

Grupo Casas Bahia completa primeiro ano do **Plano de Transformação com entregas consistentes**, apresenta resultados do 2T24 com **melhor fluxo de caixa livre semestral dos últimos 5 anos**, **avanço sequencial da rentabilidade** e **conclusão do reperfilamento da dívida**

Destaques dos Resultados do 2T24

- Fluxo de caixa livre de R\$ 92 milhões no 2T24 e R\$ (84) milhões no 6M24 vs. R\$ (307) milhões no 6M23
- Variação de caixa de R\$ (21) milhões no 2T24 vs. R\$ (760) milhões no 2T23
- Saldo de liquidez, incluindo recebíveis, totalizou **R\$ 2,9 bilhões no 2T24, estável vs. 1T24**
- **Redução de estoques de R\$ 1,4 bilhão (redução de 15 dias)** no 2T24 vs. 2T23 e estável vs. 1T24
- **Redução de 9,1% no SG&A**, sendo **12,7% nas despesas de vendas** vs. 2T23
- **Margem bruta de 30,7%** no 2T24 vs. 29,2% no 2T23, **melhora de +1,5 p.p.**
- **Margem EBITDA aj. de 7,0%** vs. 6,3% no 2T23, **melhora de 0,7p.p.**
- **LAIR positivo de R\$ 43 milhões** vs. R\$ (843) milhões no 2T23
- **Lucro Líquido de R\$ 37 milhões** vs. R\$ (492) milhões no 2T23
- **Monetização tributária líquida de R\$ 357 milhões** no 2T24 vs. R\$ 218 milhões no 2T23, **maior em +64%**
- **CDCI atinge recorde de participação nos canais digitais de 7,9% e de 17,8% consolidado**
- **Inadimplência (over 90 dias) foi de 8,5%, melhor em 0,5p.p. vs. 1T24 e 0,6p.p. vs. 2T23**

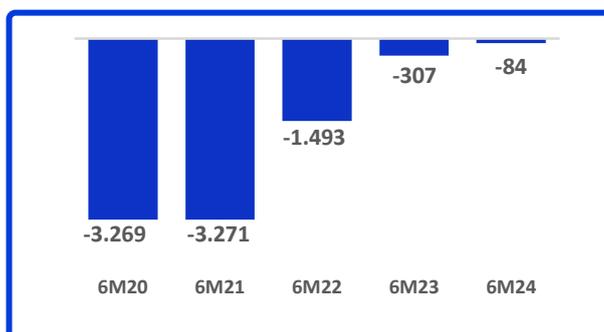
DRE 2T24 x 2T23 e Fluxo de Caixa 2T24 e 6M24

(R\$ Milhões)	2T24	2T23	Var.
Receita Bruta	7.724	8.988	-14,1%
Receita Líquida	6.479	7.488	-13,5%
Lucro Bruto	1.992	2.184	-8,8%
Margem Bruta	30,7%	29,2%	1,5p.p.
SG&A	(1.612)	(1.773)	-9,1%
EBITDA Ajustado	452	469	-3,5%
Margem EBITDA Ajustada	7,0%	6,3%	0,7p.p.
Outras Despesas	(97)	(243)	-60,0%
Resultado financeiro	(42)	(801)	-94,8%
LAIR	43	(843)	n/a
IR/CS	(6)	351	-101,7%
Lucro Líquido (Prejuízo)	37	(492)	n/a

(R\$ Milhões)	1T24	2T24	6M24
Lucro (prejuízo) do período	(261)	37	(224)
Lucro caixa pós ajustes	689	725	1.414
Caixa Líquido gerado nas atividades operacionais	124	424	548
Caixa Líquido gerado nas atividades de arrendamento	(252)	(255)	(507)
Caixa Líquido gerado nas atividades de investimento	(48)	(77)	(125)
Fluxo de Caixa Livre	(176)	92	(64)
Captações Líquidas	23	338	361
Pagamento de Juros	(525)	(451)	(976)
Caixa Líquido gerado nas atividades de financiamento	(502)	(113)	(615)
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa	3.578	2.900	3.578
Saldo final de Caixa e Equivalentes de Caixa	2.900	2.879	2.879
Variação de caixa	(678)	(21)	(699)

Fluxo de Caixa Livre

(R\$ milhões)



Primeiro ano do **Plano de Transformação** têm entregas consistentes de redução de custos, despesas e eficiência operacional, e inicia 2º fase com investimentos seletivos para fortalecimento e crescimento de categorias chaves



Estabilização da operação: geração de caixa e rentabilidade para **crescimento sustentável** pós 2025



Foco no core, em categorias e canais rentáveis e redução de custos e despesas. Disciplina rigorosa na alocação e retorno de capital

Das duas frentes que compõem o plano, **alavancas operacionais e otimização da estrutura de capital**, seguem as principais entregas após 1º ano:

- ✓ **Estoques:** nível dos estoques em 82 dias vs. 112 dias no 1T23 e vs. 97 dias no 2T23 (R\$ 1,4 bilhão menor), com melhor qualidade dos estoques. “Aging” de estoque em até 90 dias foi de 92% vs. 77% no 2T23.
- ✓ **Migração de Sortimento:** houve migração de 23 subcategorias do canal de 1P para o canal de 3P, que já mostrou reação sendo que o GMV cresceu 5,1% e a receita 7,6% vs. 6M23.
- ✓ **Margem Bruta:** atingimento de 30,7% no 2T24, 1,5p.p. superior a 2T23.
- ✓ **Penetração de serviços:** a penetração da receita de serviços e soluções financeiras em relação à receita líquida aumentou para 16% no 2T24 vs. 12% no 1T23, ganho de 4,0p.p.
- ✓ **Despesas de pessoal:** redução de 9,5% no 6M24 vs. 6M23, equivalente a +R\$ 141 milhões. Redução de 20% do quadro de colaboradores (+10 mil posições) e redução de 40% da liderança.
- ✓ **Otimização do footprint:** totalizamos 60 lojas fechadas no escopo do Plano, 9 CDs readequados sendo 4 encerrados.
- ✓ **Estrutura de Capital e Liability Management:** (i) reperfilamento no total das dívidas de R\$ 4,1 bilhões com aumento do prazo médio de 22 meses para 72 meses e redução do custo médio em (1,5 p.p.).
- ✓ **Monetização de créditos tributários:** monetização líquida de R\$ 560 milhões no 6M24 vs. R\$ 206 milhões no 6M23. Redução de R\$ 1,2 bilhão no estoque de tributos a recuperar a/a.
- ✓ **Lucro da Bartira e breakeven banQi:** dentro do escopo do Plano de Transformação, no 6M24 a Bartira, nossa fábrica de móveis apresentou lucro e o banQi, nossa Fintech, manteve resultado próximo ao breakeven.

Execução do Plano avança com progresso das iniciativas, **que somam R\$ 1,6-1,8 Bi de oportunidades:**

Plano de Transformação – etapas:

Jun/23 – Março/24: foco em geração de caixa no curto-prazo e mudanças no modelo de gestão, foco em redução de custos sustentável e manutenção de operação eficiente - **priorização de margens vs. GMV e estabilização**

Abril/24 – Maio/25: investimentos seletos focados em fortalecer o core e trazer receita - **apostas seletivas**

2º Semestre de 2025+: revisão estratégica com foco em expansão e melhoria de experiência dos canais físico e online e investimento em capacitações críticas – **aceleração e novo momento**

Tipo	Alavancas exploradas	Impacto identificado Até 2T24	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\$650 - 700 MM	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento da penetração de CDC (penetração CDC 2T24 +5p.p. vs. 2T23) • Nova iniciativa de ferramental de pricing com IA já em piloto para Telas e Linha Branca • Expansão da solução digital de aumento da eficiência de vendedores em todas as lojas • Oferta de Retail Media integrada entre canal online e físico criando oferta omnicanal inédita
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"> • Redução custos de pós-venda com expansão de balcões de assist. técnica (em 160 lojas) • Renegociação e revisão de escopo de contratos
Custos Fixos	<ul style="list-style-type: none"> • Revisão de Pessoal • Custos em Tecnologia • Rentabilização de Lojas • Otimização de Frete e CDs 	R\$500 - 660 MM	<ul style="list-style-type: none"> • Fechamento de lojas com rentabilidade negativa (2 no 2T24, 60 no total desde 2023) • Readequação do footprint de CDs (9 CDs readequados até o momento) • Aumento da produtividade de vendedores de lojas físicas em 19%
Custos de Capital <small>Impacto em caixa</small>	<ul style="list-style-type: none"> • Migração de Sortimento 3P • Redução de Estoque • Revisão de Política de Pgto. 	R\$1,4 Bi	<ul style="list-style-type: none"> • Redução em dias de estoque de 97 dias no 2T23 para 82 dias no 2T24
		R\$1,6-1,8 Bi	
		R\$1,4 Bi	
			LAIR
			Caixa

Omnicanalidade

R\$ milhões	2T24	2T23	%	6M24	6M23	%
GMV Total Bruto	9.715	11.008	(11,8%)	19.402	21.959	(11,6%)
GMV Omnicanal (1P)	8.238	9.542	(13,7%)	16.323	19.030	(14,2%)
GMV Lojas Físicas Bruto	5.941	6.044	(1,7%)	11.356	12.111	(6,2%)
GMV Bruto (1P Online)	2.296	3.498	(34,3%)	4.967	6.919	(28,2%)
GMV Omnicanal (3P)	1.477	1.467	0,7%	3.079	2.929	5,1%

O GMV total em relação ao 2T23 apresentou redução de (11,8%). O GMV omnicanal do 1P foi menor em (13,7%), composto por uma redução de (1,7%) nas lojas físicas e (34,3%) no online. Por outro lado, o GMV do 3P cresceu 0,7% no período e com crescimento de 5,1% no 6M24. O e-commerce, 1P online + 3P, totalizou R\$ 3,8 bilhões e foi menor em 24,0% vs. 2T23.

Desempenho de Receita Bruta por Canal

R\$ milhões	2T24	2T23	%	6M24	6M23	%
Lojas Físicas	5.404	5.540	(2,5%)	10.304	11.076	(7,0%)
Online	2.320	3.448	(32,7%)	4.964	6.700	(25,9%)
1P	2.134	3.266	(34,7%)	4.580	6.343	(27,8%)
3P	186	182	2,0%	384	357	7,6%
Receita Bruta	7.724	8.988	(14,1%)	15.266	17.776	(14,1%)

No 1T24, a receita bruta consolidada registrou redução de (14,1%) frente ao 2T23, para R\$ 7,7 bilhões. A variação é explicada principalmente pela redução na receita das vendas online, apesar do crescimento da receita de marketplace de 2,0%.

Lojas Físicas – GMV e Receita Bruta

O GMV bruto de lojas físicas foi de R\$ 5,9 bilhões, estável mesmo com redução de categorias, e a receita bruta foi de R\$ 5,4 bi (redução de 2,5%). A performance das lojas, em evolução mês a mês, ainda tem uma base de comparação diferente e, portanto, reflete a mudança de mix com foco em rentabilidade, 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 (0,1%) no 2T24, positivo em junho, e cresceu um dígito alto em julho, seguindo clara tendência de recuperação (1º gráfico).

As iniciativas de margem (rentabilidade), apesar do recuo de receita, possibilitaram que nossas lojas físicas mantivessem a venda mesmas lojas praticamente estáveis, apesar da redução de categorias, e alcançassem melhores índices de rentabilidade. Exemplo disso é que mais de 50% do parque total de lojas apresentou aumento na margem, sendo 12% com crescimento além de 5p.p. (2º gráfico).

Ao longo do trimestre, em linha com o Plano de Transformação, encerramos 3 lojas por apresentarem performance aquém do esperado, fechando o 2T24 com 1.073 lojas. No acumulado do Plano, fechamos um total de 60 lojas.

1P e 3P ONLINE – GMV e Receita Bruta

O GMV 1P online apresentou redução de (34,3%) em comparação com 2T23, atingindo R\$ 2,3 bilhões, fruto: (i) do menor investimento no canal B2B (de 35% do GMV online do 1P para 24%) e outras mídias (priorizamos parcerias mais rentáveis, focando em resultado), (ii) ajuste no mix de produtos ainda em bases não comparáveis e (iii) cenário mais restritivo para compras online. Mesmo diante desse contexto, mantivemos nossa força nas categorias core, em linha com o posicionamento estratégico.

O GMV omnicanal 3P apresentou crescimento de 0,7% no 2T24 (R\$ 1,5 bilhão) e ganhos de receita de +2,0% para R\$ 186 milhões, crescimento do GMV de 5,1% nos 6M24 com a receita crescendo 7,6%, 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 12,6%, +0,2p.p. vs. 2T23.

SSS Mensal - 2024



Margem Lojas Físicas



Abertura da Receita Bruta

R\$ milhões	2T24	2T23	%	6M24	6M23	%
Mercadoria	6.500	7.842	(17,1%)	12.927	15.579	(17,0%)
Serviços de Frete	98	89	10,1%	187	178	5,1%
Serviços	424	345	22,9%	796	682	16,7%
Crediciário/Cartões	703	712	(1,3%)	1.356	1.337	1,4%
Receita Bruta	7.724	8.988	(14,1%)	15.266	17.776	(14,1%)

A receita bruta de mercadorias, com desempenho pressionado principalmente pelo recuo do GMV do 1P online, apresentou variação de (17%). A receita de serviços cresceu +20%, fruto da melhor penetração de vendas de seguros, garantia estendida, montagem e frete. Já a receita de soluções financeiras permaneceu estável. Contudo, a penetração de serviços e soluções financeiras em relação à receita líquida aumentou para 16% no 2T24 vs. 12% no 1T23 (aumento de 4p.p.), refletindo as iniciativas para aumento de receita do Plano de Transformação.

Composição Consolidada das Vendas	2T24	2T23	%	6M24	6M23	%
À vista	33,2%	31,9%	1,3 p.p.	33,6%	32,3%	1,3 p.p.
Carnê	17,8%	12,6%	5,2 p.p.	16,6%	12,4%	4,2 p.p.
Cartão de Crédito - Co-branded	8,3%	7,9%	0,4 p.p.	8,2%	8,4%	(0,2 p.p.)
Cartão de Crédito - Outros	40,7%	47,5%	(6,8 p.p.)	41,6%	46,9%	(5,3 p.p.)

Nosso crediciário segue sendo uma importante ferramenta de fidelização de nossos clientes e diferencial competitivo, com penetração de 17,8% na receita bruta consolidada (aumento de 5,2p.p.). Destacamos, também, o crescimento nos pagamentos à vista, principalmente por maior atratividade nos pagamentos via PIX. Logo junto com o carnê, tivemos aumento de 6,5p.p. em meios de pagamento que mais favorecem o resultado da Cia. Adicionalmente, houve um aumento na participação nos cartões Co-branded de 0,4p.p..

Lucro Bruto

R\$ milhões	2T24	2T23	%	6M24	6M23	%
Lucro Bruto	1.992	2.184	(8,8%)	3.894	4.497	(13,4%)
% Margem Bruta	30,7%	29,2%	1,5p.p.	30,4%	30,3%	0,1p.p.

No 2T24, o lucro bruto foi de R\$ 2,0 bilhões, com margem bruta de 30,7%, ganho de 1,5p.p. vs. 2T23 e melhora sequencial de 0,7p.p. vs. 1T24. Apesar do recuo das vendas líquidas, a margem saudável e já em patamares históricos é explicada pela melhor combinação do mix de produtos e serviços e a qualidade dos estoques ("aging"), resultado de melhores compras e vendas rentáveis, principalmente após redução de estoques mais antigos e não core, conforme iniciativa do Plano de Transformação.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R\$ milhões	2T24	2T23	%	6M24	6M23	%
Despesas de Vendas, Gerais e Adm.	(1.612)	(1.773)	(9,1%)	(3.187)	(3.476)	(8,3%)
% Receita Líquida	(24,9%)	(23,7%)	(1,2p.p.)	(24,8%)	(23,4%)	(1,4p.p.)

As despesas com vendas, gerais e administrativas no 2T24 apresentaram redução de (9,1%) a/a e aumento em relação à receita líquida (24,9%) de 1,2p.p. dado o recuo da receita. A menor despesa é explicada pela redução de (12,7%) nas despesas de vendas, com destaque para redução de pessoal (4,0%), redução nas despesas de serviços de terceiros (15,0%), além de uma melhora na contenção de despesas trabalhistas em (17,4%).

EBITDA Ajustado

R\$ milhões	2T24	2T23	%	6M24	6M23	%
EBITDA Ajustado	452	469	(3,5%)	839	1.143	(38,6%)
% Margem EBITDA Ajustada	7,0%	6,3%	0,7p.p.	6,5%	7,7%	(1,2p.p.)

O EBITDA ajustado atingiu R\$ 452 milhões no 2T24 e margem de 7,0%, superior em 0,7p.p. vs. 2T23, mesmo em um cenário de mercado bastante desafiador. Sequencialmente, a margem do 2T24 é a maior em 12 meses e caminha para gradual contínuo crescimento com a perspectiva de melhora de crescimento dos canais de venda.

Resultado Financeiro

R\$ milhões	2T24	2T23	%	6M24	6M23	%
Receitas financeiras	24	19	25,1%	49	45	8,9%
Despesas financeiras	(67)	(883)	(92,4%)	(777)	(1.740)	(55,3%)
Despesas Financeiras Dívidas	(121)	(145)	(16,3%)	(263)	(300)	(12,3%)
Modificação da Dívida	637	-	n/a	637	-	n/a
Despesas Financeiras CDCI	(204)	(205)	(0,3%)	(409)	(406)	0,7%
Despesas com Desconto de Recebíveis	(174)	(329)	(47,1%)	(333)	(605)	(45,0%)
Juros de Passivo de arrendamento	(110)	(115)	(4,0%)	(221)	(232)	(4,7%)
Juros com fornecedores convênio	(61)	(55)	10,6%	(118)	(157)	(24,8%)
Outras Despesas Financeiras	(34)	(35)	(3,2%)	(70)	(40)	75,0%
Resultado financeiro antes de atualizações	(43)	(863)	(95,0%)	(728)	(1.695)	(57,1%)
% Receita Líquida	(0,7%)	(11,5%)	10,8p.p.	(5,7%)	(11,4%)	5,7p.p.
Atualizações Monetárias	1	63	(98,4%)	200	68	n/a
Resultado financeiro líquido	(42)	(800)	(94,8%)	(528)	(1.627)	(67,5%)
% Receita Líquida	(0,6%)	(10,7%)	10,1p.p.	(4,1%)	(11,0%)	6,9p.p.

No 2T24, o resultado financeiro líquido foi de R\$ (42) milhões, (95%) menor vs. 2T23 e 10.1p.p melhor como percentual da Receita Líquida (0,6%). O principal fator positivo no resultado financeiro foi R\$ 637 milhões positivos não recorrentes, oriundos do efeito do reperfilamento da dívida, conforme regras do CPC 48. Não existe ganho de caixa e este ganho contábil será revertido ao longo do prazo da nova emissão de debênture. Já de forma recorrente, no período houve redução nas despesas de juros das dívidas e substancial redução da despesa com desconto de recebíveis. No 6M24, em relação ao 6M23, as despesas financeiras reduziram-se em (67,5%).

Lucro Líquido

R\$ milhões	2T24	2T23	%	6M24	6M23	%
LAIR	43	(843)	n/a	(459)	(1.396)	(67,1%)
% Receita Líquida	0,7%	(11,3%)	12,0p.p.	(3,6%)	(9,4%)	5,8p.p.
IR/CS	(6)	351	n/a	235	607	(61,3%)
Lucro Líquido (Prejuízo)	37	(492)	n/a	(224)	(789)	(71,6%)
% Margem Líquida	0,6%	(6,6%)	7,2p.p.	(1,7%)	(5,3%)	3,6p.p.

O LAIR foi de R\$ 43 milhões no trimestre em função das iniciativas de eficiência do Plano de Transformação e do efeito da modificação da dívida no escopo do reperfilamento, apesar do desempenho do mercado e do recuo das vendas, evoluindo vs. 2T23. O lucro líquido foi de R\$ 37 milhões vs. R\$ (492) milhões no 2T23, sendo a margem líquida de 0,6% no trimestre, evoluindo 7,2p.p. frente ao 2T23. Excluindo o valor da modificação da dívida, o LAIR e Lucro Líquido (Prejuízo) seriam respectivamente de R\$ (594) milhões e R\$ (384) milhões, ainda melhores em 30% e 22% vs. 2T23, respectivamente.

Ciclo Financeiro

R\$ milhões	2T24	1T24	4T23	3T23	2T23	vs. 2T23 (+/-) 2T24
Estoques	4.360	4.355	4.353	4.958	5.738	(1.377)
Dias Estoques ¹	82	78	76	83	97	(15 dias)
Fornecedores sem convênio e não revenda	6.505	6.336	6.379	6.664	7.151	(646)
Convênio	1.708	1.919	1.765	1.407	1.550	158
Não revenda	614	645	823	665	714	(100)
Dias Fornecedores Total ¹	122	114	112	112	121	1 dias
Varição Ciclo Financeiro	40	36	36	29	24	16

Encerramos o estoque no 2T24 com redução de R\$ 1,4 bilhão (15 dias) em relação ao 2T23 e estável vs. 1T24. A variação é fruto da redução de estoques mais antigos abordada no Plano de Transformação e não recomposição, que trouxe à Cia um estoque de maior qualidade.

Estrutura de Capital

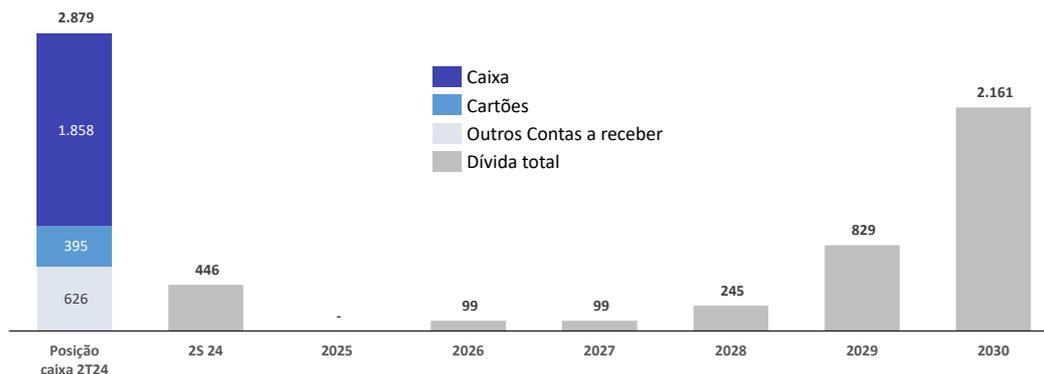
R\$ milhões	2T24	1T24	4T23	3T23	2T23	(+/-) 2T24 vs. 2T23
(+) Carnês - CDCI - Total Ativo	5.572	5.343	5.355	5.326	5.348	224
(-) Carnês - CDCI - Total Passivo	(5.331)	(5.243)	(5.383)	(5.387)	(5.437)	106
(=) Saldo líquido Carnês - CDCI	241	100	(28)	(60)	(90)	331
(-) Empréstimos e Financiamentos circulante	(446)	(1.327)	(2.331)	(1.866)	(1.241)	795
(-) Empréstimos e Financiamentos não circulante	(3.433)	(2.695)	(1.651)	(1.805)	(2.421)	(1.012)
(=) Endividamento Bruto	(3.879)	(4.022)	(3.982)	(3.671)	(3.662)	(217)
Fornecedor Convênio	(1.708)	(1.919)	(1.765)	(1.407)	(1.550)	(158)
(=) Endividamento Bruto + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI	(5.346)	(5.841)	(5.776)	(5.138)	(5.302)	(44)
(+) Caixa e aplicações financeiras	1.858	1.868	2.573	1.642	874	984
(+) Cartões de Crédito	395	387	273	471	1.094	(700)
(+) Outros contas a receber	627	645	733	686	819	(192)
(=) Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito, Antecipações e outros	2.879	2.900	3.580	2.800	2.787	92
(=) Caixa Líquido Ajustado	(1.000)	(1.122)	(403)	(871)	(875)	(125)
(=) Caixa Líquido Ajustado + Fornecedor Convênio e Saldo CDCI	(2.467)	(2.941)	(2.196)	(2.338)	(2.514)	48
Endividamento de Curto Prazo / Total	11%	33%	59%	51%	34%	
Endividamento de Longo Prazo / Total	89%	67%	41%	49%	66%	
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	936	953	1.240	1.706	2.162	
Caixa Líquido Ajustado / EBITDA Ajustado	-1,1x	-1,2x	-0,3x	-0,5x	-0,4x	
Caixa Líquido Ajustado / EBITDA Ajustado - com Fornecedor Convênio e CDCI	-2,6x	-3,1x	-1,8x	-1,4x	-1,2x	
Patrimônio Líquido	3.242	3.202	3.454	4.434	4.610	

A dívida bruta foi de R\$ 3,9 bilhões (excluindo o passivo de CDCI e fornecedor convênio), sendo cerca de 90% no longo prazo e com efeito redutor do reperfilamento da dívida, conforme regras do CPC 48. Não existe ganho de caixa e este ganho contábil será revertido ao longo do prazo da nova emissão de debênture. Para entendimento da estrutura de capital, o passivo de CDCI possui um ativo correspondente no contas a receber de CDCI, ambos apresentados na tabela acima e nas DF's nas notas explicativas 6.1 e 14.

A Companhia apresentou dívida líquida ajustada de R\$ (1,0) bilhão e patrimônio líquido de R\$ 3,2 bilhões. No 2T24, o caixa incluindo recebíveis não descontados totalizou R\$ 2,9 bilhões. O indicador de alavancagem financeira, medido pelo caixa líquido/EBITDA ajustado dos últimos 12 meses ficou em (1,1x). Considerando o saldo de fornecedor convênio e o saldo de CDCI, o mesmo indicador ficou em (2,6x).

Cronograma de vencimento de Dívidas – 2T24 (após reperfilamento)

A liquidez incluindo recebíveis não descontados totalizou R\$ 2,9 bilhões. Após o novo reperfilamento e seus efeitos contábeis, dos R\$ 3,9 bilhões da dívida temos cerca de 90% com vencimentos no longo prazo. O custo médio dos empréstimos e financiamentos é CDI + 1,95% a/a. Abaixo, segue o cronograma de vencimentos para ilustrar melhor o perfil do endividamento.



Fluxo de Caixa Gerencial

	2T24	1T24	4T23	3T23	2T23	1T23	Var. 2T24 vs 2T23	6M24	6M23	Var. 6M24 vs 6M23
Lucro (prejuízo) do período	37	(261)	(1.000)	(836)	(492)	(297)	529	(224)	(789)	565
Lucro caixa pós ajustes	725	689	609	606	902	986	(177)	1.414	1.888	(474)
Varição capital de giro	148	(237)	434	179	365	(477)	(217)	(89)	(112)	23
Estoque	(22)	(31)	544	759	716	(931)	(738)	(53)	(215)	162
Fornecedores	170	(206)	(110)	(580)	(351)	454	521	(36)	103	(139)
Perdas	(254)	(212)	(365)	(252)	(278)	(259)	24	(466)	(537)	71
Demandas judiciais	(219)	(216)	(242)	(367)	(359)	(260)	140	(435)	(619)	184
Repasse a terceiros	(5)	(38)	21	(46)	(136)	(103)	131	(43)	(239)	196
Tributos a recuperar/pagar	357	203	682	409	218	(12)	139	560	206	354
Outros Ativos e Passivos	(328)	(65)	(66)	31	(8)	5	(320)	(393)	(3)	(390)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	424	124	1.073	560	704	(120)	(280)	548	584	(36)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de arrendamento	(255)	(252)	(261)	(263)	(267)	(273)	12	(507)	(540)	33
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	(77)	(48)	(91)	(63)	(100)	(251)	23	(125)	(351)	226
Fluxo de Caixa Livre	92	(176)	721	234	337	(644)	(245)	(84)	(307)	223
Captações Líquidas	338	23	682	(189)	(308)	(1.262)	646	361	(1.570)	1.931
Pagamento de Juros	(451)	(525)	(625)	(635)	(789)	(699)	338	(976)	(1.488)	512
Follow-on, líquido dos custos de captação	-	-	-	602	-	-	-	-	-	-
Outros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	(113)	(502)	57	(222)	(1.097)	(1.961)	984	(615)	(3.058)	2.443
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa	2.900	3.578	2.800	2.788	3.548	6.153	(648)	3.578	6.153	(2.575)
Saldo final de Caixa e Equivalentes de Caixa	2.879	2.900	3.578	2.800	2.788	3.548	91	2.879	2.788	91
Varição de caixa	(21)	(678)	778	12	(760)	(2.605)	739	(699)	(3.365)	2.666

2T24: Lucro Líquido de R\$ 37 milhões, o lucro caixa foi positivo em 725 milhões.

A variação de **capita giro**, composta por fornecedores e estoques, teve redução frente ao 2T23 em R\$ 217 milhões devido ao início da otimização de estoques que atingiu sua meta ao final de 2023, seguindo estável entre o 1T24 vs. 2T24. Fechamos com **82 dias** de estoque e **122 dias** de fornecedores, fortalecido pelo Plano de Transformação, que trouxe à Cia estoque de maior qualidade.

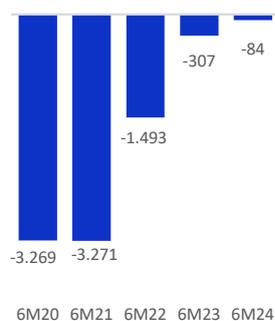
Na linha de **Perdas**, tivemos melhora 9% vs. 2T23, já nas **Demandas Judiciais** a melhora foi de 39% no mesmo período. **Tributos a recuperar**, R\$ 357 milhões, foi outro destaque positivo dado o nível de monetização no período.

Com isso, finalizamos o 2T24 com **fluxo de caixa livre** de R\$ 92 milhões, positivo mesmo com a redução de vendas de R\$ 1,2 bilhão, demonstrando maior eficiência na gestão de caixa, apesar de ainda não suficiente para pagamento dos juros de R\$ 451 milhões. A variação de caixa foi de (21) milhões no 2T24 vs. (760) milhões no 2T23, reflexo das melhorias operacionais citadas acima.

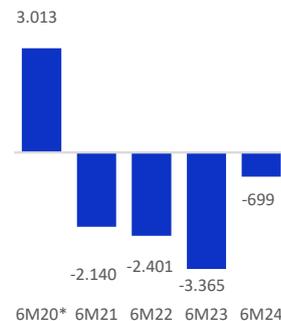
6M24: apesar de um prejuízo líquido de R\$ 224 milhões, o lucro caixa foi positivo em 1,4 bilhão.

Finalizamos o 6M24 com **fluxo de caixa livre** de R\$ (84) milhões vs. R\$ (307) milhões do 6M23 (melhor resultado dos últimos 5 anos), ainda não suficiente para pagamento dos juros de R\$ 976 milhões. A variação de caixa foi de R\$ (699) milhões no 6M24 vs. R\$ (3.365) milhões no 6M23, reflexo das melhorias operacionais citadas acima com melhor resultado dos últimos 5 anos (excluindo FO de 2020).

Fluxo de Caixa Livre
(R\$ milhões)



Varição Saldo de Caixa
(R\$ milhões)



*Considera follow on para captação de R\$ 4,3 Bilhões

CAPEX

No trimestre, os investimentos do Grupo Casas Bahia totalizaram R\$ 49 milhões, sendo 80% do total direcionado para projetos relacionados à tecnologia para suportar o crescimento, digitalização da Companhia e a experiência do cliente. No 2T24, o Capex foi 50% menor vs. 2T23 e 60% menor no 6M24 vs. 6M23.

R\$ milhões	2T24	2T23	%	6M24	6M23	%
Logística	2	4	(56%)	5	9	(47%)
Novas Lojas	7	1	n/a	9	8	8%
Reforma de Lojas	2	13	(85%)	4	18	(76%)
Tecnologia	37	78	(53%)	64	168	(62%)
Outros	0	1	(61%)	1	1	(31%)
Total	49	96	(50%)	83	204	(60%)

Movimentação de Lojas por Formato e Bandeira

Casas Bahia	2T23	1T24	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	2T24
Rua	787	765	-	-	3	762
Shopping	185	177	-	1	-	177
Consolidado (total)	972	942	-	1	3	939
Área de Vendas (mil m ²)	896	878	-	(5)	5	869
Área Total (mil m ²)	1.413	1.384	-	3	5	1.382

Foram fechadas 3 lojas no trimestre, todas da bandeira Casas Bahia, totalizando 1.073 lojas ao final do período.

Ponto Frio	2T23	1T24	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	2T24
Rua	88	84	-	-	-	84
Shopping	67	50	-	-	-	50
Consolidado (total)	155	134	-	-	-	134
Área de Vendas (mil m ²)	86	75	-	-	-	75
Área Total (mil m ²)	140	122	-	-	-	122

No 2T24 foram encerrados 4 Centros de Distribuição, em linha com a readequação planejada.

Consolidado	2T23	1T24	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	2T24
Rua	875	849	-	-	3	846
Shopping	252	227	-	1	-	227
Consolidado (total)	1.127	1.076	-	1	3	1.073
Área de Vendas (mil m ²)	982	953	-	(5)	5	944
Área Total (mil m ²)	1.553	1.506	-	3	5	1.504

Seguimos nosso Plano de Transformação que prevê rigoroso acompanhamento da performance de cada loja e CD's, direcionando ações corretivas e, se necessário, encerrando operações que não geram valor.

Centros de Distribuição	2T23	1T24	Abertos	Otimização m ²	Fechados	2T24
CDs	29	29	-	-	4	25
Área Total (mil m ²)	1.263	1.178	-	-	51	1.127

Consolidado Total	2T23	1T24	Abertas	Otimização m ²	Fechadas	2T24
Área Total (mil m ²)	2.816	2.684	-	3	56	2.631

Ecosistema Logístico

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

1P, 3P e Fulfillment Grupo Casas Bahia: melhoria geral nos prazos de entrega e crescimento de receita no “as a service”

- Prazo de entrega no 1P melhorou 14% vs. 2T23 e 8% sequencialmente
- Prazo de entrega no 3P melhorou 43% vs. 2T23 e 37% sequencialmente
- No Fulfillment Grupo Casas Bahia, o prazo melhorou 5% vs. 2T23 e estável sequencialmente
- Clientes e receita no fulfillment crescem +19% e +30% 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 conseqüente redução de custos, como geramos receita incremental rentável para o Grupo Casas Bahia.

- Clientes no mar aberto e número de pedidos crescem +19% e +13%, respectivamente

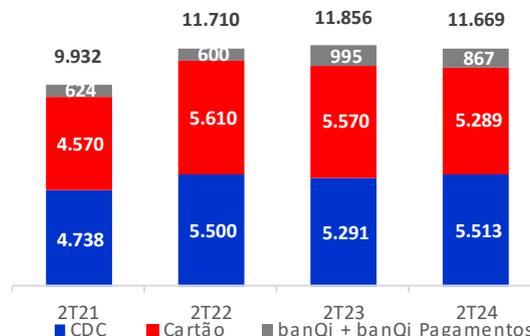
Soluções financeiras

Grandes Números 2T24

- R\$ 11,7 bilhões de TPV total, recuo de 1,5% vs. 2T23
- Carteira do crediário fecha em R\$ 5,5 bilhões, +4,2% a/a
- Over 90 em 8,5% e perda sobre carteira de 4,8%
- TPV cartões co-branded atingiu R\$ 5,3 bilhões, 5% menor vs. 2T23, com 4,1 milhões de clientes
- banQi atinge +7,5 milhões de contas abertas, +6% vs. 2T23

TPV Cartão: On e Off us

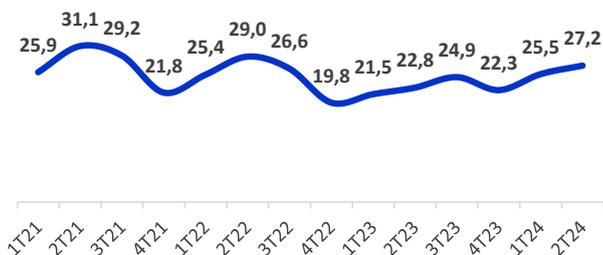
TPV (R\$ milhões)



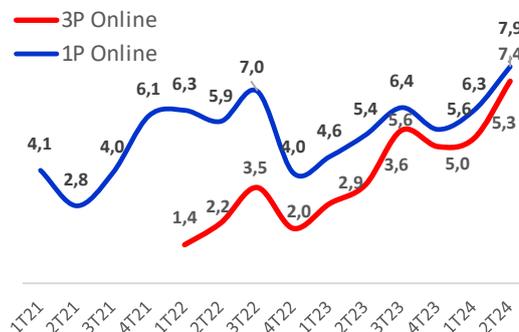
Crediário – Buy Now, Pay Later

O crediário é um serviço rentável no canal físico e online (1P e 3P) e de oportunidade de compras para a população que não tem acesso a crédito ou possui pouco limite em cartões. No 2T24 a carteira do crediário cresceu 4,2% a/a e atingiu R\$ 5,5 bilhões. Nas lojas, a penetração foi de 27,2% vs. 22,8% no 2T23. No 1P online a participação do crediário digital foi de 7,9% vs. 5,4% no 2T23, enquanto no 3P foi de 7,4% das vendas vs. 3,6% e está habilitado para +2.700 sellers. Adicionalmente, por meio da capilaridade do crediário digital, já realizamos vendas em +4.500 municípios sem presença de nossas lojas físicas (91,4% dos municípios brasileiros), reforçando que o crediário nos canais digitais é uma alavanca de crescimento rentável baseada em uma fortaleza do Grupo.

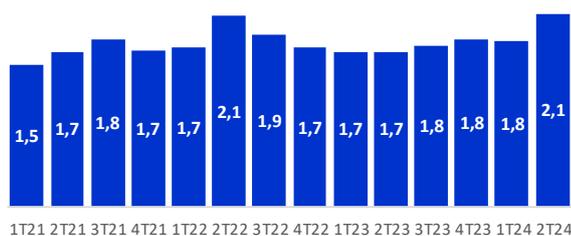
Participação do CDC nas Lojas Físicas (%)



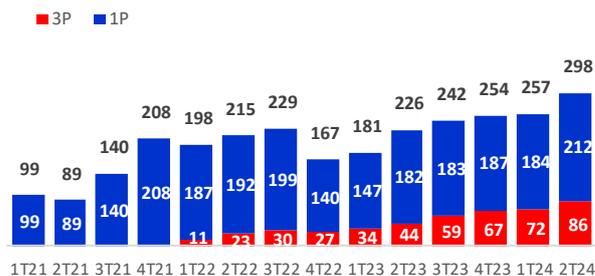
Participação do CDC Digital (%)



Produção Crediário - Total (R\$ bilhões)



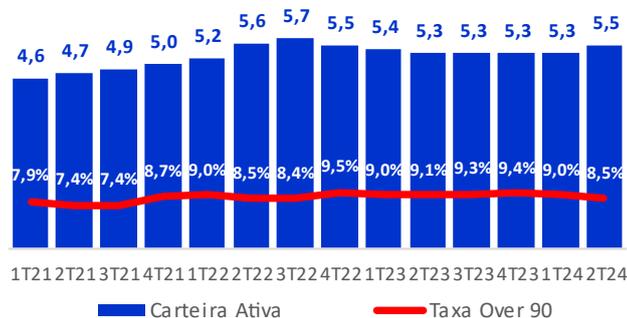
Produção Crediário Digital (R\$ milhões)



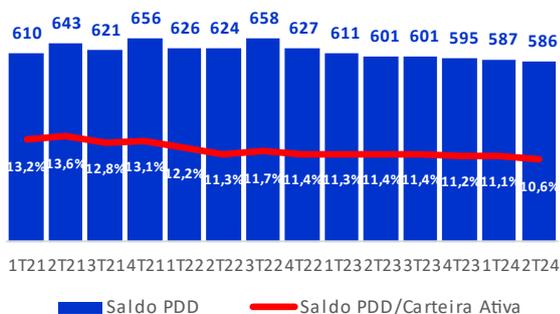
Aging da Carteira Crediário (R\$ milhões)

CDCI (R\$ Milhões)	2T23	% total	2T24	% total	Var(%)
Em dia	3.913	73,2%	4.200	75,4%	7,3%
Vencidos					
Vencidos de 06 a 30 dias	465	8,7%	454	8,1%	-2,4%
Vencidos de 31 a 60 dias	267	5,0%	253	4,5%	-5,2%
Vencidos de 61 a 90 dias	219	4,1%	195	3,5%	-11,0%
Vencidos de 91 a 120 dias	184	3,4%	171	3,1%	-7,1%
Vencidos de 121 a 150 dias	180	3,4%	161	2,9%	-10,6%
Vencidos de 151 a 180 dias	119	2,2%	138	2,5%	16,0%
Total	5.347	100,0%	5.572	100,0%	4,2%

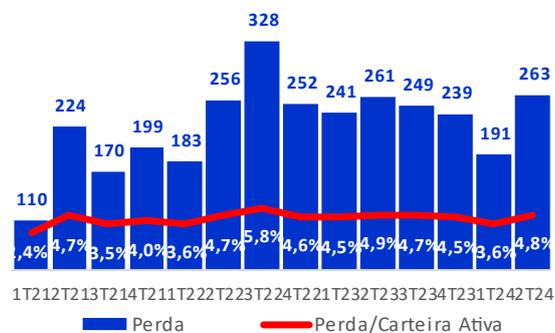
Evolução da Carteira Ativa (R\$ bilhões)



PDD (R\$ milhões)



Perda sobre Carteira (R\$ milhões)



Observamos contínua redução na despesa de PDD e a cobertura mais que supera as perdas. A taxa over 90 foi de 8,5%, melhor em 0,5p.p. vs. 1T23 e 0,6p.p. vs. 2T23, refletindo a tendência na qualidade da carteira. O nível de perda sobre a carteira ativa foi de 4,8%, dentro da média histórica, corroborando os demais indicadores no crediário.



O banQi passará a focar em gerar valor para a Cia, utilizando-se do ecossistema existente. Os downloads do App acumulam 20,0 milhões com 7,5 milhões de contas. O app está cada vez mais inserido no dia a dia dos clientes, e destacamos: (i) R\$ 20 bilhões em transações acumuladas; (ii) TPV acumulado atingindo R\$ 11,0 bilhões; e (iii) a frequência de utilização segue melhorando a cada trimestre, atingindo 54x nos últimos 360 dias.

Downloads app (# mil)

	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	CAGR 2021-2024
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	650	576	2024
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	19.513	20.089	158%

Abertura de Contas (# mil)

	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	CAGR 2021-2024
Contas	101	175	407	596	653	596	979	712	518	547	575	598	263	222	181	152	99	3	2024
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	7.486	7.489	142%

Transações R\$ Milhões

	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	CAGR 2021-2024
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	1.662	1.668	2024
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	20.555	20.223	230%

TPV

	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	CAGR 2021-2024
TPV	6	14	53	130	214	399	595	656	742	866	936	1.023	909	923	919	903	822	822	2024
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	10.113	10.935	237%

Transações em Lojas R\$ Milhões

	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	CAGR 2021-2024
Transações em lojas	4	5	39	80	86	138	180	171	163	184	173	175	138	136	130	122	104	107	2024
Acum.	7	12	50	131	217	354	534	705	868	1.052	1.225	1.400	1.538	1.674	1.804	1.926	2.030	2.137	182%

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	1T24	2T24	CAGR 2021-2024
Frequência	5	5	6	7	10	12	14	17	19	21	23	25	29	33	42	48	54	179%

Destaques ESG

Seguem os destaques do 2º trimestre de 2024

Ambientais

SLB (Sustainability Linked Bonds): Avanço na meta de energia renovável adquirindo 75,53 % de energia de fontes limpas e renováveis. Comprometimento de atingirmos 90% até 2025

Programa de Reciclagem REVIVA: Destinou mais de 632 toneladas de resíduos para reciclagem, beneficiando 11 cooperativas parceiras. Com 588 coletores de eletroeletrônicos distribuídos nas lojas e operações do grupo, coletamos mais de 786 kg de eletroeletrônicos para descarte adequado e reciclagem.

Social - Diversidade

LGBTQIAPN+: Por meio da campanha “Sou, porque nós somos diversos e inclusivos”, contamos com a participação de nossos colaboradores para o letramento e reforço do combate a qualquer discriminação contra pessoas LGBTQIAPN+.

Essa ação impactou 100% do nosso público interno por meio das TVs dos refeitórios, plataformas de comunicação interna além dos espaços de convivência. Fechamos o mês de junho com um webinar sobre a saúde mental da população LGBTQIAPN+, transmitido pelo YouTube e aberto ao público interno e externo, contando com 70 participantes ao vivo e mais de 200 visualizações.

GPTW+: O Grupo Casas Bahia foi reconhecido pela 4ª vez consecutiva pela GPTW como uma das melhores empresas para se trabalhar, conquistamos o selo de certificação com o índice de confiança em 74%. A Great Place to Work (GPTW) é uma organização global que avalia a qualidade do ambiente de trabalho e reconhece as empresas que se destacam na criação de um espaço organizacional excepcional.

Social - Fundação Casas Bahia

Protagonismo Jovem: a Fundação investe na formação e qualificação de jovens para ampliar suas oportunidades no mercado de trabalho. Em junho, o Grupo Casas Bahia ganhou o prêmio Barco de Ouro, do Instituto PROA, uma homenagem a empresas que se destacam em empregabilidade jovem.

Lançamento da pesquisa “Educação em Campo”, realizada pelo Instituto Vini Jr. O estudo apresenta análises e observações sobre os primeiros resultados do trabalho promovido pelo Instituto junto a escolas públicas, projeto que levou os Centros de Tecnologias Educacionais BASE, usados para facilitar o processo de ensino-aprendizagem nas salas de aula. A iniciativa promove a formação dos professores na metodologia desenvolvida pelo Instituto.

Fomento ao Empreendedorismo: Ampliação da Jornada Dona de Si para formação de mulheres empreendedoras, em parceria com o Instituto Dona de Si. Ao todo serão beneficiadas 800 mulheres nos estados do RJ, RS, SP e BA.

Fomento ao Empreendedorismo: Encontros presenciais da Jornada Dona de Si para formação de mulheres empreendedoras, em parceria com o Instituto Dona de Si, beneficiando mais de 800 mulheres nos estados do RJ, RS, SP e BA.

Engajamento Social: Dando continuidade a Campanha SOS Dedicção Rio Grande do Sul, destacamos os mutirões de triagem realizados nos escritórios, CD de Jundiá e Bartira, fazendo a destinação dos materiais arrecadados nas Lojas Casas Bahia e Ponto Frio do Sul e Sudeste.

Além disso, com a arrecadação da campanha do PIX e a parceria com o Grupo Casas Bahia, a Fundação destinou diversos itens para as famílias afetadas pela calamidade na região: 500 cestas básicas, 500 kits de higiene pessoal, 2.000 cobertores, 500 kits (cobertor, travesseiro e colchão) e 1.500 colchões.

Governança Corporativa

Reeleição dos órgãos administrativos: Conselhos de Administração, Conselho Fiscal, Comitês de Auditoria, Riscos e Compliance; Pessoas; Finanças; e Ética.

2ª edição da Semana de Compliance: Com temáticas voltadas à cultura de integridade e prevenção de assédio e discriminação, teve atividades e participação da alta liderança, sensibilizando 100% das áreas internas.

Avaliação do Auditor Externo sobre os controles internos: Desde 2020, não temos qualquer fraqueza material ou deficiência significativa reportada, reforçando a prioridade desta agenda.

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 e riscos;
- Canal de denúncias independente e terceirizado, disponível 24/7;
- Conselho Fiscal instalado;

DRE

Demonstração do Resultado Consolidado

R\$ milhões	2T24	2T23	Δ	30.06.2024	30.06.2023	Δ
Receita Bruta	7.724	8.988	(14,1%)	15.266	17.776	(14,1%)
Receita Líquida	6.479	7.488	(13,5%)	12.826	14.843	(13,6%)
Custo das Mercadorias Vendidas	(4.438)	(5.258)	(15,6%)	(8.833)	(10.249)	(13,8%)
Depreciação (Logística)	(49)	(46)	5,5%	(99)	(96)	2,6%
Lucro Bruto	1.992	2.184	(8,8%)	3.894	4.497	(13,4%)
Despesas com Vendas	(1.324)	(1.517)	(12,7%)	(2.603)	(2.946)	(11,6%)
Despesas Gerais e Administrativas	(288)	(256)	12,6%	(584)	(530)	10,2%
Resultado da Equivalência Patrimonial	23	11	n/a	33	26	26,3%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(97)	(243)	(60,0%)	(229)	(348)	(34,2%)
Total das Despesas Operacionais	(1.686)	(2.004)	(15,9%)	(3.383)	(3.798)	(10,9%)
Depreciação e Amortização	(221)	(222)	(0,3%)	(442)	(466)	(5,2%)
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras¹	85	(42)	n/a	69	232	(70,3%)
Receitas Financeiras	43	66	(35,0%)	306	150	n/a
Despesas Financeiras	(85)	(867)	(90,2%)	(834)	(1.778)	(53,1%)
Resultado Financeiro Líquido	(42)	(801)	(94,8%)	(528)	(1.628)	(67,6%)
Lucro Operacional antes do I.R.	43	(843)	n/a	(459)	(1.396)	(67,1%)
IR/CS	(6)	351	n/a	235	607	(61,3%)
Lucro Líquido (Prejuízo)	37	(492)	n/a	(224)	(789)	(71,6%)

EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras¹	85	(42)	n/a	69	232	(70,3%)
Depreciação (Logística)	49	46	5,5%	99	96	2,6%
Depreciação e Amortização	221	222	(0,3%)	442	466	(5,2%)
EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras¹	355	226	57,1%	610	795	(23,3%)
Outras Despesas e Receitas Operacionais	97	243	(60,0%)	229	348	(34,2%)
EBITDA Ajustado	452	469	(3,5%)	839	1.143	(26,6%)

% sobre Receita Líquida de Vendas	2T24	2T23	Δ	30.06.2024	30.06.2023	Δ
Lucro Bruto	30,7%	29,2%	1,5 p.p.	30,4%	30,3%	0,1 p.p.
Despesas com Vendas	(20,4%)	(20,3%)	(0,1 p.p.)	(20,3%)	(19,8%)	(0,5 p.p.)
Despesas Gerais e Administrativas	(4,4%)	(3,4%)	(1,0 p.p.)	(4,6%)	(3,6%)	(1,0 p.p.)
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,4%	0,2%	0,2 p.p.	0,3%	0,2%	0,1 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(1,5%)	(3,2%)	1,7 p.p.	(1,8%)	(2,3%)	0,5 p.p.
Total das Despesas Operacionais	(26,0%)	(26,8%)	0,8 p.p.	(26,4%)	(25,6%)	(0,8 p.p.)
Depreciação e Amortização	(3,4%)	(3,0%)	(0,4 p.p.)	(3,4%)	(3,1%)	(0,3 p.p.)
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras¹	1,3%	(0,6%)	1,9 p.p.	0,5%	1,6%	(1,1 p.p.)
Resultado Financeiro Líquido	(0,6%)	(10,7%)	10,1 p.p.	(4,1%)	(11,0%)	6,9 p.p.
Lucro Operacional antes do I.R.	0,7%	(11,3%)	12,0 p.p.	(3,6%)	(9,4%)	5,8 p.p.
IR&CS	(0,1%)	4,7%	(4,8 p.p.)	1,8%	4,1%	(2,3 p.p.)
Lucro Líquido (Prejuízo)	0,6%	(6,6%)	7,2 p.p.	(1,7%)	(5,3%)	3,6 p.p.

EBITDA¹	5,5%	3,0%	2,5 p.p.	4,8%	5,4%	(0,6 p.p.)
---------------------------	-------------	-------------	-----------------	-------------	-------------	-------------------

EBITDA Ajustado¹	7,0%	6,3%	0,7 p.p.	6,5%	7,7%	(1,2 p.p.)
------------------------------------	-------------	-------------	-----------------	-------------	-------------	-------------------

(¹) EBITDA, EBITDA Ajustado e EBIT não fazem parte da revisão realizada pela Auditoria externa.

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Gerencial

Ativo		
R\$ milhões	30.06.2024	30.06.2023
Ativo Circulante	12.733	14.151
Caixas e Aplicações Financeiras	1.858	874
Contas a Receber	3.789	4.419
Cartões de Créditos	357	972
Carnês - Financiamento ao consumidor	5.010	4.742
Carnês - Juros a incorrer	(1.604)	(1.504)
Outros	331	505
Contas a receber B2B	295	314
Provisão para Devedores Duvidosos	(600)	(609)
Estoques	4.360	5.738
Tributos a Recuperar	1.541	1.655
Partes Relacionadas	284	328
Despesas Antecipadas	278	247
Outros Ativos	623	890
Ativo Não Circulante	18.443	18.805
Realizável a Longo Prazo	11.614	11.308
Contas a Receber	380	531
Cartões de Crédito	38	123
Carnês - Financiamento ao Consumidor	562	606
Carnês - Juros a incorrer	(161)	(130)
Provisão para Devedores Duvidosos	(59)	(68)
Tributos a Recuperar	3.871	4.917
Instrumentos financeiros	11	10
IR e CSLL Diferidos	5.371	4.183
Crédito com Partes Relacionadas	129	189
Depósitos para Recursos Judiciais	1.394	1.003
Despesas Antecipadas e Outros Ativos	458	476
Ativo de Direito de Uso	2.504	2.821
Investimentos	253	274
Imobilizado	1.371	1.617
Intangível	2.701	2.785
TOTAL DO ATIVO	31.176	32.956
Passivo e Patrimônio Líquido		
R\$ milhões	30.06.2024	30.06.2023
Passivo Circulante	16.771	17.827
Obrigações Sociais e Trabalhistas	517	482
Fornecedores	7.110	7.833
Fornecedores Portal	9	32
Fornecedores Convênio	1.708	1.550
Empréstimos e Financiamentos	446	1.241
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	4.806	4.879
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(370)	(382)
Impostos, Taxas e Contribuições	396	253
Partes Relacionadas	2	25
Receitas Diferidas	215	139
Repasse de Terceiros	594	409
Passivo de arrendamento	618	640
Outros	720	727
Passivo Não Circulante	11.163	10.519
Empréstimos e Financiamentos	3.433	2.421
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	525	558
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(23)	(26)
IR e CSLL Diferidos	20	34
Tributos a Pagar	24	19
Provisão para Demandas Judiciais	2.494	2.174
Passivo de arrendamento	2.818	3.096
Receitas Diferidas	1.865	2.234
Outros	7	9
Patrimônio Líquido	3.242	4.610
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31.176	32.956

Fluxo de Caixa

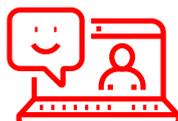
Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

	30.06.2024	30.06.2023
Lucro Líquido (Prejuízo) do exercício	(224)	(789)
Ajustes em:		
Depreciações e Amortizações	541	564
Equivalência Patrimonial	(33)	(26)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(244)	(609)
Juros e Variações Monetárias, não realizadas	78	986
Modificação da Dívida	-	-
Provisões para demandas judiciais, líquidas de reversões	456	576
Provisão para demandas judiciais trabalhistas, líquidas de reversões	463	551
Provisões para demandas judiciais outras, líquidas de reversões	(7)	25
Perda estimada com créditos de Liquidação Duvidosa	439	555
Perda com alienação de ativo imobilizado e intangível	-	14
Perda estimada do valor recuperável líquido dos estoques	46	51
Receita diferida reconhecida no resultado	(101)	(171)
Baixa de direito de uso e passivo de arrendamento	(6)	5
Remuneração Baseada em Ações	15	(5)
Outros	(1)	(25)
	966	1.126
(Aumento) Redução de Ativos		
Contas a Receber	(592)	2.061
Estoques	(53)	(215)
Tributos a Recuperar	680	207
Partes relacionadas	(17)	(36)
Depósitos judiciais	(231)	(37)
Despesas Antecipadas	(31)	(16)
Outros ativos	44	(278)
	(200)	1.686
Aumento (Redução) de Passivos		
Fornecedores	(22)	728
Fornecedores Portal	(14)	(625)
Tributos a Pagar	(120)	(1)
Obrigações sociais e trabalhistas	69	42
Repasse de Terceiros	(43)	(239)
Receita diferida	(294)	-
Demandas judiciais	(435)	(619)
Demandas judiciais - Trabalhistas	(395)	(573)
Demandas judiciais - Outras	(40)	(46)
Outros passivos	103	(71)
	(756)	(785)
(Aumento) Redução de Ativo e Passivo - Outros		
Dívidendos recebidos de investidas	78	17
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3)	(2)
	75	15
Caixa Líquido gerado nas atividades operacionais	85	2.042
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(130)	(351)
Alienação de bens do ativo imobilizado e intangível	5	-
Caixa Líquido das Atividades de Investimento	(125)	(351)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Captações	3.975	4.718
Pagamento de principal	(3.557)	(5.375)
Pagamento de juros	(529)	(726)
Pagamentos de Principal - Arrendamento Mercantil	(286)	(308)
Pagamentos de Juros - Arrendamento Mercantil	(221)	(232)
Fornecedores convênio	(57)	(913)
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(675)	(2.836)
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	2.573	2.019
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	1.858	874
Variação no Caixa e Equivalentes	(715)	(1.145)

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



7 de agosto 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)

8 de agosto de 2024

14h00 (horário de Brasília)

13h00 (horário de Nova York)

Português/Inglês (tradução simultânea)

Vídeoconferência Português:

[Clique aqui](#)

Elcio Ito

CFO & IRO

Daniel Morais

Coordenador de RI

Vídeoconferência Inglês:

[Clique aqui](#)

Gabriel Succar

Head de RI

Camila Silvestre

Analista de RI