



3T23

RESULTADOS

GRUPO **CASASBAHIA**

Principais Mensagens



Back to Basics



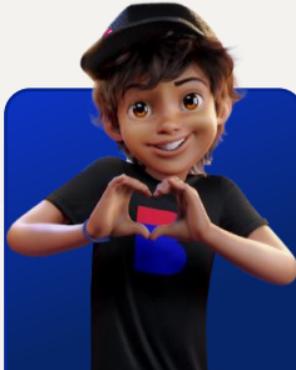
Plano de Transformação



Follow On



Estrutura de Capital



Black Friday

Mudança da denominação social para Grupo Casas Bahia

Início da execução do plano e identificação de novas oportunidades

Captação de R\$ 622 milhões em oferta subsequente de ações

Lançamento 1º FIDC Grupo Casas Bahia

Início dos preparativos para esse momento

Omnicanalidade

Renato Franklin

CEO

GRUPO

CASASBAHIA

Loja física resiliente, 1P online priorizando rentabilidade e crescimento de receita no 3P

GMV Loja Física
R\$ MM



GMV 1P Online
R\$ MM



GMV 1P
R\$ MM



GMV 3P – R\$ MM



Taxa de Comissão 3P



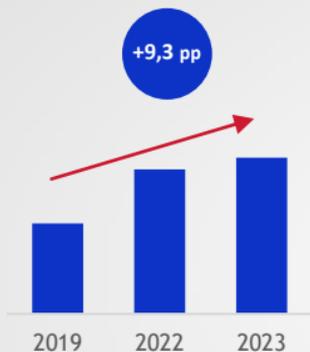
Loja resiliente Canal + rentável
3P complementar + receita e rentabilidade

*Fonte 33ª edição da Folha Top of Mind

Ganho de market share aliado ao foco em rentabilidade

Market share online – acumulado Jan-Set

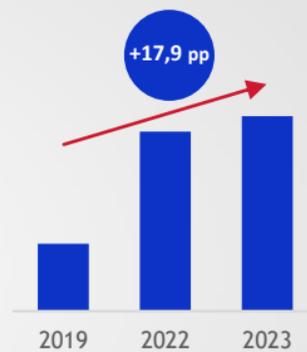
Eletrodomésticos



Telefonia



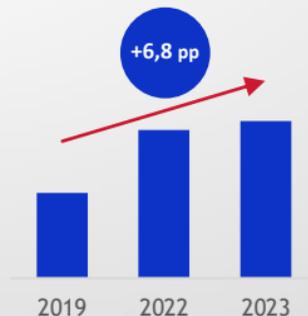
Televisores



Informática



Móveis



Líder

Market Share Offline

Online maior tendência de crescimento.

Grupo Casas Bahia forte potencial de captura de share.

Logística

GRUPO

CASASBAHIA

Expansão de novas fontes de receita e rentabilidade com melhora no prazo de entrega

Fulfillment Multimarketplace

Clientes

+38%



Pedidos

+7%

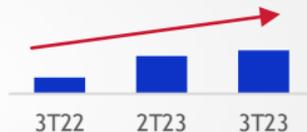


+55%
receita
a/a

Transporte (Mar Aberto)

Clientes

+167%



Pedidos

+146%



+276%
receita
a/a

Prazo de Entrega

Marketplace

Entregas não gerenciadas pelo Grupo Casas Bahia

-25%



Marketplace

Entregas gerenciadas pelo Grupo Casas Bahia

-13%



Fulfillment Grupo Casas Bahia

-15%



Entregas 1P

-14%



Soluções Financeiras

GRUPO

CASASBAHIA

Credário: alavanca de venda, rentabilidade e inadimplência sob controle

Evolução da carteira ativa de crédito (R\$ bilhões)



PDD (R\$ bilhões)



Perda líquida trimestral sobre carteira (R\$ milhões)



Penetração do Credário nos municípios do Brasil



ESG

GRUPO

CASASBAHIA

ESG



Sustentabilidade Programa de Reciclagem REVIVA e Energia Renovável

- Mais de 600 toneladas de resíduos destinados para reciclagem, beneficiando 12 cooperativas parceiras.
- 530 coletores de eletroeletrônicos distribuídos nas lojas e operações.
- 3 tonelada de eletroeletrônicos encaminhados para descarte e reciclagem.
- Avanço no uso de energia renovável em nossas operações, com o objetivo de atingirmos 90% até 2025.



Social Fundação Casas Bahia

Formação de Empreendedoras

- 256 mulheres no RJ e RS formada em parceria com Inst. Dona Si, sendo 65% autodeclaradas negras.

14 Ações de Voluntariado

- Campanha Sul Solidário – Mais de 7 mil peças de roupas arrecadadas em lojas do Grupo Casas Bahia do PR, SC e RS.
- Feira de Profissões – para mais de 480 jovens apoiados pela Fundação.

Ajuda Humanitária

- Doação de 300 colchões para as pessoas afetadas pela inundação no RS.



Social Diversidade

Paternidades Possíveis

- Campanha promovendo a importância dos homens na criação dos filhos(as).

Inclusão da Pessoa com Deficiência

- Campanha “Inclusive EU: inclusão, acessibilidade e equidade para todos” com mais de 33 mil visualizações.
- Curso de Libras online e gratuito a todos colaboradores do Grupo.
- Programa Jornada sem Barreiras, formação exclusiva para mais de 1.800 colaboradores com deficiência.

Sensibilização e Letramento de Diversidade

- 2ª temporada do curso obrigatório de Diversidade



Governança

Pacto Empresarial pela Integridade e Contra a Corrupção

- Em set/23, realizamos a atualização da adesão do Pacto Empresarial pela Integridade e Contra a Corrupção, do Instituto Ethos, que visa o fortalecimento da integridade nos negócios.

1ª Semana de Compliance da Companhia

- Semana com informes e palestras sobre temas de ética e compliance, destinadas a todos os colaboradores e com a participação dos executivos

Destques Financeiros

Elcio Ito

CFO

GRUPO

CASASBAHIA

Destaques Financeiros

Liquidez Total

Saldo final de liquidez em R\$ 2,8 Bi no 3T23 (vs R\$ 2,8 Bi no 2T23)

Novas Captações

Follow On de R\$ 622 MM no 3T23

Novas captações bilaterais já realizadas de R\$ 500 MM no 4T23

FIDC Crediário

Lançamento do primeiro FIDC, de R\$ 600 MM iniciais (potencial de R\$ 1,5 Bi)

Resultado & Caixa

Impactos do Plano de Transformação

Redução Estoques

Redução de R\$ 1,5 Bi vs 3T22 e R\$ 0,8 Bi vs 2T23, com foco nos estoques antigos

Crédito Tributário

Monetização bruta de créditos tributários de R\$ 663 MM, impacto líquido de tributos no caixa de R\$ 409 MM

Resultado 3T23

Plano de Transformação

(R\$ Milhões)	3T23 Contábil	Redução de Estoque	Reestruturação / outros	Cartão de Crédito Co-Branded	3T23 Pro Forma	3T22 Contábil	Var.
Receita Bruta	7.845	-371			8.216	8.291	-1%
Receita Líquida	6.590	-309		-100	6.999	7.008	0%
Lucro Bruto	1.513	-309	-3	-100	1.924	2.149	-10%
Margem Bruta	23,0%	-3,4%	0,0%	-1,1%	27,5%	30,7%	(3,2p.p.)
SG&A	(1.643)		-9		(1.634)	(1.833)	-11%
EBITDA Ajustado	(66)	-309	-11	-100	354	390	-9%
Margem EBITDA Ajustada	-1,0%	-4,5%	-0,2%	-1,4%	5,1%	5,6%	(0,5p.p.)
Outras Despesas	(310)		-277		(33)	(34)	-2%
Resultado financeiro	(679)				(679)	(601)	13%
LAIR	(1.339)	-309	-288	-100	(642)	(533)	21%

(R\$ Milhões)	Total	Redução de Estoque	Reestruturação / outros	Cartão de Crédito Co-Branded
Impacto LAIR	(697)	-309	-288	-100
Impacto Caixa	720	752	-32	

Fluxo de Caixa Indireto

R\$ milhões

	1T23	2T23	3T23
Lucro (prejuízo) do período	(297)	(492)	(836)
Lucro caixa pós ajustes	884	847	538
Varição capital de giro	(477)	365	179
Estoque	(931)	716	759
Fornecedores	454	(351)	(580)
Perdas	(259)	(278)	(252)
Demandas judiciais	(260)	(359)	(367)
Repasse a terceiros	(103)	(136)	(46)
Tributos a recuperar/pagar	(12)	218	409
Outros Ativos e Passivos	5	(8)	31
Caixa Líquido das atividades operacionais	(222)	649	492
Caixa Líquido das atividades de arrendamento	(273)	(267)	(263)
Caixa Líquido das atividades de investimento	(251)	(100)	(63)
Fluxo de Caixa Livre	(746)	282	166
Captações Líquidas	(1.160)	(253)	(121)
Pagamento de Juros	(699)	(789)	(635)
Follow-on, líquido dos custos de captação	-	-	602
Caixa Líquido das atividades de financiamento	(1.859)	(1.042)	(154)
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa	6.153	3.548	2.788
Saldo final de Caixa e Equivalentes de Caixa	3.548	2.788	2.800

Principais destaques do fluxo de caixa do 3T23:

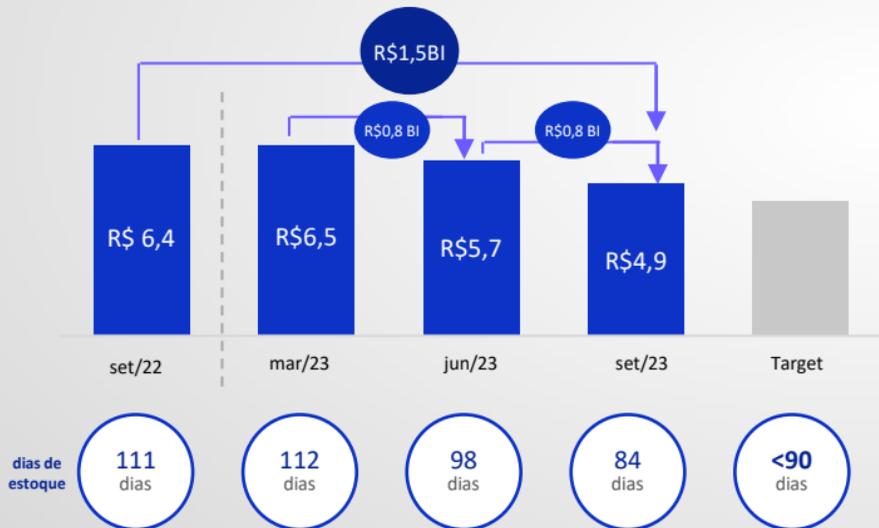
- Geração de R\$ 179 MM em capital de giro pela redução dos níveis de estoque, compensando a menor nível de compra de produtos;
- Menor nível de investimento em razão do caráter menos expansionista do momento e foco na preservação de caixa;
- Fluxo de Caixa Livre com geração de R\$ 166 MM;
- Manutenção do patamar de liquidez da Cia em R\$ 2,8 Bi em relação ao trimestre anterior.
 - Captação de R\$ 602 MM líquidos por meio de oferta subsequente de ações;
 - Redução de limites do CDCI no início do ano de R\$ 196 MM
 - Impacto implementação do Plano de Transformação em R\$ 24 MM

	1T23	2T23	3T23	
Captação CDCI	1.655	1.641	1.077	Redução de limites de CDCI 9M23 (R\$ 750 MM)
Amortização/Juros CDCI	(1.796)	(1.758)	(1.123)	
Net CDCI	(311)	(307)	251	

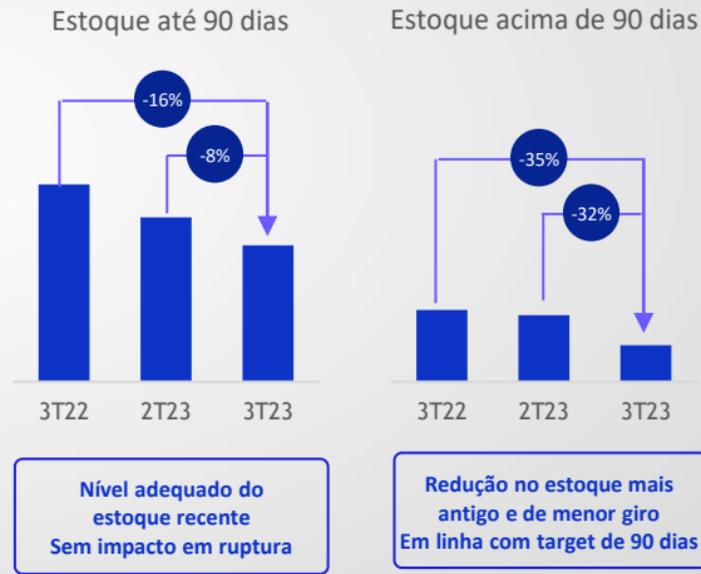


Otimização dos níveis de estoque com redução do estoque mais antigo e de menor giro

Estoque
(R\$ Bilhões)



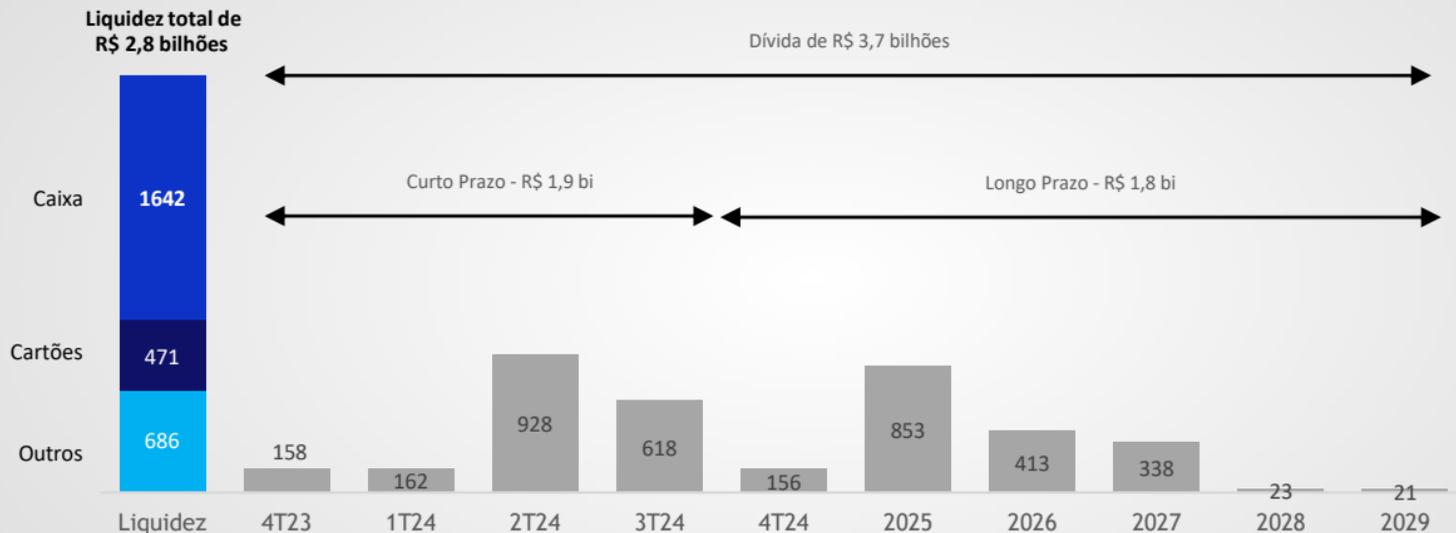
Aging do Estoque
(R\$ Bilhões)



*Percentual da faixa com dobro de cobertura necessária sobre o estoque total para respectiva faixa de aging

Liquidez e alavancagem

R\$ milhões

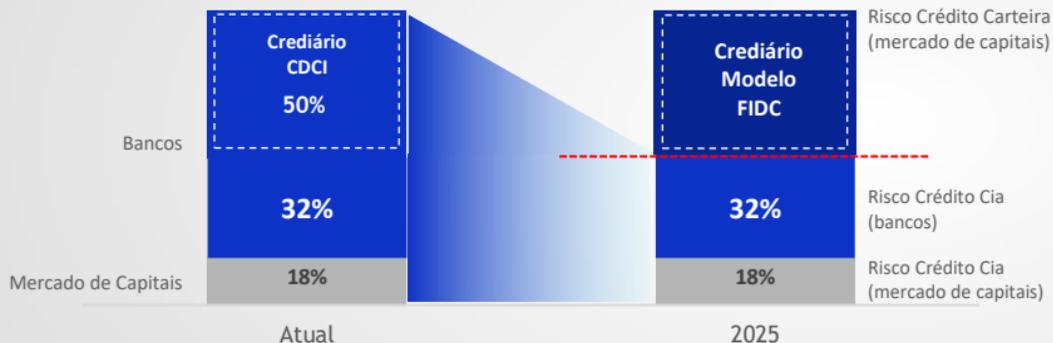


- Custo médio de CDI+2,6% a.a.
- Prazo médio de 1,5 ano

Mudanças no Modelo de Financiamento do Crediário

Lançamento 1º FIDC Grupo Casas Bahia

Exposição de Crédito*



Benefícios

- Acesso a novas fontes de financiamento através do mercado de capitais
- Liberação Potencial de **R\$ +5 Bi** de limite bancário
- Maior penetração do crediário (catalizador de vendas)
- Redução do custo de funding no médio prazo
- Possibilidade de retirada da exposição do CDCI do balanço do Grupo Casas Bahia

*Operações com caixa (financiamentos, empréstimos, debêntures, fornecedores convênio) e exclui operações sem caixa (garantias e fianças)

Mudanças no Modelo de Financiamento do Crediário

Lançamento 1º FIDC Grupo Casas Bahia



Estrutura visando aumento de rentabilidade

Perfeição do negócio jurídico e da propriedade e titularidade dos créditos

Conta apartada para a operação e para **mitigação do risco de fungibilidade**

Independência do FIDC em relação ao originador possibilita **rating acima do originador**

Qualidade dos mitigantes incluídos na estrutura pauta **análise do risco de fraude**

R\$ 600 MM

50%

Cota sênior – (BTG)

30%

Cota mezzanino – (BTG)

20%

Cota subordinada – Casas Bahia

Acompanhamento do Plano de Transformação

Renato Franklin

CEO

GRUPO

CASASBAHIA

Avançamos com o plano de transformação e temos R\$1,5-1,6B de oportunidades já estruturadas e parcialmente implementadas para captura no curto prazo

Tipo	Alavancas exploradas	Impacto identificado até 10/Ago	Impacto adicional identificado	Impacto Total identificado até 08/Nov	Evolução com exemplos não exaustivos de iniciativas implantadas e mapeadas
Receita	Produtos e Serviços Adicionais Precificação e Promoção Canais de venda Revisão de mix e sortimento	> R\$250M	+ +R\$200M	= +R\$450M	<ul style="list-style-type: none"> FIDC em fase de implantação Aumento da penetração de serviços em lojas (Novo) Revisão de operações no B2B e Marketplace (Novo) Otimização de sortimento de lojas (Novo)
Custos variáveis	Eficiência de Marketing Eficiência Comercial Renegociação de Indiretos	> R\$200M	+ +R\$260M	= +R\$460M	<ul style="list-style-type: none"> Custos de MKT por receita 30% menor vs 2022 Redução nas compras de indiretos (Novo)
Custos fixos	Revisão de pessoal Custos em Tecnologia Footprint e Rentabilização de Lojas Otimização de Frete e CDs	> R\$540-610M	+ -	= R\$540-610M	<ul style="list-style-type: none"> 6 mil posições reduzidas no ano até 3T23 38 lojas encerradas no ano até 3T23 3 CDs readequados e +5 em replanejamento
Custos de Capital	Migração de sortimento 3P Resolução de estoque Revisão de política de pagamento	> R\$1.08	+ -R\$0,1B ¹	= R\$0,9B	<ul style="list-style-type: none"> Redução de R\$1,5B de estoque entre 3T22 e 3T23 Migração de categorias de baixa margem para 3P

Total

R\$1,0-1.1B
R\$1B

+ R\$0,5B
-R\$0,1B

= R\$1,5-1,6B
R\$0,9B

**LAIR
CAIXA**

1. Impacto caixa de redução de estoque considerando descontos maiores que estimado

ESTÁ PRONTO PARA BLACK FRIDAY 2023

1

Time engajado

- Milhares de vendedores prontos para o melhor atendimento

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

Possibilidade de anteciparmos alguns objetivos



Perspectivas para 2025

Foco nas oportunidades de crescimento e inovação



Protagonismo do online



Exploração de novas praças do canal físico



Experiência em loja e rentabilização de espaços



Uma gama completa de serviços adicionais



Pioneiro e líder em crediário no Brasil



Principais Mensagens



Back to basics

Mudança da
denominação social
para Grupo Casas
Bahia



Cultura

Resgate da cultura
Dedicação total
a você



**Liability
Management**

Suporte das
instituições financeiras
para liability
management



**Plano de
Transformação**

Plano de
transformação
robusto, de curto prazo
e com baixo risco de
execução



FIDC

Lançamento do
FIDC

GRUPO CASASBAHIA

Relações com Investidores

Sérgio Leme

EVP People, ESG & IRO

Gabriel Succar

Gerente Executivo de RI

Daniel Morais

Coordenador de RI

Camila Silvestre

Analista de RI

Ticker: BHIA3 (B3)

ri@grupocasasbahia.com.br | <https://ri.grupocasasbahia.com.br>