

Grupo Casas Bahia apresenta atualização do seu Plano de Transformação e resultados do 4T23, com o melhor fluxo de caixa livre anual dos últimos 4 anos

Avançamos com o Plano e temos as iniciativas iniciadas e implementadas para captura até 2025.

O quarto trimestre de 2023 marca a continuidade do Plano de Transformação apresentado no 2T23 e reforça a alta capacidade de entrega das iniciativas, que seguem dentro do planejado e terão captura gradual ao longo de 2024 e 2025.

- Modelo de gestão baseado em **novas métricas de margem e ciclo de caixa** ✓
- Redução de estoques de **R\$ 1,4 bilhão** no 4T23 vs. 2T23 (**início Plano de Transformação**) ✓
- Redução de **8,6 mil posições** no dez/23 vs. dez/22 e 42% dos cargos de alta liderança ✓
- Despesas de Marketing 30% menor em relação à ROL (%) ✓
- Fechamento de **55 lojas e 4 CDs** readequados – sendo **17 lojas** no 4T23 ✓
- **Migração de 23 subcategorias** com margens negativas do 1P para venda exclusiva no 3P ✓
- Mudança do modelo de financiamento do **Crediário - em andamento** ✓
- **Monetização** de ativos tributários líquida de R\$ 682 milhões no 4T23 ✓
- **Reforço na Estrutura de Capital e Alongamentos do perfil da dívida para 3 anos** ✓
- Redução do **CAPEX em +60%** no 2023 vs. 2022 ✓

Destaques dos Resultados do 4T23

- Fluxo de Caixa livre de +R\$ 721 milhões no 4T23 e +R\$ 648 milhões em 2023, melhor dos últimos 4 anos
- Saldo de caixa, incluindo recebíveis, totalizou **R\$ 3,6 bilhões no 4T23**
- Redução de estoques de **R\$ 1,2 bilhão** no 4T23 vs. 4T22 e de **R\$ 605 milhões vs. 3T23**
- Redução de 18% nas **despesas de pessoal (CMV e SG&A)** vs. 4T22
- **Monetização** tributária líquida de **R\$ 682 milhões** no 4T23 e **R\$ 1,3 bilhão** em 2023
- Captações bancárias de **R\$ 682 milhões** no 4T23 e alongamento de **R\$ 1,5 bilhão** para 3 anos
- **CDC Digital** atinge vendas em **90%** dos municípios do Brasil
- **Lançamento** da plataforma **Casas Bahia Ads**

| (R\$ Milhões) | 4T22 Contábil | Renovação parceria cartão co-branded | 4T22 Ex. não recorrentes | 4T23 Contábil | Redução Estoques (Saldão) | Reestruturação e Outros | Provisão DIFAL | 4T23 Ex. não recorrentes | Var. |
|--------------------------|------------------|--|--------------------------------|------------------|---------------------------------|----------------------------|-------------------|--------------------------------|---------|
| Receita Bruta | 10.427 | (350) | 10.077 | 8.811 | 126 | - | - | 8.937 | -11,3% |
| Receita Líquida | 8.845 | (317) | 8.528 | 7.414 | 105 | - | - | 7.519 | -11,8% |
| Lucro Bruto | 2.595 | (317) | 2.278 | 2.046 | 105 | 5 | - | 2.156 | -5,4% |
| Margem Bruta | 29,3% | - | 26,7% | 27,6% | - | - | - | 28,7% | 2,0p.p. |
| SG&A | (2.030) | - | (2.030) | (1.944) | - | 3 | - | (1.941) | -4,4% |
| EBITDA Ajustado | 629 | (317) | 312 | 163 | 105 | 8 | - | 276 | -11,4% |
| Margem EBITDA Ajustada | 7,1% | - | 3,7% | 2,2% | - | - | - | 3,7% | 0,0p.p. |
| Outras Despesas | (87) | - | (87) | (604) | - | 289 | 197 | (119) | 36,7% |
| Resultado financeiro | (641) | - | (641) | (734) | - | - | 24 | (711) | 10,9% |
| LAIR | (380) | (317) | (697) | (1.467) | 105 | 297 | 220 | (844) | 21,1% |
| IR/CS | 217 | 108 | 325 | 466 | (36) | (75) | (75) | 280 | -13,7% |
| Lucro Líquido (Prejuízo) | (163) | (209) | (372) | (1.000) | 69 | 222 | 145 | (564) | 51,6% |

Status Plano de Transformação

Execução do plano de transformação continua avançando, com progresso das iniciativas, que somam R\$ 1,5-1,6 Bi de oportunidades.

| Tipo | Alavancas exploradas | Impacto identificado | Evolução com exemplos não exaustivos de iniciativas implantadas e mapeadas |
|---------------------------------------|---|----------------------|---|
| Receita | <ul style="list-style-type: none"> Eficiência em Serviços Precificação e Promoção Canais de Venda Revisão de Mix e Sortimento | R\$450 MM | <ul style="list-style-type: none"> Aumento da penetração de serviços e CDC (penetração CDC 4T23 +2,2 p.p. vs. 4T22) Revisão de operações do B2C, B2B e Marketplace Otimização de sortimento de lojas Revisão da estratégia e operação de pricing em todos os canais |
| Custos Variáveis | <ul style="list-style-type: none"> Eficiência de Marketing Eficiência Comercial Renegociação de Indiretos | R\$460 MM | <ul style="list-style-type: none"> Aumento da eficiência de investimento em Marketing (investimento/receita 30% menor vs. 2022) Renegociação e revisão de escopo de contratos (redução de ~10% dos gastos) |
| Custos Fixos | <ul style="list-style-type: none"> Revisão de Pessoal Custos em Tecnologia Rentabilização de Lojas Otimização de Frete e CDs | R\$540 - 610 MM | <ul style="list-style-type: none"> Revisão de quadro, com 2 mil reduções em 4T23 e 8,6 mil no ano Fechamento de lojas com rentabilidade negativa (17 no 4T23, 55 no ano) Readequação do footprint de CDs (4 CDs readequados, +10 em planejamento) Plano de otimização e reversão da rentabilidade de lojas (~200 lojas no programa) |
| Custos de Capital Impacto em caixa | <ul style="list-style-type: none"> Migração de Sortimento 3P Redução de Estoque Revisão de Política de Pgto. | R\$0,9 BI | <ul style="list-style-type: none"> Redução de R\$ 1,2 Bi de estoque entre 4T22 e 4T23 (76 dias de estoque 4T23 vs. 94 4T22) Migração de categorias de baixa margem para 3P (23 subcategorias migradas) |

R\$1,5-1,6 BI LAIR

R\$0,9 BI Caixa

Plano de Transformação – apesar da captura em maturação, o que já podemos observar nos números:

Estoques: a Companhia propôs a redução de R\$ 1 bilhão em estoques mais antigos e de categorias não *core*. No 4T23 vs. 4T22 houve redução de R\$ 1,2 bilhão em estoques.

Migração de Sortimento: houve migração de 23 subcategorias migradas do canal de 1P para o canal de 3P, como bebidas, linha de bebês, produtos de limpeza, brinquedos, casa e construção entre outros.

Pessoas: redução de quadro no ano de 2023 alcançou 8,6* mil posições, equivalente a cerca de 20% do quadro de funcionários da Companhia. Esse movimento foi mais forte no 2º semestre e no 4T23 vs. 4T22 no qual observamos uma redução na despesa de pessoal de 17,8%, equivalente a +R\$ 152 milhões, parte no CMV e parte no SG&A. Adicionalmente, vale ressaltar que houve redução de 42% nos cargos de alta liderança.

Fechamento de Lojas: a Companhia propôs o fechamento de 50 a 100 lojas com performance aquém do esperado. Em 2023 foram fechadas 55 lojas.

Eficiência de marketing e indiretos: redução da despesa de serviços de terceiros em R\$ 90 milhões, menor em 11% no 4T23 vs. 4T22.

Estrutura de Capital e Liability Management: além da captação de R\$ 623 milhões em oferta de ações realizada em set/23, houve novas captações de R\$ 682 milhões com instituições financeiras ao longo do 4T23 e alongamento do vencimento de dívida no montante de R\$ 1,5 bilhão que venceriam no curto prazo para 3 anos.

Monetização de créditos tributários: monetização líquida de R\$ 1,3 bilhão em 2023 vs. R\$ (74 milhões) em 2022.

*8 mil colaboradores diretos e 600 terceiros

Entendendo os resultados 2022, 4T23 e 2023

Reclassificação DRE 2022: a Companhia identificou que as despesas de pessoal diretamente atribuíveis aos custos dos serviços prestados pela Asap Logística e pela CB Tecnologia estavam classificadas como "SG&A" e tais despesas foram reclassificadas para o "CMV", conforme padrão adotado em 2023. Logo, sem alteração do resultado consolidado conforme nota explicativa 2.6 nas DFs. Valor de R\$ 376 milhões no ano de 2022.

4T23: no período, houve fatores não recorrentes derivados do Plano de Transformação e de tema tributário:

Saldão de Estoques: a Companhia propôs a redução de R\$ 1 bilhão em estoques mais antigos e de categorias não *core*, com desconto. No 4T23, houve a redução de parte remanescente desse estoque, gerando impacto de curto prazo no lucro bruto de R\$ 105 milhões. Impacto no LAIR também de R\$ 105 milhões.

Reestruturação e Outros: a Companhia observou no período impacto negativo não recorrente de curto prazo no valor de R\$ 5 milhões no Lucro Bruto, R\$ 3 milhões no SG&A e R\$ 289 milhões na linha de outras receitas e despesas operacionais, vinculadas à reestruturação, sobretudo otimização do quadro de funcionários, fechamento de lojas e baixa de ativos. Impacto no LAIR foi de R\$ 297 milhões.

Provisão para DIFAL: a Companhia observou no período impacto negativo não recorrente no valor de R\$ 197 milhões na linha de outras receitas e despesas operacionais, e R\$ 24 milhões no resultado financeiro vinculadas à riscos tributários relacionados ao DIFAL. Impacto no LAIR foi de R\$ 220 milhões

Resultado Contábil e Pro-forma 4T23 e 2023

4T23

| (R\$ Milhões) | 4T22 Contábil | Renovação parceria cartão co-branded | 4T22 Ex. não recorrentes | 4T23 Contábil | Redução Estoques (Saldão) | Reestruturação e Outros | Provisão DIFAL | 4T23 Ex. não recorrentes | Var. |
|--------------------------|---------------|--------------------------------------|--------------------------|---------------|---------------------------|-------------------------|----------------|--------------------------|---------|
| Receita Bruta | 10.427 | (350) | 10.077 | 8.811 | 126 | - | - | 8.937 | -11,3% |
| Receita Líquida | 8.845 | (317) | 8.528 | 7.414 | 105 | - | - | 7.519 | -11,8% |
| Lucro Bruto | 2.595 | (317) | 2.278 | 2.046 | 105 | 5 | - | 2.156 | -5,4% |
| Margem Bruta | 29,3% | - | 26,7% | 27,6% | - | - | - | 28,7% | 2,0p.p. |
| SG&A | (2.030) | - | (2.030) | (1.944) | - | 3 | - | (1.941) | -4,4% |
| EBITDA Ajustado | 629 | (317) | 312 | 163 | 105 | 8 | - | 276 | -11,4% |
| Margem EBITDA Ajustada | 7,1% | - | 3,7% | 2,2% | - | - | - | 3,7% | 0,0p.p. |
| Outras Despesas | (87) | - | (87) | (604) | - | 289 | 197 | (119) | 36,7% |
| Resultado financeiro | (641) | - | (641) | (734) | - | - | 24 | (711) | 10,9% |
| LAIR | (380) | (317) | (697) | (1.467) | 105 | 297 | 220 | (844) | 21,1% |
| IR/CS | 217 | 108 | 325 | 466 | (36) | (75) | (75) | 280 | -13,7% |
| Lucro Líquido (Prejuízo) | (163) | (209) | (372) | (1.000) | 69 | 222 | 145 | (564) | 51,6% |

| (R\$ Milhões) | Total | Renovação parceria cartão co-branded | Total | Redução Estoques (Saldão) | Reestruturação e Outros | Provisão DIFAL |
|---------------|-------|--------------------------------------|-------|---------------------------|-------------------------|----------------|
| Impacto LAIR | 317 | 317 | (622) | (105) | (297) | (220) |
| Impacto Caixa | 1.750 | 1.750 | 457 | 506 | (49) | - |

2023

| (R\$ Milhões) | 2022 | Renovação parceria cartão co-branded | 2022 Ex. não recorrentes | 2023 Contábil | Redução Estoques (Saldão) | Reestruturação e Outros | Cartão de crédito Co-Branded | Provisão DIFAL | 2023 Ex. não recorrentes | Var. |
|--------------------------|---------|--------------------------------------|--------------------------|---------------|---------------------------|-------------------------|------------------------------|----------------|--------------------------|-----------|
| Receita Bruta | 36.418 | (350) | 36.068 | 34.433 | 496 | - | 100 | - | 35.029 | -2,9% |
| Receita Líquida | 30.898 | (317) | 30.581 | 28.847 | 414 | - | 100 | - | 29.361 | -4,0% |
| Lucro Bruto | 9.214 | (317) | 8.897 | 8.055 | 414 | 8 | 100 | - | 8.578 | -3,6% |
| Margem Bruta | 29,8% | - | 29,1% | 27,9% | - | - | - | - | 29,2% | 0,1p.p. |
| SG&A | (7.096) | - | (7.096) | (7.063) | - | 12 | - | - | (7.052) | -0,6% |
| EBITDA Ajustado | 2.382 | (317) | 2.065 | 1.240 | 414 | 20 | 100 | - | 1.774 | -14,1% |
| Margem EBITDA Ajustada | 7,7% | - | 6,8% | 4,3% | - | - | - | - | 6,0% | (0,8p.p.) |
| Outras Despesas | (102) | - | (102) | (1.262) | - | 565 | - | 197 | (501) | n/a |
| Resultado financeiro | (2.244) | - | (2.244) | (3.041) | - | - | - | 24 | (3.017) | 34,5% |
| LAIR | (1.083) | (317) | (1.400) | (4.201) | 414 | 586 | 100 | 220 | (2.882) | n/a |
| IR/CS | 741 | 108 | 849 | 1.576 | (141) | (174) | (34) | (75) | 1.153 | 35,8% |
| Lucro Líquido (Prejuízo) | (342) | (209) | (551) | (2.625) | 273 | 412 | 66 | 145 | (1.729) | n/a |

| (R\$ Milhões) | Total | Renovação parceria cartão co-branded | Total | Redução Estoques (Saldão) | Reestruturação e Outros | Cartão de crédito Co-Branded | Provisão DIFAL |
|---------------|-------|--------------------------------------|---------|---------------------------|-------------------------|------------------------------|----------------|
| Impacto LAIR | 317 | 317 | (1.319) | (414) | (586) | (100) | (220) |
| Impacto Caixa | 1.750 | 1.750 | 1.177 | 1.258 | (81) | - | - |

Omnicanalidade

| R\$ milhões | 4T23 | 4T22 | % | 2023 | 2022 | % |
|---------------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|
| GMV Total Bruto | 10.976 | 12.469 | (12,0%) | 42.750 | 44.378 | (3,7%) |
| GMV Omnicanal (1P) | 9.380 | 10.775 | (12,9%) | 36.919 | 39.026 | (5,4%) |
| GMV Lojas Físicas Bruto | 6.266 | 6.756 | (7,3%) | 23.996 | 23.819 | 0,7% |
| GMV Bruto (1P Online) | 3.114 | 4.019 | (22,5%) | 12.923 | 15.207 | (15,0%) |
| GMV Omnicanal (3P) | 1.596 | 1.694 | (5,8%) | 5.831 | 5.352 | 8,9% |

O GMV total em relação ao 4T23 apresentou redução de (12,0%) e ficou praticamente estável (3,7%) em 2023. O GMV das lojas físicas foi menor em (7,3%) no período do 4T23 e mostrou crescimento de +0,7% em 2023. Por outro lado, o GMV Online 1P apresentou redução de (22,5%) no período e de (15,0%) em 2023. Já o GMV omnicanal do 3P foi menor em (5,8%) vs. 4T22 e mostrou crescimento de 8,9% em 2023.

Desempenho de Receita Bruta por Canal

| R\$ milhões | 4T23 | 4T22 | % | 2023 | 2022 | % |
|----------------------|--------------|---------------|----------------|---------------|---------------|----------------|
| Lojas Físicas | 5.731 | 6.540 | (12,4%) | 21.796 | 22.139 | (1,5%) |
| Online | 3.080 | 3.887 | (20,8%) | 12.637 | 14.279 | (11,5%) |
| 1P | 2.888 | 3.704 | (22,0%) | 11.924 | 13.675 | (12,8%) |
| 3P | 193 | 184 | 5,1% | 713 | 604 | 18,0% |
| Receita Bruta | 8.811 | 10.427 | (15,5%) | 34.433 | 36.418 | (5,5%) |

No 4T23, a receita bruta consolidada registrou redução de (15,5%) frente ao 4T22, para R\$ 8,8 bilhões, e foi menor em (5,5%) em 2023. Se excluirmos a receita adicional de R\$ 350 milhões do acordo com a Bradescard no 4T22, a variação seria de (12,6%) no trimestre. A variação é explicada tanto pela redução na receita das lojas físicas, como redução na receita das vendas online, apesar do crescimento da receita de marketplace.

Lojas Físicas – GMV e Receita Bruta

O GMV bruto de lojas físicas foi de R\$ 6,3 bilhões e a receita bruta foi de R\$ 5,7 bi, redução de 12,4%. Excluindo a parceria da Bradescard ocorrida no 4T22, a redução seria de 7,4% no 4T23. Apesar da alta base de comparação por conta da Copa do Mundo no ano anterior, a performance das lojas reflete um cenário mais restritivo de demanda, menor disponibilidade de crédito para o consumidor e fechamento de lojas. O desempenho no conceito mesmas lojas (GMV) foi de (5,8%) no 4T23 e +0,7% em 2023.

Ao longo do trimestre, em linha com o Plano de Transformação, encerramos 17 lojas por apresentarem performance aquém do esperado, fechando o 4T23 com 1.078 lojas. No acumulado do ano, fechamos um total de 55 lojas. Em sua maioria, todos os fechamentos ocorreram em municípios onde havia sobreposição de lojas.

1P e 3P ONLINE – GMV e Receita Bruta

O GMV 1P online apresentou redução de (22,5%) atingindo R\$ 3,1 bilhões em comparação com 4T22, fruto: (i) do menor investimento no canal B2B e outras mídias (priorizamos parcerias mais rentáveis, focando em resultado), (ii) da queda do mercado e (iii) cenário mais restritivo para compras online. Mesmo diante desse contexto, em 2023 fortalecemos nossa presença nas categorias core, em linha com o posicionamento estratégico declarado.

O GMV omnicanal 3P apresentou redução de (5,8%) no 4T23 para R\$ 1,6 bilhão, mas com ganhos de receita +5,1% para R\$ 193 milhões. Em 2023, o crescimento do GMV foi de 8,9% com a receita crescendo 18,0%, fruto da busca por maior rentabilidade e melhor experiência para os clientes e sellers através do maior número de serviços oferecidos em nossas plataformas, como logística e crédito. Terminamos o trimestre com take rate de 12,1%, +1,2p.p vs. 4T22 e take rate de 12,2% em 2023, +0,9p.p vs. 2022.

Abertura da Receita Bruta

| R\$ milhões | 4T23 | 4T22 | % | 2023 | 2022 | % |
|----------------------|--------------|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|
| Mercadoria | 7.658 | 9.012 | (15,0%) | 30.179 | 32.037 | (5,8%) |
| Serviços de Frete | 110 | 109 | 1,4% | 378 | 316 | 19,9% |
| Serviços | 380 | 690 | (44,9%) | 1.341 | 1.707 | (21,5%) |
| Credidiário/Cartões | 663 | 617 | 7,4% | 2.534 | 2.359 | 7,4% |
| Receita Bruta | 8.811 | 10.427 | (15,5%) | 34.433 | 36.418 | (5,5%) |

A receita bruta de mercadorias, com desempenho mais pressionado pelo recuo do GMV 1P online e lojas físicas, apresentou variação de (15,0%). A receita de serviços recuou (44,9%), mas excluindo o efeito da parceria com a Bradescard haveria crescimento de +11,4%. A receita de frete permaneceu estável. Já a receita de soluções financeiras cresceu +7,4%. Observando o ano de 2023, e excluindo a parceria com a Bradescard, teríamos a receita de mercadorias em redução de (5,8%), +19,9% em frete, (1,2%) em serviços e +7,4% em soluções financeiras.

| Composição Consolidada das Vendas | 4T23 | 4T22 | % | 2023 | 2022 | % |
|-----------------------------------|-------|-------|------------|-------|-------|------------|
| À vista | 35,6% | 31,3% | 4,3 p.p. | 33,8% | 28,9% | 4,9 p.p. |
| Carnê | 13,4% | 11,2% | 2,2 p.p. | 13,2% | 13,9% | (0,7 p.p.) |
| Cartão de Crédito - Co-branded | 7,6% | 10,6% | (3,0 p.p.) | 7,8% | 9,6% | (1,8 p.p.) |
| Cartão de Crédito - Outros | 43,4% | 46,8% | (3,4 p.p.) | 45,2% | 47,7% | (2,5 p.p.) |

Nosso crediário segue sendo uma importante ferramenta de fidelização de nossos clientes e diferencial competitivo, com penetração de +13% na receita bruta consolidada. Destacamos, o crescimento nos pagamentos à vista, principalmente por maior participação e atratividade nos pagamentos via PIX.

Lucro Bruto

| R\$ milhões | 4T23 | 4T22 | % | 2023 | 2022 | % |
|----------------|-------|-------|-----------|-------|-------|-----------|
| Lucro Bruto | 2.046 | 2.595 | (21,2%) | 8.055 | 9.214 | (12,6%) |
| % Margem Bruta | 27,6% | 29,3% | (1,7p.p.) | 27,9% | 29,8% | (1,9p.p.) |

No 4T23, o lucro bruto foi de R\$ 2,0 bilhões, com margem bruta de 27,6%, redução de 1,7p.p., mas com recuperação de 4,6p.p vs. 3T23. A margem é explicada pelo recuo das vendas líquidas e outros fatores não recorrentes, principalmente pela remanescente redução de estoques mais antigos e não *core* (em linha com o Plano de Transformação anunciado no 2T23). A redução remanescente de estoques (saldão) teve impacto estimado de R\$ 105 milhões no lucro bruto. Importante ressaltar que com o fim do saldão (3T23 e 4T23) já observamos recuperação das margens na direção do histórico apresentado pela Cia. Em 2023, o lucro bruto foi de R\$ 8,1 bilhões, com margem bruta de 27,9%, redução de 1,9p.p., efeito principalmente pela redução de estoques (saldão) ocorrida no 3T23 e 4T23.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

| R\$ milhões | 4T23 | 4T22 | % | 2023 | 2022 | % |
|-----------------------------------|---------|---------|-----------|---------|---------|-----------|
| Despesas de Vendas, Gerais e Adm. | (1.944) | (2.030) | (4,2%) | (7.063) | (7.096) | (0,5%) |
| % Receita Líquida | (26,2%) | (23,0%) | (3,2p.p.) | (24,5%) | (23,0%) | (1,5p.p.) |

As despesas com vendas, gerais e administrativas no 4T23 apresentaram redução de (4,2%) a/a e aumento em relação à ROL (26,2%) de 3,2 p.p dado o recuo da receita. O resultado é explicado pela redução de (11,0%) nas despesas de vendas, com destaque para redução de pessoal (17,8%), redução nas perdas do crediário (-8,5%), além de uma melhora geral na contenção de despesas no período, especialmente a racionalização das despesas de serviços de terceiros (-10,8%). As despesas com vendas, gerais e administrativas em 2023 apresentaram redução de (0,5%) a/a.

EBITDA Ajustado

| R\$ milhões | 4T23 | 4T22 | % | 2023 | 2022 | % |
|--------------------------|------|------|-----------|-------|-------|-----------|
| EBITDA Ajustado | 163 | 629 | (74,1%) | 1.240 | 2.382 | (38,6%) |
| % Margem EBITDA Ajustada | 2,2% | 7,1% | (4,9p.p.) | 4,3% | 7,7% | (3,4p.p.) |

O EBITDA ajustado atingiu R\$ 163 milhões no 4T23 e margem de 2,2%, menor em 4,9p.p. vs. 4T22, reflexo principalmente dos fatores não recorrentes que impactaram a redução de vendas e redução de margem bruta, explicadas anteriormente. Sequencialmente, em relação ao 3T23, houve ganho de 3,2p.p na margem EBITDA ajustado. Diante dos mesmos fatores, em 2023, o EBITDA ajustado atingiu R\$ 1,2 bilhão e margem de 4,3%, menor em 3,4p.p. vs. 2022.

Resultado Financeiro

| R\$ milhões | 4T23 | 4T22 | % | 2023 | 2022 | % |
|---|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Receitas financeiras | 23 | 51 | (54,9%) | 87 | 116 | (25,2%) |
| Despesas financeiras | (776) | (698) | 11,1% | (3.300) | (2.659) | 24,1% |
| Despesas Financeiras Dívidas | (149) | (155) | (3,5%) | (588) | (557) | 5,6% |
| Despesas Financeiras CDCI | (207) | (196) | 5,6% | (819) | (626) | 30,8% |
| Despesas com Desconto de Recebíveis | (201) | (137) | 46,6% | (1.035) | (763) | 35,6% |
| Juros de Passivo de arrendamento | (113) | (116) | (2,2%) | (459) | (435) | 5,6% |
| Juros com fornecedores convênio | (62) | (107) | (42,2%) | (287) | (246) | 16,6% |
| Outras Despesas Financeiras | (44) | 13 | n/a | (112) | (32) | n/a |
| Resultado financeiro antes de atualizações | (753) | (647) | 16,5% | (3.213) | (2.543) | 26,3% |
| % Receita Líquida | (10,2%) | (7,3%) | (2,9p.p.) | (11,1%) | (8,2%) | (2,9p.p.) |
| Atualizações Monetárias | 18 | 6 | n/a | 172 | 299 | (42,4%) |
| Resultado financeiro líquido | (734) | (641) | 14,5% | (3.041) | (2.244) | 35,5% |
| % Receita Líquida | (9,9%) | (7,2%) | (2,7p.p.) | (10,5%) | (7,3%) | (3,2p.p.) |

No 4T23, o resultado financeiro líquido foi de R\$ (734) milhões, 2,7p.p. maior como percentual da Receita Líquida (9,9%). Em 2023, o resultado financeiro líquido foi de R\$ (3,0) bilhões, 3,2p.p. maior como percentual da Receita Líquida (10,5%).

Lucro Líquido

| R\$ milhões | 4T23 | 4T22 | % | 2023 | 2022 | % |
|--------------------------|---------|--------|------------|---------|---------|------------|
| LAIR | (1.467) | (380) | n/a | (4.201) | (1.083) | n/a |
| % Receita Líquida | (19,8%) | (4,3%) | (15,5p.p.) | (14,6%) | (3,5%) | (11,1p.p.) |
| IR/CS | 466 | 217 | n/a | 1.576 | 741 | n/a |
| Lucro Líquido (Prejuízo) | (1.000) | (163) | n/a | (2.625) | (342) | n/a |
| % Margem Líquida | (13,5%) | (1,8%) | (11,7p.p.) | (9,1%) | (1,1%) | (8,0p.p.) |

O LAIR foi de R\$ (1,5) bilhão no trimestre, reflexo do desempenho do mercado e, também, de impactos não recorrentes de fatores ligados ao Plano de Transformação que se referem à reestruturação, otimização de quadro de pessoas e fechamento de lojas. O lucro líquido (prejuízo) foi de R\$ (1) bilhão e margem líquida de (13,5%) no trimestre, com recuo de 11,7p.p frente ao 4T22. No ano de 2023, o LAIR foi de R\$ (4,2) bilhões com lucro líquido (prejuízo) de R\$ (2,6) bilhões.

Ciclo Financeiro

| R\$ milhões | 4T23 | 3T23 | 2T23 | 1T23 | 4T22 | (+/-) 4T23 vs. 4T22 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------------------|
| (+/-) Estoques | 4.353 | 4.958 | 5.738 | 6.501 | 5.574 | (1.221) |
| Dias Estoques ¹ | 76 | 83 | 97 | 110 | 94 | (18 dias) |
| (+/-) Fornecedores sem convênio e não revenda | 6.379 | 6.664 | 7.151 | 7.593 | 7.078 | (699) |
| Convênio | 1.765 | 1.407 | 1.550 | 1.381 | 2.463 | (698) |
| Não revenda | 823 | 665 | 714 | 626 | 830 | (7) |
| Dias Fornecedores Total ¹ | 112 | 112 | 121 | 128 | 119 | (7 dias) |
| Variação Ciclo Financeiro | 36 | 29 | 24 | 18 | 25 | 11 |

⁽¹⁾ Dias de CMV

Encerramos o estoque no 4T23 com redução de R\$ 1,2 bilhões (18 dias) em relação ao 4T22 e redução de R\$ 605 milhões vs. 3T23. A variação é fruto da redução de estoques mais antigos abordada no Plano de Transformação, que trouxe à Cia um estoque de maior qualidade e liberou R\$ +544 milhões no Caixa.

Estrutura de Capital

| R\$ milhões | 4T23 | 3T23 | 2T23 | 1T23 | 4T22 | (+/-) 4T23 vs. 4T22 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------------|
| (+) Carnês - CDCI - Total Ativo | 5.355 | 5.326 | 5.348 | 5.397 | 5.522 | (167) |
| (-) Carnês - CDCI - Total Passivo | (5.383) | (5.387) | (5.437) | (5.549) | (5.665) | 282 |
| (=) Saldo líquido Carnês - CDCI | (28) | (60) | (90) | (152) | (143) | 115 |
| (-) Empréstimos e Financiamentos circulante | (2.331) | (1.866) | (1.241) | (1.700) | (1.752) | (579) |
| (-) Empréstimos e Financiamentos não circulante | (1.651) | (1.805) | (2.421) | (2.398) | (2.385) | 734 |
| (=) Endividamento Bruto | (3.982) | (3.671) | (3.662) | (4.098) | (4.137) | 155 |
| Fornecedor Convênio | (1.765) | (1.407) | (1.550) | (1.381) | (2.463) | 698 |
| (=) Endividamento Bruto + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI | (5.776) | (5.138) | (5.302) | (5.631) | (6.743) | 967 |
| (+) Caixa e aplicações financeiras | 2.573 | 1.642 | 874 | 1.050 | 2.019 | 554 |
| (+) Cartões de Crédito | 273 | 471 | 1.094 | 1.594 | 3.426 | (3.153) |
| (+) Outros contas a receber | 733 | 686 | 819 | 903 | 708 | 25 |
| (=) Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito, Antecipações e outros | 3.580 | 2.800 | 2.787 | 3.547 | 6.153 | (2.573) |
| (=) Caixa Líquido Ajustado | (403) | (871) | (875) | (550) | 2.016 | (2.419) |
| (=) Caixa Líquido Ajustado + Fornecedor Convênio e Saldo CDCI | (2.196) | (2.338) | (2.514) | (2.084) | (590) | (1.606) |
| Endividamento de Curto Prazo / Total | 59% | 51% | 34% | 41% | 42% | |
| Endividamento de Longo Prazo / Total | 41% | 49% | 66% | 59% | 58% | |
| EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses) | 1.240 | 1.706 | 2.162 | 2.384 | 2.382 | |
| Caixa Líquido Ajustado / EBITDA Ajustado | -0,3x | -0,5x | -0,4x | -0,2x | 0,8x | |
| Caixa Líquido Ajustado / EBITDA Ajustado - com Fornecedor Convênio e CDCI | -1,8x | -1,4x | -1,2x | -0,9x | -0,2x | |
| Patrimônio Líquido | 3.454 | 4.434 | 4.610 | 5.064 | 5.284 | |

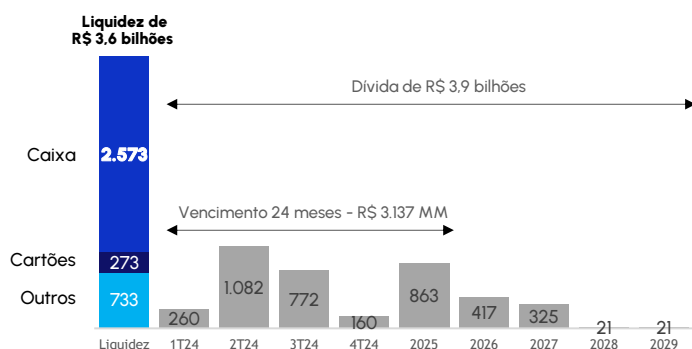
Nossa dívida bruta foi de R\$ 4,0 bilhões (não incluindo o passivo de CDCI e fornecedor convênio). Para fins de Covenants e entendimento de estrutura de capital, este passivo possui um ativo correspondente, o contas a receber de CDCI, ambos apresentados nas primeiras linhas da tabela acima e nas Demonstrações Financeiras nas notas explicativas 6.1 e 14. A Companhia apresentou dívida líquida ajustada de R\$ (0,4) bilhão e patrimônio líquido de R\$ 3,5 bilhões, com índices de alavancagem em patamares inferiores aos *covenants* financeiros. No 4T23, o caixa incluindo recebíveis não descontados totalizou R\$ 3,6 bilhões. O indicador de alavancagem financeira, medido pelo caixa líquido/EBITDA ajustado dos últimos 12 meses ficou em (0,3x). Considerando o saldo de fornecedor convênio e o saldo de CDCI, o mesmo indicador ficou em (1,8x).

No 1T24, houve anúncio alongamento do perfil da dívida no valor de R\$ 1,5 bilhão, com 3 anos (36 meses) ao custo de CDI + 4% a.a. e carência de 18 meses, reforçando a confiança na Companhia e no Plano de Transformação apresentado.

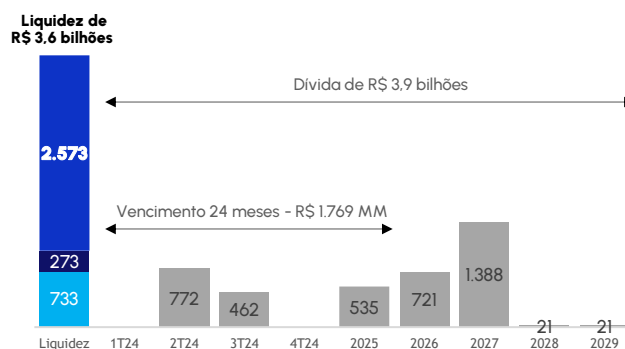
Cronograma de vencimento de Dívidas – 4T23 antes e pós alongamento

A posição de liquidez incluindo recebíveis não descontados totalizou R\$ 3,6 bilhões. Observando o fechamento do 4T23, dos R\$ 4,0 bilhões da dívida tínhamos R\$ 1,7 bilhão (41%) com vencimentos no longo prazo e custo médio de CDI + 2,7% a/a. Agora, com a rolagem, 69% do endividamento está no longo prazo. Abaixo, para ilustrar melhor o novo perfil da dívida, temos o cronograma pré-alongamento e pós alongamento.

Pré alongamento



Pós alongamento



Fluxo de Caixa Gerencial

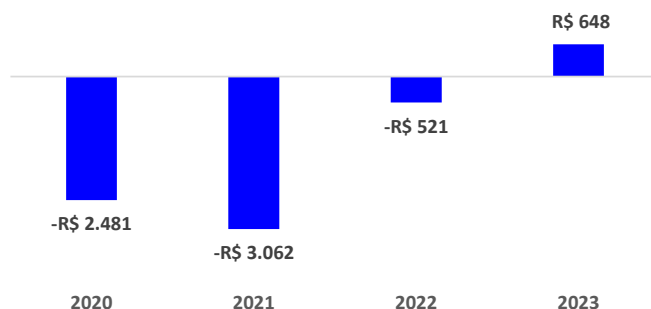
Entendendo o Fluxo de Caixa Gerencial: o fluxo de caixa é o principal instrumento de gestão da Companhia no momento. Desta forma, adotamos o formato abaixo para análise gerencial da performance de caixa, que servirá para melhor entendimento, maior transparência e monitoramento dos resultados do Plano de Transformação. O fluxo tem conciliação com o contábil, portanto é possível fazer a reconciliação nas planilhas no site de RI.

Partimos do lucro líquido contábil e ajustamos o lucro caixa devolvendo os custos de antecipação de recebíveis. Nas variações de ativos e passivos, temos as linhas de capital de giro com estoques e fornecedores, demandas judiciais, e demais variações caixa até chegar nas atividades operacionais e, na sequência, o caixa de arrendamento e investimento resultando na linha de Fluxo de Caixa Livre, aterrissando em todo saldo disponível para liquidar dívidas, credores e remunerar acionistas. As atividades de financiamento foram separadas entre captações líquidas e pagamento de juros, contemplando os valores de CDCI, debêntures, CCB's, fornecedores convênio e custos de antecipação de recebíveis.

4T23: apesar de um **prejuízo líquido** de 1 bilhão, o **lucro caixa** foi positivo em 610 milhões (dado que muitos impactos no DRE não tiveram efeito caixa). O efeito positivo da redução de **estoques** de R\$ 544 milhões, resultado da menor compra e maior qualidade dos estoques, foi parcialmente compensada pelo efeito negativo da conta de fornecedores de 110 milhões. Fechamos com 76 dias de estoques e 112 dias de fornecedores. Na linha de **Perdas**, tivemos pequena variação de +7% vs. 4T22, já nas **Demandas Judiciais** houve melhora de 14% no mesmo período. **Tributos**, R\$ 682 milhões, foi outro destaque positivo dado o nível de **monetização** no período. Com isso, finalizamos o 4T23 com **fluxo de caixa livre** de 721 milhões, suficiente para pagamento dos **juros** de R\$ 625 milhões. Portanto, foi fundamental a execução do **Plano de Transformação** para a melhora da performance de Caixa da Companhia. Em relação ao 4T22, tivemos uma melhor performance em função da gestão do capital de giro, impostos e investimentos, lembrando que no 4T22 houve a entrada de R\$ 1,75 bilhão no Caixa dada a renovação da parceria com a Bradescard.

| Fluxo de caixa indireto | 4T22 | 4T23 | Δ 4T23 vs. 4T22 | 2.022 | 2.023 | Δ 23 vs. 22 |
|--|--------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|
| Lucro (prejuízo) do período | (163) | (1.000) | (837) | (342) | (2.625) | (2.283) |
| Lucro caixa pós ajustes | 1.047 | 610 | (437) | 4.069 | 3.104 | (965) |
| Variação capital de giro | 1.599 | 434 | (1.165) | 1.714 | 501 | (1.213) |
| Estoques | 833 | 544 | (289) | 1.563 | 1.088 | (475) |
| Fornecedores | 766 | (110) | (876) | 151 | (587) | (738) |
| Perdas | (340) | (365) | (25) | (1.148) | (1.154) | (6) |
| Demandas judiciais | (280) | (242) | 38 | (1.245) | (1.228) | 17 |
| Repasse a terceiros | 244 | 21 | (223) | 72 | (264) | (336) |
| Tributos a recuperar/pagar | 319 | 682 | 363 | (74) | 1.297 | 1.371 |
| Outros Ativos e Passivos | 1.157 | (67) | (1.224) | (94) | (39) | 54 |
| Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais | 3.746 | 1.073 | (2.673) | 3.294 | 2.217 | (1.078) |
| Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de arrendamento | (276) | (261) | 15 | (1.137) | (1.064) | 73 |
| Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento | (170) | (91) | 79 | (928) | (505) | 423 |
| Fluxo de Caixa Livre | 3.300 | 721 | (2.579) | 1.229 | 648 | (582) |
| Captações Líquidas | (46) | 682 | 728 | 198 | (1.077) | (1.275) |
| Pagamento de Juros | (531) | (625) | (94) | (1.914) | (2.748) | (834) |
| Follow-on, líquido dos custos de captação | - | - | - | - | 602 | 602 |
| Outros | (1) | - | 1 | (63) | - | 63 |
| Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento | (578) | 57 | 635 | (1.779) | (3.223) | (1.444) |
| Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa | 3.431 | 2.800 | (631) | 6.703 | 6.153 | (550) |
| Saldo final de Caixa e Equivalentes de Caixa | 6.153 | 3.578 | (2.575) | 6.153 | 3.578 | (2.575) |

Fluxo de Caixa Livre 2020-2023 – ex-renovação Bradescard:



CAPEX

No trimestre, os investimentos do Grupo Casas Bahia totalizaram R\$ 75 milhões, sendo 90% do total direcionado para projetos relacionados à tecnologia para suportar o crescimento, digitalização da Companhia e a experiência do cliente. Em 2023, o Capex foi 62% menor vs. 2022.

| R\$ milhões | 4T23 | 4T22 | % | 2023 | 2022 | % |
|------------------|-----------|------------|--------------|------------|--------------|--------------|
| Logística | 3 | 7 | (52%) | 14 | 52 | (73%) |
| Novas Lojas | 0 | 25 | (98%) | 9 | 180 | (95%) |
| Reforma de Lojas | 3 | 9 | (63%) | 31 | 56 | (45%) |
| Tecnologia | 67 | 168 | (60%) | 331 | 654 | (49%) |
| Outros | 1 | 1 | (43%) | 2 | 64 | (97%) |
| Total | 75 | 210 | (64%) | 387 | 1.006 | (62%) |

Movimentação de Lojas por Formato e Bandeira

Foram fechadas 17 lojas no trimestre, 10 da bandeira Casas Bahia e 7 do Ponto, totalizando 1.078 lojas ao final do período. Em 2023, foram fechadas 55 lojas físicas e houve readequações de área de vendas nas lojas remanescentes.

No período, houve também readequação de metragem nos CD's, para melhor eficiência e produtividade.

Seguimos nosso Plano de Transformação que prevê mais fechamentos de lojas, baseado em retorno e margem de contribuição ao negócio.

| Casas Bahia | 4T22 | 3T23 | Abertas | Otimização m ² | Fechadas | 4T23 |
|--------------------------------------|------------|------------|---------|------------------------------|-----------|------------|
| Rua | 789 | 772 | - | - | 7 | 765 |
| Shopping | 188 | 181 | - | - | 3 | 178 |
| Consolidado (total) | 977 | 953 | - | - | 10 | 943 |
| Área de Vendas (mil m ²) | 904 | 884 | - | - | 6 | 879 |
| Área Total (mil m ²) | 1.433 | 1.394 | - | - | 9 | 1.385 |

| Ponto | 4T22 | 3T23 | Abertas | Otimização m ² | Fechadas | 4T23 |
|--------------------------------------|------------|------------|---------|------------------------------|----------|------------|
| Rua | 88 | 88 | - | - | 4 | 84 |
| Shopping | 68 | 54 | - | - | 3 | 51 |
| Consolidado (total) | 156 | 142 | - | - | 7 | 135 |
| Área de Vendas (mil m ²) | 86 | 79 | - | - | 3 | 76 |
| Área Total (mil m ²) | 140 | 129 | - | - | 6 | 123 |

| Consolidado | 4T22 | 3T23 | Abertas | Otimização m ² | Fechadas | 4T23 |
|--------------------------------------|--------------|--------------|---------|------------------------------|-----------|--------------|
| Rua | 877 | 860 | - | - | 11 | 849 |
| Shopping | 256 | 235 | - | - | 6 | 229 |
| Consolidado (total) | 1.133 | 1.095 | - | - | 17 | 1.078 |
| Área de Vendas (mil m ²) | 990 | 964 | - | - | 9 | 955 |
| Área Total (mil m ²) | 1.573 | 1.523 | - | - | 15 | 1.508 |

| Centros de Distribuição | 4T22 | 3T23 | Abertos | Otimização m ² | Fechados | 4T23 |
|---------------------------------------|--------------|--------------|---------|------------------------------|----------|--------------|
| CDs | 30 | 29 | - | - | - | 29 |
| Área Total (mil m²) | 1.290 | 1.263 | - | (85) | - | 1.178 |

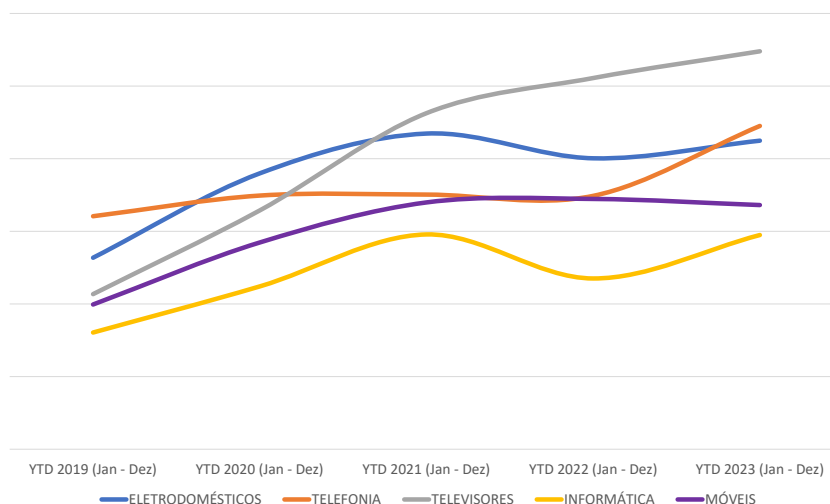
| Consolidado Total | 4T22 | 3T23 | Abertas | Otimização m ² | Fechadas | 4T23 |
|---------------------------------------|--------------|--------------|---------|------------------------------|-----------|--------------|
| Área Total (mil m²) | 2.863 | 2.786 | - | (85) | 15 | 2.686 |

Market Share

Market Share – top 5 categorias core

Dedicaremos um olhar mais direcionado para participação de mercado das categorias core das quais somos reconhecidos como destino e Top of Mind pelo 18º ano consecutivo. Abaixo, temos o desempenho do Grupo Casas Bahia segundo os dados do **CONFI Neotrust** para o mercado *Online* core. Dados da **GFK** para o mercado total seguem mesma tendência.

Market Share Online – Top 5 Categorias
CONFI (YTD Jan-Dez/23 vs. 22)

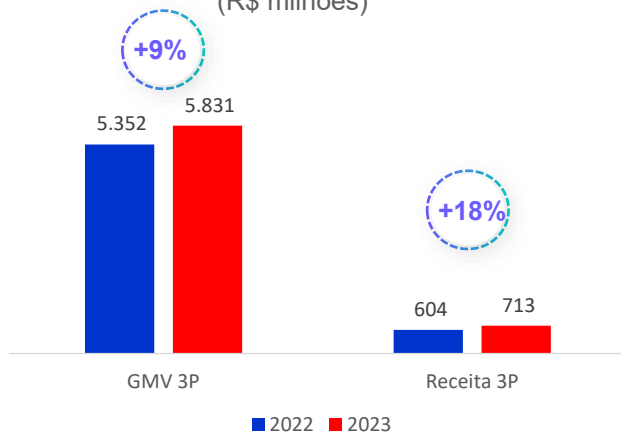


Ganho de share nas top 5 categorias 2023 vs. 2022: telefonia +4,8 p.p., Informática +3,0 p.p., TVs +1,8 p.p., Eletrodomésticos +1,2 p.p., Móveis (0,4) p.p.

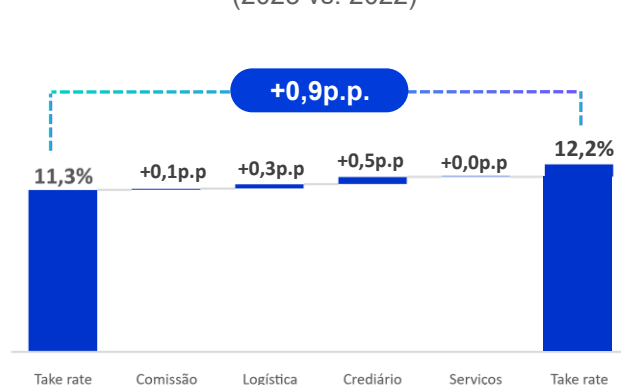
3P

O GMV do 3P no 4T23 foi de R\$ 1,6 bilhão (5,8% menor vs. 4T22) e R\$ 5,8 bilhões em 2023, +8,9%. A receita do 3P apresentou crescimento de +5,1% no trimestre e +18% vs. 2022, fruto do aumento da penetração de serviços oferecidos no marketplace com *take rate* atingindo 12,1% no 4T23 vs. 10,8% no 4T22 +1,2p.p e 12,2% em 2023 vs. 11,3% em 2022, + 0,9p.p. É esse o papel do marketplace no Grupo Casas Bahia: uma jornada de complementariedade e oportunidade para nossos clientes com uma experiência de compra completa, além de alavancar a logística e o crédito.

GMV e Receita 3P
(R\$ milhões)



Take Rate
(2023 vs. 2022)



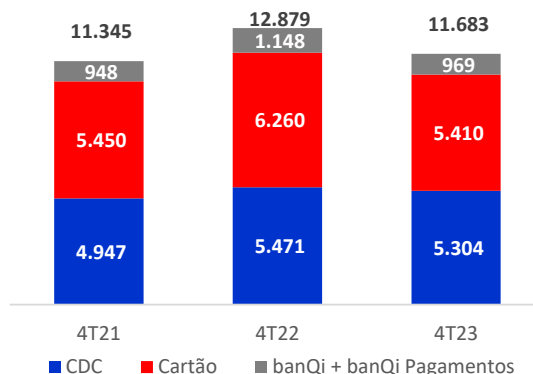
Soluções financeiras

Grandes Números 4T23

- R\$ 11,7 bilhões de TPV total, recuo de 9% vs. 4T22
- Carteira do crediário fecha em R\$ 5,3 bilhões
- Over 90 em 9,4% e perda sobre carteira de 4,5%
- TPV cartões co-branded atingiu R\$ 5,4 bilhões, 13% menor vs. 4T22 e +6% maior vs. 3T23, com 3,6 milhões de clientes
- banQi atinge +7,4 milhões de contas abertas, +12% vs. 4T22

TPV Cartão: On e Off us

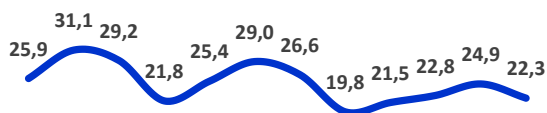
TPV (R\$ milhões)



Crediário – Buy Now, Pay Later

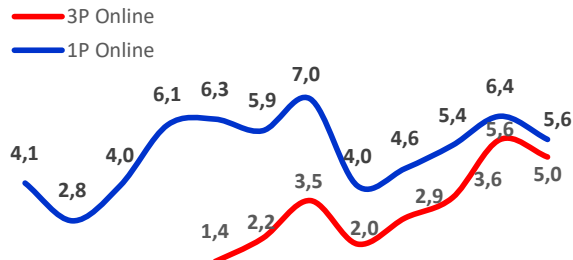
No 4T23 a carteira do crediário recuou (4%) a/a e atingiu R\$ 5,3 bilhões. O crediário é um serviço rentável no canal físico e online (1P e 3P) e de oportunidade de compras para a população que não tem acesso a crédito ou possui pouco limite em cartões. Nas lojas, a penetração foi de 22,3%. No 1P online a participação do crediário digital foi de 5,6%, enquanto no 3P foi de 5,0% das vendas e está disponível para +2,6 milhões de SKUs (maior produção de crediário no 3P desde o início). Adicionalmente, por meio da capilaridade do crediário digital, já realizamos vendas em +4.400 municípios sem presença de nossas lojas físicas, reforçando que o crediário nos canais digitais é uma alavanca de crescimento rentável baseada em uma fortaleza do Grupo. Adicionalmente, 20% dos recebimentos do carnê são pagos pelo app do banQi.

Participação do CDC nas Lojas Físicas (%)



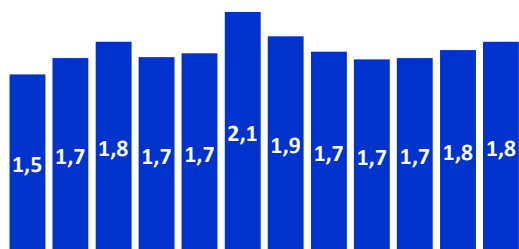
1T21 2T21 3T21 4T21 1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23

Participação do CDC Digital (%)



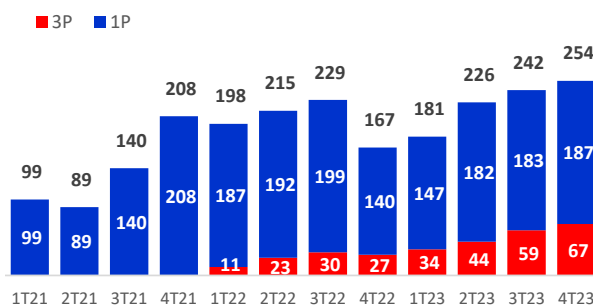
1T21 2T21 3T21 4T21 1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23

Produção Crediário - Total (R\$ bilhões)



1T21 2T21 3T21 4T21 1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23

Produção Crediário Digital (R\$ milhões)



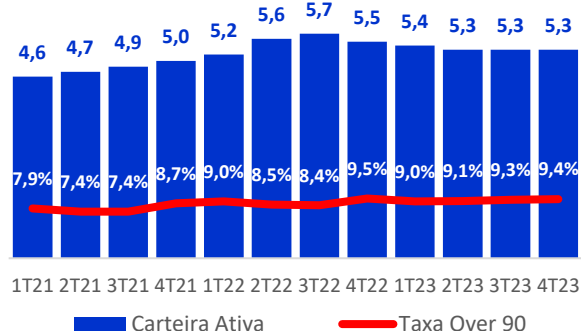
1T21 2T21 3T21 4T21 1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23

Aging da Carteira Crediário (R\$ milhões)

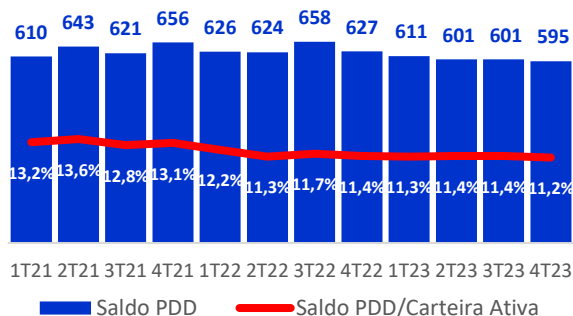
| CDCI (R\$ Milhões) | 4T22 | % total | 4T23 | % total | Var(%) |
|----------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| Em dia | 4.062 | 73,6% | 3.942 | 73,6% | -3,0% |
| Vencidos | | | | | |
| Vencidos de 06 a 30 dias | 471 | 8,5% | 443 | 8,3% | -5,8% |
| Vencidos de 31 a 60 dias | 264 | 4,8% | 266 | 5,0% | 0,7% |
| Vencidos de 61 a 90 dias | 207 | 3,7% | 203 | 3,8% | -1,9% |
| Vencidos de 91 a 120 dias | 214 | 3,9% | 185 | 3,5% | -13,8% |
| Vencidos de 121 a 150 dias | 197 | 3,6% | 176 | 3,3% | -10,8% |
| Vencidos de 151 a 180 dias | 107 | 1,9% | 139 | 2,6% | 30,2% |
| Total | 5.523 | 100,0% | 5.355 | 100,0% | -3,1% |

Evolução da Carteira Ativa* (R\$ bilhões)

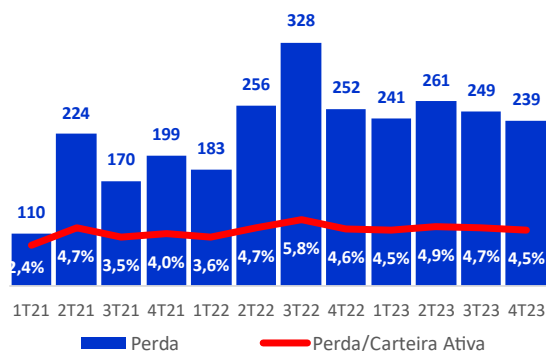
*Carteira ativa = base de cartões sem efeito dos juros a incorrer



PDD (R\$ milhões)



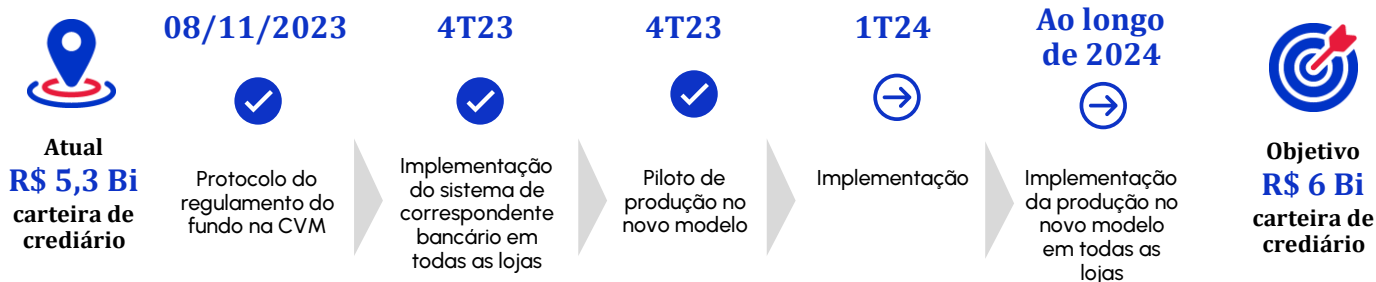
Perda sobre Carteira (R\$ milhões)



Observamos redução na despesa de PDD e a cobertura mais que supera as perdas. A taxa over 90 foi de 9,4%, estável ao longo do ano, refletindo a tendência na qualidade da carteira. O nível de perda sobre a carteira ativa manteve-se dentro da média histórica, 4,5% da carteira, corroborando os demais indicadores no crediário.

Mudança no modelo de financiamento do CDCI

Implantamos um processo de correspondente bancário para que todos os boletos que forem pagos em dinheiro na loja sejam liquidados diretamente no novo modelo. Adicionalmente, implementamos um processo de biometria digital para 100% dos casos, permitindo uma redução de fraudes de forma substancial.





O banQi passará a focar em gerar valor para a Cia, utilizando-se do ecossistema existente. Os downloads do App acumulam 18,9 milhões com 7,4 milhões de contas. O app está cada vez mais inserido no dia a dia dos clientes, e destacamos: (i) R\$ 19 bilhões em transações acumuladas; (ii) TPV acumulado atingindo R\$ 9,3 bilhões; e (iii) a frequência de utilização segue melhorando a cada trimestre, atingindo 42x nos últimos 360 dias.

| Downloads app (# mil) | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----------------|
| | 1T20 | 2T20 | 3T20 | 4T20 | 1T21 | 2T21 | 3T21 | 4T21 | 1T22 | 2T22 | 3T22 | 4T22 | 1T23 | 2T23 | 3T23 | 4T23 | CAGR 2020-2023 |
| Downloads | 205 | 308 | 673 | 1.088 | 1.205 | 1.246 | 2.660 | 2.847 | 1.160 | 1.282 | 1.359 | 1.347 | 816 | 793 | 819 | 703 | 2023 |
| Acum. | 557 | 864 | 1.538 | 2.626 | 3.831 | 5.077 | 7.737 | 10.584 | 11.744 | 13.026 | 14.385 | 15.732 | 16.548 | 17.341 | 18.160 | 18.863 | 193% |

| Abertura de Contas (# mil) | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|
| | 1T20 | 2T20 | 3T20 | 4T20 | 1T21 | 2T21 | 3T21 | 4T21 | 1T22 | 2T22 | 3T22 | 4T22 | 1T23 | 2T23 | 3T23 | 4T23 | CAGR 2020-2023 |
| Contas | 101 | 175 | 407 | 596 | 653 | 596 | 979 | 712 | 518 | 547 | 575 | 598 | 263 | 222 | 181 | 152 | 2023 |
| Acum. | 212 | 387 | 794 | 1.391 | 2.044 | 2.640 | 3.619 | 4.331 | 4.849 | 5.396 | 5.971 | 6.569 | 6.832 | 7.054 | 7.235 | 7.387 | 174% |

| Transações R\$ Milhões | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|----------------|
| | 1T20 | 2T20 | 3T20 | 4T20 | 1T21 | 2T21 | 3T21 | 4T21 | 1T22 | 2T22 | 3T22 | 4T22 | 1T23 | 2T23 | 3T23 | 4T23 | CAGR 2020-2023 |
| Transações | 13 | 32 | 143 | 288 | 402 | 784 | 1.238 | 1.351 | 1.501 | 1.750 | 1.904 | 2.061 | 1.839 | 1.876 | 1.868 | 1.834 | 2023 |
| Acum. | 23 | 55 | 196 | 484 | 887 | 1.671 | 2.909 | 4.260 | 5.761 | 7.511 | 9.415 | 11.476 | 13.315 | 15.191 | 17.059 | 18.893 | 339% |

| TPV | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|
| | 1T20 | 2T20 | 3T20 | 4T20 | 1T21 | 2T21 | 3T21 | 4T21 | 1T22 | 2T22 | 3T22 | 4T22 | 1T23 | 2T23 | 3T23 | 4T23 | CAGR 2020-2023 |
| TPV | 6 | 14 | 53 | 130 | 214 | 399 | 595 | 656 | 742 | 866 | 936 | 1.023 | 909 | 923 | 919 | 903 | 2023 |
| Acum. | 10 | 23 | 76 | 206 | 420 | 820 | 1.415 | 2.071 | 2.813 | 3.679 | 4.615 | 5.638 | 6.547 | 7.470 | 8.389 | 9.292 | 356% |

| Transações em lojas R\$ Milhões | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|
| | 1T20 | 2T20 | 3T20 | 4T20 | 1T21 | 2T21 | 3T21 | 4T21 | 1T22 | 2T22 | 3T22 | 4T22 | 1T23 | 2T23 | 3T23 | 4T23 | CAGR 2020-2023 |
| Transações em lojas | 4 | 5 | 39 | 80 | 86 | 138 | 180 | 171 | 163 | 184 | 173 | 175 | 138 | 136 | 130 | 122 | 2023 |
| Acum. | 7 | 12 | 50 | 131 | 217 | 354 | 534 | 705 | 868 | 1.052 | 1.225 | 1.400 | 1.538 | 1.674 | 1.804 | 1.926 | 245% |

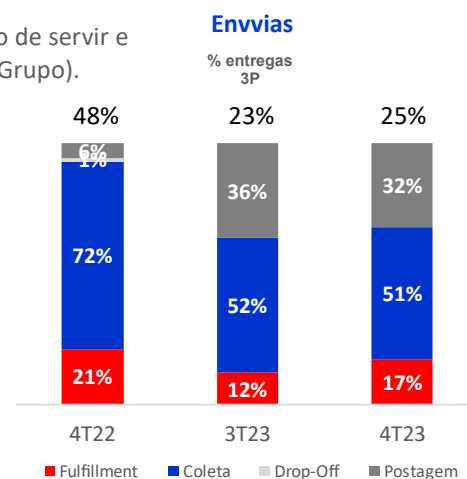
| Frequência média de uso do app banQi (recorrência 360 dias) | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|----------------|
| | 2T20 | 3T20 | 4T20 | 1T21 | 2T21 | 3T21 | 4T21 | 1T22 | 2T22 | 3T22 | 4T22 | 1T23 | 2T23 | 3T23 | 4T23 | CAGR 2020-2023 |
| Frequência | 5 | 5 | 6 | 7 | 10 | 12 | 14 | 17 | 19 | 21 | 23 | 25 | 29 | 33 | 42 | 191% |

Ecosistema Logístico

Foco permanece no crescimento da receita da logística *as a service*, redução do custo de servir e ampliação do nível de serviço (incluindo os *sellers* do marketplace e parceiros *off*-do Grupo).

1P, 3P Envias, 3P (sem Envias) e Fulfillment Grupo Casas Bahia

- Prazo no 1P melhorou 14% vs. 4T22 e 8% sequencialmente
- Prazo no 3P melhorou 5% vs. 4T22
- Prazo do Fulfillment Grupo Casas Bahia melhorou 11% no 4T23 vs. 4T22
- No fulfillment, 35% dos pedidos foram entregues em até 48 horas vs. 21% no 4T22
- Clientes e receita no fulfillment crescem +21% e +61% a/a, respectivamente



Logística – Mar aberto

A logística do Grupo Casas Bahia é, também, um negócio. Estamos avançando em variados setores (vestuário, home center, ferramentas etc.). Com isso, não só damos densidade e volume à nossa logística, com consequente redução de custos, como geramos receita incremental rentável para o Grupo Casas Bahia.

- Crescimento de +126% na receita de frete no 4T23 vs. 4T22
- Clientes no mar aberto e número de pedidos crescem +93% e +96%, respectivamente

Destaques ESG

Em 2023, o Grupo Casas Bahia integrou novamente as carteiras de importantes índices da B3: ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial) e ICO2 (Índice Carbono Eficiente), reforçando os compromissos ambientais, sociais e de governança. Seguem abaixo os principais destaques do ano:

Ambientais

SLB (Sustainability Linked Bonds): Avanço na meta de energia renovável estabelecida na SLB (Sustainability Linked Bonds), adquirindo 68% de energia de fontes limpas e renováveis. Comprometimento de atingirmos 90% até 2025.

Programa de Reciclagem REVIVA: Destinou mais de 3.000 toneladas de resíduos para reciclagem, beneficiando 12 cooperativas parceiras. Com 593 coletores de eletroeletrônicos distribuídos nas lojas e operações do grupo, coletamos mais de 10 toneladas de eletroeletrônicos para descarte e reciclagem, com um aumento de mais de 128% se comparado com o mesmo período do ano anterior.

Social - Diversidade

Sensibilização e Treinamento: Mais de 26.000 colaboradores formados no Curso de Diversidade EAD. Formação de 900 líderes de operação de loja em liderança inclusiva.

Pessoas com Deficiência: Programa Jornada Sem Barreiras, específico para os colaboradores com deficiência (5% do quadro), engajou 1.300 colaboradores ativos, 80% do público.

Raça – Equidade Racial: Crescimento da participação de negros no quadro de colaboradores: no quadro geral, saímos de 42% em 2022 para 45% em 2023 e na liderança (cargos gerenciais e acima), saímos de 30% para 34%. Destaque para a Campanha Dedicção Total na Luta Antirracista, mais de 200.000 mil pessoas impactadas (público interno e externo).

Mulheres - Equidade de Gênero: Sustentação da participação de mulheres no quadro de colaboradores: 46% de mulheres no quadro geral e na liderança (cargos gerenciais e acima) 33%. Programa Mulheres Potência com destaque no treinamento de assédio.

LGBTQIAP+: Campanha #TenhoOrgulhoEMostro, com reforço no combate a qualquer discriminação contra as pessoas LGBTQIAP+. Alcance de 9 milhões de views (público interno e externo).

Parceria - G10 Favelas e Favela Express: Com objetivo de ampliar as entregas em comunidades vulneráveis, em 2023 tivemos mais de 63 mil pedidos entregues pela startup Favela Express, representando um aumento de 17% em relação ao ano anterior.

Social - Fundação Casas Bahia

Em 2023 a Fundação Casas Bahia investiu R\$ 3,7 milhões em projetos sociais, impactando mais de 40 mil pessoas.

Protagonismo Jovem: Mais de 10.000 jovens impactados; 5.869 jovens formados em parceria com Instituto PROA, sendo 44 contratados pela Companhia. Com a AFESU, apoiamos a formação de 55 meninas, por meio do Programa de Empregabilidade e Inserção Digital. Além disso, inauguramos o Laboratório de Informática da instituição, que beneficiou 250 alunas entre 08 e 24 anos.

Apoiamos o Instituto Vini Jr. com a construção de 02 CT Base (Centro de Treinamento), impactando 389 alunos e 45 professores. Contribuímos com a formação de 5.345 jovens e 44 professores, em parceria com a Viven.

Fomento ao Empreendedorismo: Formação de mulheres empreendedoras em parceria com o Instituto Dona de Si. Ao todo foram 268 mulheres no RJ e RS, sendo 67% autodeclaradas negras. O Programa AfroLab, parceria com o Instituto Feira Preta, contou com a formação de 204 empreendedores negros e indígenas; Engajamento Social: Na frente de voluntariado destacamos: Campanha Sul Solidário, com a arrecadação de mais de 7.000 peças de roupas; Feira de Profissões, que contou com 50 colaboradores voluntários, capacitando 488 jovens indicados pelas instituições AFESU, PROA, Viven e Aldeias Infantis; Campanha +Alegria no Natal, que beneficiou 523 pessoas apoiadas pela AFESU, Casa São Vicente de Paulo e Lar Mãos Pequenas, com a participação de 44 colaboradores voluntários no dia da entrega.

No eixo de ajuda humanitária, atendemos as situações de calamidade, com a doação de 1.500 produtos (colchões, cobertores e itens de limpeza e higiene pessoal) para as vítimas das chuvas do Litoral Norte de São Paulo; 300 colchões para as pessoas afetadas pela situação de calamidade do Rio Grande do Sul, em decorrência das fortes chuvas; além de 900 cestas básicas para famílias de Manaus (AM), Porto Alegre (RS) e de Itajaí (SC).

Governança

Em 2023, a Companhia continuou mantendo especial foco nos temas de Ética e Integridade. Revisitou e atualizou os treinamentos disponibilizados sobre temas como Assédio Moral e Sexual, Discriminação, Anticorrupção e outros temas relacionados ao Código de Conduta Ética, mantendo elevado patamar de adesão. Além disso, foram realizados encontros e discussões presenciais e à distância sobre as mesmas temáticas com a liderança de todas as lojas e com as áreas corporativas.

DRE

Demonstração do Resultado Consolidado

| R\$ milhões | 4T23 | 4T22 | Δ | 2023 | 2022 | Δ |
|--|----------------|----------------|--------------------|-----------------|-----------------|--------------------|
| Receita Bruta | 8.811 | 10.427 | (15,5%) | 34.433 | 36.418 | (5,5%) |
| Receita Líquida | 7.414 | 8.845 | (16,2%) | 28.847 | 30.898 | (6,6%) |
| Custo das Mercadorias Vendidas | (5.317) | (6.194) | (14,2%) | (20.594) | (21.460) | (4,0%) |
| Depreciação (Logística) | (52) | (56) | (7,3%) | (198) | (224) | (11,5%) |
| Lucro Bruto | 2.046 | 2.595 | (21,2%) | 8.055 | 9.214 | (12,6%) |
| Despesas com Vendas | (1.580) | (1.774) | (11,0%) | (5.883) | (6.160) | (4,5%) |
| Despesas Gerais e Administrativas | (365) | (256) | 42,5% | (1.181) | (936) | 26,2% |
| Resultado da Equivalência Patrimonial | 10 | 8 | 24,7% | 50 | 40 | 23,8% |
| Outras Despesas e Receitas Operacionais | (604) | (87) | n/a | (1.262) | (102) | n/a |
| Total das Despesas Operacionais | (2.539) | (2.109) | 20,4% | (8.276) | (7.158) | 15,6% |
| Depreciação e Amortização | (239) | (225) | 6,3% | (939) | (895) | 5,0% |
| EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras¹ | (732) | 261 | n/a | (1.160) | 1.161 | n/a |
| Receitas Financeiras | 105 | 123 | (14,8%) | 376 | 634 | (40,8%) |
| Despesas Financeiras | (839) | (764) | 9,8% | (3.417) | (2.878) | 18,7% |
| Resultado Financeiro Líquido | (734) | (641) | 14,6% | (3.041) | (2.244) | 35,5% |
| Lucro Operacional antes do I.R. | (1.467) | (380) | n/a | (4.201) | (1.083) | n/a |
| IR/CS | 466 | 217 | n/a | 1.576 | 741 | n/a |
| Lucro Líquido (Prejuízo) | (1.000) | (163) | n/a | (2.625) | (342) | n/a |
| EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras¹ | (732) | 261 | n/a | (1.160) | 1.161 | n/a |
| Depreciação (Logística) | 52 | 56 | (7,3%) | 198 | 224 | (11,5%) |
| Depreciação e Amortização | 239 | 225 | 6,3% | 939 | 895 | 5,0% |
| EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras¹ | (441) | 542 | n/a | (23) | 2.280 | n/a |
| Outras Despesas e Receitas Operacionais | 604 | 87 | n/a | 1.262 | 102 | n/a |
| EBITDA Ajustado | 163 | 629 | (74,1%) | 1.240 | 2.382 | (48,0%) |
| % sobre Receita Líquida de Vendas | 4T23 | 4T22 | Δ | 2023 | 2022 | Δ |
| Lucro Bruto | 27,6% | 29,3% | (1,7 p.p.) | 27,9% | 29,8% | (1,9 p.p.) |
| Despesas com Vendas | (21,3%) | (20,1%) | (1,2 p.p.) | (20,4%) | (19,9%) | (0,5 p.p.) |
| Despesas Gerais e Administrativas | (4,9%) | (2,9%) | (2,0 p.p.) | (4,1%) | (3,0%) | (1,1 p.p.) |
| Resultado da Equivalência Patrimonial | 0,1% | 0,1% | 0,0 p.p. | 0,2% | 0,1% | 0,1 p.p. |
| Outras Despesas e Receitas Operacionais | (8,2%) | (1,0%) | (7,2 p.p.) | (4,4%) | (0,3%) | (4,1 p.p.) |
| Total das Despesas Operacionais | (34,2%) | (23,8%) | (10,4 p.p.) | (28,7%) | (23,2%) | (5,5 p.p.) |
| Depreciação e Amortização | (3,2%) | (2,5%) | (0,7 p.p.) | (3,3%) | (2,9%) | (0,4 p.p.) |
| EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras¹ | (9,9%) | 3,0% | (12,9 p.p.) | (4,0%) | 3,8% | (7,8 p.p.) |
| Resultado Financeiro Líquido | (9,9%) | (7,2%) | (2,7 p.p.) | (10,5%) | (7,3%) | (3,2 p.p.) |
| Lucro Operacional antes do I.R. | (19,8%) | (4,3%) | (15,5 p.p.) | (14,6%) | (3,5%) | (11,1 p.p.) |
| IR&CS | 6,3% | 2,5% | 3,8 p.p. | 5,5% | 2,4% | 3,1 p.p. |
| Lucro Líquido (Prejuízo) | (13,5%) | (1,8%) | (11,7 p.p.) | (9,1%) | (1,1%) | (8,0 p.p.) |
| EBITDA¹ | (5,9%) | 6,1% | (12,0 p.p.) | (0,1%) | 7,4% | (7,5 p.p.) |
| EBITDA Ajustado¹ | 2,2% | 7,1% | (4,9 p.p.) | 4,3% | 7,7% | (3,4 p.p.) |

Balanco Patrimonial

| Balanco Patrimonial Gerencial | | |
|--|-------------------|-------------------|
| Ativo | | |
| R\$ milhões | 31.12.2023 | 31.12.2022 |
| Ativo Circulante | 13.350 | 17.123 |
| Caixas e Aplicações Financeiras | 2.573 | 2.019 |
| Contas a Receber | 3.588 | 6.595 |
| Cartões de Créditos | 222 | 3.113 |
| Cartões - Financiamento ao consumidor | 4.769 | 4.838 |
| Cartões - Juros a incorrer | (1.517) | (1.494) |
| Outros | 364 | 366 |
| Contas a receber B2B | 370 | 342 |
| Provisão para Devedores Duvidosos | (620) | (570) |
| Estoques | 4.353 | 5.574 |
| Tributos a Recuperar | 1.663 | 1.827 |
| Partes Relacionadas | 268 | 299 |
| Despesas Antecipadas | 248 | 231 |
| Outros Ativos | 658 | 578 |
| Ativo Não Circulante | 18.646 | 18.451 |
| Realizável a Longo Prazo | 11.555 | 10.929 |
| Contas a Receber | 432 | 764 |
| Cartões de Crédito | 51 | 313 |
| Cartões - Financiamento ao Consumidor | 585 | 684 |
| Cartões - Juros a incorrer | (139) | (155) |
| Provisão para Devedores Duvidosos | (65) | (78) |
| Tributos a Recuperar | 4.189 | 4.910 |
| Instrumentos financeiros | 11 | 10 |
| IR e CSLL Diferidos | 5.126 | 3.635 |
| Crédito com Partes Relacionadas | 170 | 184 |
| Depósitos para Recursos Judiciais | 1.167 | 925 |
| Despesas Antecipadas e Outros Ativos | 460 | 501 |
| Ativo de Direito de Uso | 2.561 | 2.816 |
| Investimentos | 298 | 265 |
| Imobilizado | 1.478 | 1.737 |
| Intangível | 2.755 | 2.704 |
| TOTAL DO ATIVO | 31.996 | 35.574 |
| Passivo e Patrimônio Líquido | | |
| R\$ milhões | 31.12.2023 | 31.12.2022 |
| Passivo Circulante | 18.830 | 19.750 |
| Obrigações Sociais e Trabalhistas | 448 | 440 |
| Fornecedores | 7.202 | 7.251 |
| Fornecedores Portal | 0 | 657 |
| Fornecedores Convênio | 1.765 | 2.463 |
| Empréstimos e Financiamentos | 2.331 | 1.752 |
| Cartões - Financiamento ao Consumidor (CDCI) | 4.844 | 5.014 |
| Cartões - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar | (381) | (393) |
| Impostos, Taxas e Contribuições | 517 | 255 |
| Partes Relacionadas | 3 | 20 |
| Receitas Diferidas | 244 | 201 |
| Repasse de Terceiros | 637 | 648 |
| Passivo de arrendamento | 606 | 645 |
| Outros | 611 | 797 |
| Passivo Não Circulante | 9.713 | 10.540 |
| Empréstimos e Financiamentos | 1.651 | 2.385 |
| Cartões - Financiamento ao Consumidor (CDCI) | 539 | 651 |
| Cartões - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar | (26) | (31) |
| IR e CSLL Diferidos | 20 | 34 |
| Tributos a Pagar | 26 | 20 |
| Provisão para Demandas Judiciais | 2.464 | 2.188 |
| Passivo de arrendamento | 2.877 | 3.054 |
| Receitas Diferidas | 2.150 | 2.228 |
| Outros | 12 | 11 |
| Patrimônio Líquido | 3.454 | 5.284 |
| TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 31.996 | 35.574 |

Fluxo de Caixa

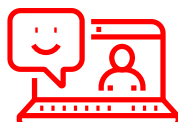
Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

| | 31.12.2023 | 31.12.2022 |
|--|----------------|----------------|
| Lucro Líquido (Prejuízo) do exercício | (2.625) | (342) |
| Ajustes em: | | |
| Depreciações e Amortizações | 1.139 | 1.118 |
| Equivalência Patrimonial | (50) | (40) |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | (1.583) | (754) |
| Juros e Variações Monetárias, não realizadas | 1.937 | 1.517 |
| Provisões para demandas judiciais, líquidas de reversões | 1.405 | 724 |
| Provisão para demandas judiciais trabalhistas, líquidas de reversões | 1.150 | 615 |
| Provisões para demandas judiciais outras, líquidas de reversões | 255 | 109 |
| Perda estimada com créditos de Liquidação Duvidosa | 1.180 | 1.085 |
| Perda com alienação de ativo imobilizado e intangível | 129 | (38) |
| Perda estimada do valor recuperável líquido dos estoques | 140 | 19 |
| Receita diferida reconhecida no resultado | (160) | (238) |
| Baixa de direito de uso e passivo de arrendamento | (9) | (58) |
| Remuneração Baseada em Ações | 20 | 59 |
| Outros | 258 | 15 |
| | 1.781 | 3.067 |
| (Aumento) Redução de Ativos | | |
| Contas a Receber | 2.448 | (910) |
| Estoques | 1.088 | 1.563 |
| Tributos a Recuperar | 1.026 | (97) |
| Partes relacionadas | (61) | (59) |
| Tributos Diferidos | 1 | - |
| Depósitos judiciais | (156) | (58) |
| Despesas Antecipadas | (16) | (40) |
| Outros ativos | (48) | (295) |
| | 4.282 | 104 |
| Aumento (Redução) de Passivos | | |
| Fornecedores | 70 | 826 |
| Fornecedores Portal | (657) | (675) |
| Tributos a Pagar | 271 | 23 |
| Obrigações sociais e trabalhistas | 8 | (142) |
| Repasse de Terceiros | (264) | 72 |
| Receita diferida | (97) | 1.396 |
| Demandas judiciais | (1.228) | (1.245) |
| Demandas judiciais - Trabalhistas | (1.148) | (1.176) |
| Demandas judiciais - Outras | (80) | (69) |
| Outros passivos | (156) | (336) |
| | (2.053) | (81) |
| (Aumento) Redução de Ativo e Passivo - Outros | | |
| Dívidenos recebidos de investidas | 17 | - |
| Imposto de renda e contribuição social pagos | (3) | (11) |
| | 14 | (11) |
| Caixa Líquido gerado nas atividades operacionais | 4.024 | 3.079 |
| Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento | | |
| Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível | (506) | (1.008) |
| Alienação de bens do ativo imobilizado e intangível | - | 98 |
| Instrumentos financeiros | 1 | - |
| Aquisição de controlada, líquida de caixa adquirido | - | (18) |
| Caixa Líquido das Atividades de Investimento | (505) | (928) |
| Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento | | |
| Captações | 8.790 | 7.803 |
| Pagamento de principal | (9.169) | (8.164) |
| Pagamento de juros | (1.426) | (912) |
| Pagamentos de Principal - Arrendamento Mercantil | (605) | (702) |
| Pagamentos de Juros - Arrendamento Mercantil | (459) | (435) |
| Recursos provenientes da emissão de ações | 622 | - |
| Pagamento de gastos com emissão de ações | (20) | - |
| Aquisição de ações em tesouraria, líquida de alienação | - | (62) |
| Fornecedores convênio | (698) | 559 |
| Caixa Líquido das Atividades de Financiamento | (2.965) | (1.913) |
| Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa | 2.019 | 1.781 |
| Saldo final de caixa e equivalentes de caixa | 2.573 | 2.019 |
| Variação no Caixa e Equivalentes | 554 | 238 |

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



25 de março de 2024 (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)

26 de março de 2024
14h00 (horário de Brasília)
13h00 (horário de Nova York)
Português/Inglês (tradução simultânea)

Vídeoconferência Português:

[Clique aqui](#)

Sergio Leme

EVP Supply Chain, Estratégia
& RI

Daniel Morais

Coordenador de RI

Vídeoconferência Inglês:

[Clique aqui](#)

Gabriel Succar

Head de RI

Camila Silvestre

Analista de RI