

2T24

RESULTADOS

GRUPO **CASASBAHIA**

DESTAQUES DO TRIMESTRE



Destaques do 2T24: Fluxo de caixa livre de R\$ 92 MM com melhoria sequencial das margens operacionais



FLUXO DE CAIXA

Fluxo de caixa livre
Positivo em R\$ 92 MM

Disciplina do capital de giro com
estoque em 82 dias
(redução de 15 dias a/a)

Qualidade do estoque
92% em até 90 dias

Tributos
+R\$ 357 MM de impacto líquido



MELHORIA DE MARGENS

Melhoria sequencial

Margem bruta
30,7% no 2T24
(+0,7 p.p. t/t e +1,5 p.p. a/a)

Disciplina de despesas
-9,1% a/a

Margem EBITDA
7,0% no 2T24
(+0,9 p.p. t/t e +0,7 p.p. a/a)



ESTRUTURA DE CAPITAL

Conclusão do reperfilamento de
R\$ 4,1 Bi da dívida

Adesão da totalidade dos credores

Aumento do prazo médio
de 22 para 72 meses

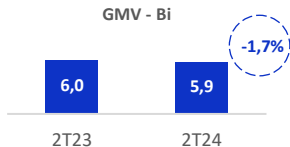
Redução do custo médio
(-1,5 p.p.)

Preservação de caixa
R\$ 4,3 Bi até 2027

Posicionamento Especialista Omnicanal

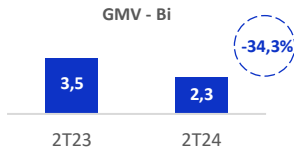
GMV refletindo os ajustes do Plano com foco em rentabilidade e potencial alavancagem operacional futura

LOJA FÍSICA

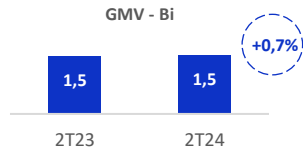


GMV reflete os ajustes do Plano de Transformação (foco em rentabilidade)

1P ONLINE



3P



Redução de detratores de margem

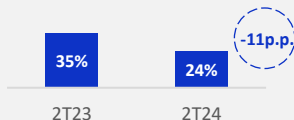
Parque de Lojas

Fechamento de Lojas Deficitárias



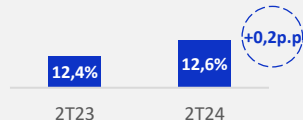
Participação B2B no GMV 1P Online

Redução de incentivos no B2B Online



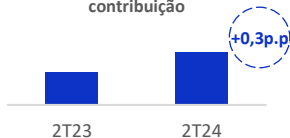
Taxa de Comissão

Redução de incentivos

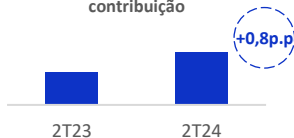


Aumento de rentabilidade sustentável com potencial de alavancagem operacional

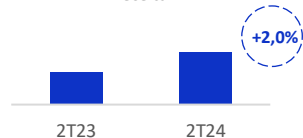
Margem de contribuição



Margem de contribuição



Receita



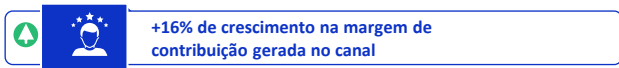
Lojas Físicas

SSS¹ estável mesmo com redução de categorias em lojas, com melhoria em indicadores de rentabilidade

GMV no 2º trimestre se manteve estável considerando SSS¹, mesmo com descontinuação de categorias em lojas...



...Além de melhora importante em indicadores operacionais



Venda Mesmas Lojas

(Mês a Mês - 2024)



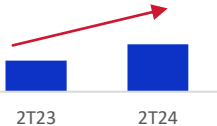
Logística

Crescimento nos serviços logísticos com menor tempo de entrega

Fulfillment Multimarketplace

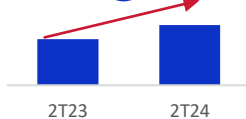
Clientes

+19%



Receita

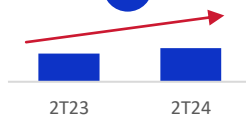
+30%



Transporte (Mar Aberto)

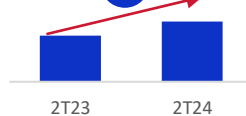
Clientes

+19%



Pedidos

+13%



Novas fontes de receita

Redução no prazo de entrega de todas as modalidades

Marketplace

Entregas não gerenciadas pelo Grupo Casas Bahia

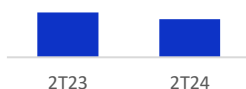
-43%



Marketplace

Entregas gerenciadas pelo Grupo Casas Bahia

-19%



Fulfillment

Grupo Casas Bahia

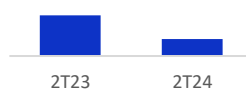
-5%



Entregas 1P

Online e Offline

-14%



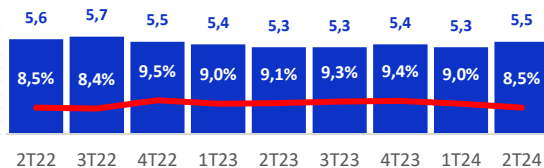
Continuidade na redução do prazo de entrega

Crediário: aumento de carteira com inadimplência sob controle

Marca forte, com bom histórico de inadimplência e amplo mercado endereçável com penetração em 91% dos municípios

Evolução da carteira ativa de crédito

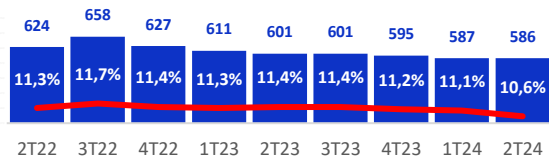
(R\$ bilhões)



■ Carteira Ativa* ● Taxa Over 90 *Carteira Ativa = Clientes com atraso até 180 dias

PDD

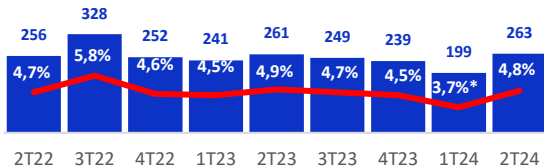
(R\$ milhões)



■ Saldo PDD ● Saldo PDD / Carteira Ativa

Perda líquida trimestral sobre carteira

(R\$ milhões)

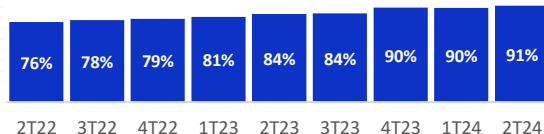


■ Perda ● Perda / Carteira Ativa

INDICADORES
SAUDÁVEIS DE
INADIMPLÊNCIA

Penetração do crediário

(% do municípios do Brasil)



ACOMPANHAMENTO PLANO DE TRANSFORMAÇÃO



> Iniciativas apresentadas no Plano em 2T23


✓ O que foi entregue até o 2T24

Receita


 Eficiência em Serviços

- Aumento da penetração e rentabilização de crediário e serviços adicionais


 Precificação e Promoção

 Canais de Venda

- Realocação de investimentos entre canais/categorias para maximizar margem

 Revisão de Mix e Sortimento

Custos Variáveis

 Eficiência de Marketing


- Lançamento de GeoFast para maior eficácia e menor custo em mídias tradicionais

 Eficiência Comercial


 Renegociação de Indiretos

- Renegociação de Indiretos

Custos Fixos

 Revisão de Pessoal

- Revisão de overhead corp./loja, buscando níveis ótimos de eficiência

 Custos em Tecnologia

- Revisão de footprint com fechamento de 50-100 lojas com margens não satisfatórias; revisão dos custos de aluguel, etc

 Rentabilização de Lojas

- Melhorias na produtividade de CDs e readequação de footprint alugado conforme as reduções de estoque

 Otimização de Frete e CDs

✓ Aumento da penetração de serviços (+3 p.p. a/a para 16%)

✓ Recorde na penetração do crediário online (7,9% do 1P online)

✓ Aumento de +10% na receita 12 meses do 3P (+8% variação 6 meses)

✓ Revisão de operações para maior rentabilidade no B2B e Marketplace

✓ 23 categorias migradas totalmente do 1P para o 3P

✓ Redução de -8,5% na despesa com serviços de terceiros (6 meses), com implementação de torre de controle

✓ +10 mil posições reduzidas até 2T24

✓ 60 lojas encerradas desde 2023 e Plano de recuperação de lojas

✓ Melhoria de mg em 54% das lojas, 12% com aumento acima de 5 p.p. demais lojas se mantiveram estáveis

✓ Redução de -7% nas despesas de arrendamento 12 meses, mesmo com aumento de +2,5% no IGP-M acumulado 12 meses

✓ 9 CDs readequados, incluindo 4 fechamentos

> Iniciativas apresentadas no Plano em 2T23

✓ O que foi entregue até o 2T24

Custo de Capital

Fluxo de Caixa



Migração de Sortimento 3P

- Migração de categorias para 3P
- Redução de estoque com ações de saldo (R\$ 1 Bi e <90 dias)



Redução de Estoque

- Revisão do sortimento de loja
- Revisão do plano de compras



Revisão de Política de Pgto.



23 categorias migradas totalmente do 1P para o 3P



Redução de R\$ 1,4 Bi de estoque a/a no 2T24



82 dias de prazo (redução de 15 dias a/a)



Qualidade do estoque: 92% em até 90 dias (+ 15 p.p. a/a)



Redução de -9% em perdas 12 meses (-13% variação 6 meses)



Melhoria de +64% no fluxo de caixa livre 12 meses (+73% variação 6 meses)



Melhor Fluxo de Caixa Livre de 1º semestre nos últimos cinco anos

Estrutura de Capital



Crediário

- Mudança no modelo de financiamento do Crediário



Financiamento

- Diversificação de Financiamento



Liability Management

- Processo contínuo de aprimoramento do perfil da dívida



Monetização de Ativos

- ~R\$ 4 Bi potencial em 2023 (R\$ 2 Bi de monetização bruta, R\$ 1 Bi de estoque e demais ativos)



Preparação operacional FIDC: correspondente bancário em 100% das lojas, biometria digital, contrato CCB e integração de sistemas



Captação do FIDC



Follow On para levantamento de R\$ 623 MM em set/23



Reperfilamento de R\$ 4,1 Bi da dívida homologado



Aumento do prazo de 22 para 72 meses e redução de 1.5 p.p. no custo médio da dívida



Redução de R\$ 1,4 Bi de estoque a/a no 2T24



Monetização de R\$ 1,7 Bi ativos tributários (impacto líquido 12 meses)

Avançamos no plano de transformação, com R\$1,6-1,8 Bi de oportunidades já estruturadas e parcialmente implementadas para captura no curto prazo

Incremento de
R\$ 200 MM
em oportunidades

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 	<p>R\$650 - 700 MM</p>	<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 Novo Expansão da solução digital de aumento da eficiência de vendedores em todas as lojas Novo Oferta de Retail Media integrada entre canal online e físico criando oferta omnicanal inédita Novo
Custos Variáveis	<ul style="list-style-type: none"> Eficiência de Marketing Eficiência Comercial Renegociação de Indiretos 	<p>R\$460 MM</p>	<ul style="list-style-type: none"> Redução custos de pós-venda com expansão de balcões de assist. técnica (em 160 lojas) Novo 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 	<p>R\$500 - 660 MM</p>	<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% Novo
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. 	<p>R\$1,4 Bi</p>	<ul style="list-style-type: none"> Redução em dias de estoque de 97 dias no 2T23 para 82 dias no 2T24
Total		<p>R\$1,6-1,8 Bi</p> <p>R\$1,4 Bi</p>	<p>LAIR</p> <p>Caixa</p>

✓ 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

≈ 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

≈ A partir do 2º Semestre de 2025

Aceleração e Novo Momento

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

DESTAQUES FINANCEIROS



DISCIPLINA DE EXECUÇÃO

Melhora sequencial das
margens operacionais

- ✓ Melhora sequencial da margem bruta e EBITDA, tanto sobre o 1T24 quanto ao 2T23
- ✓ Redução dos custos / despesas maior que a redução das vendas
- ✓ Amadurecimento das iniciativas e novas alavancas de aumento de receita e redução de custos / despesas em curso

PRIORIDADE

Gestão de liquidez e
fluxo de caixa

- ✓ No trimestre, fluxo de caixa livre positivo em R\$ 92 MM
- ✓ No semestre, fluxo de caixa livre de R\$ -84 MM vs R\$ -307 MM do ano anterior
- ✓ Saldo de liquidez estável em R\$ 2,9 Bi vs 1T24

ESTRUTURA DE CAPITAL

Reperfilamento
do endividamento

- ✓ Conclusão do reperfilamento com 100% de adesão dos credores
- ✓ Aumento do prazo médio de 22 meses para 72 meses
- ✓ Preservação de caixa de R\$ 4,3 Bi até 2027

AUMENTO DE MARGENS, MESMO COM REDUÇÃO DE RECEITA

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

(R\$ Milhões)	Implementação dos ajustes do Plano de Transformação			Normalização da DRE Melhoria gradual		Var. a/a
	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	
Receita Bruta	8.989	7.845	8.811	7.541	7.725	-14,1%
Receita Líquida	7.488	6.590	7.414	6.347	6.479	-13,5%
Lucro Bruto	2.184	1.513	2.046	1.902	1.992	-8,8%
Margem Bruta	29,2%	23,0%	27,6%	30,0%	30,7%	1,5p.p.
SG&A	-1.773	-1.643	-1.945	-1.575	-1.612	-9,1%
EBITDA Ajustado	469	-66	163	387	452	-3,5%
Margem EBITDA Ajustada	6,3%	-1,0%	2,2%	6,1%	7,0%	0,7p.p.
Outras Despesas	-243	-310	-604	-132	-97	-60,0%
Resultado financeiro	-800	-679	-734	-486	-42	-94,8%
LAIR	-843	-1.339	-1.467	-502	43	-105,1%
IR/CS	351	503	466	241	-6	-
Lucro Líquido (Prejuízo)	-492	-836	-1000	-261	37	-
Prejuízo Líquido ex RE*	-492	-836	-1000	-261	-384	-21,9%

Destques

- Variação da receita decorre do Plano de Transformação, que prioriza a rentabilidade e sustentabilidade da operação
 - Descontinuidade de 23 categorias do 1P
 - Redução de incentivos no B2B online
 - Fechamento de 60 lojas desde 2023
- Margem bruta de +30,7% no 2T24 (vs +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
 - 60 lojas deficitárias fechadas
 - Maior eficiência nos investimentos de marketing
- Margem EBITDA de +7,0% no 2T24 (vs +6,1% no 1T24, +2,2% no 4T23 e -1,0% no 3T23)
- Impacto da Conclusão do Reperfilamento: +R\$ 637 MM no "Resultado Financeiro"

GERAÇÃO POSITIVA DE R\$ 92 MM DE FLUXO DE CAIXA LIVRE

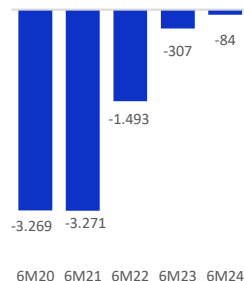
Melhor Fluxo de Caixa Livre de 1º semestre nos últimos cinco anos

R\$ Milhões	2T20	2T21	2T22	2T23	2T24
Lucro (prejuízo) do período	65	132	6	(492)	37
Lucro caixa pós ajustes	585	934	1.048	902	725
Varição capital de giro	(1.343)	(277)	909	365	148
Estoque	(28)	580	273	716	(22)
Fornecedores	(1.315)	(857)	636	(351)	170
Perdas	(183)	(223)	(243)	(278)	(254)
Demandas judiciais	(243)	(437)	(274)	(359)	(219)
Repasse a terceiros	(35)	90	30	(136)	(5)
Tributos a recuperar/pagar	(267)	14	(58)	218	357
Outros Ativos e Passivos	414	(159)	(769)	(8)	(328)
Caixa Líquido das atividades operacionais	(1.072)	(58)	643	704	424
Caixa Líquido das atividades de arrendamento	(153)	(272)	(289)	(267)	(255)
Caixa Líquido das atividades de investimento	(102)	(184)	(138)	(100)	(77)
Fluxo de Caixa Livre	(1.327)	(514)	216	337	92
Captações Líquidas	1.711	497	(615)	(308)	338
Pagamento de Juros	(202)	(164)	(462)	(789)	(451)
Follow-on, líquido dos custos de captação	4.313	-	-	-	-
Outros	-	-	(35)	-	-
Caixa Líquido das atividades de financiamento	5.822	333	(1.112)	(1.097)	(113)
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa*	3.320	7.088	5.198	3.548	2.900
Saldo Final de Caixa e Equivalentes de Caixa*	7.815	6.907	4.302	2.788	2.879
Varição Saldo Inicial - Saldo Final	4.495	(181)	(896)	(760)	(21)

* Considera caixa, recebíveis de cartão de crédito e outros recebíveis

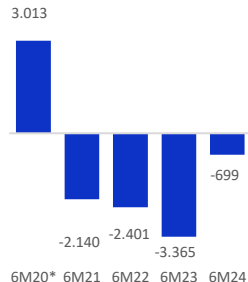
Fluxo de Caixa Livre¹

(R\$ milhões)



Varição Saldo de Caixa

(R\$ milhões)



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

2T24

- Maior otimização do capital empregado (capital de giro + capex)
- Avanço nas monetizações tributárias
- Menor variação de saldo de caixa de 2T dos últimos 4 anos

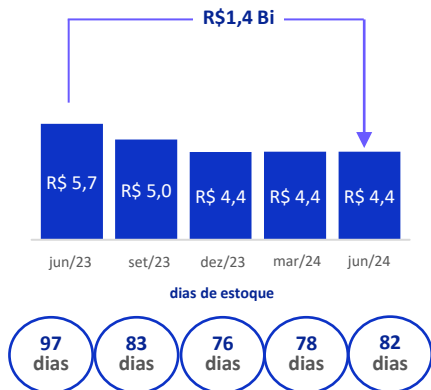
1) Fluxo de Caixa Livre = fluxo de caixa disponível para pagamento de dívidas (principal e juros) e acionistas

OTIMIZAÇÃO DOS NÍVEIS DE ESTOQUE

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

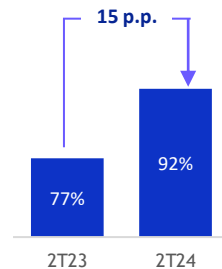
Estoque

(R\$ bilhões)



Qualidade do Estoque

(% de estoque até 90 dias)



Melhora substancial
na qualidade do estoque

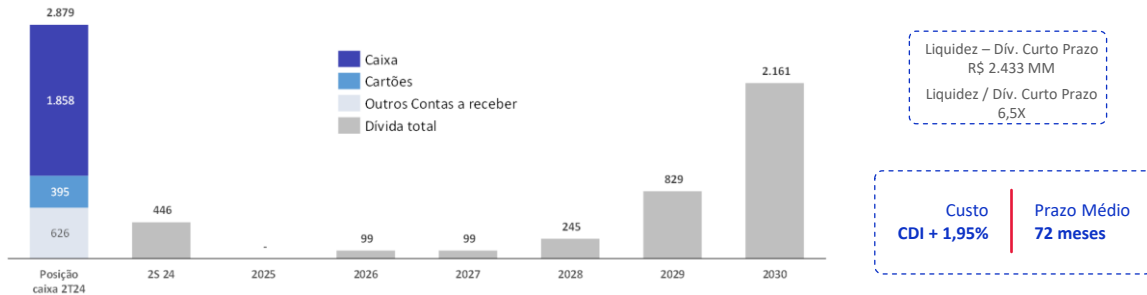
LIQUIDEZ E ALAVANCAGEM

R\$ milhões

Reperfilamento Implementado

Redução de R\$4,3 Bi em desembolsos com dívidas nos próximos 4 anos, sendo R\$1,5 Bi já em 2024

Cronograma da Dívida – R\$ MM



PRINCIPAIS MENSAGENS



PRINCIPAIS MENSAGENS

2T24



Fluxo de Caixa

- Fluxo de caixa livre positivo em R\$ 92 MM no 2T24
- Disciplina do capital de giro com estoque em 82 dias (redução de 15 dias a/a)
- Tributos: +R\$ 357 MM de impacto líquido no caixa
- Menor variação de saldo de caixa de 2T dos últimos 4 anos



Melhoria de Margens

- Margem bruta: 30,7% no 2T24 (+0,7 p.p. t/t e +1,5 p.p. a/a)
- Despesas: redução de -9,1% a/a
- Margem EBITDA: 7,0% no 2T24 (+0,9 p.p. t/t e +0,7 p.p. a/a)



Estrutura de Capital

- Conclusão do reperfilamento de R\$ 4,1 Bi da dívida
- Aumento do prazo médio de 22 para 72 meses
- Adesão da totalidade dos credores
- Redução do custo médio (-1,5 p.p.)

VISÃO DE CURTO PRAZO

Prioridades

Potencial de 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:** Manutenção da estrutura enxuta, com exploração de alavancas que aumentam a produtividade da operação

➔ CIA PREPARADA PARA CAPTURAR A SAZONALIDADE DO SEGUNDO SEMESTRE

GRUPO CASASBAHIA

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Elcio Ito

CFO & IRO

Gabriel Succar

Gerente Executivo de RI

Daniel Morais

Coordenador de RI

Camila Silvestre

Analista de RI

Ticker: BHIA3 (B3)

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