

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.

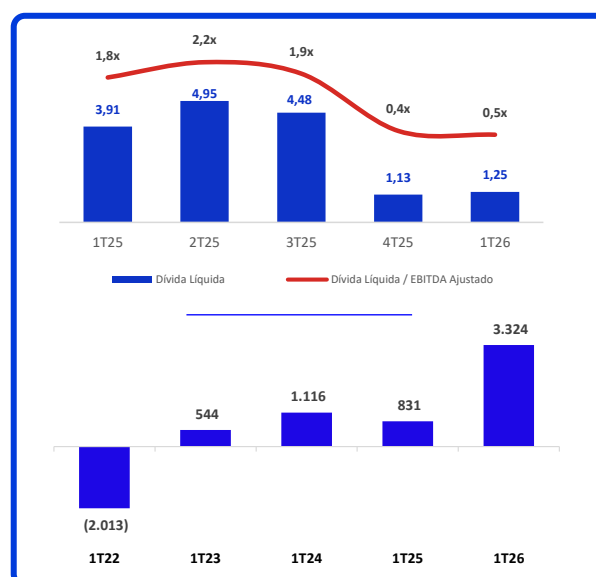
### Soluções Financeiras:

- 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	%
<b>GMV Total Bruto</b>	<b>11.208</b>	<b>10.670</b>	<b>5,0%</b>
<b>GMV 1P</b>	<b>9.428</b>	<b>8.835</b>	<b>6,7%</b>
GMV Lojas Físicas	6.193	6.295	(1,6%)
GMV 1P Online	3.236	2.540	27,4%
<b>GMV 3P</b>	<b>1.780</b>	<b>1.836</b>	<b>(3,0%)</b>
<b>Total da Venda Online (1P + 3P)</b>	<b>5.016</b>	<b>4.376</b>	<b>14,6%</b>

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	%
<b>Lojas Físicas</b>	<b>5.573</b>	<b>5.673</b>	<b>(1,8%)</b>
<b>Online</b>	<b>3.256</b>	<b>2.626</b>	<b>24,0%</b>
1P	3.025	2.394	26,4%
3P	231	232	(0,6%)
<b>Receita Bruta</b>	<b>8.830</b>	<b>8.299</b>	<b>6,4%</b>

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%
<b>Receita Bruta</b>	<b>8.830</b>	<b>8.299</b>	<b>6,4%</b>

Composição Consolidada das Vendas	1T26	1T25	%
À vista	43,8%	36,6%	7,2 p.p.
Cartão	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 %
<b>Receitas financeiras</b>	<b>74</b>	<b>66</b>	<b>12,1%</b>	<b>44</b>	<b>68,2%</b>
<b>Despesas financeiras</b>	<b>(1.059)</b>	<b>(563)</b>	<b>88,1%</b>	<b>(976)</b>	<b>8,5%</b>
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
<b>Resultado financeiro antes de atualizações</b>	<b>(985)</b>	<b>(497)</b>	<b>98,2%</b>	<b>(932)</b>	<b>5,7%</b>
% Receita Líquida	(13,3%)	(5,9%)	(7,4p.p.)	(13,3%)	0,0p.p.
Atualizações Monetárias	(186)	(60)	n/a	10	n/a
<b>Resultado financeiro líquido</b>	<b>(1.171)</b>	<b>(557)</b>	<b>n/a</b>	<b>(922)</b>	<b>27,0%</b>
% Receita Líquida	(15,8%)	(6,6%)	(9,2p.p.)	(13,2%)	(2,6p.p.)
<b>Resultado financeiro líquido sem Modificação da dívida e Haircut</b>	<b>(1.165)</b>	<b>(1.282)</b>	<b>(9,1%)</b>	<b>(818)</b>	<b>42,4%</b>
% 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
<b>Lucro Líquido (Prejuízo)</b>	<b>(1.064)</b>	<b>(408)</b>	<b>n/a</b>
% 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 <sup>1</sup>	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 <sup>1</sup>	149	131	113	122	135	14
Varição Ciclo Financeiro	54	41	21	31	40	14
<sup>1</sup> 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
<b>(=) Saldo líquido Carnês - CDCI</b>	<b>831</b>	<b>665</b>	<b>350</b>	<b>128</b>	<b>249</b>	<b>582</b>
(-) 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
<b>(=) Endividamento Bruto</b>	<b>(2.362)</b>	<b>(1.006)</b>	<b>(3.913)</b>	<b>(4.866)</b>	<b>(4.359)</b>	<b>1.997</b>
<b>Fornecedor Convênio</b>	<b>(941)</b>	<b>(2.430)</b>	<b>(2.370)</b>	<b>(2.281)</b>	<b>(1.730)</b>	789
<b>Cotas de Terceiros FIDC</b>	<b>(1.937)</b>	<b>(1.742)</b>	<b>(1.578)</b>	<b>(903)</b>	<b>(538)</b>	(1.399)
<b>(=) Endividamento Bruto + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI + FIDC</b>	<b>(4.409)</b>	<b>(4.514)</b>	<b>(7.512)</b>	<b>(7.922)</b>	<b>(6.377)</b>	<b>1.968</b>
(+) 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
<b>(=) Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito e Outros Contas a Receber</b>	<b>3.161</b>	<b>3.385</b>	<b>3.029</b>	<b>2.968</b>	<b>2.466</b>	<b>695</b>
<b>(=) Dívida Líquida Ajustada + Fornecedor Convênio, Saldo CDCI e FIDC</b>	<b>(1.248)</b>	<b>(1.129)</b>	<b>(4.483)</b>	<b>(4.954)</b>	<b>(3.911)</b>	<b>2.663</b>
<b>EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)</b>	<b>2.583</b>	<b>2.555</b>	<b>2.369</b>	<b>2.273</b>	<b>2.153</b>	
<b>Dívida Líquida / EBITDA Ajustado - com Fornecedor Convênio, CDCI e FIDC</b>	<b>0,5x</b>	<b>0,4x</b>	<b>1,9x</b>	<b>2,2x</b>	<b>1,8x</b>	
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>1.778</b>	<b>2.774</b>	<b>2.635</b>	<b>1.539</b>	<b>2.088</b>	

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
<b>Variação capital de giro</b>	<b>772</b>	<b>1.087</b>	<b>(413)</b>	<b>(200)</b>	<b>(603)</b>	<b>683</b>	<b>(45)</b>	<b>148</b>	<b>(237)</b>	<b>1.246</b>	<b>183</b>	<b>741</b>	<b>1.776</b>	<b>96</b>
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)
<b>Perdas</b>	<b>(268)</b>	<b>(283)</b>	<b>(273)</b>	<b>(268)</b>	<b>(229)</b>	<b>(261)</b>	<b>(280)</b>	<b>(251)</b>	<b>(212)</b>	<b>(1.092)</b>	<b>(1.021)</b>	<b>(1.107)</b>	<b>(1.153)</b>	<b>(904)</b>
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)
<b>Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais</b>	<b>1.164</b>	<b>2.142</b>	<b>799</b>	<b>470</b>	<b>5</b>	<b>1.571</b>	<b>121</b>	<b>426</b>	<b>124</b>	<b>4.575</b>	<b>2.123</b>	<b>2.461</b>	<b>4.151</b>	<b>310</b>
<b>Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de arrendamento</b>	<b>(259)</b>	<b>(289)</b>	<b>(227)</b>	<b>(225)</b>	<b>(271)</b>	<b>(279)</b>	<b>(255)</b>	<b>(255)</b>	<b>(252)</b>	<b>(1.000)</b>	<b>(1.060)</b>	<b>(1.043)</b>	<b>(1.131)</b>	<b>(1.096)</b>
<b>Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento</b>	<b>(53)</b>	<b>(42)</b>	<b>(84)</b>	<b>(72)</b>	<b>(56)</b>	<b>(53)</b>	<b>(46)</b>	<b>(77)</b>	<b>(48)</b>	<b>(251)</b>	<b>(232)</b>	<b>(302)</b>	<b>(726)</b>	<b>(1.227)</b>
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>852</b>	<b>1.811</b>	<b>488</b>	<b>173</b>	<b>(322)</b>	<b>1.239</b>	<b>(180)</b>	<b>94</b>	<b>(176)</b>	<b>3.324</b>	<b>831</b>	<b>1.116</b>	<b>2.294</b>	<b>(2.013)</b>
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)
<b>Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento</b>	<b>(1.076)</b>	<b>(1.455)</b>	<b>(428)</b>	<b>328</b>	<b>(1.203)</b>	<b>(357)</b>	<b>411</b>	<b>(113)</b>	<b>(502)</b>	<b>(2.631)</b>	<b>(1.262)</b>	<b>(1.764)</b>	<b>(3.944)</b>	<b>123</b>
<b>Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>3.385</b>	<b>3.029</b>	<b>2.969</b>	<b>2.468</b>	<b>3.993</b>	<b>3.111</b>	<b>2.879</b>	<b>2.900</b>	<b>3.578</b>	<b>2.468</b>	<b>2.900</b>	<b>3.548</b>	<b>5.198</b>	<b>7.088</b>
<b>Saldo final de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>3.161</b>	<b>3.385</b>	<b>3.029</b>	<b>2.968</b>	<b>2.468</b>	<b>3.993</b>	<b>3.111</b>	<b>2.879</b>	<b>2.900</b>	<b>3.161</b>	<b>2.468</b>	<b>2.900</b>	<b>3.548</b>	<b>5.198</b>
<b>Variação Saldo Inicial - Saldo Final</b>	<b>(224)</b>	<b>356</b>	<b>60</b>	<b>500</b>	<b>(1.525)</b>	<b>882</b>	<b>232</b>	<b>(21)</b>	<b>(678)</b>	<b>693</b>	<b>(432)</b>	<b>(648)</b>	<b>(1.650)</b>	<b>(1.890)</b>

**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.

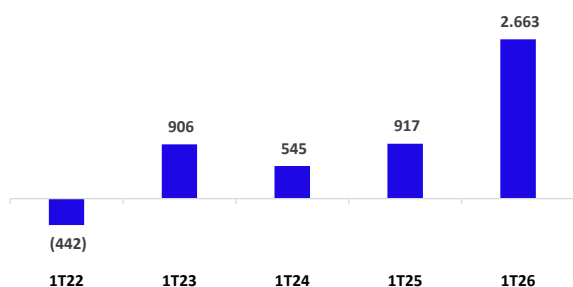
**6MTD (últimos 6 meses):** Fluxo de caixa livre da firma de +R\$ 2,7 bilhões vs. R\$ 917 milhões

**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.

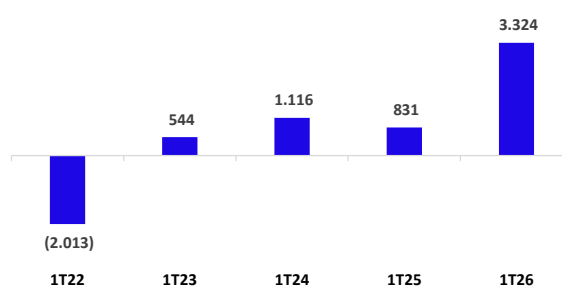
### Fluxo de Caixa Livre da Firma últimos 6 meses

(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%)
<b>Total</b>	<b>61</b>	<b>70</b>	<b>(13%)</b>

## 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 <sup>2</sup>	Fechadas	1T26
Rua	756	755	-	-	1	754
Shopping	177	168	-	-	1	167
<b>Consolidado (total)</b>	<b>933</b>	<b>923</b>	-	-	<b>2</b>	<b>921</b>
Área de Vendas (mil m <sup>2</sup> )	868	860	-	0	2	859
Área Total (mil m <sup>2</sup> )	1.378	1.369	-	(0)	3	1.366

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

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

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

Consolidado Total	1T25	4T25	Abertas	Otimização m <sup>2</sup>	Fechadas	1T26
<b>Área Total (mil m<sup>2</sup>)</b>	<b>2.611</b>	<b>2.585</b>	-	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>2.582</b>

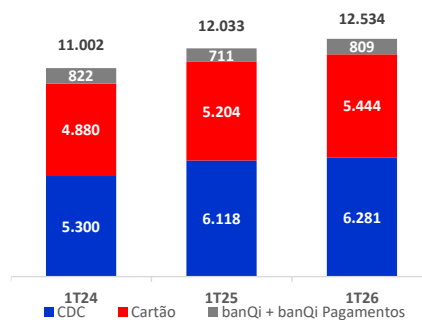
## Soluções financeiras

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)



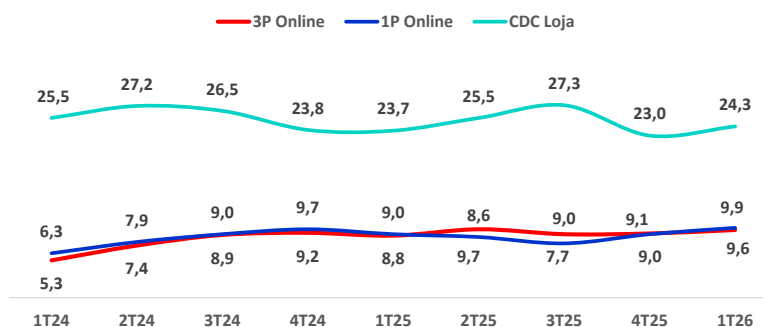
TPV Cartão: On e Off us

### Crediário – Buy Now, Pay Later

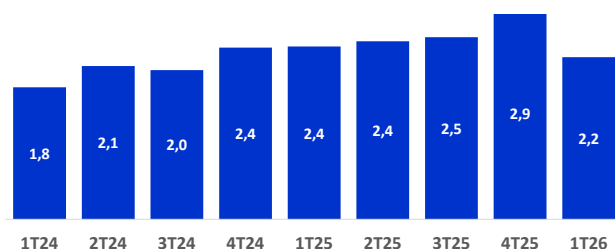
O crediário é um serviço rentável no canal físico e online (1P e 3P) e de oportunidade de compras para a população que possui pouco ou não tem acesso a crédito. No 1T26 a carteira do crediário cresceu 3% a/a e atingiu R\$ 6,3 bilhões. Nas lojas, a penetração foi de 24,3% seguindo sazonalidade. No 1P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

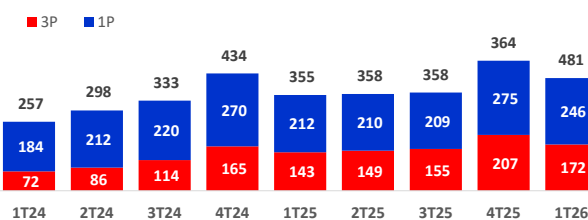
### Participação do CDC Digital e Físico (%)



### Produção Crediário - Total (R\$ bilhões)



### Produção Crediário Digital (R\$ milhões)

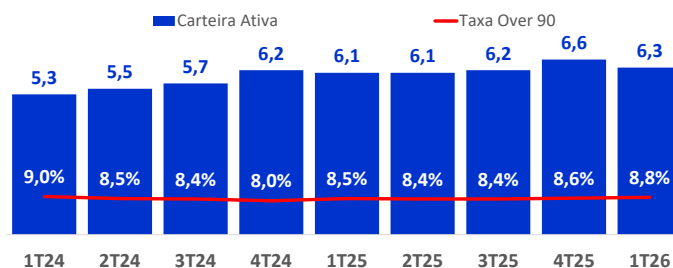


### Aging Creditário – Carteira Gerencial\* (R\$ milhões)

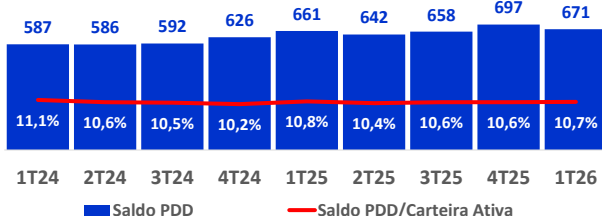
(Milhões)	1T25	% total	1T26	% total	Var(%)
<b>Em dia</b>	4.484	73,3%	4.454	70,9%	-0,7%
<b>Vencidos</b>					
Vencidos de 06 a 30 dias	582	9,5%	610	9,7%	4,7%
Vencidos de 31 a 60 dias	332	5,4%	376	6,0%	13,3%
Vencidos de 61 a 90 dias	202	3,3%	286	4,6%	41,2%
Vencidos de 91 a 120 dias	189	3,1%	168	2,7%	-10,9%
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%
<b>Total</b>	<b>6.118</b>	<b>100,0%</b>	<b>6.281</b>	<b>100,0%</b>	<b>2,7%</b>

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

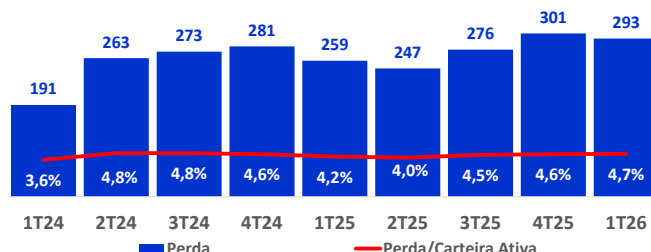
### Evolução da Carteira Gerencial\* (R\$ bilhões)



### 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.

## banQi

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 1º 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
<b>Receita Bruta</b>	<b>8.830</b>	<b>8.299</b>	<b>6,4%</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>7.416</b>	<b>6.991</b>	<b>6,1%</b>
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(5.115)</b>	<b>(4.829)</b>	<b>5,9%</b>
Depreciação (Logística)	(54)	(53)	1,9%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>2.247</b>	<b>2.109</b>	<b>6,5%</b>
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
<b>Total das Despesas Operacionais</b>	<b>(1.792)</b>	<b>(1.610)</b>	<b>11,3%</b>
Depreciação e Amortização	(205)	(212)	(3,3%)
<b>EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras</b>	<b>250</b>	<b>287</b>	<b>(12,9%)</b>
Receitas Financeiras	101	110	(8,2%)
Despesas Financeiras	(1.272)	(1.032)	23,3%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(1.171)</b>	<b>(922)</b>	<b>27,0%</b>
<b>Lucro Operacional antes do I.R.</b>	<b>(921)</b>	<b>(635)</b>	<b>45,0%</b>
IR/CS	(143)	227	n/a
<b>Lucro Líquido (Prejuízo)</b>	<b>(1.064)</b>	<b>(408)</b>	<b>n/a</b>

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

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

<b>EBITDA</b>	<b>6,9%</b>	<b>7,9%</b>	<b>(1,0 p.p.)</b>
---------------	-------------	-------------	-------------------

<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>8,1%</b>	<b>8,2%</b>	<b>(0,1 p.p.)</b>
------------------------	-------------	-------------	-------------------

## Balanco Patrimonial

### Balanco Patrimonial Gerencial

Ativo	31.03.2026	31.03.2025
<b>R\$ milhões</b>		
<b>Ativo Circulante</b>	<b>15.317</b>	<b>13.565</b>
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
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>18.013</b>	<b>19.251</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>12.053</b>	<b>12.710</b>
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
<b>Ativo de Direito de Uso</b>	<b>2.090</b>	<b>2.352</b>
<b>Investimentos</b>	<b>16</b>	<b>267</b>
<b>Imobilizado</b>	<b>1.196</b>	<b>1.252</b>
<b>Intangível</b>	<b>2.658</b>	<b>2.670</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>33.330</b>	<b>32.816</b>
<b>Passivo e Patrimônio Líquido</b>		
<b>R\$ milhões</b>		
<b>Passivo Circulante</b>	<b>21.348</b>	<b>18.443</b>
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
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>10.204</b>	<b>12.284</b>
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
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>1.778</b>	<b>2.089</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>33.330</b>	<b>32.816</b>

## Fluxo de Caixa

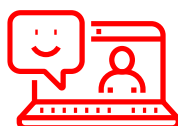
### Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

	31.03.2026	31.03.2025
Lucro Líquido (Prejuízo) do exercício	(1.064)	(408)
<b>Ajustes em:</b>		
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)
	<b>138</b>	<b>348</b>
<b>(Aumento) Redução de Ativos</b>		
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)
	<b>(257)</b>	<b>(322)</b>
<b>Aumento (Redução) de Passivos</b>		
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
	<b>3.949</b>	<b>2.099</b>
<b>(Aumento) Redução de Ativo e Passivo - Outros</b>		
Dividendos recebidos de investidas	-	20
Imposto de renda e contribuição social pagos	(5)	(1)
	<b>(5)</b>	<b>19</b>
<b>Caixa Líquido gerado nas atividades operacionais</b>	<b>3.825</b>	<b>2.144</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento</b>		
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(55)	(57)
Alienação de bens do ativo imobilizado e intangível	2	1
Títulos e valores mobiliários	-	-
<b>Caixa Líquido das Atividades de Investimento</b>	<b>(53)</b>	<b>(56)</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento</b>		
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
<b>Caixa Líquido das Atividades de Financiamento</b>	<b>(3.838)</b>	<b>(3.284)</b>
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	1.225	2.131
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	1.159	935
<b>Varição no Caixa e Equivalentes</b>	<b>(66)</b>	<b>(1.196)</b>

## 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