

3T24

RESULTADOS

GRUPO **CASASBAHIA**



DESTAQUES 3T24

Melhora sequencial das margens operacionais, crescimento em loja física e crediário, e aumento de liquidez

- 4 trimestres consecutivos de melhoria de margens
- Melhoria sequencial da margem bruta: 31,6% no 3T24 (+8,6 p.p. vs 3T23 e +0,9 p.p. vs 2T24)
- Melhoria sequencial da margem EBITDA: 7,7% no 3T24 (+8,7 p.p. vs 3T23 e +0,7 p.p. vs 2T24)
- Crescimento do GMV de loja (+5% a/a) e 3P (+18% a/a)
- Aumento da carteira ativa de crediário para R\$ 5,7 Bi (+R\$ 150 MM t/t)
- Aumento do saldo de liquidez para R\$ 3,1 Bi (+R\$ 232 MM t/t)
- Unificação das operações logísticas sob a marca CB full e lançamento do serviço de Full Cross

CASAS BAHIA É TOP OF MIND PELO 19º ANO CONSECUTIVO!

GRUPO **CASASBAHIA**



Top of Mind em Lojas de Móveis e Eletrônicos
da Folha de São Paulo pelo 19º ano consecutivo



Prêmio de Top Destaques Regionais
Marca brasileira mais lembrada na região Sudeste
em todos os setores



Marca preferida em Lojas de Eletrodomésticos
pelo ranking anual do Estadão Marcas Mais

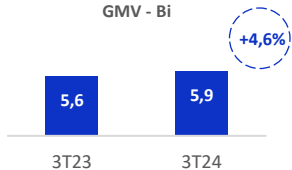


POSICIONAMENTO ESPECIALISTA OMNICANAL

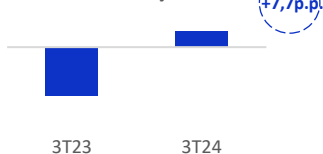
Venda mesmas lojas crescendo +6,5% iniciando a captura do Plano de Transformação

LOJA FÍSICA

GMV - Bi

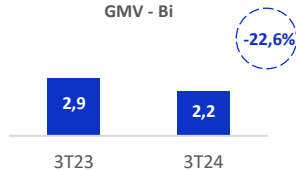


Margem de contribuição

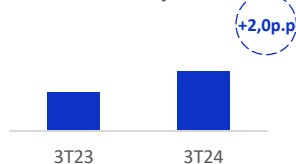


1P ONLINE

GMV - Bi

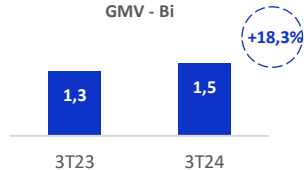


Margem de contribuição

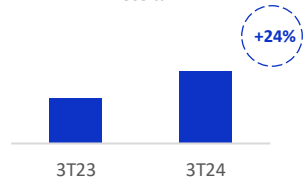


3P

GMV - Bi



Receita



SSS Lojas:
+6,5% no 3T24
vs -0,1% no 2T24

1P Online:
-22,6% a/a no 3T24
vs -34,3% a/a no 2T24

Aumento de rentabilidade sustentável com potencial de alavancagem operacional

Tendência positiva de crescimento de vendas lojas físicas, 1P e 3P

CRESCIMENTO E RENTABILIZAÇÃO DO ECOSSISTEMA



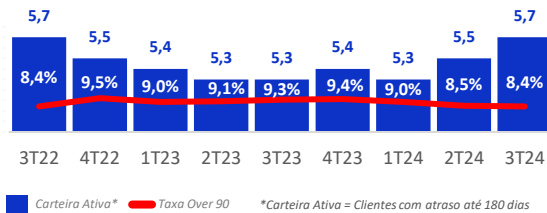
1

CREDIÁRIO: AUMENTO DE CARTEIRA COM INADIMPLÊNCIA SOB CONTROLE

Produção +22% maior nos últimos 6 meses

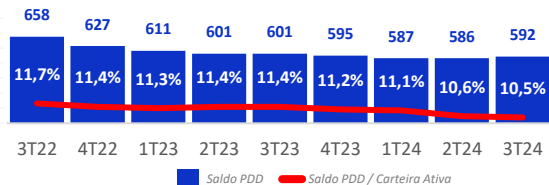
Evolução da carteira ativa de crédito

(R\$ bilhões)



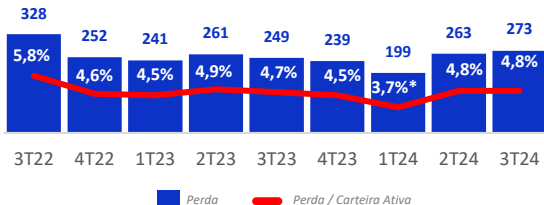
PDD

(R\$ milhões)



Perda líquida trimestral sobre carteira

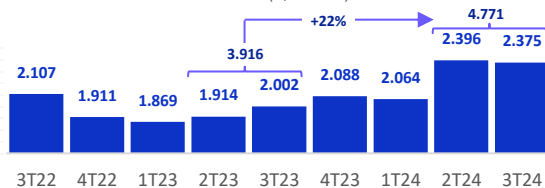
(R\$ milhões)



INDICADORES
SAUDÁVEIS DE
INADIMPLÊNCIA

Produção

(R\$ milhões)



2

AUMENTO NA RECEITA DE SERVIÇOS

Maior oferta de seguros, serviços e cartões

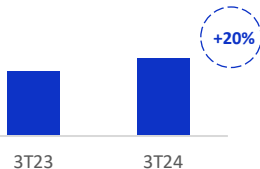
Seguros

de Vendas - Mil



Aumento de clientes
adquirindo nossos
serviços

Faturamento – R\$ MM



Aumento da
rentabilidade

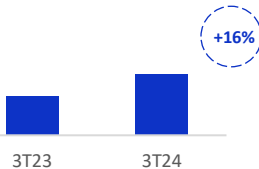
NPS (Qualidade do Cliente)
+6,8 p.p. a/a (menor risco)

Serviços

de Vendas - Mil



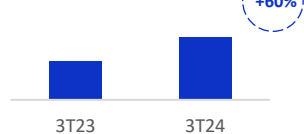
Faturamento – R\$ MM



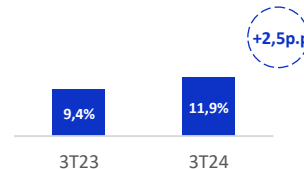
NPS (Qualidade do Cliente)
+2,0 p.p. a/a (menor risco)

Cartões

Novos Clientes - MM



Participação em Vendas das Lojas Casas Bahia



Objetivo CB full

Consolidar a liderança no mercado e alavancar a plataforma de negócios logísticos

Como CB full foi criada?



+25 clientes atendidos na última milha de transportes



+40 clientes beneficiados com serviços de armazenagem

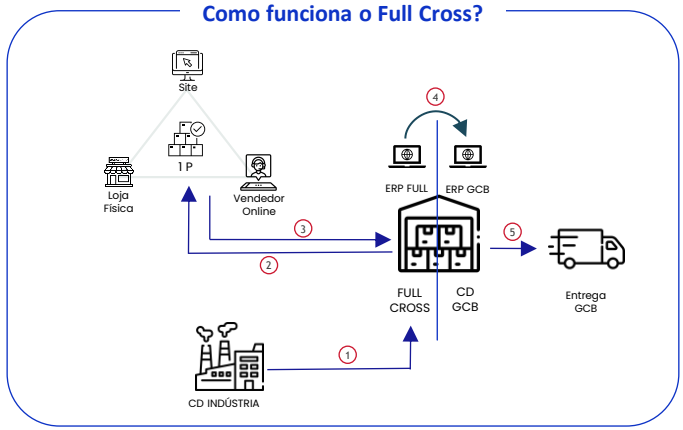


+R\$ 1,5 Bilhão em GMV mar aberto em 2024



100% de cobertura para entregas nos municípios do Brasil

O que é Full Cross?
 O estoque dos fornecedores é armazenado na malha logística da Cia, antes da realização do pedido de compra nos canais do Grupo Casas Bahia ou de outras plataformas



- 1** Fornecedor armazena produtos no CD do GCB
 -Estoque de propriedade do fornecedor
 -Pagamento de aluguel pelo espaço
- 2** GCB tem a visibilidade deste estoque
 Estoque é disponibilizado para vendas físicas e online
- 3** GCB realiza venda (loja ou online)
 Fornecedor é sinalizado da venda
- 4** Fornecedor fatura para GCB
 Produto é alocado em outra ala do CD
 Estoque se torna de propriedade do GCB
- 5** GCB realiza a logística de entrega

Principais Vantagens



Racionalização do estoque na cadeia (para fornecedor e varejista)



Redução na ruptura de estoque e oportunidades na ampliação de sortimento



Possibilidade de compartilhamento de operação com Marketplace 3P, Mar Aberto e 1P



Prazo de entrega competitivo, similar ao estoque próprio 1P



Abastecimento “just in time” com inteligência comercial e visibilidade em tempo real do estoque disponível



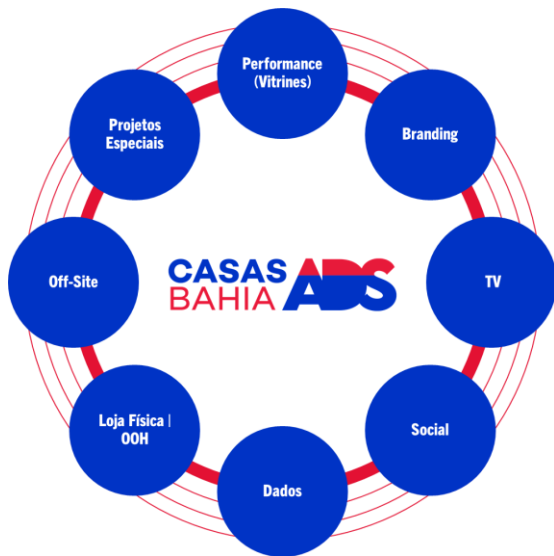
Regionalização de estoque e facilidade nas movimentações internas e externas



Entregas agendadas regularmente, otimizando custos de frete, reduzindo fricções operacionais e sistêmicas (equilíbrio em sell in – sell out)

PLATAFORMA COMPLETA DE SERVIÇOS DE ARMAZENAGEM E TRANSPORTE PARA FORNECEDORES, SELLERS E MAR ABERTO

| | FULFILLMENT SELLERS 3P | FULFILLMENT MULTIMARKETPLACE | FULL CROSS | FULLCOMMERCE | TRANSPORTE MAR ABERTO |
|----------------|--|---|---|--|---|
| Serviço | Solução logística completa para sellers venderem em todos os canais do GCB, com curadoria, onboarding, operações e pós-venda | Solução de operação logística para clientes expandirem suas vendas B2C/B2B em qualquer canal de e-commerce | Solução de armazenagem, operação e regionalização de estoque para fornecedores ampliarem sortimento e complementariedade ao ecossistema GCB | Solução completa e personalizada de e-commerce, com vendas em multimarketplace, criação de loja virtual, tecnologia, logística, atendimento e pós-venda dedicado | Solução de first, middle e last mile para pedidos B2C e B2B, usufruindo da malha do GCB, com competitividade de frete e prazo |
| Cliente | <ul style="list-style-type: none"> - Médios lojistas (core) - Grandes lojistas (core) | <ul style="list-style-type: none"> - Indústrias - Distribuidores | <ul style="list-style-type: none"> - Fornecedores CB - Indústrias | <ul style="list-style-type: none"> - Indústrias | <ul style="list-style-type: none"> - Lojistas (leves) - Indústrias (core) |
| Motivo | <ul style="list-style-type: none"> - Melhorar nível de serviço - Ampliação de GMV e receita 3P | <ul style="list-style-type: none"> - Diluição de custos logísticos - Sinergia de serviços | <ul style="list-style-type: none"> - Complementariedade sortimento 1P - Redução da necessidade de estoque (Capital de Giro) | <ul style="list-style-type: none"> - Digitalização da indústria - Complementariedade de calda | <ul style="list-style-type: none"> - Redução de custo - Incremento de receita - Ampliação de malha própria |
| Formato | <ul style="list-style-type: none"> - Operador logístico | <ul style="list-style-type: none"> - Operador logístico - Armazém geral | <ul style="list-style-type: none"> - Operador logístico - Armazém geral | <ul style="list-style-type: none"> - Compra e venda | <ul style="list-style-type: none"> - First mile - Last mile |



DESTAQUES 3T24

+410%

Receita bruta¹
3T24 a/a

+115%

GMV transacionado
3T24 t/t

+38%

Receita bruta¹
3T24 t/t

+24%

ROAS² médio na
plataforma digital t/t

+26,5 p.p.

Margem da operação
3T24 a/a

INOVAÇÕES EM RETAIL MEDIA

- Uso de IA para otimizar a relevância de posições patrocinadas no site
- Integração das telas digitais nas lojas físicas diretamente com a plataforma de anúncios online

1) Considera todo o ecossistema de mídia do Casas Bahia Ads

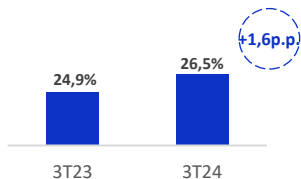
2) ROAS do anunciante é a sigla de "Return on advertising spend", ou "retorno sobre gasto com anúncios"

CRESCIMENTO E RENTABILIZAÇÃO DO ECOSISTEMA

Construindo mudança estrutural no patamar de margem da Cia

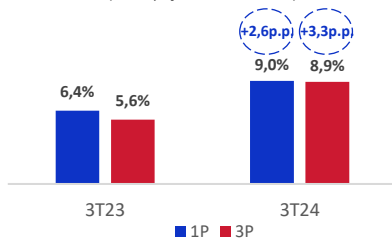
Participação do Crediciário Loja

(Participação sobre a receita)



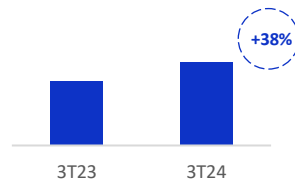
Participação do Crediciário Digital

(Participação sobre a receita)



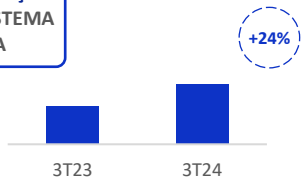
Receita Soluções Financeiras

(R\$ milhões)



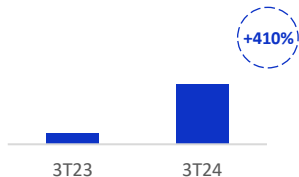
Receita 3P

(R\$ milhões)



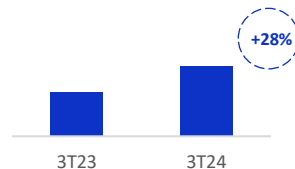
Receita Retail Media

(R\$ milhões)



Receita Serviços e Seguros

(R\$ milhões)



FOCO NA
RENTABILIZAÇÃO
DO ECOSISTEMA
DA CIA

ACOMPANHAMENTO PLANO DE TRANSFORMAÇÃO



✓ Jun/23 – Mar/24

Priorização de Margens x GMV e Estabilização

Mudança no modelo de gestão, com foco na geração de caixa, redução de custos sustentável e manutenção de operação eficiente

- 23 categorias migradas totalmente do 1P para o 3P
- 10 mil posições reduzidas desde 2023
- 61 lojas encerradas desde 2023 e Plano de recuperação de lojas
- 12 CDs readequados até o momento
- Otimização do estoque (redução de R\$ 1,6 Bi vs 3T22)
- 93 dias de prazo de estoque (redução de 18 dias vs 3T22)
- Revisão de operações para maior rentabilidade no B2B e marketplace

≈ Abr/24 – Mai/25

Apostas Seletivas

- Investimentos seletos focados em fortalecer o core e trazer receita
- Aumento da eficiência operacional
- Maturação das alavancas de médio e longo prazo

- Precificação com IA em piloto para 80% da receita online; início dos testes em lojas físicas
- Solução digital de aumento da eficiência de vendedores em todas as lojas
- Aumento da penetração de crediário (+3,2 p.p. a/a para 17,7%)
- Aumento da penetração de serviços (+0,8 p.p. a/a)
- Aumento de +26% na receita do 3P
- Aumento de +410% na receita de Retail Media

≈ A partir do 2º Semestre de 2025

Aceleração e Novo Momento

Foco em expansão, melhoria de experiência dos canais e investimento em capacidades críticas

Objetivo

Resultados

ESG





**SUSTENTABILIDADE
PROGRAMA DE RECICLAGEM
REVIVA E ENERGIA RENOVÁVEL**

81,6% do Uso de Energia

de fontes renováveis nas operações.
Meta de atingirmos 90% até 2025

+693 Ton

resíduos destinados
para reciclagem

721 Coletores

eletroeletrônicos distribuídos
nas lojas e operações

2 Ton de Eletrônicos

encaminhados para
descarte e reciclagem

FUNDAÇÃO
CASASBAHIA

**SOCIAL
FUNDAÇÃO CASAS BAHIA**

Equidade Racial

46,7% do público interno
composto por negros
Liderança: Crescimento de 34% em 2023
para 36,3% em cargos gerenciais

Autodeclaração racial

Início da 3ª fase da campanha em julho,
alinhada aos esforços de retratar
fidelmente a diversidade racial dos
colaboradores

Diversidade na liderança

Andreia Nunes, nova diretora executiva de
Gente, Gestão e ESG, reforça a diversidade
racial e de gênero na alta liderança



**SOCIAL
DIVERSIDADE**

Protagonismo Jovem

Em julho, 150 jovens do curso de Tecnologia
do Instituto PROA apresentaram suas soluções
no Demoday, focadas em inclusão,
sustentabilidade e eficiência, atendendo às
necessidades do mercado

Fomento ao Empreendedorismo

Em agosto, a Jornada Dona de Si, em parceria
com o Instituto Dona de Si, encerrou com
cerimônias de celebração e premiação para as
alunas que mais se destacaram. Projeto
beneficiou 800 mulheres em 4 cidades.

Engajamento Social

Em parceria com a Adra Brasil, a Fundação
Casas Bahia entregou 130 armários para
famílias afetadas pelas chuvas no Rio Grande
do Sul, com a participação de nossos
voluntários.



GOVERNANÇA

**2ª Edição da Semana de
Compliance**

Focada em cultura de integridade,
prevenção de assédio e discriminação,
com a participação da alta liderança e
sensibilização de 100% das áreas

Programa de Integridade

Renovação da adesão ao Pacto
Empresarial pela Integridade e Contra
Corrupção do Instituto Ethos, com
evolução contínua dos indicadores

Avaliação do Auditor Externo:

Desde 2020, não há fraquezas materiais
ou deficiências significativas nos
controles internos. Robustas práticas:
-Listagem no Novo Mercado
-Conselheiros independentes
-Executivos distintos para CEO e
Presidente do Conselho
-Comitê Estatutário de Auditoria, Riscos
e Compliance

DESTAQUES FINANCEIROS



DESTAQUES FINANCEIROS

31,6%

Margem Bruta

(+8,6 p.p. vs 3T23 e +0,9 p.p. vs 2T24)

+R\$ 3,1 Bi

Posição de liquidez

-R\$ 336 MM

Redução de SG&A 9M24

+R\$ 232 MM

Variação saldo de liquidez t/t

7,7%

Margem EBITDA

(+8,7 p.p. vs 3T23 e +0,7 p.p. vs 2T24)

+206 MM

Monetização líquida tributária

**4º tri de melhoria
sequencial**

das margens, mesmo com redução
de receita

-42%

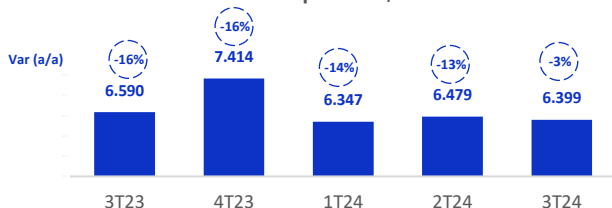
Demandas judiciais trabalhistas a/a



AUMENTO DE MARGENS, MESMO COM REDUÇÃO DE RECEITA

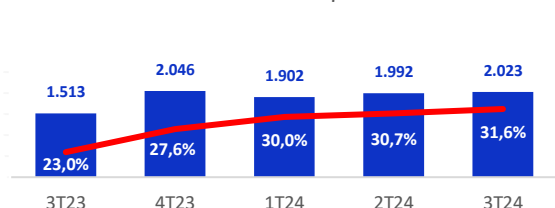
Decorrente dos ajustes estruturais da 1ª fase do Plano, com potencial alavancagem operacional futura

Receita Líquida - R\$ MM



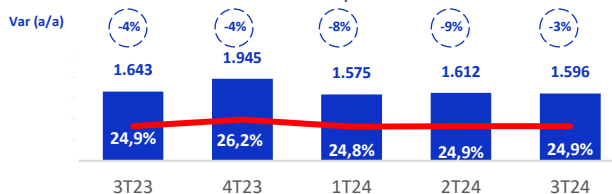
Varição reflete a descontinuidade de 23 categorias do 1P, redução de incentivos no B2B online e 61 lojas fechadas desde 2023

Lucro Bruto - R\$ MM



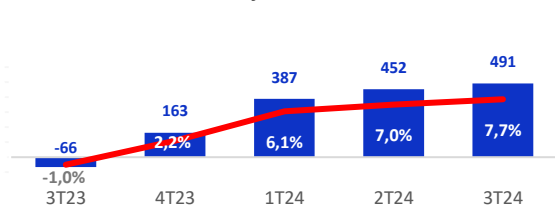
Melhora sequencial da margem bruta

SG&A - R\$ MM



Captura dos ajustes realizados em 2023: 10 mil posições reduzidas, 61 lojas deficitárias fechadas, maior eficiência nos investimentos de mkt

EBITDA Ajustado - R\$ MM



Amadurecimento das iniciativas e novas alavancas de aumento de receita e redução de custos / despesas em curso

AUMENTO DE MARGENS, MESMO COM REDUÇÃO DE RECEITA

Decorrente dos ajustes estruturais da 1ª fase do Plano, com potencial alavancagem operacional futura

Implementação dos ajustes
do Plano de Transformação

Normalização da DRE
Melhoria gradual

| (R\$ Milhões) | 3T23 | 4T23 | 1T24 | 2T24 | 3T24 | Var. a/a |
|--------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------|
| Receita Bruta | 7.845 | 8.811 | 7.541 | 7.725 | 7.628 | -2,8% |
| Receita Líquida | 6.590 | 7.414 | 6.347 | 6.479 | 6.399 | -2,9% |
| Lucro Bruto | 1.513 | 2.046 | 1.902 | 1.992 | 2.023 | 33,7% |
| Margem Bruta | 23,0% | 27,6% | 30,0% | 30,7% | 31,6% | 8,6p.p. |
| SG&A | -1.643 | -1.945 | -1.575 | -1.612 | -1.596 | -2,9% |
| EBITDA Ajustado | -66 | 163 | 387 | 452 | 491 | n/a |
| Margem EBITDA Ajustada | -1,0% | 2,2% | 6,1% | 7,0% | 7,7% | 8,7p.p. |
| Outras Despesas | -310 | -604 | -132 | -97 | -40 | -87,1% |
| Resultado financeiro | -680 | -734 | -486 | -42 | -738 | 8,6% |
| LAIR | -1.339 | -1.467 | -502 | 43 | -558 | -58,3% |
| IR/CS | 503 | 466 | 241 | -6 | 189 | -62,4% |
| Lucro Líquido (Prejuízo) | -836 | -1000 | -261 | 37* | -369 | -55,9% |

Destaques

- Variação da receita decorre do Plano de Transformação, que prioriza a rentabilidade e sustentabilidade da operação
 - Crescimento da receita de serviços 28% a/a
 - Crescimento da receita de soluções financeiras 38% a/a
 - Crescimento de R\$ 150 MM na carteira do crediário t/t
- Margem bruta de 31,6% no 3T24
(vs +30,7% no 2T24, +30,0% no 1T24, +27,6% no 4T23 e +23,0% no 3T23)
- SG&A capturando os ajustes realizados em 2023
 - 10 mil posições reduzidas
 - 61 lojas deficitárias fechadas
 - Maior eficiência nos investimentos de marketing
- Margem EBITDA de +7,7% no 3T24
(vs +7,0% no 2T24, +6,1% no 1T24, +2,2% no 4T23 e -1,0% no 3T23)
- LAIR com melhoria de 58,3% a/a
- Prejuízo com melhoria de 55,9% a/a

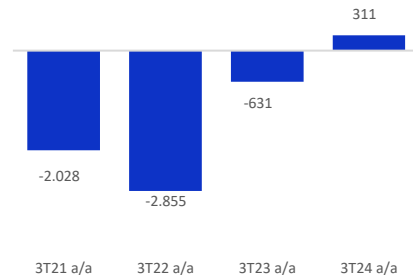
AUMENTO DE R\$ 232 MM NA POSIÇÃO DE LIQUIDEZ

Melhor variação de saldo de caixa nos últimos três anos

| R\$ Milhões | 3T20 | 3T21 | 3T22 | 3T23 | 3T24 |
|--|-------|---------|-------|-------|------------|
| Lucro (prejuízo) do período | 590 | (638) | (203) | (836) | (369) |
| Lucro caixa pós ajustes | 1.224 | 968 | 905 | 606 | 797 |
| Varição capital de giro | 960 | (555) | (255) | 179 | (45) |
| Estoque | (270) | (531) | 214 | 759 | (367) |
| Fornecedores | 1.230 | (24) | (469) | (580) | 322 |
| Perdas | (248) | (223) | (311) | (252) | (279) |
| Demandas judiciais | (249) | (431) | (283) | (367) | (212) |
| Repasse a terceiros | (5) | (64) | (39) | (46) | (81) |
| Tributos a recuperar/pagar | (340) | (472) | (200) | 409 | 206 |
| Outros Ativos e Passivos | (155) | 254 | 65 | 31 | (264) |
| Caixa Líquido das atividades operacionais | 1.187 | (523) | (118) | 560 | 122 |
| Caixa Líquido das atividades de arrendamento | (201) | (262) | (293) | (263) | (255) |
| Caixa Líquido das atividades de investimento | (104) | (273) | (167) | (63) | (46) |
| Fluxo de Caixa Livre | 882 | (1.058) | (578) | 234 | (179) |
| Captações Líquidas | (212) | 636 | 330 | (189) | 883 |
| Pagamento de Juros | (170) | (200) | (624) | (635) | (471) |
| Follow-on, líquido dos custos de captação | (1) | 1 | - | 602 | (1) |
| Outros | | | 1 | | - |
| Caixa Líquido das atividades de financiamento | (383) | 437 | (293) | (222) | 411 |
| Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa* | 7.815 | 6.907 | 4.302 | 2.788 | 2.879 |
| Saldo Final de Caixa e Equivalentes de Caixa* | 8.314 | 6.286 | 3.431 | 2.800 | 3.111 |
| Varição Saldo Inicial - Saldo Final | 499 | (621) | (871) | 12 | 232 |

Varição Saldo de Caixa – 12 meses

(R\$ milhões)



3T24

- Componentes transitórios no fluxo de caixa livre: (i) o efeito do aumento da carteira do crediário trará benefícios futuros no fluxo de caixa; (ii) aumento de estoques para a sazonalidade do 4T24; (iii) redução da monetização tributária líquida em razão do aumento de estoques
- Menor consumo com demandas judiciais dos últimos 5 anos
- Melhor variação de saldo de caixa de 3T dos últimos 3 anos

1) Fluxo de Caixa Livre = fluxo de caixa disponível para pagamento de dívidas (principal e juros) e acionistas

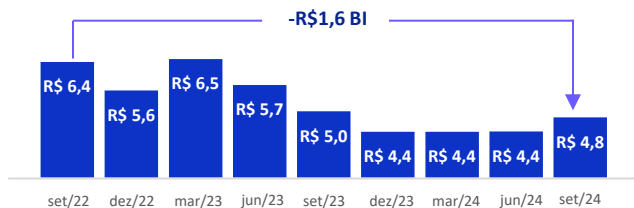
NÍVEL DE ESTOQUE EM PREPARAÇÃO PARA BLACK FRIDAY

Redução do estoque mais antigo e de menor giro, com eficiência na gestão de capital

Estoque

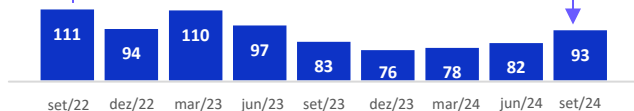
(R\$ bilhões)

Aumento t/t
em preparação
para
sazonalidade
do 4T



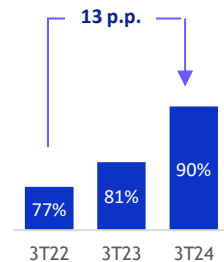
Dias de Estoque

-18 dias



Qualidade do Estoque

(% de estoque até 90 dias)



Melhora substancial
na qualidade do estoque

DEMANDAS TRABALHISTAS SOB CONTROLE

Redução do passivo mais oneroso

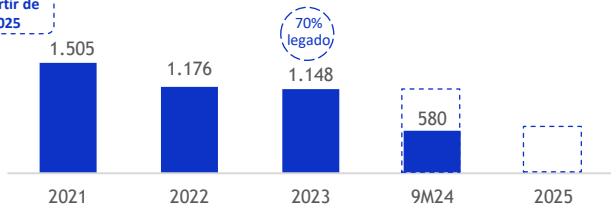


Continuamos avançando na melhoria dos processos de governança

Impacto no Fluxo de Caixa

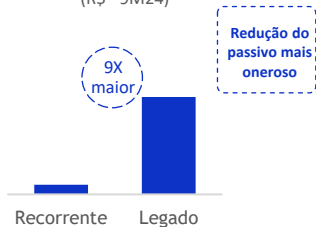
(R\$ milhões)

Tendência de redução significativa a partir de 2025



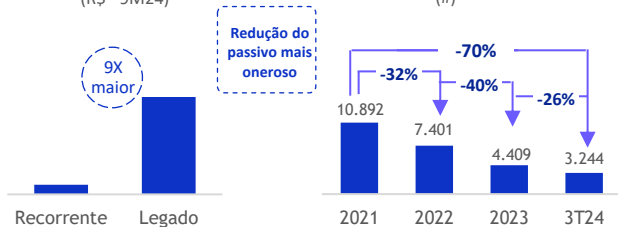
Ticket Médio

(R\$ - 9M24)



Processos Legado*

(#)



Redução gradual do passivo mais oneroso (legado*)



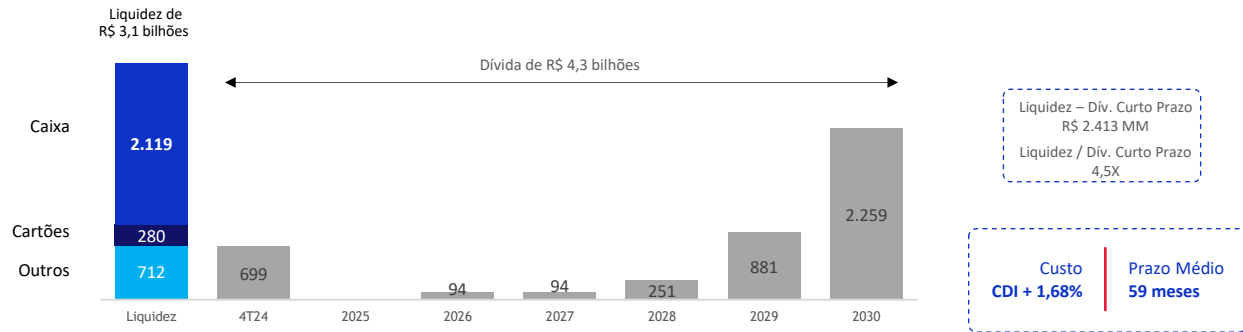
Tendência de redução de pagamentos relevantes a partir de 2025

*Legado: processos com entradas entre 2012-2019
Recorrente: processos com entradas 2020 - até o momento

LIQUIDEZ E ALAVANCAGEM

R\$ milhões

Cronograma da Dívida – R\$ MM



PRINCIPAIS MENSAGENS



ESTAMOS PRONTOS PARA BLACK FRIDAY 2024

1

Crediário

- Oferta de mais de R\$ 1 Bilhão

2

Estoque

- Nível adequado para aproveitar a sazonalidade do período

3

Vantagens de ser omnicanal

- Explorando ao máximo nossos ativos (online, offline, logística, crediário, serviços)

4

Foco em rentabilidade



VISÃO DE CURTO PRAZO

**Melhora sequencial das margens operacionais,
crescimento em loja física e crediário, e aumento de liquidez**

Prioridades

Potencial alavancagem operacional após os ajustes estruturais realizados nos últimos trimestres

- **Lojas Físicas:** Canal mais rentável da Cia, início do ciclo de crescimento gradual a partir do 2S24
- **Digital:** Foco em rentabilidade, melhoria da jornada do cliente para retomar crescimento em 2025
- **Crediário:** Preparação operacional concluída, melhoria do processo de concessão que permitem crescimento gradual no 2S24
- **Serviços** (logísticos, Ads, outros): Continuidade no avanço da rentabilização de serviços para terceiros
- **Eficiência:** Estrutura enxuta, com exploração de alavancas que aumentam a produtividade da operação



CIA PREPARADA PARA CAPTURAR A SAZONALIDADE DO QUARTO TRIMESTRE

GRUPO CASASBAHIA

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Elcio Ito

CFO & DRI

Gabriel Succar

Gerente Executivo de RI

Daniel Morais

Especialista de RI

Camila Silvestre

Analista de RI

Ticker: BHIA3 (B3)

ri@casasbahia.com.br | www.ri.grupocasasbahia.com.br