

Grupo Casas Bahia apresenta atualização do seu Plano de Transformação e resultados do 1T24, com o melhor fluxo de caixa livre dos últimos 5 anos

O primeiro trimestre de 2024 marca a continuidade do Plano de Transformação apresentado em agosto de 2023 e reforça a alta capacidade de entrega das iniciativas, que seguem dentro do planejado e terão captura gradual ao longo de 2024 e 2025.

- Modelo de gestão baseado em **novas métricas de margem e ciclo de caixa** ✓
- Estoques otimizados e abaixo de 80 dias no 1T24 ✓
- Captura na redução de despesas e otimizações ✓
- Fechamento de **57 lojas e 5 CDs** readequados – sendo **2 lojas** no 1T24 ✓
- **Migração de 23 subcategorias** com margens negativas do **1P** para venda exclusiva no **3P** ✓
- Mudança do modelo de financiamento do **Crediário - em andamento** ✓
- **Monetização** de ativos tributários líquida de 203 milhões no 1T24 ✓
- **Reperfilamento** da dívida: preservação de R\$ 4,3 bilhões até 2027 ✓

Destaques dos Resultados do 1T24

- Fluxo de caixa livre de (R\$ 176) milhões no 1T24, melhor 1º trimestre dos últimos 5 anos
- Saldo de liquidez, incluindo recebíveis, totalizou **R\$ 2,9 bilhões no 1T24**
- **Redução de estoques de R\$ 2,1 bilhões (redução de 32 dias)** no 1T24 vs. 1T23 e estável vs. 4T23
- **Redução de 14,6%** nas **despesas de pessoal** vs. 1T23
- **Monetização** tributária líquida de **R\$ 203 milhões** no 1T24 vs. consumo nos últimos 4 anos no 1º trimestre
- **Margem bruta de 30,0%** no 1T24, já em patamares históricos (vs. 27,6% no 4T23 e 23,0% no 3T23)
- **Margem EBITDA aj. de 6,1%** (vs. 2,2% no 4T23 e -1,0% no 3T23)
- **Melhora do LAIR e Lucro Líquido (Prejuízo)** vs. 1T23 em **9,2% e 12,2%**, respectivamente

| (R\$ Milhões) | 1T23 | 3T23 | 4T23 | 1T24 | Var. 1T24 x 1T23 |
|--------------------------|---------|---------|---------|---------|---------------------|
| Receita Bruta | 8.788 | 7.845 | 8.811 | 7.541 | -14,2% |
| Receita Líquida | 7.354 | 6.590 | 7.414 | 6.347 | -13,7% |
| Lucro Bruto | 2.313 | 1.513 | 2.046 | 1.902 | -17,8% |
| Margem Bruta | 31,4% | 23,0% | 27,6% | 30,0% | (1,5p.p.) |
| SG&A | (1.703) | (1.643) | (1.945) | (1.575) | -7,5% |
| EBITDA Ajustado | 675 | (66) | 163 | 387 | -42,6% |
| Margem EBITDA Ajustada | 9,2% | -1,0% | 2,2% | 6,1% | (3,1p.p.) |
| Outras Despesas | (106) | (310) | (604) | (132) | 24,9% |
| Resultado financeiro | (827) | (679) | (734) | (486) | -41,2% |
| LAIR | (553) | (1.339) | (1.467) | (502) | -9,2% |
| IR/CS | 256 | 503 | 466 | 241 | -5,7% |
| Lucro Líquido (Prejuízo) | (297) | (836) | (1.000) | (261) | -12,2% |

Status Plano de Transformação

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

Plano de Transformação – etapas:

Julho/23: foco em geração de caixa no curto-prazo e mudanças no modelo de gestão - **priorização de margens vs. GMV**

Julho/23 – Março/24: foco em redução de custos sustentável e manutenção de operação eficiente - **estabilização**

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

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

| Tipo | Alavancas exploradas | Impacto identificado Até 1T24 | Evolução com exemplos não exaustivos de iniciativas implantadas e mapeadas |
|---------------------------------------|---|-------------------------------|---|
| Receita | <ul style="list-style-type: none"> Eficiência em Serviços Precificação e Promoção Canais de Venda Revisão de Mix e Sortimento | R\$450 M | <ul style="list-style-type: none"> Aumento da penetração de CDC (penetração CDC 1T24 +4 p.p. vs. 1T23) Desenvolvimento de sistema inteligente de precificação baseado em advanced analytics Novo Criação de solução digital para aumentar eficiência de vendedores em Lojas e Marketplace Novo Expansão da base de anunciantes do Casas Bahia ADS¹ em 7x no 1T24 vs. 4T23 Novo |
| Custos Variáveis | <ul style="list-style-type: none"> Eficiência de Marketing Eficiência Comercial Renegociação de Indiretos | R\$460 M | <ul style="list-style-type: none"> Redução na taxa de contatos² em 3 p.p. entre 1T23 e 1T24 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\$540 - 610 M | <ul style="list-style-type: none"> Fechamento de lojas com rentabilidade negativa (2 no 1T24, 57 no total) Readequação do footprint de CDs (5 CDs readequados até o momento) Avanços importantes no plano de otimização da rentabilidade de lojas (-200 lojas no programa) |
| Custos de Capital Impacto em caixa | <ul style="list-style-type: none"> Migração de Sortimento 3P Redução de Estoque | R\$0,9 B | <ul style="list-style-type: none"> Redução de estoque de 110 dias no 1T23 para 78 dias no 1T24 |

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

R\$0,9 BI **Caixa**

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

Estoques: manutenção dos estoques abaixo de 80 dias, com melhor qualidade dos estoques.

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 9,6% e a receita 13,1% vs. 1T23.

Margem Bruta: atingimento de 30%, retomando gradualmente patamares históricos.

Penetração de serviços: a penetração de serviços em relação à receita líquida aumentou para 15% no 1T24 vs. 12% no 1T23.

Despesas de pessoal: redução de 14,6% no 1T24 vs. 1T23, equivalente a +R\$ 113 milhões.

Fechamento de Lojas: Em 2023 foram fechadas 55 lojas e 2 lojas no 1T24, totalizando 57 no escopo do Plano.

Estrutura de Capital e Liability Management: reperfilamento 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.) – após ser homologado.

Monetização de créditos tributários: monetização **líquida** de R\$ 203 milhões no 1T24 vs. R\$ (12) milhões no 1T23. Redução de R\$ 1,2 bilhão no estoque de créditos de ICMS a recuperar a/a.

Lucro da Bartira e breakeven banQi: dentro do escopo do Plano de Transformação, no 1T24 a Bartira, nossa fábrica de móveis apresentou lucro e o banQi, nossa Fintech, pela 1ª vez apresentou resultado próximo ao breakeven.

Omnicanalidade

| R\$ milhões | 1T24 | 1T23 | % |
|---------------------------|--------------|---------------|----------------|
| GMV Total Bruto | 9.687 | 10.951 | (11,5%) |
| GMV Omnicanal (1P) | 8.085 | 9.489 | (14,8%) |
| GMV Lojas Físicas Bruto | 5.415 | 6.067 | (10,7%) |
| GMV Bruto (1P Online) | 2.670 | 3.422 | (22,0%) |
| GMV Omnicanal (3P) | 1.602 | 1.462 | 9,6% |

O GMV total em relação ao 1T23 apresentou redução de (11,5%). O GMV omnicanal do 1P foi menor em 14,8%, composto por uma redução de (10,7%) nas lojas físicas e (22,0%) no online. Por outro lado, o GMV do 3P cresceu em 9,6% no período. O e-commerce, 1P online + 3P, totalizou R\$ 4,3 bilhões e foi menor em 12,5% vs. 1T23.

Desempenho de Receita Bruta por Canal

| R\$ milhões | 1T24 | 1T23 | % |
|----------------------|--------------|--------------|----------------|
| Lojas Físicas | 4.899 | 5.536 | (11,5%) |
| Online | 2.642 | 3.252 | (18,7%) |
| 1P | 2.445 | 3.077 | (20,6%) |
| 3P | 198 | 175 | 13,1% |
| Receita Bruta | 7.541 | 8.788 | (14,2%) |

No 1T24, a receita bruta consolidada registrou redução de (14,2%) frente ao 1T23, para R\$ 7,5 bilhões. A variação é explicada tanto pela redução na receita das lojas físicas, como redução na receita das vendas online, apesar do crescimento da receita de marketplace de 13,1%.

Lojas Físicas – GMV e Receita Bruta

O GMV bruto de lojas físicas foi de R\$ 5,4 bilhões e a receita bruta foi de R\$ 4,9 bi, redução de 11,5%. A performance das lojas 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 (9,3%) no 1T24. Olhando para a margem (rentabilidade), apesar do recuo de receita, observamos performance melhor em relação ao 1T23, comprovando a tese da necessidade de ajuste no mix e redução de despesas.

Ao longo do trimestre, em linha com o Plano de Transformação, encerramos 2 lojas por apresentarem performance aquém do esperado, fechando o 1T24 com 1.076 lojas. No acumulado do Plano, fechamos um total de 57 lojas. Em sua maioria, todos os fechamentos ocorreram em municípios onde havia sobreposição de lojas.

1P e 3P ONLINE – GMV e Receita Bruta

O GMV 1P online apresentou redução de (22,0%) em comparação com 1T23, atingindo R\$ 2,7 bilhões, fruto: (i) do menor investimento no canal B2B e outras mídias (priorizamos parcerias mais rentáveis, focando em resultado), (ii) da queda do mercado e (iii) cenário mais restritivo para compras online. Mesmo diante desse contexto, mantivemos nossa força nas categorias core, em linha com o posicionamento estratégico.

O GMV omnicanal 3P apresentou expansão de 9,6% no 1T24 para R\$ 1,6 bilhão, mas com ganhos de receita de +13,1% para R\$ 198 milhões, 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 12,3%, +0,3p.p vs. 1T23.

Abertura da Receita Bruta

| R\$ milhões | 1T24 | 1T23 | % |
|----------------------|--------------|--------------|----------------|
| Mercadoria | 6.427 | 7.737 | (16,9%) |
| Serviços de Frete | 89 | 89 | 0,0% |
| Serviços | 372 | 337 | 10,4% |
| Crediário/Cartões | 653 | 625 | 4,5% |
| Receita Bruta | 7.541 | 8.788 | (14,2%) |

A receita bruta de mercadorias, com desempenho pressionado pelo recuo do GMV do 1P online e lojas físicas, apresentou variação de (16,9%). A receita de serviços cresceu 10,4%, fruto da melhor penetração de vendas de seguros, garantia estendida e montagem. A receita de frete foi estável. Já a receita de soluções financeiras cresceu +4,5%. Contudo, a penetração de serviços em relação à receita líquida aumentou para 15% no 1T24 vs. 12% no 1T23, refletindo as iniciativas para aumento de receita do Plano de Transformação.

| Composição Consolidada das Vendas | 1T24 | 1T23 | % |
|-----------------------------------|-------|-------|------------|
| À vista | 34,0% | 32,7% | 1,3 p.p. |
| Camê | 15,4% | 12,3% | 3,1 p.p. |
| Cartão de Crédito - Co-branded | 8,1% | 8,8% | (0,7 p.p.) |
| Cartão de Crédito - Outros | 42,5% | 46,2% | (3,7 p.p.) |

Nosso crediário segue sendo uma importante ferramenta de fidelização de nossos clientes e diferencial competitivo, com penetração de 15,4% na receita bruta consolidada (aumento de 3,1p.p). Destacamos o crescimento nos pagamentos à vista, principalmente por maior participação e atratividade nos pagamentos via PIX.

Lucro Bruto

| R\$ milhões | 1T24 | 1T23 | % |
|----------------|-------|-------|-----------|
| Lucro Bruto | 1.902 | 2.313 | (17,8%) |
| % Margem Bruta | 30,0% | 31,4% | (1,4p.p.) |

No 1T24, o lucro bruto foi de R\$ 1,9 bilhão, com margem bruta de 30,0%, redução de 1,4p.p. vs. 1T23, mas com recuperação de 7,0p.p vs. 3T23 e 2,4p.p vs. 4T23. 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 vendas rentáveis, após redução de estoques mais antigos e não *core*, conforme iniciativa do Plano de Transformação. Os valores do 1T23 tiveram efeito positivo de créditos tributários de R\$ 197 milhões, que excluídos reportariam margem bruta de 28,8%, inferior em 1,2p.p vs. 1T24.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

| R\$ milhões | 1T24 | 1T23 | % |
|-----------------------------------|---------|---------|-----------|
| Despesas de Vendas, Gerais e Adm. | (1.575) | (1.703) | (7,5%) |
| % Receita Líquida | (24,8%) | (23,2%) | (1,6p.p.) |

As despesas com vendas, gerais e administrativas no 1T24 apresentaram redução de (7,5%) a/a e aumento em relação à receita líquida (24,8%) de 1,6 p.p dado o recuo da receita. A menor despesa é explicada pela redução de (10,5%) nas despesas de vendas, com destaque para redução de pessoal (14,6%), redução nas perdas do crediário (20,7%), além de uma melhora geral na contenção de despesas no período.

EBITDA Ajustado

| R\$ milhões | 1T24 | 1T23 | % |
|--------------------------|------|------|-----------|
| EBITDA Ajustado | 387 | 675 | (42,6%) |
| % Margem EBITDA Ajustada | 6,1% | 9,2% | (3,1p.p.) |

O EBITDA ajustado atingiu R\$ 387 milhões no 1T24 e margem de 6,1%, mesmo em um cenário de mercado bastante desafiador. Apesar de menor em 3,1p.p. vs. 1T23, sequencialmente a margem é maior em 7,1p.p e 3.9p.p em relação ao 3T23 e 4T23 respectivamente e caminha para retomar seus patamares históricos. Vale ressaltar que os valores do 1T23 tiveram efeito positivo de créditos tributários de R\$ 197 milhões, que excluídos reportariam margem EBITDA ajustado similar ao 1T24 mesmo com recuo das vendas no período.

Resultado Financeiro

| R\$ milhões | 1T24 | 1T23 | % |
|---|--------------|--------------|----------------|
| Receitas financeiras | 25 | 26 | (3,2%) |
| Despesas financeiras | (710) | (857) | (17,2%) |
| Despesas Financeiras Dívidas | (142) | (155) | (8,6%) |
| Despesas Financeiras CDCI | (205) | (201) | 1,7% |
| Despesas com Desconto de Recebíveis | (159) | (276) | (42,5%) |
| Juros de Passivo de arrendamento | (111) | (117) | (5,5%) |
| Juros com fornecedores convênio | (57) | (102) | (44,0%) |
| Outras Despesas Financeiras | (36) | (5) | n/a |
| Resultado financeiro antes de atualizações | (685) | (832) | (17,6%) |
| % Receita Líquida | (10,8%) | (11,3%) | 0,5p.p. |
| Atualizações Monetárias | 199 | 5 | n/a |
| Resultado financeiro líquido | (486) | (827) | (41,2%) |
| % Receita Líquida | (7,7%) | (11,2%) | 3,5p.p. |

No 1T24, o resultado financeiro líquido foi de R\$ (486) milhões, 3,5p.p. menor como percentual da Receita Líquida (7,7%). Houve redução nas despesas de juros das dívidas e substancial redução da despesa com desconto de recebíveis e fornecedor convênio. Atualização monetária teve efeito positivo pertinente aos processos da "Tese do Século".

Lucro Líquido

| R\$ milhões | 1T24 | 1T23 | % |
|--------------------------|--------|--------|-----------|
| LAIR | (502) | (553) | (9,2%) |
| % Receita Líquida | (7,9%) | (7,5%) | (0,4p.p.) |
| IR/CS | 241 | 256 | (5,7%) |
| Lucro Líquido (Prejuízo) | (261) | (297) | (12,2%) |
| % Margem Líquida | (4,1%) | (4,0%) | (0,1p.p.) |

O LAIR foi de R\$ (502) milhões no trimestre, reflexo do desempenho do mercado e do recuo das vendas, mas evoluiu vs. 1T23 em 9,2%. O lucro líquido (prejuízo) foi de R\$ (261) milhões e 12,2% menor vs. 1T23, sendo a margem líquida de (4,1%) no trimestre, estável frente ao 1T23.

Ciclo Financeiro

| R\$ milhões | 1T24 | 4T23 | 3T23 | 2T23 | 1T23 | (+/-) 1T24 vs. 1T23 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|------------------------|
| Estoques | 4.355 | 4.353 | 4.958 | 5.738 | 6.501 | (2.146) |
| Dias Estoques ¹ | 78 | 76 | 83 | 97 | 110 | (32 dias) |
| Fornecedores sem convênio e não revenda | 6.336 | 6.379 | 6.664 | 7.151 | 7.593 | (1.257) |
| Convênio | 1.919 | 1.765 | 1.407 | 1.550 | 1.381 | 538 |
| Não revenda | 645 | 823 | 665 | 714 | 626 | 20 |
| Dias Fornecedores Total ¹ | 114 | 112 | 112 | 121 | 128 | (14 dias) |
| Variação Ciclo Financeiro | 36 | 36 | 29 | 24 | 18 | 18 |

⁽¹⁾ Dias de CMV

Encerramos o estoque no 1T24 com redução de R\$ 2,1 bilhões (32 dias) em relação ao 1T23 e estável vs. 4T23. A variação é fruto da redução de estoques mais antigos abordada no Plano de Transformação, que trouxe à Cia um estoque de maior qualidade.

Estrutura de Capital

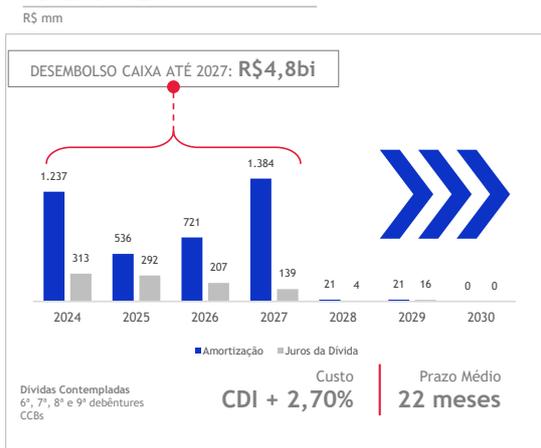
| R\$ milhões | 1T24 | 4T23 | 3T23 | 2T23 | 1T23 | (+/-) 1T24 vs. 1T23 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------------|
| (+) Carnês - CDCI - Total Ativo | 5.343 | 5.355 | 5.326 | 5.348 | 5.397 | (54) |
| (-) Carnês - CDCI - Total Passivo | (5.243) | (5.383) | (5.387) | (5.437) | (5.549) | 306 |
| (=) Saldo líquido Carnês - CDCI | 100 | (28) | (60) | (90) | (152) | 252 |
| (-) Empréstimos e Financiamentos circulante | (1.327) | (2.331) | (1.866) | (1.241) | (1.700) | 373 |
| (-) Empréstimos e Financiamentos não circulante | (2.695) | (1.651) | (1.805) | (2.421) | (2.398) | (297) |
| (=) Endividamento Bruto | (4.022) | (3.982) | (3.671) | (3.662) | (4.098) | 76 |
| Fornecedor Convênio | (1.919) | (1.765) | (1.407) | (1.550) | (1.381) | (538) |
| (=) Endividamento Bruto + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI | (5.841) | (5.776) | (5.138) | (5.302) | (5.631) | (210) |
| (+) Caixa e aplicações financeiras | 1.868 | 2.573 | 1.642 | 874 | 1.050 | 818 |
| (+) Cartões de Crédito | 387 | 273 | 471 | 1.094 | 1.594 | (1.207) |
| (+) Outros contas a receber | 645 | 733 | 686 | 819 | 903 | (258) |
| (=) Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito, Antecipações e outros | 2.900 | 3.580 | 2.800 | 2.787 | 3.547 | (647) |
| (=) Caixa Líquido Ajustado | (1.122) | (403) | (871) | (875) | (550) | (572) |
| (=) Caixa Líquido Ajustado + Fornecedor Convênio e Saldo CDCI | (2.941) | (2.196) | (2.338) | (2.514) | (2.084) | (857) |
| Endividamento de Curto Prazo / Total | 33% | 59% | 51% | 34% | 41% | |
| Endividamento de Longo Prazo / Total | 67% | 41% | 49% | 66% | 59% | |
| EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses) | 953 | 1.240 | 1.706 | 2.162 | 2.384 | |
| Caixa Líquido Ajustado / EBITDA Ajustado | -1,2x | -0,3x | -0,5x | -0,4x | -0,2x | |
| Caixa Líquido Ajustado / EBITDA Ajustado - com Fornecedor Convênio e CI | -3,1x | -1,8x | -1,4x | -1,2x | -0,9x | |
| Patrimônio Líquido | 3.202 | 3.454 | 4.434 | 4.610 | 5.064 | |

Nossa dívida bruta foi de R\$ 4,0 bilhões (não incluindo o passivo de CDCI e fornecedor convênio). Para fins de Covenants e entendimento de estrutura de capital, o passivo de CDCI possui um ativo correspondente, o contas a receber de CDCI, ambos apresentados nas primeiras linhas da tabela acima e nas DF's nas notas explicativas 6.1 e 14. A Companhia apresentou dívida líquida ajustada de R\$ (1,1) bilhão e patrimônio líquido de R\$ 3,2 bilhões, com índices de alavancagem em patamares inferiores aos *covenants* financeiros. No 1T24, 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 (1,2x). Considerando o saldo de fornecedor convênio e o saldo de CDCI, o mesmo indicador ficou em (3,1x).

Cronograma de vencimento de Dívidas – 1T24 (após homologação)

A liquidez incluindo recebíveis não descontados totalizou R\$ 2,9 bilhões. Após o novo reperfilamento anunciado, após fechamento do 1T24, dos R\$ 4,0 bilhões da dívida temos todo montante (100%) com vencimentos no longo prazo. O custo médio dos empréstimos e financiamentos seria CDI + 2,70% e passará a ser CDI + 1,2% a/a após homologação. Abaixo, segue o cronograma de vencimentos para ilustrar melhor o perfil do endividamento. Nota-se que há **redução de R\$ 4,3 bilhões** em desembolsos com dívidas nos próximos 4 anos, **sendo R\$ 1,5 bilhão já em 2024**.

Cenário 1T24



Após Reperfilamento



Fluxo de Caixa Gerencial

1T24: apesar de um prejuízo líquido de R\$ 261 milhões, o lucro caixa foi positivo em 689 milhões.

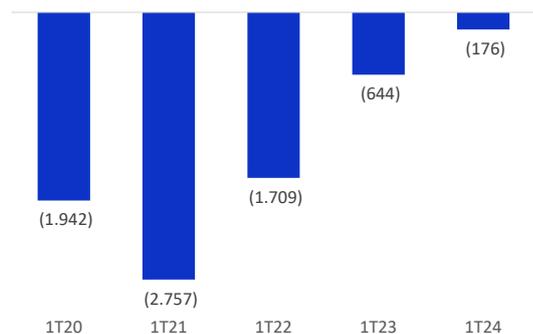
| | 1T20 | 1T21 | 1T22 | 1T23 | 1T24 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| Lucro (prejuízo) do período | 13 | 180 | 18 | (297) | (261) |
| Lucro caixa pós ajustes | 613 | 816 | 1.069 | 986 | 689 |
| Variação capital de giro | (1.410) | (1.814) | (539) | (477) | (237) |
| Estoque | (682) | (1.709) | 243 | (931) | (31) |
| Fornecedores | (728) | (105) | (782) | 454 | (206) |
| Perdas | (127) | (11) | (254) | (259) | (212) |
| Demandas judiciais | (148) | (306) | (408) | (260) | (216) |
| Repasse a terceiros | (73) | (213) | (163) | (103) | (38) |
| Tributos a recuperar/pagar | (279) | (245) | (135) | (12) | 203 |
| Outros Ativos e Passivos | (207) | (579) | (547) | 5 | (65) |
| Caixa Líquido das atividades operacionais | (1.631) | (2.352) | (977) | (120) | 124 |
| Caixa Líquido das atividades de arrendamento | (228) | (221) | (279) | (273) | (252) |
| Caixa Líquido das atividades de investimento | (83) | (184) | (453) | (251) | (48) |
| Fluxo de Caixa Livre | (1.942) | (2.757) | (1.709) | (644) | (176) |
| Captações Líquidas | 633 | 922 | 529 | (1.262) | 23 |
| Pagamento de Juros | (174) | (124) | (297) | (699) | (525) |
| Follow-on, líquido dos custos de captação | 1 | - | (28) | - | - |
| Caixa Líquido das atividades de financiamento | 460 | 798 | 204 | (1.961) | (502) |
| Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa | 4.802 | 9.047 | 6.703 | 6.153 | 3.578 |
| Saldo Final de Caixa e Equivalentes de Caixa | 3.320 | 7.088 | 5.198 | 3.548 | 2.900 |
| Variação Saldo Inicial - Saldo Final | (1.482) | (1.959) | (1.505) | (2.605) | (678) |

Os estoques, em relação ao 4T23, permaneceram estáveis, enquanto em relação aos fornecedores tivemos efeito negativo devido às antecipações causando variação de R\$ 206 milhões. Fechamos com 78 dias de estoques e 114 dias de fornecedores.

Na linha de Perdas, tivemos melhora 18% vs. 1T23, já nas Demandas Judiciais a melhora foi de 17% no mesmo período. Tributos, R\$ 203 milhões, foi outro destaque positivo dado o nível de monetização no período.

Com isso, finalizamos o 1T24 com fluxo de caixa livre de (176) milhões, ainda não suficiente para pagamento dos juros de R\$ 525 milhões, mas dentro da sazonalidade do varejo e já é a melhor performance dos últimos 5 anos. Portanto, foi fundamental a execução do Plano de Transformação para a melhora da performance de Caixa da Companhia.

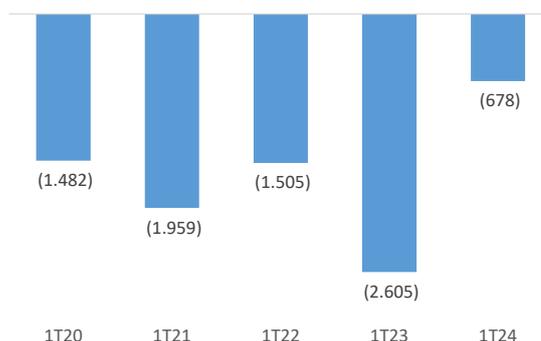
Fluxo de Caixa Livre dos últimos 5 anos



Ao lado esquerdo observamos o fluxo de caixa livre de (176) milhões do 1T24 e dos demais 1º trimestres dos últimos 4 anos, que dentro da sazonalidade do varejo, já é a melhor performance dos últimos 5 anos.

Variação do saldo de Caixa dos últimos 5 anos

Ao lado direito observamos a variação do saldo de caixa de (678) milhões do 1T24 e dos demais 1º trimestres dos últimos 4 anos, que dentro da sazonalidade do varejo, é, também, a melhor performance dos últimos 5 anos.



CAPEX

No trimestre, os investimentos do Grupo Casas Bahia totalizaram R\$ 34 milhões, sendo 90% do total direcionado para projetos relacionados à tecnologia para suportar o crescimento, digitalização da Companhia e a experiência do cliente. No 1T24, o Capex foi 68% menor vs. 1T23.

| R\$ milhões | 1T24 | 1T23 | % |
|------------------|-----------|------------|--------------|
| Logística | 3 | 5 | (41%) |
| Novas Lojas | 1 | 7 | (82%) |
| Reforma de Lojas | 2 | 6 | (56%) |
| Tecnologia | 27 | 90 | (70%) |
| Outros | 0 | 0 | 71% |
| Total | 34 | 108 | (68%) |

Movimentação de Lojas por Formato e Bandeira

| Casas Bahia | 1T23 | 4T23 | Abertas | Fechadas | 1T24 |
|----------------------------|------------|------------|---------|----------|------------|
| Rua | 788 | 765 | - | - | 765 |
| Shopping | 186 | 178 | - | 1 | 177 |
| Consolidado (total) | 974 | 943 | - | 1 | 942 |
| Área de Vendas (mil m²) | 898 | 879 | - | 0 | 878 |
| Área Total (mil m²) | 1.415 | 1.385 | - | 1 | 1.384 |

| Ponto | 1T23 | 4T23 | Abertas | Fechadas | 1T24 |
|----------------------------|------------|------------|---------|----------|------------|
| Rua | 88 | 84 | - | - | 84 |
| Shopping | 67 | 51 | - | 1 | 50 |
| Consolidado (total) | 155 | 135 | - | 1 | 134 |
| Área de Vendas (mil m²) | 86 | 76 | - | 1 | 75 |
| Área Total (mil m²) | 140 | 123 | - | 1 | 122 |

| Consolidado | 1T23 | 4T23 | Abertas | Fechadas | 1T24 |
|----------------------------|--------------|--------------|---------|----------|--------------|
| Rua | 876 | 849 | - | - | 849 |
| Shopping | 253 | 229 | - | 2 | 227 |
| Consolidado (total) | 1.129 | 1.078 | - | 2 | 1.076 |
| Área de Vendas (mil m²) | 984 | 955 | - | 1 | 954 |
| Área Total (mil m²) | 1.555 | 1.508 | - | 2 | 1.506 |

| Centros de Distribuição | 1T23 | 4T23 | Abertos | Fechados | 1T24 |
|----------------------------|--------------|--------------|---------|----------|--------------|
| CDs | 29 | 29 | - | - | 29 |
| Área Total (mil m²) | 1.263 | 1.178 | - | - | 1.178 |

| Consolidado Total | 1T23 | 4T23 | Abertas | Fechadas | 1T24 |
|----------------------------|--------------|--------------|---------|----------|--------------|
| Área Total (mil m²) | 2.818 | 2.686 | - | 2 | 2.684 |

Foram fechadas 2 lojas no trimestre, 1 da bandeira Casas Bahia e 1 do Ponto, totalizando 1.076 lojas ao final do período. Seguimos nosso Plano de Transformação que prevê rigoroso acompanhamento da performance de cada loja, direcionando ações corretivas e, se necessário, encerrando lojas que não geram valor.

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, para 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”

- No 1P melhorou 21% vs. 1T23 e 4% sequencialmente
- No 3P melhorou 16% vs. 1T23 e 14% sequencialmente
- No Fulfillment Grupo Casas Bahia melhorou 20% vs. 1T23 e 35% sequencialmente
- Clientes e receita no fulfillment crescem +12% e +21% a/a, respectivamente

Logística – Mar aberto

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

- Crescimento de +84% na receita de frete no 1T24 vs. 1T23
- Clientes no mar aberto e número de pedidos crescem +53% e +74%, respectivamente

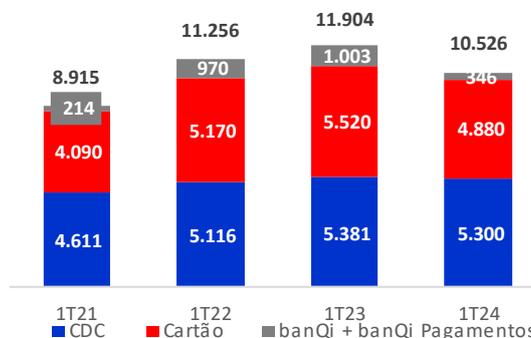
Soluções financeiras

Grandes Números 1T24

- R\$ 10,5 bilhões de TPV total, recuo de 12% vs. 4T22
- Carteira do crediário fecha em R\$ 5,3 bilhões
- Over 90 em 9,0% e perda sobre carteira de 3,6%
- TPV cartões co-branded atingiu R\$ 5,4 bilhões, 13% menor vs. 1T23, com 3,8 milhões de clientes
- banQi atinge +7,4 milhões de contas abertas, +12% vs. 4T22

TPV Cartão: On e Off us

TPV (R\$ milhões)



Crediário – Buy Now, Pay Later

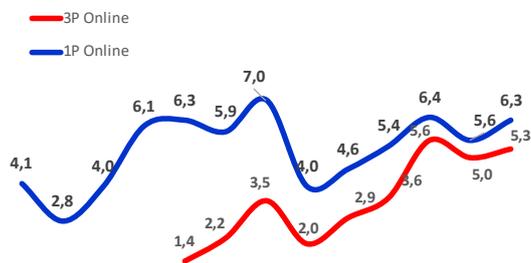
No 1T24 a carteira do crediário recuou (1,5%) a/a e atingiu R\$ 5,3 bilhões. O crediário é um serviço rentável no canal físico e online (1P e 3P) e de oportunidade de compras para a população que não tem acesso a crédito ou possui pouco limite em cartões. Nas lojas, a penetração foi de 25,5% vs. 21,5% no 1T23. No 1P online a participação do crediário digital foi de 6,3% vs. 4,6% no 1T23, enquanto no 3P foi de 5,3% das vendas vs. 2,9% e está disponível para +2,7 milhões de SKUs. Adicionalmente, por meio da capilaridade do crediário digital, já realizamos vendas em +4.400 municípios sem presença de nossas lojas físicas, reforçando que o crediário nos canais digitais é uma alavanca de crescimento rentável baseada em uma fortaleza do Grupo. Adicionalmente, 20% dos recebimentos do carnê são pagos pelo app do banQi.

Participação do CDC nas Lojas Físicas (%)



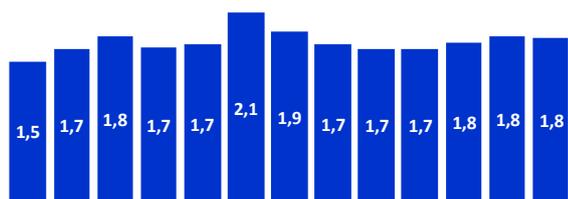
1T21 2T21 3T21 4T21 1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23 1T24

Participação do CDC Digital (%)



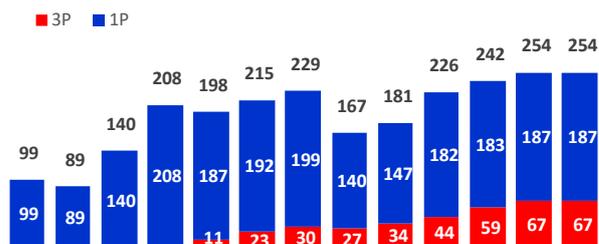
1T21 2T21 3T21 4T21 1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23 1T24

Produção Crediário - Total (R\$ bilhões)



1T21 2T21 3T21 4T21 1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23 1T24

Produção Crediário Digital (R\$ milhões)



1T21 2T21 3T21 4T21 1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23 1T24

Aging da Carteira Crediário (R\$ milhões)

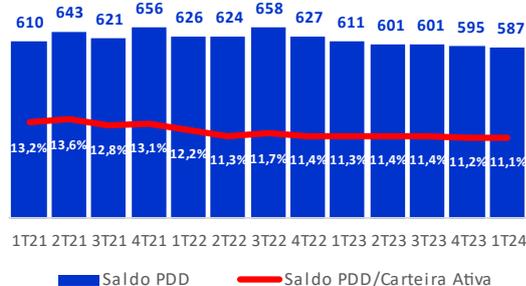
| CDCI (R\$ Milhões) | 1T23 | % total | 1T24 | % total | Var(%) |
|----------------------------|-------|---------|-------|---------|--------|
| Em dia | 3.842 | 71,8% | 3.837 | 72,9% | -0,1% |
| Vencidos | | | | | |
| Vencidos de 06 a 30 dias | 533 | 10,0% | 492 | 9,4% | -7,8% |
| Vencidos de 31 a 60 dias | 301 | 5,6% | 267 | 5,1% | -11,3% |
| Vencidos de 61 a 90 dias | 190 | 3,6% | 185 | 3,5% | -2,8% |
| Vencidos de 91 a 120 dias | 163 | 3,0% | 159 | 3,0% | -2,3% |
| Vencidos de 121 a 150 dias | 161 | 3,0% | 170 | 3,2% | 5,4% |
| Vencidos de 151 a 180 dias | 159 | 3,0% | 150 | 2,9% | -5,9% |
| Total | 5.352 | 100,0% | 5.260 | 100,0% | -1,7% |

Evolução da Carteira Ativa* (R\$ bilhões)

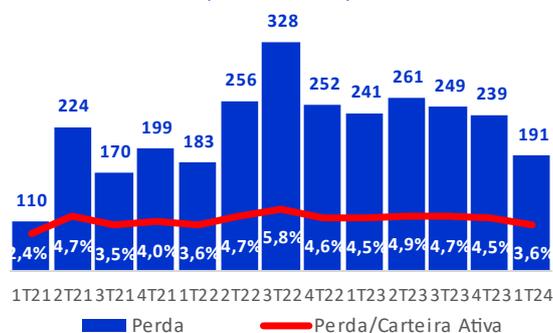
*Carteira ativa = base de carnês sem efeito dos juros a incorrer



PDD (R\$ milhões)



Perda sobre Carteira (R\$ milhões)



Observamos redução na despesa de PDD e a cobertura mais que supera as perdas. A taxa over 90 foi de 9,0%, estável vs. 1T23, refletindo a tendência na qualidade da carteira. O nível de perda sobre a carteira ativa foi de 3,6% mantendo uma sequência de queda, abaixo 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 19,5 milhões com 7,5 milhões de contas. O app está cada vez mais inserido no dia a dia dos clientes, e destacamos: (i) R\$ 19 bilhões em transações acumuladas; (ii) TPV acumulado atingindo R\$ 9,5 bilhões; e (iii) a frequência de utilização segue melhorando a cada trimestre, atingindo 48x nos últimos 360 dias.

Downloads app (# mil)

| | 1T20 | 2T20 | 3T20 | 4T20 | 1T21 | 2T21 | 3T21 | 4T21 | 1T22 | 2T22 | 3T22 | 4T22 | 1T23 | 2T23 | 3T23 | 4T23 | 1T24 | 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 | | 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 | | 172% |

Abertura de Contas (# mil)

| | 1T20 | 2T20 | 3T20 | 4T20 | 1T21 | 2T21 | 3T21 | 4T21 | 1T22 | 2T22 | 3T22 | 4T22 | 1T23 | 2T23 | 3T23 | 4T23 | 1T24 | CAGR | 2021-2024 |
|--------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-----------|
| Contas | 101 | 175 | 407 | 596 | 653 | 596 | 979 | 712 | 518 | 547 | 575 | 598 | 263 | 222 | 181 | 152 | 99 | | 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 | | 154% |

Transações R\$ Milhões

| | 1T20 | 2T20 | 3T20 | 4T20 | 1T21 | 2T21 | 3T21 | 4T21 | 1T22 | 2T22 | 3T22 | 4T22 | 1T23 | 2T23 | 3T23 | 4T23 | 1T24 | 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 | 591 | | 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 | 19.484 | | 280% |

TPV

| | 1T20 | 2T20 | 3T20 | 4T20 | 1T21 | 2T21 | 3T21 | 4T21 | 1T22 | 2T22 | 3T22 | 4T22 | 1T23 | 2T23 | 3T23 | 4T23 | 1T24 | CAGR | 2021-2024 |
|-------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-----------|
| TPV | 6 | 14 | 53 | 130 | 214 | 399 | 595 | 656 | 742 | 866 | 936 | 1.023 | 909 | 923 | 919 | 903 | 293 | | 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 | 9.584 | | 284% |

Transações em lojas R\$ Milhões

| | 1T20 | 2T20 | 3T20 | 4T20 | 1T21 | 2T21 | 3T21 | 4T21 | 1T22 | 2T22 | 3T22 | 4T22 | 1T23 | 2T23 | 3T23 | 4T23 | 1T24 | CAGR | 2021-2024 |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-----------|
| Transações em lojas | 4 | 5 | 39 | 80 | 86 | 138 | 180 | 171 | 163 | 184 | 173 | 175 | 138 | 136 | 130 | 122 | 38 | | 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 | 1.964 | | 208% |

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 | CAGR | 2021-2024 |
|------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-----------|
| Frequência | 5 | 5 | 6 | 7 | 10 | 12 | 14 | 17 | 19 | 21 | 23 | 25 | 29 | 33 | 42 | 48 | | 188% |

Destaques ESG

Seguem os destaques do 1º trimestre de 2024

Ambientais

SLB (Sustainability Linked Bonds): Avanço na meta de energia renovável estabelecida na SLB (Sustainability Linked Bonds), adquirindo 72,8% de energia de fontes limpas e renováveis. Comprometimento de atingirmos 90% até 2025

Programa de Reciclagem REVIVA: Destinou mais de 704 toneladas de resíduos para reciclagem, beneficiando 12 cooperativas parceiras. Com 593 coletores de eletroeletrônicos distribuídos nas lojas e operações do grupo, coletamos mais de 1,6 toneladas de eletroeletrônicos para descarte adequado e reciclagem

Social - Diversidade

Mulheres - Equidade de Gênero: O programa Mulheres Potência foi reforçado no mês de março, em função da celebração do Dia Internacional da Mulher, unificando todas as ações de equidade de gênero com foco nas mulheres da Companhia. Realizamos rodas de diálogos, letramento e depoimentos inspiracionais de mulheres que fazem parte do Grupo, totalizando 20 dias de ações e mais de 1.350 mulheres impactadas. O programa seguirá impactando os colaboradores ao longo do ano, com ações envolvendo a liderança e os demais públicos, reforçando o empoderamento feminino e o combate à discriminação e à violência de gênero.

Parceria - G10 Favelas e Favela Express: No 1T24, foram mais de 16 mil pedidos entregues pela startup Favela Express.

Social - Fundação Casas Bahia

Protagonismo Jovem: Em parceria com o Instituto PROA, tivemos 1.750 jovens formados na primeira turma, sendo 14 contratados pelo Grupo Casas Bahia.

Renovamos a parceria com a AFESU, para a viabilização do Programa de Empregabilidade e Inserção Digital, com a projeção de beneficiar 75 meninas nos cursos de Tecnologia Básica e Primeiro Emprego.

Renovamos também a parceria com o Instituto Vini Jr., para acompanhamento do impacto dos 3 Centros de Tecnologias Educacionais Base apoiados em 2023 (Novo Hamburgo/RS, Cabrobó/PE e Recife/PE), além da implantação do aplicativo de Tecnologia Educacional para mais cinco escolas do Ensino Fundamental 2.

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.

Engajamento Social: Na frente de voluntariado, destacamos a realização do PROA Tech, palestra para os alunos do Instituto PROA, com a participação de profissionais da área de Tecnologia do Grupo.

No eixo de ajuda humanitária, atendemos as situações de calamidade, com a doação de 300 colchões, 3000 litros de água e 300 kits de higiene para as famílias afetadas pelas chuvas no RJ.

Situação de Calamidade na região Sul: Estamos atuando ativamente para amenizar este momento tão difícil, tanto para os nossos colaboradores dessas regiões, quanto para todos os cidadãos do Sul, afetados pelas fortes chuvas. Através da parceria entre Fundação Casas Bahia, ADRA e EmCompre, doaremos 500 colchões, 500 cobertores e 500 travesseiros. Disponibilizamos as lojas Casas Bahia e Pontofrio do Sul e Sudeste e os escritórios do Grupo, como ponto de coleta para recebimento dos itens prioritários: roupas, agasalhos, alimentos não perecíveis, água, itens de higiene e limpeza. Também demos a opção de doação em dinheiro, por meio do pix da Fundação Casas Bahia. Para cada R\$ 1,00 doado o Grupo Casas Bahia doará o mesmo valor. Estamos trabalhando no acolhimento dos colaboradores afetados.

Governança

Nova composição da Diretoria Estatutária, que agora conta com 4 membros, a saber:

- Renato Horta Franklin
- Sérgio Augusto França Leme
- Elcio Mitsuhiro Ito
- Tiago Celso Abate

Como parte de seus trabalhos de avaliação de nossas demonstrações financeiras anuais, nossos auditores independentes emitem ao final dos trabalhos, uma carta com suas recomendações a respeito dos controles internos da Companhia. Este foi o 4º ano seguido que a Companhia não teve nenhuma deficiência considerada significativa, evidenciando o foco e compromisso com os processos internos e com a qualidade de suas informações financeiras.

DRE

Demonstração do Resultado Consolidado

| R\$ milhões | 1T24 | 1T23 | Δ |
|--|----------------|----------------|----------------|
| Receita Bruta | 7.541 | 8.788 | (14,2%) |
| Receita Líquida | 6.347 | 7.354 | (13,7%) |
| Custo das Mercadorias Vendidas | (4.395) | (4.991) | (11,9%) |
| Depreciação (Logística) | (50) | (50) | (0,0%) |
| Lucro Bruto | 1.902 | 2.313 | (17,8%) |
| Despesas com Vendas | (1.279) | (1.429) | (10,5%) |
| Despesas Gerais e Administrativas | (296) | (274) | 7,9% |
| Resultado da Equivalência Patrimonial | 10 | 15 | (32,8%) |
| Outras Despesas e Receitas Operacionais | (132) | (106) | 24,9% |
| Total das Despesas Operacionais | (1.697) | (1.794) | (5,4%) |
| Depreciação e Amortização | (221) | (245) | (9,7%) |
| EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras¹ | (16) | 274 | n/a |
| Receitas Financeiras | 263 | 84 | n/a |
| Despesas Financeiras | (749) | (911) | (17,8%) |
| Resultado Financeiro Líquido | (486) | (827) | (41,2%) |
| Lucro Operacional antes do I.R. | (502) | (553) | (9,2%) |
| IR/CS | 241 | 256 | (5,7%) |
| Lucro Líquido (Prejuízo) | (261) | (297) | (12,2%) |

| | | | |
|--|-------------|------------|----------------|
| EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras¹ | (16) | 274 | n/a |
| Depreciação (Logística) | 50 | 50 | (0,0%) |
| Depreciação e Amortização | 221 | 245 | (9,7%) |
| EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras¹ | 255 | 569 | (55,2%) |
| Outras Despesas e Receitas Operacionais | 132 | 106 | 24,9% |
| EBITDA Ajustado | 387 | 675 | (42,6%) |

| % sobre Receita Líquida de Vendas | 1T24 | 1T23 | Δ |
|--|----------------|----------------|-------------------|
| Lucro Bruto | 30,0% | 31,4% | (1,4 p.p.) |
| Despesas com Vendas | (20,2%) | (19,4%) | (0,8 p.p.) |
| Despesas Gerais e Administrativas | (4,7%) | (3,7%) | (1,0 p.p.) |
| Resultado da Equivalência Patrimonial | 0,2% | 0,2% | 0,0 p.p. |
| Outras Despesas e Receitas Operacionais | (2,1%) | (1,4%) | (0,7 p.p.) |
| Total das Despesas Operacionais | (26,7%) | (24,4%) | (2,3 p.p.) |
| Depreciação e Amortização | (3,5%) | (3,3%) | (0,2 p.p.) |
| EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras¹ | (0,3%) | 3,7% | (4,0 p.p.) |
| Resultado Financeiro Líquido | (7,7%) | (11,2%) | 3,5 p.p. |
| Lucro Operacional antes do I.R. | (7,9%) | (7,5%) | (0,4 p.p.) |
| IR&CS | 3,8% | 3,5% | 0,3 p.p. |
| Lucro Líquido (Prejuízo) | (4,1%) | (4,0%) | (0,1 p.p.) |

| | | | |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------------|
| EBITDA¹ | 4,0% | 7,7% | (3,7 p.p.) |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------------|

| | | | |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------------|
| EBITDA Ajustado¹ | 6,1% | 9,2% | (3,1 p.p.) |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------------|

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Gerencial

| Ativo | 31.03.2024 | 31.03.2023 |
|--------------------------------------|---------------|---------------|
| R\$ milhões | | |
| Ativo Circulante | 12.507 | 15.072 |
| Caixas e Aplicações Financeiras | 1.868 | 1.050 |
| Contas a Receber | 3.616 | 4.843 |
| Cartões de Créditos | 337 | 1.282 |
| Camês - Financiamento ao consumidor | 4.782 | 4.759 |
| Camês - Juros a incorrer | (1.523) | (1.513) |
| Outros | 297 | 552 |
| Contas a receber B2B | 348 | 351 |
| Provisão para Devedores Duvidosos | (625) | (588) |
| Estoques | 4.355 | 6.501 |
| Tributos a Recuperar | 1.469 | 1.313 |
| Partes Relacionadas | 279 | 318 |
| Despesas Antecipadas | 243 | 199 |
| Outros Ativos | 677 | 848 |
| Ativo Não Circulante | 18.826 | 19.181 |
| Realizável a Longo Prazo | 11.888 | 11.700 |
| Contas a Receber | 404 | 744 |
| Cartões de Crédito | 50 | 313 |
| Camês - Financiamento ao Consumidor | 561 | 638 |
| Camês - Juros a incorrer | (145) | (134) |
| Provisão para Devedores Duvidosos | (62) | (72) |
| Tributos a Recuperar | 4.274 | 5.438 |
| Instrumentos financeiros | 11 | 10 |
| IR e CSLL Diferidos | 5.373 | 3.864 |
| Crédito com Partes Relacionadas | 162 | 190 |
| Depósitos para Recursos Judiciais | 1.205 | 966 |
| Despesas Antecipadas e Outros Ativos | 459 | 488 |
| Ativo de Direito de Uso | 2.559 | 2.792 |
| Investimentos | 231 | 273 |
| Imobilizado | 1.424 | 1.667 |
| Intangível | 2.724 | 2.748 |

| | | |
|-----------------------|---------------|---------------|
| TOTAL DO ATIVO | 31.333 | 34.253 |
|-----------------------|---------------|---------------|

Passivo e Patrimônio Líquido

| Passivo e Patrimônio Líquido | 31.03.2024 | 31.03.2023 |
|--|---------------|---------------|
| R\$ milhões | | |
| Passivo Circulante | 17.570 | 18.742 |
| Obrigações Sociais e Trabalhistas | 460 | 446 |
| Fornecedores | 6.967 | 8.138 |
| Fornecedores Portal | 15 | 81 |
| Fornecedores Convênio | 1.919 | 1.381 |
| Empréstimos e Financiamentos | 1.327 | 1.700 |
| Camês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) | 4.725 | 4.951 |
| Camês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar | (377) | (390) |
| Impostos, Taxas e Contribuições | 389 | 234 |
| Partes Relacionadas | 1 | 21 |
| Receitas Diferidas | 221 | 167 |
| Repasse de Terceiros | 599 | 544 |
| Passivo de arrendamento | 621 | 644 |
| Outros | 703 | 825 |
| Passivo Não Circulante | 10.561 | 10.446 |
| Empréstimos e Financiamentos | 2.695 | 2.398 |
| Camês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) | 518 | 598 |
| Camês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar | (25) | (28) |
| IR e CSLL Diferidos | 20 | 34 |
| Tributos a Pagar | 25 | 19 |
| Provisão para Demandas Judiciais | 2.485 | 2.138 |
| Passivo de arrendamento | 2.871 | 3.051 |
| Receitas Diferidas | 1.965 | 2.225 |
| Outros | 7 | 10 |
| Patrimônio Líquido | 3.202 | 5.064 |

| | | |
|--|---------------|---------------|
| TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 31.333 | 34.253 |
|--|---------------|---------------|

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

| | 31.03.2024 | 31.03.2023 |
|--|--------------|----------------|
| Lucro Líquido (Prejuízo) do exercício | (261) | (297) |
| Ajustes em: | | |
| Depreciações e Amortizações | 271 | 295 |
| Equivalência Patrimonial | (10) | (15) |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | (245) | (258) |
| Juros e Variações Monetárias, não realizadas | 292 | 524 |
| Provisões para demandas judiciais, líquidas de reversões | 214 | 167 |
| Provisão para demandas judiciais trabalhistas, líquidas de reversões | 218 | 153 |
| Provisões para demandas judiciais outras, líquidas de reversões | (4) | 14 |
| Perda estimada com créditos de Liquidação Duvidosa | 214 | 260 |
| Perda com alienação de ativo imobilizado e intangível | - | 8 |
| Perda estimada do valor recuperável líquido dos estoques | 29 | 4 |
| Receita diferida reconhecida no resultado | (46) | (95) |
| Baixa de direito de uso e passivo de arrendamento | - | 6 |
| Remuneração Baseada em Ações | 14 | 20 |
| Outros | 1 | (11) |
| | 473 | 608 |
| (Aumento) Redução de Ativos | | |
| Contas a Receber | (223) | 1.609 |
| Estoques | (31) | (931) |
| Tributos a Recuperar | 331 | 8 |
| Partes relacionadas | (12) | (25) |
| Depósitos judiciais | (26) | (20) |
| Despesas Antecipadas | 4 | 32 |
| Outros ativos | (17) | (253) |
| | 26 | 420 |
| Aumento (Redução) de Passivos | | |
| Fornecedores | (198) | 1.030 |
| Fornecedores Portal | (8) | (576) |
| Tributos a Pagar | (128) | (20) |
| Obrigações sociais e trabalhistas | 12 | 6 |
| Repasse de Terceiros | (38) | (103) |
| Receita diferida | (204) | (1) |
| Demandas judiciais | (216) | (260) |
| Demandas judiciais - Trabalhistas | (197) | (232) |
| Demandas judiciais - Outras | (19) | (28) |
| Outros passivos | 86 | 29 |
| | (694) | 105 |
| (Aumento) Redução de Ativo e Passivo - Outros | | |
| Dividendos recebidos de investidas | 77 | 7 |
| Imposto de renda e contribuição social pagos | (1) | (2) |
| | 76 | 5 |
| Caixa Líquido gerado nas atividades operacionais | (119) | 1.138 |
| Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento | | |
| Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível | (49) | (251) |
| Alienação de bens do ativo imobilizado e intangível | 1 | - |
| Caixa Líquido das Atividades de Investimento | (48) | (251) |
| Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento | | |
| Captações | 1.657 | 1.975 |
| Pagamento de principal | (1.788) | (2.155) |
| Pagamento de juros | (309) | (321) |
| Pagamentos de Principal - Arrendamento Mercantil | (141) | (156) |
| Pagamentos de Juros - Arrendamento Mercantil | (111) | (117) |
| Fornecedores convênio | 154 | (1.082) |
| Caixa Líquido das Atividades de Financiamento | (538) | (1.856) |
| Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa | 2.573 | 2.019 |
| Saldo final de caixa e equivalentes de caixa | 1.868 | 1.050 |
| Variação no Caixa e Equivalentes | (705) | (969) |

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



8 de maio 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)

9 de maio de 2024

14h00 (horário de Brasília)

13h00 (horário de Nova York)

Português/Inglês (tradução simultânea)

Vídeoconferência Português:

[Clique aqui](#)

Sergio Leme

EVP Supply Chain, Estratégia
& RI

Daniel Morais

Coordenador de RI

Vídeoconferência Inglês:

[Clique aqui](#)

Gabriel Succar

Head de RI

Camila Silvestre

Analista de RI