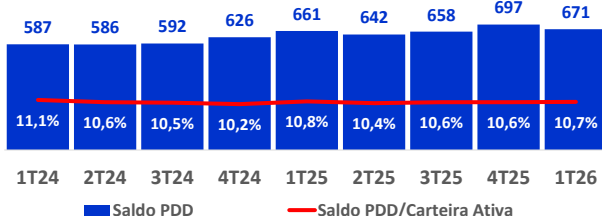
(Milhões)	1T25	% total	1T26	% total	Var(%)
Em dia	4.484	73,3%	4.454	70,9%	-0,7%
Vencidos					
Vencidos de 06 a 30 dias	582	9,5%	610	9,7%	4,7%
Vencidos de 31 a 60 dias	332	5,4%	376	6,0%	13,3%
Vencidos de 61 a 90 dias	202	3,3%	286	4,6%	41,2%
Vencidos de 91 a 120 dias	189	3,1%	168	2,7%	-10,9%
Vencidos de 121 a 150 dias	169	2,8%	201	3,2%	18,8%
Vencidos de 151 a 180 dias	160	2,6%	187	3,0%	16,5%
Total	6.118	100,0%	6.281	100,0%	2,7%

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

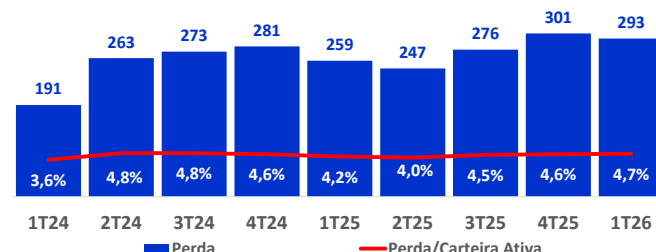
Evolução da Carteira Gerencial* (R\$ bilhões)



PDD (R\$ milhões)



Perda sobre Carteira (R\$ milhões)



A taxa over 90 dias foi de 8,8%, estável sequencialmente e com aumento de 0,3p.p. vs. 1T25, refletindo consistência na qualidade da carteira e um ambiente de crédito ainda desafiador. O nível de perda sobre a carteira ativa foi de 4,7%, 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 25,7 milhões com 9 milhões de contas. O app está cada vez mais inserido no dia a dia dos clientes, e destacamos: (i) R\$ 33,2 bilhões em transações acumuladas; (ii) TPV acumulado atingindo R\$ 16,4 bilhões; e (iii) a frequência de utilização de +60x nos últimos 360 dias.

Downloads app (# mil)														CAGR 2023-2026
1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26		
Downloads	816	793	819	703	650	576	578	660	785	728	657	1.410	889	
Acum.	16.548	17.341	18.160	18.863	19.513	20.089	20.667	21.327	22.112	22.840	23.497	24.907	25.796	116%
Abertura de Contas (# mil)														CAGR 2023-2026
1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26		
Contas	263	222	181	152	144	108	111	153	258	236	203	243	210	
Acum.	6.832	7.054	7.235	7.387	7.531	7.639	7.750	7.903	8.161	8.397	8.600	8.843	9.053	110%
Transações R\$ Milhões														CAGR 2023-2026
1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26		
Transações	1.839	1.876	1.868	1.834	1.662	1.668	1.620	1.606	1.456	1.513	1.558	1.680	1.568	
Acum.	13.315	15.191	17.059	18.893	20.555	22.223	23.843	25.449	26.905	28.418	29.976	31.656	33.224	136%
TPV														CAGR 2023-2026
1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26		
TPV	909	923	919	903	822	826	799	782	711	752	776	855	809	
Acum.	6.547	7.470	8.389	9.292	10.113	10.935	11.738	12.520	13.231	13.983	14.759	15.614	16.423	136%
Transações em lojas R\$ Milhões														CAGR 2023-2026
1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26		
Transações em lojas	138	136	130	122	104	107	99	99	82	88	89	95	79	
Acum.	1.538	1.674	1.804	1.926	2.030	2.137	2.236	2.335	2.425	2.513	2.602	2.697	2.776	122%
Frequência média de uso do app banQi (recorrência 360 dias)														CAGR 2023-2026
1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26		
Frequência	25	29	33	42	48	54	59	61	62	61	61	60	60	133%

Destaques ESG

A agenda ESG está integrada à estratégia operacional, contribuindo para eficiência, engajamento de pessoas e mitigação de riscos de longo prazo. Seguem os destaques do 1º trimestre de 2026.

Ambientais

Energia Renovável: Fechamos o 1º trimestre de 2026 com 90% de energia renovável que abastece as operações de nossas lojas, CDs, Fábrica Bartira e escritórios, em linha com a nossa estratégia de migração para o Mercado Livre e expansão das usinas de geração distribuída ambas de fontes renováveis. Atualmente, temos 22 usinas de geração distribuída que integram o programa de Eficiência Energética do Grupo, distribuídas em 16 estados do País. Neste ciclo, não foram considerados os 10% relacionados as aquisições de certificados de origem de energia (I-RECs), que foram adquiridos em dezembro de 2025.

Programa de Reciclagem REVIVA: Destinou cerca de 595,5 toneladas de resíduos para reciclagem e reaproveitamento, beneficiando 9 cooperativas parceiras. Além disso, foi coletada 560 kg de resíduos eletroeletrônicos para descarte adequado e reciclagem, a partir dos 747 coletores de eletroeletrônicos instalados nas lojas físicas e operações do Grupo, sistema de logística reversa em parceria com a GreenEletron.

Economia Circular: Ao longo do 1 trimestre de 2026 o nosso Departamento de Assistência Técnica (DAT) conseguiu recuperar mais de 99% das mercadorias devolvidas entre eletroeletrônicos, linha branca e móveis. O que representa 4.131 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

TEMAS PRIORITARIOS DEFINIDOS PARA 2026:

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. Estabelecemos a meta de 36% de mulheres na liderança (gerência acima) até dezembro/2026. Atualmente estamos com 35,7% Dona de Si 2026: programa de desenvolvimento feminino, com foco em dois pilares: Dona de Si Essência (formação exclusiva para mulheres), impacto de +300 mulheres e Dona de Si Encontros (agendas abertas para ampliar o conhecimento para todos). Campanha de Equidade de Gênero: Somos Donas das Nossas Histórias, contou com 16 histórias de mulheres colaboradoras.

Equidade Racial: estabelecemos a meta de 40% de negros na liderança (gerência acima) até dezembro/2026. Atualmente estamos com 39,9% Inclusão da Pessoa com Deficiência: atualmente estamos com 1361 colaboradores PcDs. Programa Jornada Sem Barreiras: programa de empregabilidade, formação e capacitação da liderança. Pesquisa colaborativa contou com 164 colaboradores PcD, para construção dos módulos e 100 líderes contribuíram com a construção dos temas de capacitação da liderança. O Programa começa sua formação em junho 2025.

Dedicação Também é Respeitar: programa de combate ao assédio e discriminação começa o ano com o andamento dos Diálogos de Respeito (Ação de sensibilização dos gestores de loja), ao todo já foram mais de 300 líderes impactados. Também começamos a ação "Apague seu Preconceito", como a entrega de um lápis com a mensagem para todas as lideranças sênior no Encontro de Líderes em abril.

Social - Fundação Casas Bahia

Protagonismo Jovem: iniciamos o ano com mais de 11.600 inscritos no PROA e 2.348 aprovados para as turmas do primeiro trimestre de 2026.

Fomento ao Empreendedorismo: o primeiro trimestre marcou o início da divulgação do projeto Dona de Si 2026. Nesta primeira etapa, temos inscritas:146 empreendedoras em São Paulo, 427 no Rio de Janeiro, 204 no Rio Grande do Sul, 131 na Bahia e 92 no Distrito Federal, e seguimos na seleção com inscrições abertas para preenchermos as 1.500 vagas de 2026.

Educação Financeira: reafirmamos para 2026 o nosso compromisso em apoiar os parceiros da frente Social, PROA e Instituto Dona de Si, no fomento e aplicação de cursos sobre Educação Financeira, tanto para sua vida pessoal quanto negócios.

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, treinamento e cultura de Auditoria, Riscos e Compliance. Demos tração e publicidade ao nosso programa de embaixadores de integridade (Ecos de Integridade) e a nossa agente de inteligência artificial para disseminação de conhecimento em GRC (SofIA).

Matriz de Riscos Corporativos: a Companhia iniciou a revisão de sua matriz de riscos corporativos, abrangendo entrevistas com executivos, consolidação das fichas dos riscos e a partir de abril de 2026 a calibragem com o C-Level e apresentação final ao Conselho e Comitê de Auditoria, Riscos e Compliance, sendo esta revisão de responsabilidade da Diretoria de Auditoria, Riscos e Compliance.

Índices ESG: elo 4º ano consecutivo integramos a carteira do Índice de Carbono Eficiente (ICO2), reforçando a nossa atuação resiliente e eficiente das emissões de gases do efeito estufa.

Capitalismo Consciente: adotamos os princípios do Capitalismo Consciente como um direcionador da nossa jornada de transformação, reforçando nosso compromisso de ir além da geração de lucro. Atuamos orientados por um propósito maior, promovendo a criação de valor sustentável para todos os nossos stakeholders e impulsionando um crescimento consistente e de longo prazo, pautado em uma atuação ética, humana e responsável.

DRE

Demonstração do Resultado Consolidado

R\$ milhões	1T26	1T25	Δ
Receita Bruta	8.830	8.299	6,4%
Receita Líquida	7.416	6.991	6,1%
Custo das Mercadorias Vendidas	(5.115)	(4.829)	5,9%
Depreciação (Logística)	(54)	(53)	1,9%
Lucro Bruto	2.247	2.109	6,5%
Despesas com Vendas	(1.442)	(1.351)	6,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(262)	(265)	(1,1%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	0	24	(100,0%)
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(88)	(18)	n/a
Total das Despesas Operacionais	(1.792)	(1.610)	11,3%
Depreciação e Amortização	(205)	(212)	(3,3%)
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	250	287	(12,9%)
Receitas Financeiras	101	110	(8,2%)
Despesas Financeiras	(1.272)	(1.032)	23,3%
Resultado Financeiro Líquido	(1.171)	(922)	27,0%
Lucro Operacional antes do I.R.	(921)	(635)	45,0%
IR/CS	(143)	227	n/a
Lucro Líquido (Prejuízo)	(1.064)	(408)	n/a

EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	250	287	(12,9%)
Depreciação (Logística)	54	53	1,9%
Depreciação e Amortização	205	212	(3,3%)
EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras	509	552	(7,8%)
Outras Despesas e Receitas Operacionais	88	18	n/a
EBITDA Ajustado	597	570	4,7%

% sobre Receita Líquida de Vendas	1T26	1T25	Δ
Lucro Bruto	30,3%	30,2%	0,1 p.p.
Despesas com Vendas	(19,4%)	(19,3%)	(0,1 p.p.)
Despesas Gerais e Administrativas	(3,5%)	(3,8%)	0,3 p.p.
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,0%	0,3%	(0,3 p.p.)
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(1,2%)	(0,3%)	(0,9 p.p.)
Total das Despesas Operacionais	(24,2%)	(23,0%)	(1,2 p.p.)
Depreciação e Amortização	(2,8%)	(3,0%)	0,2 p.p.
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	3,4%	4,1%	(0,7 p.p.)
Resultado Financeiro Líquido	(15,8%)	(13,2%)	(2,6 p.p.)
Lucro Operacional antes do I.R.	(12,4%)	(9,1%)	(3,3 p.p.)
IR&CS	(1,9%)	3,2%	(5,1 p.p.)
Lucro Líquido (Prejuízo)	(14,3%)	(5,8%)	(8,5 p.p.)

EBITDA	6,9%	7,9%	(1,0 p.p.)
---------------	-------------	-------------	-------------------

EBITDA Ajustado	8,1%	8,2%	(0,1 p.p.)
------------------------	-------------	-------------	-------------------

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Gerencial

Ativo	31.03.2026	31.03.2025
R\$ milhões		
Ativo Circulante	15.317	13.565
Caixas e Aplicações Financeiras	1.206	935
Títulos e valores mobiliários	326	266
Contas a Receber	4.741	4.332
Cartões de Créditos	299	342
Carnês - Financiamento ao consumidor	5.651	5.532
Carnês - Juros a incorrer	(1.641)	(1.732)
Outros	622	605
Contas a receber B2B	747	289
Provisão para Devedores Duvidosos	(937)	(704)
Estoques	5.399	5.034
Tributos a Recuperar	1.905	1.834
Partes Relacionadas	281	291
Ativos mantidos para venda	291	-
Despesas Antecipadas	430	294
Outros Ativos	738	579
Ativo Não Circulante	18.013	19.251
Realizável a Longo Prazo	12.053	12.710
Títulos e valores mobiliários	-	16
Contas a Receber	362	372
Cartões de Crédito	9	29
Carnês - Financiamento ao Consumidor	613	588
Carnês - Juros a incorrer	(194)	(182)
Contas a Receber "B2B"	-	-
Provisão para Devedores Duvidosos	(66)	(63)
Tributos a Recuperar	4.481	3.975
Instrumentos financeiros	11	11
IR e CSLL Diferidos	5.037	5.996
Crédito com Partes Relacionadas	104	109
Depósitos para Recursos Judiciais	1.892	1.760
Despesas Antecipadas e Outros Ativos	166	471
Ativo de Direito de Uso	2.090	2.352
Investimentos	16	267
Imobilizado	1.196	1.252
Intangível	2.658	2.670
TOTAL DO ATIVO	33.330	32.816
Passivo e Patrimônio Líquido		
R\$ milhões		
Passivo Circulante	21.348	18.443
Obrigações Sociais e Trabalhistas	620	589
Fornecedores	9.497	7.810
Risco sacado (portal)	70	-
Risco sacado (convênio)	941	1.730
Empréstimos e Financiamentos	762	446
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	5.049	5.357
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(401)	(462)
Impostos, Taxas e Contribuições	1.687	660
Partes Relacionadas	9	1
Receitas Diferidas	188	195
Repasse de Terceiros	1.187	706
Passivo de arrendamento	796	588
Outros	943	823
Passivo Não Circulante	10.204	12.284
Empréstimos e Financiamentos	1.600	3.913
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	386	514
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(19)	(27)
IR e CSLL Diferidos	19	20
Tributos a Pagar	465	26
Provisão para Demandas Judiciais	1.585	2.386
Passivo de arrendamento	2.289	2.689
Receitas Diferidas	1.190	1.547
FIDC's (cotas seniores)	1.937	-
Outros	752	1.216
Patrimônio Líquido	1.778	2.089
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	33.330	32.816

Fluxo de Caixa

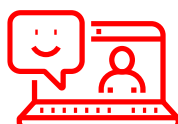
Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

	31.03.2026	31.03.2025
Lucro Líquido (Prejuízo) do exercício	(1.064)	(408)
Ajustes em:		
Depreciações e Amortizações	259	264
Equivalência Patrimonial	-	(24)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	133	(236)
Juros e Variações Monetárias, não realizadas	653	498
Modificação da Dívida	-	-
Provisões para demandas judiciais, líquidas de reversões	(118)	57
Provisão para demandas judiciais trabalhistas, líquidas de reversões	(138)	73
Provisões para demandas judiciais outras, líquidas de reversões	20	(16)
Perda estimada com créditos de Liquidação Duvidosa	319	277
Perda com alienação de ativo imobilizado e intangível	1	8
Perda estimada do valor recuperável líquido dos estoques	4	(27)
Receita diferida reconhecida no resultado	(48)	(57)
Baixa de direito de uso e passivo de arrendamento	-	(7)
Remuneração Baseada em Ações	-	4
Outros	(1)	(1)
	138	348
(Aumento) Redução de Ativos		
Contas a Receber	32	(42)
Títulos e valores mobiliários	-	-
Estoques	(367)	(312)
Tributos a Recuperar	13	204
Partes relacionadas	19	3
Depósitos judiciais	380	(88)
Despesas Antecipadas	(61)	(21)
Outros ativos	(273)	(66)
	(257)	(322)
Aumento (Redução) de Passivos		
Fornecedores	4.031	2.023
Risco sacado (portal)	-	(47)
Tributos a Pagar	256	104
Obrigações sociais e trabalhistas	59	14
Repasse de Terceiros	(100)	(58)
Receita diferida	(44)	(30)
Demandas judiciais	(108)	(137)
Demandas judiciais - Trabalhistas	(85)	(129)
Demandas judiciais - Outras	(23)	(8)
Outros passivos	(145)	230
	3.949	2.099
(Aumento) Redução de Ativo e Passivo - Outros		
Dividendos recebidos de investidas	-	20
Imposto de renda e contribuição social pagos	(5)	(1)
	(5)	19
Caixa Líquido gerado nas atividades operacionais	3.825	2.144
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(55)	(57)
Alienação de bens do ativo imobilizado e intangível	2	1
Títulos e valores mobiliários	-	-
Caixa Líquido das Atividades de Investimento	(53)	(56)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Captações	3.822	2.521
Pagamento de principal	(2.747)	(2.454)
Pagamento de juros	(315)	(227)
Pagamentos de Principal - Arrendamento Mercantil	(155)	(158)
Pagamentos de Juros - Arrendamento Mercantil	(104)	(113)
Risco sacado (convênio)	(4.381)	(2.983)
Títulos e valores mobiliários - Não controladores	42	130
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(3.838)	(3.284)
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	1.225	2.131
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	1.159	935
Varição no Caixa e Equivalentes	(66)	(1.196)

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



13 de maio 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)

14 de março de 2026
14h00 (horário de Brasília)
13h00 (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 first quarter of 2026, Grupo Casas Bahia combined revenue growth and disciplined execution with an improvement in cash generation (+R\$ 852 million), reducing net debt by R\$ 2.7 billion (-68%) and reaching leverage of 0.5x. GMV totaled R\$ 11.2 billion (+5.0%), driven by e-commerce (+14.6%), with 1P online standing out (+27.4%), while profitability remained healthy, with adjusted EBITDA of R\$ 597 million (8.1% margin) and a gross margin of 30.3%.

Highlights of 1Q'26 Results

Growth & Market Share:

- Consolidated GMV increased by R\$ 538 million, up 5.0% vs. 1Q'25, reaching R\$ 11.2 billion, 100% focused on core categories
- Physical Stores GMV and SSS remained stable (1.6%) vs. 17.7% in 1Q'25, despite the net closure of 26 stores over the last 12 months
- E-commerce GMV grew 14.6% vs. 1Q'25, marking the 6th consecutive quarter of growth, focused on core categories
- Market share in e-commerce increased by 170 Bps in 1Q'26 vs. 1Q'25, reaching 15.5% in core categories
- Online 1P GMV grew 27.4%, delivering the strongest growth of the last 19 quarters and reinforcing 1P leadership
- 3P GMV declined by (3.0%) vs. 1Q'25, with stable revenue and higher profitability, supported by a 13.0% take rate vs 12,7% in 1Q'25

Revenue & Profitability:

- Net Revenue growth of +6.1% vs. 1Q'25, reaching R\$ 7.4 billion
- Gross margin of 30.3% vs. 30.2% in 1Q'25, an increase of 10 Bps
- SG&A decreased by 10 Bps as a percentage of net revenue in 1Q'26 vs. 1Q'25, reaching 23.0%
- Adjusted EBITDA margin of 8.1% in 1Q'26, stable vs. 1Q'25, reaching R\$ 597 million, with 5% growth.

Cash & Liquidity:

- Liquidity balance, including receivables, totaled R\$ 3.2 billion in 1Q'26
- Free Cash Flow to the Firm of +R\$ 852 million in 1Q'26 vs. cash consumption of R\$ (322) million in 1Q'25
- Interest payments decreased by R\$ 234 million vs. 4Q'25, beginning to reflect initiatives from the new capital structure
- Leverage: net debt improved by R\$ 2.7 billion vs. 1Q'25, reaching 0.5x vs. 1.8x adjusted EBITDA

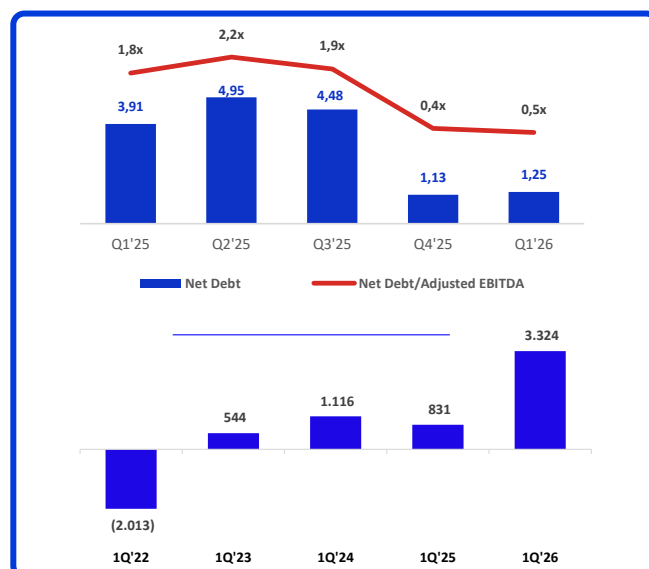
Financial Solutions:

- Financial solutions revenue grows 8.7% vs. 1Q'25
- Credit portfolio of R\$ 6.3 billion, up 3% YoY, with over-90-day delinquency and net loss ratios of 8.8% and 4.7%, respectively
- Digital BNPL origination grows 18% vs. 1Q'25, with the portfolio reaching R\$ 874 million, outperforming e-commerce growth
- BanQi reaches 9 million accounts

Income Statement 1Q'26 vs. 1Q'25

(R\$ Million)	Q1'26	Q1'25	Var.
Gross Revenue	8.830	8.299	6,4%
Net Revenue	7.416	6.991	6,1%
Gross Profit	2.247	2.109	6,5%
Gross Margin	30,3%	30,2%	60 bps
SG&A	(1.704)	(1.616)	5,4%
Adjusted EBITDA	597	570	4,7%
Adjusted EBITDA Margin	8,1%	8,2%	130 bps
Other Expenses	(88)	(18)	388,9%
EBIT	250	287	-12,9%
Financial Results	(1.171)	(922)	27,0%
EBT	(921)	(635)	45,0%
Income Tax & Social Contribution	(143)	227	n/a
Net Income (Loss)	(1.064)	(408)	n/a

Leverage and Cash Flow (12 Months) 1Q'26



Omnichannel

R\$ million	Q1'26	Q1'25	%
Total GMV	11.208	10.670	5,0%
GMV 1P	9.428	8.835	6,7%
GVM Physical Stores	6.193	6.295	(1,6%)
GMV 1P Online	3.236	2.540	27,4%
GMV 3P	1.780	1.836	(3,0%)
Total e-commerce (1P + 3P)	5.016	4.376	14,6%

The omnichannel strategy continues to be a competitive advantage, supporting GMV growth, market share gains, and margin expansion through qualified traffic and a focus on core categories.

Total GMV in 1Q'26 grew 5.0% year over year. 1P omnichannel GMV increased 6.7%, driven by stable physical stores and 27.4% growth online. In contrast, 3P GMV declined 3.0% over the period. As a result, e-commerce GMV (1P online + 3P) totaled R\$5.0 billion, up 14.6% vs. 1Q'25, with a continued focus on core categories (over 96% of 3P GMV).

Gross Revenue Performance by Channel

R\$ million	Q1'26	Q1'25	%
Physical Stores	5.573	5.673	(1,8%)
Online	3.256	2.626	24,0%
1P	3.025	2.394	26,4%
3P	231	232	(0,6%)
Total Gross Revenue	8.830	8.299	6,4%

In 1Q'26, consolidated gross revenue grew 6.4% compared to 1Q'25, reaching BRL 8.8 billion. This increase was mainly driven by e-commerce revenue growth, with particular emphasis on 1P performance (+26.4%). Meanwhile, 3P (marketplace) and physical stores revenues remained broadly stable, at (0.6%) and (1.8%), respectively.

Physical Stores – GMV and Gross Revenue

Gross GMV from physical stores totaled R\$ 6.2 billion, remaining stable and still impacted by the net closure of 26 stores over the last 12 months, as well as a strong comparison base in 1Q'25 (16.2% growth). Over the last two years, physical stores' GMV grew 14.4%. Gross revenue reached R\$ 5.6 billion, down 1.8% vs. 1Q'25. Same-store sales (SSS) declined by (1.6%) to 1Q'26. Specifically, in 1Q'26, three stores were closed, totaling 1,039 stores.

1P Online – GMV and Gross Revenue

In 1Q'26, online 1P GMV grew 27.4% compared to 1Q'25, reaching BRL 3.2 billion, while online 1P revenue increased 26.4%, driven by: (i) market share gains in strategic categories such as home appliances, technology, portable devices, and seasonal products; (ii) growth in qualified traffic across our owned channels; and (iii) the launch of new sales channels through strategic partnerships. We maintained our strength in core categories, in line with our strategic positioning, and added BRL 695 million in GMV in 1Q'26, reinforcing our strategy as Brazil's leading 1P player.

3P Online – GMV and Gross Revenue

In 1Q'26, 3P GMV posted a slight decline, totaling BRL 1.8 billion, while revenue remained stable at BRL 231 million. This performance reflects our focus on improving the experience for both customers and sellers by expanding the range of services offered on our platforms, such as logistics, credit, Ads, and a core assortment that complement 1P. The strength of the 1P strategy has generated qualified traffic, boosting the sale of items complementary to core categories and of categories not directly addressed by 1P but covered by 3P. We ended the quarter with a take rate of 13,0% vs. 12,7%, increase of 30 bps.

Gross Revenue Breakdown

R\$ million	Q1'26	Q1'25	%
Merchandise	7.466	7.010	6,5%
Services	524	516	1,6%
CDC/Credit Cards	840	773	8,7%
Gross Revenue	8.830	8.299	6,4%

Consolidated Sales by means of payment

	Q1'26	Q1'25	%
Cash/ Debit Card/ PIX	43,8%	36,6%	720bps
CDC (Payment Book)	13,7%	15,9%	(220bps)
Co-branded Credit Card	7,2%	7,8%	(60bps)
Third-party Credit Card	35,3%	39,7%	(440bps)

The revenue growth reflects not only higher merchandise volumes, but also a more profitable mix, driven by the expansion of financial solutions and services, as well as higher penetration of cash payments.

Gross Profit

R\$ million	Q1'26	Q1'25	%
Gross Profit	2.247	2.109	6,5%
% Gross Margin	30,3%	30,2%	10bps

The gross margin remained resilient at an elevated level, despite distinct dynamics across channels, reflecting commercial discipline, logistics efficiency, and a focus on higher-return categories. In 1Q'26, gross profit totaled R\$2.2 billion, an increase of 6.5%, with a gross margin of 30.3%, up 10 Bps compared to 1Q'25.

Selling, General, and Administrative Expenses

R\$ million	Q1'26	Q1'25	%
SG&A	(1.704)	(1.616)	5,4%
% Net Revenue	(23,0%)	(23,1%)	10bps

Selling, general and administrative expenses in 1Q'26 increased by 5.4%, despite revenue growth and inflation during the period, with an improvement of 10 Bps as a percentage of net revenue (23.0%). In the quarter, the variation was mainly driven by a reduction in personnel and labor expenses, reflecting structural efficiency gains and SG&A dilution.

Adjusted EBITDA

R\$ million	Q1'26	Q1'25	%
Adjusted EBITDA	597	570	4,7%
% Adjusted Margin EBITDA	8,1%	8,2%	(10bps)

Adjusted EBITDA remains at a healthy level, supporting recurring operating cash flow generation and the ability to invest selectively in growth. In the period, adjusted EBITDA reached R\$597 million, growing 4.7% in 1Q'26, with an 8.1% margin, stable compared to 1Q'25.

Financial Result 1Q'26 vs. 4Q'25

R\$ million	Q1'26	Q4'25	QoQ %	Q1'25	y/y %
Financial Revenue	74	66	12,1%	44	68,2%
Financial Expenses	(1.059)	(563)	88,1%	(976)	8,5%
Debt Financial Expenses	(83)	(206)	(59,7%)	(108)	(23,1%)
Debt Modification	(6)	115	n/a	(104)	(94,2%)
Haircut	-	610	(100,0%)	-	n/a
CDC Financial Expenses	(265)	(289)	(8,3%)	(249)	6,4%
Interest on trade accounts payable - agreement	(114)	(275)	(58,5%)	(91)	25,3%
Interest on Lease Liabilities	(104)	(120)	(13,3%)	(113)	(8,0%)
Expenses of Discounted Receivables	(232)	(276)	(15,9%)	(246)	(5,7%)
Receivables Investment Fund ("FIDC" senior shares)	(152)	(137)	10,9%	(33)	n/a
Other Financial Expenses	(103)	15	n/a	(32)	n/a
Financial Results pre monetary update	(985)	(497)	98,2%	(932)	5,7%
% Net Revenue	(13,3%)	(5,9%)	(740bps)	(13,3%)	0bps
Monetary Restatements	(186)	(60)	n/a	10	n/a
Net Financial Results	(1.171)	(557)	n/a	(922)	27,0%
% Net Revenue	(15,8%)	(6,6%)	(920bps)	(13,2%)	(260bps)
Net financial result excluding debt modification and haircut	(1.165)	(1.282)	(9,1%)	(818)	42,4%
% Net Revenue	(15,7%)	(15,1%)	60bps	(11,7%)	(401bps)

Despite consistent operational execution, the net financial result remains impacted by the high cost of capital in Brazil. Nevertheless, the liability restructuring has already begun to generate relevant structural effects, although still progressive, on the sequential reduction of financial expenses. The best way to assess the evolution of the financial results following the transformation of the capital structure is to review the main recurring operating expenses versus the previous quarter, which are now becoming visible:

Excluding debt modification and haircut effects, the sequential reduction would be (9.1%), or R\$ 117 million.

We highlight improvements in: (i) **supplier financing interest (59.7%)**; (ii) **financial debt expenses (58.5%)**; (iii) **credit card discount expenses (15.9%)**; (iv) **lease expenses (13.3%)**; and (v) **private-label funding expenses (8.3%)**.

Financial Result 1Q'26 vs. 1Q'25

In 1Q'26, net financial result totaled R\$ (1.2) billion, a 27,0% increase compared to the prior period. Average CDI increased from 12.94% in 1Q'25 to 14.86% in 1Q'26, a rise of 190 Bps, representing a key driver of the increase in financial expenses during the period.

Net Income (Loss)

R\$ million	Q1'26	Q1'25	%
EBT	(921)	(635)	45,0%
% Net Revenue	(12,4%)	(9,1%)	(330bps)
Income Tax & Social Contribution	(143)	227	n/a
Net Income (Loss)	(1.064)	(408)	n/a
% Net Margin	(14,3%)	(5,8%)	(850bps)

EBT amounted to BRL (921) million in the quarter, representing a 45% change compared to 1Q'25, despite revenue growth and the maintenance of the Company's profitability. The high-interest rate environment — reflected in the increase in the average CDI from 12.94% in 1Q'25 to 14.86% in 1Q'26 — pressured financial results, leading to a net loss of BRL (1.1) billion versus BRL (0.4) billion. It is worth noting that no deferred tax asset was recognized in the quarter due to the challenging macroeconomic scenario observed during the period, characterized, among other factors, by elevated interest rates, inflationary pressures, and geopolitical instabilities.

Cash Conversion Cycle

The increase in inventories reflects strategic preparation to capture relevant commercial opportunities in 2Q'26, while preserving working capital discipline. Inventories ended at 1Q'26 up R\$363 million compared to 4Q'25, aiming to capture higher sales related to the FIFA World Cup. Additionally, the outstanding days payable increased by 14 days versus 1Q'25 and by 18 days versus 4Q'25.

R\$ million	1Q'26	4Q'25	3Q'25	2Q'25	1Q'25	4Q'24	vs.1Q'25
Inventory	5.399	5.036	5.029	4.924	5.034	4.695	365
Days of Inventory ¹	95	90	91	92	95	91	0 dias
Suppliers w/o agreement and others	8.445	7.317	6.186	6.575	7.142	7.452	1.303
Trade accounts payable – agreement	941	2.430	2.370	2.281	1.730	2.446	(789)
Others	1.122	1.103	1.020	911	669	637	453
Total Days of Suppliers ¹	149	131	113	122	135	144	14 dias
Change in Financial Cycle	54	41	21	31	40	53	14
¹ COGS days							

Capital Structure

The significant reduction in leverage reaffirms the effectiveness of the transformation plan, repositioning the Company to a new growth cycle with lower financial risk.

R\$ million	1Q'26	4Q'25	3Q'25	2Q'25	1Q'25	vs. 1Q'26
(+) BNPL (CDCI) - Assets	6.266	6.459	6.142	6.202	6.120	146
(-) BNPL (CDCI) - Liabilities	(5.435)	(5.794)	(5.791)	(6.074)	(5.871)	436
(=) Net Payment Book (CDCI)	831	665	350	128	249	582
(-) Current Loans and Financing	(762)	(735)	(1.218)	(704)	(447)	(315)
(-) Noncurrent Loans and Financing	(1.600)	(271)	(2.695)	(4.162)	(3.912)	2.312
(=) Gross Debt	(2.362)	(1.006)	(3.913)	(4.866)	(4.359)	1.997
Suppliers Financing	(941)	(2.430)	(2.370)	(2.281)	(1.730)	789
Receivables Investment Fund - FIDC (Third-Party Quotas)	(1.937)	(1.742)	(1.578)	(903)	(538)	(1.399)
(=) Gross Debt + Suppliers Financing + Net CDCI + FIDC	(4.409)	(4.514)	(7.512)	(7.922)	(6.377)	1.968
(+) Cash and financial investments	1.484	1.539	2.114	1.883	1.201	283
(+) Accounts Receivable - Credit Cards	308	391	276	295	371	(63)
(+) Other Accounts Receivable	1.369	1.455	639	791	895	474
Cash, Investments, Credit Cards, Advances and Others	3.161	3.385	3.029	2.968	2.466	695
(=) Net Debt + Suppliers Financing + Net CDCI+ FIDC	(1.248)	(1.129)	(4.483)	(4.954)	(3.911)	2.663
Reported Adjusted EBITDA (LTM)	2.583	2.555	2.369	2.273	2.153	
Net Debt/Adjusted EBITDA + Suppliers Financing + Net CDCI + FIDC	0,5x	0,4x	1,9x	2,2x	1,8x	
Shareholders' Equity	1.778	2.774	2.635	1.539	2.088	

Gross debt amounted to BRL 2.4 billion (excluding CDCI, supplier agreements, and FIDC). Within the capital structure, CDCI liabilities have a corresponding asset recorded under CDCI accounts receivable, as presented in the table above and in the Financial Statements, notes 7 and 16.

Additionally, in line with the Transformation Plan strategy, between 2024 and 2025 the Company began investing in and raising funds through FIDCs of different types (Private-label credit, reverse factoring, among others), including market transactions, **with the objective of diversifying funding sources and reducing the Group's cost of funding**. The amounts related to third-party FIDC quotas are included in the Company's capital structure.

In 1Q'26, cash including undiscounted receivables totaled BRL 3.2 billion. Financial leverage, measured by net debt to adjusted LTM EBITDA and considering supplier agreement balances, CDCI balances, and third-party FIDC quotas, stood at 0.5x versus 1.8x in 1Q'25, reflecting a net debt reduction of approximately BRL 2.7 billion versus 1Q'25, or a 68,1% decrease.

Managerial Cash Flow – Quarterly and Last 12 Months

In 1Q'26, we observed both quarterly performance and the last twelve months results, as shown in the table below:

	Quarterly analysis									Last 12 Months Analysis				
	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24	1Q26	1Q25	1Q24	1Q23	1Q22
Profit (loss) for the period	(1.064)	(1.529)	(496)	(555)	(408)	(452)	(369)	37	(261)	(3.644)	(1.192)	(2.589)	(657)	(459)
Cash profit after adjustments	485	1.146	1.073	402	675	850	801	724	689	3.106	3.050	2.806	3.986	3.994
Change in working capital	772	1.087	(413)	(200)	(603)	683	(45)	148	(237)	1.246	183	741	1.776	96
Inventories	(367)	(97)	(113)	128	(312)	39	(367)	(22)	(31)	(449)	(662)	1.988	389	965
Suppliers	1.139	1.184	(300)	(328)	(291)	644	322	170	(206)	1.695	845	(1.247)	1.387	(869)
Losses	(268)	(283)	(273)	(268)	(137)	(261)	(280)	(251)	(212)	(1.092)	(1.021)	(1.107)	(1.153)	(904)
Legal claims	(108)	(126)	(77)	(145)	(137)	(210)	(212)	(219)	(216)	(456)	(778)	(1.184)	(1.097)	(1.740)
Labor	(85)	(71)	(55)	(128)	(129)	(196)	(194)	(198)	(197)	(339)	(717)	(1.113)	(1.016)	(1.620)
Civil and others	(23)	(55)	(22)	(17)	(8)	(14)	(18)	(21)	(19)	(117)	(61)	(71)	(81)	(120)
Pass-through to third parties	(100)	276	207	98	(58)	251	(81)	(5)	(38)	481	107	(199)	132	(43)
Taxes to be recovered/paid	269	173	163	391	308	113	206	357	203	996	984	1.512	49	(628)
Other Assets and Liabilities	114	(131)	119	192	49	145	(268)	(328)	(65)	294	(403)	(108)	458	(465)
Net cash generated (applied) in operating activities	1.164	2.142	799	470	5	1.571	121	426	124	4.575	2.123	2.461	4.151	310
Net cash generated (applied) in leasing activities	(259)	(289)	(227)	(225)	(271)	(279)	(255)	(255)	(252)	(1.000)	(1.060)	(1.043)	(1.131)	(1.096)
Net cash generated (applied) in investing activities	(53)	(42)	(84)	(72)	(56)	(53)	(46)	(77)	(48)	(251)	(232)	(302)	(726)	(1.227)
Free cash flow	852	1.811	488	173	(322)	1.239	(180)	94	(176)	3.324	831	1.116	2.294	(2.013)
Net borrowings	(414)	(559)	309	923	(649)	184	883	338	23	259	756	208	(1.593)	1.198
Interest payments	(662)	(896)	(737)	(596)	(554)	(542)	(471)	(451)	(525)	(2.891)	(2.018)	(2.574)	(2.316)	(1.042)
Follow-on, net of borrowing costs	-	-	-	-	-	1	(1)	-	-	-	-	602	(35)	(33)
Others	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Net cash generated (applied) in financing activities	(1.076)	(1.455)	(428)	328	(1.203)	(357)	411	(113)	(502)	(2.631)	(1.262)	(1.764)	(3.944)	123
Beginning balance of cash and cash equivalents	3.385	3.029	2.969	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.468	2.900	3.548	5.198	7.088
Final balance of cash and cash equivalents	3.161	3.385	3.029	2.968	2.468	3.993	3.111	2.879	2.900	3.161	2.468	2.900	3.548	5.198
Cash change	(224)	356	60	500	(1.525)	882	232	(21)	(678)	693	(432)	(648)	(1.650)	(1.890)

1Q'26 – Quarter: Free Cash Flow of +R\$ 852 million.

The change in working capital, composed of payables and inventories, totaled R\$ 772 million in 1Q'26, mainly reflecting the seasonal build-up of inventories ahead of the FIFA World Cup and Mother's Day, as well as extended payment terms with suppliers.

Within legal claims, considering labor-related cases only, savings reached 34%, representing a reduction of R\$ 44 million.

Another highlight was the R\$ 234 million decreases in interest paid vs. 4Q25, already reflecting initiatives from the new capital structure

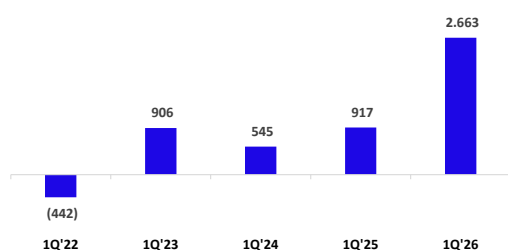
We ended 1Q'26 with **Free Cash Flow** to the Firm generation of **R\$ 852 million**. The net cash variation was a use of R\$ (224) million, still reflecting interest payments and fundraising, despite improvements in profitability and operating efficiency. Compared to the prior period, cash consumption improved to R\$ (224) million vs. R\$ (1.5) billion.

6MTD (Last six months): free cash flow to the firm of +BRL 2.7 billion, compared to BRL 917 million.

12MTD (Last twelve months): free cash flow to the firm of +BRL 3.3 billion. We closed the last twelve months as of 1Q'26 with **free cash flow to the firm** generation of **BRL 3.3 billion** versus **BRL 831 million** (1Q'25 12MTD), mainly reflecting the recovery in sales, improved profitability, operational loss reductions, lower labor-related claims and tax monetization.

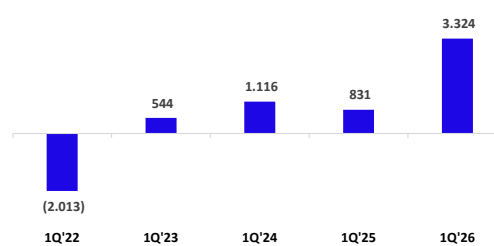
Free Cash Flow to the Firm – last six months

(R\$ million)



Quarterly Free Cash Flow – Last 12 Months

(R\$ million)



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

CAPEX

Investments remain directed toward projects with clear returns, especially in technology and logistics, supporting digitalization and the improvement of customer experience. In 1Q'26, investments totaled R\$ 61 million, with over 70% of the total allocated to technology and logistics-related projects. In the period, Capex was 13% lower vs. 1Q'25.

R\$ million	Q1'26	Q1'25	%
Logistics	8	6	42%
New Stores	0	5	(99%)
Stores Renovation	12	3	n/a
Technology	41	51	(20%)
Others	0	5	(95%)
Total	61	70	(13%)

Store Movements by Format and Brand

Store and distribution center optimization prioritizes profitability and productivity, reinforcing complementarity with digital channels. Over the last 12 months, considering openings and closures, 26 stores were closed—12 under the Casas Bahia format and 14 under the Pontofrio format—totaling 1,039 stores at the end of the period. We remain rigorous in monitoring the performance of each store and distribution center, implementing corrective actions and, when necessary, closing operations that do not generate value.

Casas Bahia	Q1'25	Q4'25	Opening	Square meter optimization	Closure	Q1'26
Street	756	755	-	-	1	754
Shopping Malls	177	168	-	-	1	167
Consolidated (total)	933	923	-	-	2	921
Sales Area ('000 m2)	868	860	-	0	2	859
Total Area ('000 m2)	1.378	1.369	-	(0)	3	1.366

Pontofrio	Q1'25	Q4'25	Opening	Square meter optimization	Closure	Q1'26
Street	84	82	-	-	1	81
Shopping Malls	48	37	-	-	-	37
Consolidated (total)	132	119	-	-	1	118
Sales Area ('000 m2)	74	66	-	0	1	65
Total Area ('000 m2)	120	108	-	(0)	1	107

Consolidated	Q1'25	Q4'25	Opening	Square meter optimization	Closure	Q1'26
Street	840	837	-	-	2	835
Shopping Malls	225	205	-	-	1	204
Consolidated (total)	1.065	1.042	-	-	3	1.039
Sales Area ('000 m2)	941	926	-	1	3	924
Total Area ('000 m2)	1.498	1.477	-	(1)	3	1.473

Distribution Centers	Q1'25	Q4'25	Opening	Square meter optimization	Closure	Q1'26
DCs	25	24	-	-	-	24
Total Area ('000 m2)	1.112	1.107	-	2	-	1.109

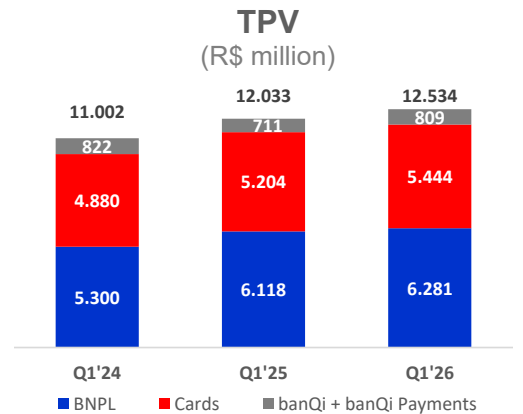
Consolidated (Total)	Q1'25	Q4'25	Opening	Square meter optimization	Closure	Q1'26
Total Area ('000 m2)	2.611	2.585	-	1	3	2.582

Financial Solutions

Financial solutions enhance the value proposition of the Casas Bahia ecosystem, strengthening customer loyalty, recurrence, and monetization throughout the customer lifecycle.

Key Figures 1Q'26

- Total TPV reached R\$ 12.5 billion, +4,2% vs. 1Q'25.
- Credit portfolio reached R\$ 6.3 billion, up 3.0% y/y
- Over 90 at 8.8% and loss over portfolio at 4.7%.
- Co-branded card TPV reached R\$ 5.4 billion, with a total of 5.9 million customers.
- banQi reached over +9 million opened accounts, up 11% vs. 1Q'25.



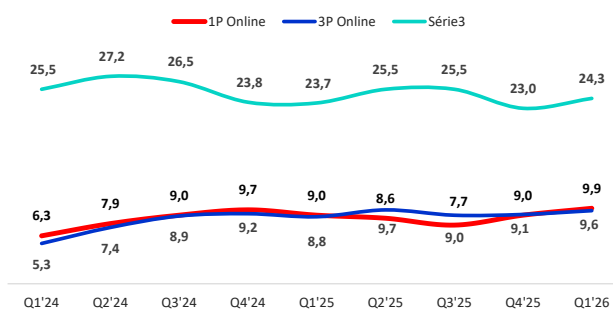
Card TPV: On and Off Us

Credit – Buy Now, Pay Later

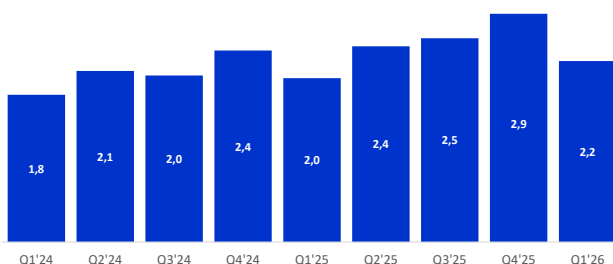
The in-house credit program is a profitable service across both physical and online channels (1P and 3P) and provides purchase opportunities for customers who have limited or no access to credit. In 1Q'26, the credit portfolio grew 3% y/y and reached R\$ 6.3 billion. In physical stores, penetration was 24,3%, following seasonality. In 1P online, digital credit penetration reached 9.9%, while in 3P it represented 9.6% 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.

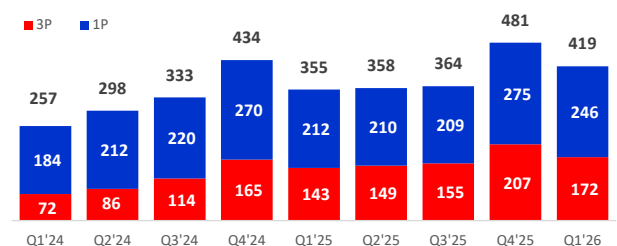
Participation of Digital and Physical BNPL (%)



Credit Production – Total (R\$ billion)



Digital Credit Production (R\$ million)

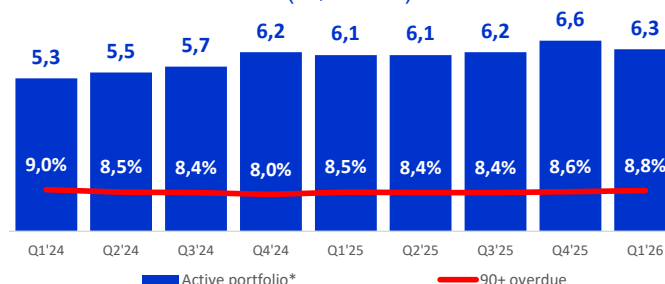


Aging of the Credit Portfolio (R\$ million)

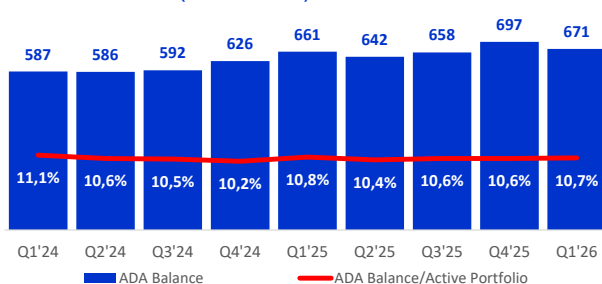
BNPL	Q1'25	% total	Q1'26	% total	Var(%)
Not Yet Due	4.484	73,3%	4.454	70,9%	-0,7%
Past due					
<i>Past due from 6 to 30 days</i>	582	9,5%	610	9,7%	4,7%
<i>Past due from 31 to 60 days</i>	332	5,4%	376	6,0%	13,3%
<i>Past due from 61 to 90 days</i>	202	3,3%	286	4,6%	41,2%
<i>Past due from 91 to 120 days</i>	189	3,1%	168	2,7%	-10,9%
<i>Past due from 121 to 150 days</i>	169	2,8%	201	3,2%	18,8%
<i>Past due from 151 to 180 days</i>	160	2,6%	187	3,0%	16,5%
Total	6.118	100,0%	6.281	100,0%	2,7%

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

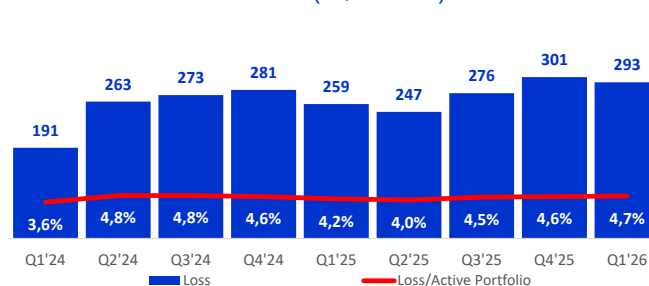
Portfolio Evolution (R\$ billion)



ADA (R\$ million)



Loss over Portfolio (R\$ million)



The over-90-day delinquency rate was 8.8%, stable sequentially and up 30 bps vs. 1Q'25, reflecting consistency in portfolio quality within a still-challenging credit environment. Net loss over the active portfolio was 4.7%, 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 25.7 million downloads and 9 million accounts. The app is increasingly embedded in customers' daily routines, and we highlight: (i) R\$ 33.2 billion in accumulated transactions; (ii) accumulated TPV reaching R\$ 16.4 billion; and (iii) usage frequency of more than 60 times over the last 360 days.

Apps Downloads														
	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	Q1'26	CAGR 2023-2026
Quarter	816	793	819	703	650	576	578	660	785	728	657	1.410	889	
Accumulated	16.548	17.341	18.160	18.863	19.513	20.089	20.667	21.327	22.112	22.840	23.497	24.907	25.796	116%
New Accounts														
	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	Q1'26	CAGR 2023-2026
Quarter	263	222	181	152	144	108	111	153	258	236	203	243	210	
Accumulated	6.832	7.054	7.235	7.387	7.531	7.639	7.750	7.903	8.161	8.397	8.600	8.843	9.053	110%
Total Transactions														
	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	Q1'26	CAGR 2023-2026
Quarter	1.839	1.876	1.868	1.834	1.662	1.668	1.620	1.606	1.456	1.513	1.558	1.680	1.568	
Accumulated	13.315	15.191	17.059	18.893	20.555	22.223	23.843	25.449	26.905	28.418	29.976	31.656	33.224	136%
Total TPV														
	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	Q1'26	CAGR 2023-2026
Quarter	909	923	919	903	822	826	799	782	711	752	776	855	809	
Accumulated	6.547	7.470	8.389	9.292	10.113	10.935	11.738	12.520	13.231	13.983	14.759	15.614	16.423	136%
Store Transactions														
	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	Q1'26	CAGR 2023-2026
Quarter	138	136	130	122	104	107	99	99	82	88	89	95	79	
Accumulated	1.538	1.674	1.804	1.926	2.030	2.137	2.236	2.335	2.425	2.513	2.602	2.697	2.776	122%
Average frequency use of the banQi app (# of times over 360 days)														
	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	Q1'26	CAGR 2023-2026
Average frequency	25	29	33	42	48	54	59	61	62	61	61	60	60	133%

Highlights ESG

The ESG agenda is integrated into the operational strategy, contributing to efficiency, people engagement, and long-term risk mitigation. Below are the highlights for the first quarter of 2026.

Environmental

Renewable Energy: We closed the first quarter of 2026 with 90% renewable energy supplying the operations of our stores, distribution centers, Bartira Factory, and offices, in line with our strategy to migrate to the Free Energy Market and expand distributed generation plants, both based on renewable sources. Currently, we operate 22 distributed generation plants under the Group's Energy Efficiency Program, spread across 16 states in Brazil. In this cycle, the remaining 10% related to energy attribute certificate purchases (I-RECs) was not considered, as these certificates were acquired in December 2025.

REVIVA Recycling Program: Approximately 595.5 tons of waste were sent for recycling and reuse, benefiting nine partner cooperatives. In addition, 560 kg of electronic waste were collected for proper disposal and recycling through the Group's reverse logistics system, supported by 747 e-waste collection points installed across Grupo Casas Bahia's physical stores and operations, in partnership with GreenEletron.

Circular Economy: Throughout 1Q'26, our Technical Assistance Department (DAT) recovered more than 99% of returned merchandise, including consumer electronics, home appliances, and furniture. This represents 4,131 tons of products that underwent assessment, maintenance, and quality testing and were subsequently sold through our outlet stores and/or resold to certified partners for component reuse—extending product lifecycles, reducing waste

Social - Diversity

PRIORITY THEMES DEFINED FOR 2026:

Gender Equity: The *Dona de Si* program impacted 952 women, and the *Female Empowerment Dialogues*, held in Manufacturing and Logistics, reached more than 1,350 female employees. Women represent 43% of the company's total workforce. In 2025, female representation in managerial leadership and above reached 35.8%, exceeding the established target of 35% and increasing by 2.8 p.p. vs. 2024. We have set a target of 36% women in leadership (manager level and above) by December 2026. Currently, we are at 35.7%. *Dona de Si 2026:* a female development program focused on two pillars: *Dona de Si Essência* (exclusive training for women), impacting over 300 women, and *Dona de Si Encontros* (open sessions to expand knowledge for everyone). Gender Equity Campaign: *We Are Owners of Our Stories* featured 16 stories of female employees.

Racial Equity: We established a target of 40% Black professionals in leadership (manager level and above) by December 2026, and we are currently at 39.9%. Regarding Inclusion of People with Disabilities, we currently have 1,361 employees with disabilities (PwDs). The Jornada Sem Barreiras Program is an employability, training, and leadership development initiative, supported by a collaborative survey that included 164 PwD employees for the development of the program modules, while 100 leaders contributed to defining the leadership training topics. The program begins its training phase in June 2025.

Dedication Also Means Respect: an anti-harassment and anti-discrimination program that starts the year with the continuation of the *Respect Dialogues* (an awareness initiative for store managers), impacting more than 300 leaders to date. We also launched the *Erase Your Prejudice* initiative, including the distribution of a pencil with the campaign message to all senior leaders during the Leaders Meeting in April.

Social - Foundation Casas Bahia

Youth Leadership: We began the year with more than 11,600 applicants enrolled in PROA, with 2,348 approved for the classes of 1Q'26.

Encouraging Entrepreneurship: The first quarter marked the launch of communications for the *Dona de Si 2026* project. In this initial phase, we have registered 146 women entrepreneurs in São Paulo, 427 in Rio de Janeiro, 204 in Rio Grande do Sul, 131 in Bahia, and 92 in the Federal District. The selection process is ongoing, with applications still open to fill the 1,500 slots available for 2026.

Diverse Leadership: For 2026, we reaffirm our commitment to supporting our social pillar partners—PROA and Instituto Dona de Si—by promoting and delivering Financial Education courses, aimed at both personal finance and business management.

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 ongoing maintenance of communication, training, and culture initiatives related to Audit, Risk, and Compliance. We also accelerated and increased the visibility of our integrity ambassadors' program (Ecos de Integridade) and our artificial intelligence agent designed to disseminate GRC knowledge (Sofia).

Corporate Risk Matrix: The Company initiated a review of its corporate risk matrix, including interviews with executives and the consolidation of risk profiles. As of April 2026, the process moved into the calibration phase with C-level executives, followed by final presentation to the Board of Directors and the Audit, Risk, and Compliance Committee. This review is under the responsibility of the Audit, Risk, and Compliance Executive Office.

ESG Indices: For the fourth consecutive year, we were included in the Efficient Carbon Index (ICO2) portfolio, reinforcing our resilient and efficient approach to managing greenhouse gas emissions.

Conscious Capitalism: We adopted the principles of Conscious Capitalism as a guiding framework for our transformation journey, reinforcing our commitment to go beyond profit generation. We operate driven by a higher purpose, promoting the creation of sustainable value for all our stakeholders and fostering consistent, long-term growth based on ethical, human-centered, and responsible practices.

Income Statement

Consolidated Income Statement

R\$ million	Q1'26	Q1'25	Δ
Gross Revenues	8.830	8.299	6,4%
Net Revenue	7.416	6.991	6,1%
Cost of Goods Sold	(5.115)	(4.829)	5,9%
Depreciation (Logistic)	(54)	(53)	1,9%
Gross Profit	2.247	2.109	6,5%
Selling Expenses	(1.442)	(1.351)	6,7%
General and Administrative Expenses	(262)	(265)	(1,1%)
Equity Income	0	24	(100,0%)
Other Operating Income (Expenses)	(88)	(18)	n/a
Total Operating Expenses	(1.792)	(1.610)	11,3%
Depreciation and Amortization	(205)	(212)	(3,3%)
EBIT	250	287	(12,9%)
Financial Income	101	110	(8,2%)
Expense Income	(1.272)	(1.032)	23,3%
Net Financial Income (Expense)	(1.171)	(922)	27,0%
Earnings before Income Tax	(921)	(635)	45,0%
Income Tax & Social Contribution	(143)	227	n/a
Net Income (Loss)	(1.064)	(408)	n/a

EBIT	250	287	(12,9%)
Depreciation (Logistic)	54	53	1,9%
Depreciation and Amortization	205	212	(3,3%)
EBITDA	509	552	(7,8%)
Other Operational Expenses and Revenues	88	18	n/a
Adjusted EBITDA	597	570	4,7%

% on Net Sales Revenue	Q1'26	Q1'25	Δ
Gross Profit	30,3%	30,2%	10bps
Selling Expenses	(19,4%)	(19,3%)	(10bps)
General and Administrative Expenses	(3,5%)	(3,8%)	30bps
Equity Income	0,0%	0,3%	(30bps)
Other Operating Income (Expenses)	(1,2%)	(0,3%)	(90bps)
Total Operating Expense	(24,2%)	(23,0%)	(120bps)
Depreciation and Amortization	(2,8%)	(3,0%)	20bps
EBIT	3,4%	4,1%	(70bps)
Net Financial Income (Expense)	(15,8%)	(13,2%)	(260bps)
Earnings before Income Tax	(12,4%)	(9,1%)	(330bps)
Income Tax & Social Contribution	(1,9%)	3,2%	(510bps)
Net Income (Loss)	(14,3%)	(5,8%)	(850bps)

EBITDA	6,9%	7,9%	(100bps)
---------------	-------------	-------------	-----------------

Adjusted EBITDA	8,1%	8,2%	(10bps)
------------------------	-------------	-------------	----------------

Balance Sheet

Balance Sheet		
Assets		
R\$ million	03.31.2026	03.31.2025
Current Assets	15.317	13.565
Cash and Cash Equivalents	1.206	935
Securities and financial instruments	326	266
Accounts Receivables	4.741	4.332
Credit Card	299	342
Payment Book	5.651	5.532
Payment Book - Interest to be incurred	(1.641)	(1.732)
Others	622	605
Accounts Receivables B2B	747	289
Allowance for doubtful accounts	(937)	(704)
Inventories	5.399	5.034
Recoverable Taxes	1.905	1.834
Related Parties	281	291
Assets for sale	291	-
Expenses in Advance	430	294
Other Assets	738	579
	-	-
Noncurrent Assets	18.013	19.251
Long-Term Assets	12.053	12.710
Financial Instruments	-	16
Accounts Receivables	362	372
Credit Card	9	29
Payment Book	613	588
Payment Book - Interest to be incurred	(194)	(182)
Allowance for doubtful accounts	(66)	(63)
Recoverable Taxes	4.481	3.975
Financial Instruments	11	11
Deferred income tax and social contribution	5.037	5.996
Related Parties	104	109
Judicial Deposits	1.892	1.760
Prepaid Expenses and Other Assets	166	471
Right of Use Asset	2.090	2.352
Investments	16	267
Fixed Assets	1.196	1.252
Intangible Assets	2.658	2.670
TOTAL ASSETS	33.330	32.816
Liabilities and Shareholders' Equity		
R\$ million	03.31.2026	03.31.2025
Current Liabilities	21.348	18.443
Taxes and Social Contribution Payable	620	589
Trade accounts payable	9.497	7.810
Suppliers ('Portal')	70	-
Trade accounts payable – agreement	941	1.730
Loans and Financing	762	446
Payment Book (CDCI)	5.049	5.357
Payment Book (CDCI) - Interest to be appropriated	(401)	(462)
Fiscal Obligations	1.687	660
Related Parties	9	1
Deferred revenues	188	195
Onlending of third parties	1.187	706
Leasing debts	796	588
Others	943	823
	-	-
Long-Term Liabilities	10.204	12.284
Loans and Financing	1.600	3.913
Payment Book (CDCI)	386	514
Payment Book (CDCI) - Interest to be appropriated	(19)	(27)
Deferred Income Tax	19	20
Tax Obligations	465	26
Provision for lawsuits	1.585	2.386
Leasing debts	2.289	2.689
Deferred Revenue	1.190	1.547
FIDC's (seniores quota)	1.937	-
Others	752	1.216
Shareholders' Equity	1.778	2.089
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	33.330	32.816

Cash Flow

Cash Flow (R\$ million)

	03.31.2026	03.31.2025
Net Income (loss)	(1.064)	(408)
Adjustment:		
Depreciation and Amortization	259	264
Equity Income	-	(24)
Deferred Income Tax and Social Contribution	133	(236)
Interest and Exchange Variation	653	498
Debt Modification	-	-
Provisions for lawsuits, net of reversals	(118)	57
Provisions for labor lawsuits, net of reversals	(138)	73
Provisions for other lawsuits, net of reversals	20	(16)
Allowance for doubtful accounts	319	277
Gain (loss) with fixed and intangible assets	1	8
Estimated loss of net recoverable value of inventories	4	(27)
Deferred Revenue	(48)	(57)
Write-off of right of use and lease liability	-	(7)
Share-based Payments	-	4
Others	(1)	(1)
	138	348
Asset (Increase) Decreases		
Accounts Receivable	32	(42)
Securities	-	-
Inventories	(367)	(312)
Taxes to Recover	13	204
Related Parties	19	3
Judicial Deposits	380	(88)
Expenses in Advance	(61)	(21)
Other Assets	(273)	(66)
	(257)	(322)
Liabilities Increase (Decreases)		
Suppliers	4.031	2.023
Portal Suppliers	-	(47)
Fiscal Obligations	256	104
Social and labor obligations	59	14
Onlending of third parties	(100)	(58)
Deferred Revenue	(44)	(30)
Lawsuits	(108)	(137)
Lawsuits - Labor	(85)	(129)
Lawsuits - Others	(23)	(8)
Other debts	(145)	230
	3.949	2.099
Asset and Liabilities - Others (Increase) Decreases		
Dividends Received from investees	-	20
Income Tax Paid	(5)	(1)
	(5)	19
Net Cash (used) in Operating Activities	3.825	2.144
Cash Flow from Investment Activities		
Acquisition of fixed and intangible assets	(55)	(57)
Disposal of property, plant and equipment and intangible assets	2	1
Net Cash (used) in Operating Activities	(53)	(56)
Cash Flow from Financing Activities		
Proceeds from borrowings	3.822	2.521
Payments of Principal	(2.747)	(2.454)
Payments of Interest	(315)	(227)
Payments of Dividend - Lease	(155)	(158)
Payments of Interest - Lease	(104)	(113)
Trade accounts payable – agreement	(4.381)	(2.983)
Capital Increase	42	130
Net Cash (used in) Financing Activities	(3.838)	(3.284)
Cash and cash equivalents of the opening balance	1.225	2.131
Cash and Cash equivalents at the End of the Period	1.159	935
Change in Cash and Cash Equivalents	(66)	(1.196)

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



May 13, 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)

May 14, 2026

14:00 PM (Brasília time)

13:00 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