

Grupo Casas Bahia apresenta resultados do 4T24 e 2024 com **crescimento de receita, melhora sequencial** das margens operacionais pelo 5º trimestre consecutivo, **crescimento** em lojas físicas, **crescimento** no e-commerce, **maior penetração** de serviços, **recorde** da carteira de crediário e **maior** liquidez, com a **melhor** geração de fluxo de caixa livre anual dos últimos 5 anos.

Destaques dos Resultados do 4T24

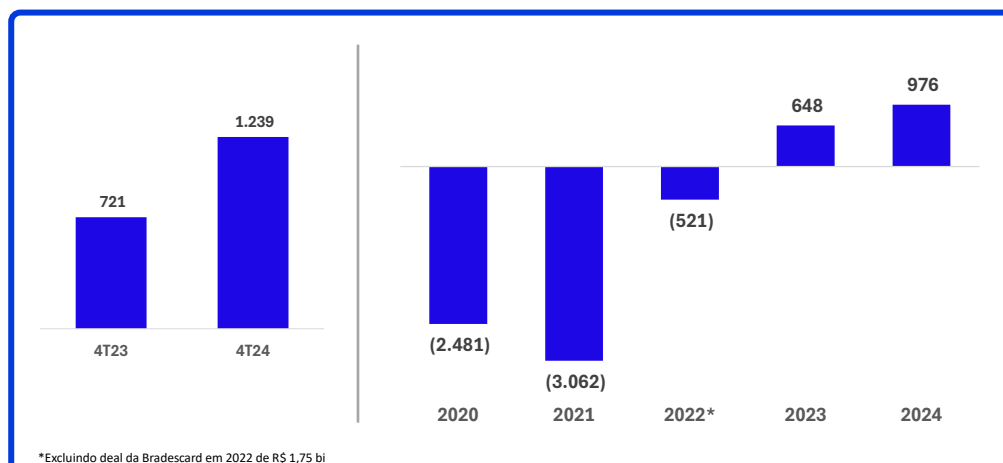
- Fluxo de Caixa Livre de +R\$ 1,2 bilhão no 4T24, +70% superior em relação ao 4T23
- Saldo de liquidez, incluindo recebíveis, totalizou **R\$ 4,0 bilhões no 4T24, +R\$ 882 milhões vs. 3T24**
- Crescimento GMV consolidado de 9,9% vs. 4T23, revertendo trajetória dos trimestres anteriores
- Crescimento do GMV de lojas físicas de +16,1% e SSS de +17,1%
- Crescimento no GMV 3P de +23,7% a/a com a receita crescendo 23,4% e take rate de 12,0%
- Margem bruta de 30,8% no 4T24 vs. 27,6% (4T23), melhora de +3,2 p.p.**
- Redução de 2,5% no SG&A no 4T24, sendo 5,4% em 2024 vs. 2023, equivalente a R\$ 384 milhões**
- Margem EBITDA aj. de 8,0% vs. 2,2% no 4T23, melhora de 5,8p.p. atingindo R\$ 640 milhões 4x maior vs. 4T23**
- LAIR de R\$ (660) milhões vs. R\$ (1.467) milhões no 4T23, com melhora de 55,0%**
- Prejuízo Líquido de R\$ (452) milhões vs. R\$ (1.000) milhões no 4T23, com melhora de 54,8%**
- Demandas Judiciais trabalhistas de R\$ 196 milhões no 4T24 vs. R\$ 227 milhões no 4T23, menor em 14%**
- Carteira ativa de crediário bate recorde histórico e atinge R\$ 6,2 Bi (+15% a/a e 7% t/t)**
- Crediário atinge +9% de participação nos canais digitais e 17% no consolidado**
- Inadimplência (over 90 dias) foi de 8,0%, melhor em 1,4p.p. vs. 4T23 e melhor em 0,4p.p. vs. 3T24**

DRE 4T24 vs. 4T23 e 2024 vs. 2023

(R\$ Milhões)	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	Var. a/a	2023	2024	Var. a/a
Receita Bruta	8.810	7.541	7.725	7.628	9.520	8,1%	34.432	32.414	-5,9%
Receita Líquida	7.414	6.347	6.479	6.399	7.981	7,6%	28.847	27.206	-5,7%
Lucro Bruto	2.045	1.902	1.992	2.023	2.460	20,3%	8.055	8.377	4,0%
Margem Bruta	27,6%	30,0%	30,7%	31,6%	30,8%	3,2p.p.	27,9%	30,8%	2,9p.p.
SG&A	-1.946	-1.575	-1.612	-1.596	-1.898	-2,5%	-7.065	-6.681	-5,4%
EBITDA Ajustado	160	387	452	491	640	300,0%	1.237	1.970	59,3%
Margem EBITDA Ajustada	2,2%	6,1%	7,0%	7,7%	8,0%	5,8p.p.	4,3%	7,2%	2,9p.p.
Outras Despesas	-602	-132	-97	-40	-119	-80,2%	-1.260	-388	-69,2%
Resultado financeiro	-734	-486	-42	-738	-921	25,4%	-3.041	-2.187	-28,1%
LAIR	-1.467	-502	43	-558	-660	-55,0%	-4.202	-1.677	-60,1%
IR/CS	467	241	-6	189	208	-55,5%	1.577	632	-59,9%
Lucro Líquido (Prejuízo)	-1.000	-261	37*	-369	-452	-54,8%	-2.625	-1.045	-60,2%

*Lucro Líquido após Reperfilamento da Dívida

Fluxo de Caixa Livre 4T24 vs. 4T23 e 2024 vs. histórico



*Excluindo deal da Bradescard em 2022 de R\$ 1,75 bi

Omnicanalidade

R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
GMV Total Bruto	12.061	10.976	9,9%	41.120	42.750	(3,8%)
GMV Omnicanal (1P)	10.086	9.380	7,5%	34.523	36.919	(6,5%)
GMV Lojas Físicas Bruto	7.273	6.266	16,1%	24.506	23.996	2,1%
GMV Bruto (1P Online)	2.814	3.114	(9,6%)	10.016	12.923	(22,5%)
GMV Omnicanal (3P)	1.974	1.596	23,7%	6.597	5.831	13,2%
Total da Venda Online (1P + 3P)	4.788	4.710	1,7%	16.614	18.753	(11,4%)

O GMV total em relação ao 4T23 apresentou crescimento de 9,9%. O GMV omnicanal do 1P foi maior em 7,5%, composto por um crescimento de 16,1% nas lojas físicas e redução de (9,6%) no online. Por outro lado, o GMV do 3P cresceu 23,7% no período, crescendo em todos os trimestres deste ano. O e-commerce, 1P online + 3P, totalizou R\$ 4,8 bilhões, superior em 1,7% vs. 4T23.

Desempenho de Receita Bruta por Canal

R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
Lojas Físicas	6.647	5.731	16,0%	22.296	21.796	2,3%
Online	2.874	3.080	(6,7%)	10.118	12.637	(19,9%)
1P	2.636	2.888	(8,7%)	9.294	11.924	(22,1%)
3P	238	193	23,4%	824	713	15,6%
Receita Bruta	9.521	8.811	8,1%	32.413	34.433	(5,9%)

No 4T24, a receita bruta consolidada registrou crescimento de 8,1% frente ao 4T23, para R\$ 9,5 bilhões. A variação é explicada principalmente pela retomada de crescimento da receita das lojas físicas de +16,0%, da performance positiva da receita de marketplace de 23,4%, apesar da redução na receita das vendas online de 1P em (8,7%), dada a busca pelo equilíbrio entre vendas e rentabilidade.

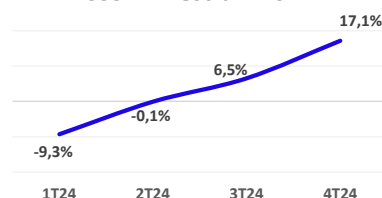
Lojas Físicas – GMV e Receita Bruta

O GMV bruto de lojas físicas foi de R\$ 7,3 bilhões, crescendo 16,1% mesmo ainda afetada pela redução de categorias e fechamento de lojas. A receita bruta foi de R\$ 6,6 bi, crescimento de +16,0% vs. 4T23. A performance das lojas, em evolução, vem também tendo destaque de rentabilidade, principalmente pela maior penetração de crédito e serviços nas vendas, aumento de 1,2p.p. vs. 4T23.

O desempenho no conceito mesmas lojas (GMV) foi de +17,1% no 4T24, seguindo clara tendência positiva de aceleração ao longo do ano (Gráfico SSS).

No 4T24 houve fechamento de 8 lojas, totalizando de 1.064 lojas.

SSS Trimestral - 2024



1P e 3P ONLINE – GMV e Receita Bruta

O GMV 1P online apresentou redução de (9,6%) em comparação com 4T23, atingindo R\$ 2,8 bilhões, fruto: (i) do menor investimento no canal B2B e outras mídias (priorizamos parcerias mais rentáveis, focando em resultado), (ii) ajuste no mix de produtos ainda em bases não comparáveis. Mesmo diante desse contexto, mantivemos nossa força nas categorias core, em linha com o posicionamento estratégico.

O GMV omnicanal 3P apresentou crescimento de 23,7% no 4T24 (R\$ 2,0 bilhões) e ganhos de receita de +23,4% para R\$ 238 milhões, crescimento do GMV de 13,2% em 2024 com a receita crescendo 15,6%, fruto da busca por maior rentabilidade e melhor experiência para os clientes e sellers através do maior número de serviços oferecidos em nossas plataformas, como logística e crédito, e sortimento complementar ao 1P. Terminamos o trimestre com take rate de 12,0% e 12,5% no ano, +0,3p.p. vs. 2023.

Abertura da Receita Bruta

R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
Mercadoria	8.164	7.658	6,6%	27.531	30.179	(8,8%)
Serviços de Frete	113	110	2,7%	395	378	4,5%
Serviços	445	380	17,1%	1.597	1.341	19,1%
Credenciário/Cartões	798	662	20,5%	2.891	2.534	14,1%
Receita Bruta	9.520	8.810	8,1%	32.414	34.432	(5,9%)

A receita bruta consolidada da Cia apresentou crescimento de 8,1%. A receita bruta de mercadorias apresentou crescimento de 6,6% revertendo tendência dos últimos trimestres. A receita de serviços cresceu 17,1%, fruto da melhor penetração de vendas de seguros, montagem, comissão do marketplace e logística “as a service”. Já a receita de soluções financeiras cresceu 20,5%. A penetração de serviços e soluções financeiras em relação à receita líquida aumentou para 14,2% no 4T24 vs. 13% no 4T23 (+1,2p.p.), refletindo as iniciativas para aumento de receita do Plano de Transformação.

Composição Consolidada das Vendas	4T24	4T23	%	2024	2023	%
À vista	34,6%	35,6%	(1,0 p.p.)	34,1%	33,8%	0,3 p.p.
Carnê	16,3%	13,4%	2,9 p.p.	16,8%	13,2%	3,6 p.p.
Cartão de Crédito - Co-branded	8,7%	7,6%	1,1 p.p.	8,3%	7,8%	0,5 p.p.
Cartão de Crédito - Outros	40,5%	43,4%	(2,9 p.p.)	40,8%	45,2%	(4,4 p.p.)

Nosso credenciário segue sendo uma importante ferramenta de fidelização de nossos clientes e diferencial competitivo, com penetração de 16,3% na receita bruta consolidada (aumento de 2,9p.p.). Destacamos, também, o crescimento nos cartões Co-branded em 1,1p.p., e a estabilidade dos pagamentos à vista, principalmente por maior atratividade nos pagamentos via PIX. Somando meios de pagamentos próprios, mais rentável para a Cia, tivemos aumento de 3,9p.p. vs. 4T23.

Lucro Bruto

R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
Lucro Bruto	2.460	2.045	20,3%	8.377	8.055	4,0%
% Margem Bruta	30,8%	27,6%	3,2p.p.	30,8%	27,9%	2,9p.p.

No 4T24, o lucro bruto foi de R\$ 2,5 bilhões, com margem bruta de 30,8%, ganho de 3,2p.p. vs. 4T23. A margem é explicada pela melhor combinação do mix de produtos, qualidade dos estoques, a maior penetração de serviços e soluções financeiras na receita, além do crescimento da receita de marketplace de 23,4%.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
Despesas de Vendas, Gerais e Adm.	(1.898)	(1.946)	(2,5%)	(6.681)	(7.064)	(5,4%)
% Receita Líquida	(23,8%)	(26,2%)	2,4p.p.	(24,6%)	(24,5%)	(0,1p.p.)

As despesas com vendas, gerais e administrativas no 4T24 apresentaram redução de (2,5%), equivalente a R\$ 48 milhões a/a, melhora de 2,4p.p. em relação à receita líquida (23,8%). Vale destacar que em 2024 vs. 2023, a redução foi de (5,4%), equivalente a R\$ 384 milhões. No trimestre a menor despesa é explicada pela redução de (0,9%) nas despesas de vendas e pela redução de (9,3%) nas despesas administrativas, com destaque na contenção de despesas trabalhistas em (56,3%). No ano de 2024, houve redução de (6,7%) nas despesas de vendas, com destaque para pessoal, serviços de terceiros, perdas e demandas judiciais.

EBITDA Ajustado

R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
EBITDA Ajustado	640	160	n/a	1.970	1.239	59,0%
% Margem EBITDA Ajustada	8,0%	2,2%	5,8p.p.	7,2%	4,3%	2,9p.p.

O EBITDA ajustado atingiu R\$ 640 milhões no 4T24 e margem de 8,0%, superior em 5,8p.p. vs. 4T23 e melhora sequencial de 0,3p.p. vs. 3T24, mesmo em um cenário de mercado bastante desafiador. A margem do 4T24 é a maior em 21 meses e caminha para gradual contínuo crescimento para o ano de 2025.

Resultado Financeiro

R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
Receitas financeiras	23	23	0,0%	98	87	12,6%
Despesas financeiras	(981)	(775)	26,6%	(2.553)	(3.300)	(22,6%)
Despesas Financeiras Dívidas	(199)	(149)	33,6%	(625)	(588)	6,3%
Modificação da Dívida	(35)	-	n/a	580	-	n/a
Despesas Financeiras CDCI	(231)	(207)	11,6%	(849)	(819)	3,7%
Juros com fornecedores convênio	(103)	(62)	66,1%	(303)	(287)	5,6%
Juros de Passivo de arrendamento	(119)	(113)	5,3%	(450)	(459)	(2,0%)
Despesas com Desconto de Recebíveis	(225)	(200)	12,5%	(732)	(1.035)	(29,3%)
Outras Despesas Financeiras	(69)	(44)	56,8%	(174)	(112)	55,4%
Resultado financeiro antes de atualizações	(958)	(752)	27,4%	(2.455)	(3.213)	(23,6%)
% Receita Líquida	(12,0%)	(10,1%)	(1,9p.p.)	(9,0%)	(11,1%)	2,1p.p.
Atualizações Monetárias	37	18	n/a	268	172	55,8%
Resultado financeiro líquido	(921)	(734)	25,5%	(2.187)	(3.041)	(28,1%)
% Receita Líquida	(11,5%)	(9,9%)	(1,6p.p.)	(8,0%)	(10,5%)	2,5p.p.

No 4T24, o resultado financeiro líquido foi de R\$ (921) milhões, 25,5% superior vs. 4T23 e 1,6p.p maior como percentual da receita líquida (11,5%). Vale ressaltar, que apesar de contabilizar os juros das dívidas financeiras no resultado, o impacto caixa destes itens foi de R\$ 10 milhões no 4T24 e R\$ 133 milhões no 2024. No ano de 2024, o resultado financeiro líquido foi de R\$ (2,2) bilhões, 28,1% menor vs. 2023 e 2,5p.p. menor como percentual da receita líquida (8,0%).

Lucro Líquido

R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
LAIR	(660)	(1.467)	(55,0%)	(1.677)	(4.202)	(60,1%)
% Receita Líquida	(8,3%)	(19,8%)	11,5p.p.	(6,2%)	(14,6%)	8,4p.p.
IR/CS	208	467	(55,5%)	632	1.577	(59,9%)
Lucro Líquido (Prejuízo)	(452)	(1.000)	(54,8%)	(1.045)	(2.625)	(60,2%)
% Margem Líquida	(5,7%)	(13,5%)	7,8p.p.	(3,8%)	(9,1%)	5,3p.p.

O LAIR foi de R\$ (660) milhões no trimestre, 55,0% melhor vs. 4T23, em função da retomada de crescimento de receita e melhora gradual da rentabilidade da Companhia, apesar do mercado desafiador e alta da taxa de juros. O prejuízo líquido foi de R\$ (452) milhões vs. R\$ (1.000) milhões no 4T23, 54,8% melhor, sendo a margem líquida de (5,7%) no trimestre, evoluindo 7,8p.p. frente ao 4T23.

Ciclo Financeiro

R\$ milhões	4T24	3T24	2T24	1T24	4T23	vs. 4T23
Estoques	4.695	4.777	4.360	4.355	4.353	342
Dias de Estoques ¹	91	93	82	78	76	15 dias
Fornecedores sem convênio e não revenda	7.452	6.938	6.505	6.336	6.379	1.072
Convênio	2.446	2.040	1.708	1.919	1.765	680
Não revenda	637	509	614	645	823	(186)
Dias de Fornecedores Total ¹	144	135	122	114	112	32 dias
Variação Ciclo Financeiro	53	42	40	36	36	17

(1) Dias de CVM

Encerramos o estoque no 4T24 com aumento de R\$ 342 milhões (15 dias) em relação ao 4T23 e redução de R\$ 82 milhões vs. 3T24 com intuito de capturar o crescimento observado nos últimos meses e aumento de fluxo do 1T25. Adicionalmente, houve aumento em dias de fornecedores, que mais do que compensou o aumento de estoques.

Estrutura de Capital

R\$ milhões	4T24	3T24	2T24	1T24	4T23	vs. 4T23
(+) Carnês - CDCI - Total Ativo	6.178	5.728	5.572	5.343	5.355	823
(-) Carnês - CDCI - Total Passivo	(5.834)	(5.673)	(5.331)	(5.243)	(5.383)	(451)
(=) Saldo Líquido Carnês - CDCI	344	54	241	100	(28)	372
(-) Empréstimos e Financiamentos circulante	(359)	(699)	(446)	(1.327)	(2.331)	1.972
(-) Empréstimos e Financiamentos não circulante	(3.711)	(3.579)	(3.433)	(2.695)	(1.651)	(2.060)
(=) Endividamento Bruto	(4.070)	(4.279)	(3.880)	(4.022)	(3.982)	(88)
Fornecedor Convênio	(2.446)	(2.040)	(1.708)	(1.919)	(1.765)	(681)
(=) Endividamento Bruto + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI	(6.172)	(6.265)	(5.347)	(5.841)	(5.776)	(396)
(+) Caixa e aplicações financeiras	2.414	2.119	1.858	1.868	2.573	(159)
(+) Cartões de Crédito	532	280	395	387	273	259
(+) Outros contas a receber	1.047	712	627	644	733	314
(=) Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito, Antecipações e outros	3.993	3.111	2.879	2.899	3.580	413
(=) Caixa Líquido Ajustado	(77)	(1.168)	(1.000)	(1.122)	(403)	326
(=) Caixa Líquido Ajustado + Fornecedor Convênio e Saldo CDCI	(2.179)	(3.154)	(2.467)	(2.942)	(2.196)	17
Endividamento de Curto Prazo / Total	9%	16%	12%	33%	59%	
Endividamento de Longo Prazo / Total	91%	84%	88%	67%	41%	
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	1.970	1.494	936	953	1.239	
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado	0,0x	-0,8x	-1,1x	-1,2x	-0,3x	
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado - com Fornecedor Convênio e CDCI	-1,1x	-2,1x	-2,6x	-3,1x	-1,8x	
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado - Covenant 10ª Emissão de Debêntures ¹	-0,4x	-1,2x	-1,5x	-1,8x	-0,9x	
Patrimônio Líquido	2.477	2.879	3.242	3.202	3.454	

¹ Covenant da 10ª emissão: Dívida Líquida / EBITDA Ajustado de até (3,0x):

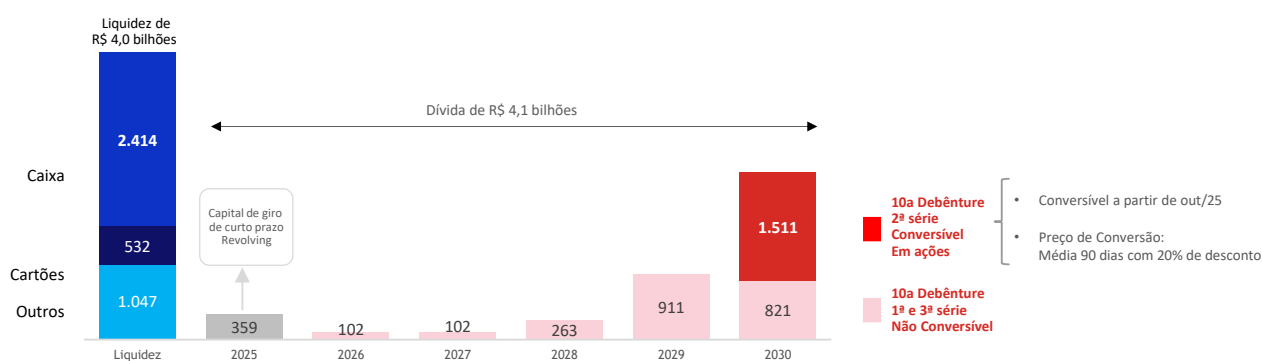
"Dívida Líquida Consolidada" a dívida total da Emissora (empréstimos e financiamentos de curto e longo prazo, incluindo debêntures, notas promissórias, saldos das operações de CDCI ou instrumentos que venham a substituí-lo (incluindo, sem limitação, fundos de investimento em direitos creditórios e securitizações), excluindo saldos das operações de Contratos de Arrendamento Mercantil, subtraída do valor das disponibilidades do caixa, dos valores de Contas a Receber, oriundos de vendas com cartões de crédito com deságio de 1,15%, incluindo saldos das operações de CDCI ou instrumentos que venham a substituí-lo, se aplicável, existentes dentro da rubrica de Contas a Receber e valor equivalente às cotas subordinadas de emissão do FIDC e eventualmente subscritas pela Emissora. Para que não restem dúvidas operações de risco sacado fornecedor, não serão consideradas dívidas para fins do presente cálculo da Dívida Líquida Consolidada; (ii) "EBITDA Consolidado Ajustado", o lucro bruto, deduzido das despesas operacionais gerais, administrativas e de vendas, excluindo -se depreciação e amortizações, e acrescido de outras receitas operacionais ao longo dos últimos 4 (quatro) trimestres.

O endividamento bruto foi de R\$ 4,1 bilhões (excluindo o passivo de CDCI e fornecedor convênio), sendo 91% no longo prazo. Para entendimento da estrutura de capital, o passivo de CDCI possui um ativo correspondente no contas a receber de CDCI, ambos apresentados na tabela acima e nas Demonstrações Financeiras nas notas explicativas 6.1 e 14.

A Companhia apresentou dívida líquida ajustada de R\$ (77) milhões e patrimônio líquido de R\$ 2,5 bilhões. No 4T24, o caixa incluindo recebíveis não descontados totalizou R\$ 4,0 bilhões. O indicador de alavancagem financeira, medido pelo caixa líquido/EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, ficou em (0,0x). Na metodologia da 10ª emissão foi (0,4x) e **segue confortável frente aos covenants financeiros exigidos na debênture de (3,0x)**. Considerando o saldo de fornecedor convênio e o saldo de CDCI, o mesmo indicador ficou em (1,1x).

Cronograma de vencimento da dívida bruta – 4T24

A liquidez incluindo recebíveis não descontados totalizou R\$ 4,0 bilhões. Após o novo reperfilamento e seus efeitos contábeis, dos R\$ 4,1 bilhões da dívida temos 91% com vencimentos no longo prazo. O custo médio dos empréstimos e financiamentos é CDI + 1,54% a/a. Abaixo, segue o cronograma de vencimentos para ilustrar melhor o perfil do endividamento.



Fluxo de Caixa Gerencial – Trimestral e últimos 12 meses

	Análise trimestral									Análise últimos 12 meses			
	4T24	3T24	2T24	1T24	4T23	3T23	2T23	1T23	4T22	4T24	4T23	4T22	4T21
Lucro (prejuízo) do período	(452)	(369)	37	(261)	(1.000)	(836)	(492)	(297)	(163)	(1.045)	(2.625)	(342)	(297)
Lucro caixa pós ajustes	850	801	724	689	609	606	902	986	1.047	3.064	3.103	4.069	3.740
Variação capital de giro	683	(45)	148	(237)	434	179	365	(477)	1.599	549	501	1.714	(1.179)
Estoque	39	(367)	(22)	(31)	544	759	716	(931)	833	(381)	1.088	1.563	(987)
Fornecedores	644	322	170	(206)	(110)	(580)	(351)	454	766	930	(587)	151	(192)
Perdas	(261)	(279)	(253)	(212)	(365)	(252)	(278)	(259)	(340)	(1.005)	(1.154)	(1.148)	(661)
Demandas judiciais	(210)	(212)	(219)	(216)	(242)	(367)	(359)	(260)	(280)	(857)	(1.228)	(1.245)	(1.638)
Repasse a terceiros	251	(81)	(5)	(38)	21	(46)	(136)	(103)	244	127	(264)	72	(93)
Tributos a recuperar/pagar	113	206	357	203	682	409	218	(12)	319	879	1.297	(74)	(738)
Outros Ativos e Passivos	145	(268)	(328)	(65)	(66)	31	(8)	5	1.157	(516)	(38)	(94)	(497)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	1.571	122	424	124	1.073	560	704	(120)	3.746	2.241	2.217	3.294	(1.066)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de arrendamento	(279)	(255)	(255)	(252)	(261)	(263)	(267)	(273)	(276)	(1.041)	(1.064)	(1.137)	(1.038)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	(53)	(46)	(77)	(48)	(91)	(63)	(100)	(251)	(170)	(224)	(505)	(928)	(958)
Fluxo de Caixa Livre	1.239	(179)	92	(176)	721	234	337	(644)	3.300	976	648	1.229	(3.062)
Captações Líquidas	184	883	338	23	682	(189)	(308)	(1.262)	(46)	1.428	(1.077)	198	1.591
Pagamento de Juros	(542)	(471)	(451)	(525)	(625)	(635)	(789)	(699)	(531)	(1.989)	(2.748)	(1.914)	(868)
Follow-on, líquido dos custos de captação	1	(1)	-	-	-	602	-	-	(1)	-	602	(63)	(5)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	(357)	411	(113)	(502)	57	(222)	(1.097)	(1.961)	(578)	(561)	(3.223)	(1.779)	718
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	2.788	3.548	6.153	3.431	3.578	6.153	6.703	9.047
Saldo final de Caixa e Equivalentes de Caixa	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	2.788	3.548	6.153	3.993	3.578	6.153	6.703
Variação Saldo Inicial - Saldo Final	882	232	(21)	(678)	778	12	(760)	(2.605)	2.722	415	(2.575)	(550)	(2.344)

4T24 - trimestre: Fluxo de caixa livre de R\$ 1,2 bilhão.

A variação de capital giro, composta por fornecedores e estoques, teve forte ganho no 4T24 em R\$ 683 milhões, impacto devido ao rápido giro do estoque (Black Friday e natal), resultando no aumento de receita de R\$ 1,9 bilhão no 4T24 vs. 3T24. Adicionalmente, houve reposição do volume de compras de maneira estratégica para suportar a demanda de vendas exigida no início de 2025.

Nas **Demandas Judiciais** a melhora foi de 13% vs. 4T23 e no ano de 2024 foi de 30% vs. 2023. Dentro de demandas judiciais, se olharmos somente o trabalhista a economia foi de 68% em 2024, R\$ 363 milhões menor.

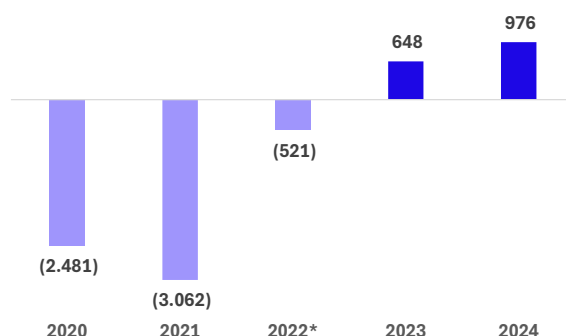
Tributos a recuperar, R\$ 113 milhões, foi outro destaque positivo dado o nível de **monetização** no período, mesmo com o aumento dos estoques para o 2025. No ano de 2024, totalizou R\$ 879 milhões.

Com isso, finalizamos o 4T24 com geração de **fluxo de caixa livre de R\$ 1,2 bilhão, 70% maior em relação ao 4T23**. A variação de caixa foi de +R\$ 882 milhões no 4T24 vs. +R\$ 232 milhões no 3T23, reflexo da retomada do crescimento das vendas, das captações (principalmente no crediário) e melhorias operacionais citadas acima e do Plano de Transformação.

2024: Fluxo de caixa livre de R\$ 1,0 bilhão.

Finalizamos os últimos 12 meses com **geração do fluxo de caixa livre de R\$ 1,0 bilhão vs. R\$ 648 milhões** em 2023 (melhor resultado dos últimos 5 anos), reflexo principalmente da retomada das vendas, rentabilidade, das melhorias operacionais de perdas, demandas trabalhistas, monetização de impostos e das melhorias do reperfilamento e novas captações.

Fluxo de Caixa Livre – 12 meses



CAPEX

R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
Logística	3	3	(14%)	11	14	(23%)
Novas Lojas	1	0	n/a	10	9	16%
Reforma de Lojas	3	3	(19%)	10	31	(69%)
Tecnologia	46	67	(31%)	158	331	(52%)
Outros	1	1	n/a	2	2	(7%)
Total	54	75	(28%)	191	387	(51%)

e 51% menor no 2024 vs. 2023.

No 4T24, os investimentos totalizaram R\$ 54 milhões, sendo 94% do total direcionado para projetos relacionados à tecnologia para suportar a digitalização da Companhia e a experiência do cliente. No 4T24, o Capex foi 28% menor vs. 4T23

Movimentação de Lojas por Formato e Bandeira

Foram fechadas 8 lojas no trimestre, 6 da bandeira Casas Bahia e 2 do Pontofrio, totalizando 1.064 lojas ao final do período. Seguimos nosso Plano de Transformação que prevê rigoroso acompanhamento da performance de cada loja e CD's, direcionando ações corretivas e, se necessário, encerrando operações que não geram valor.

Casas Bahia	4T23	3T24	Abertas	Otimização m²	Fechadas	4T24
Rua	765	761	-	-	6	755
Shopping	178	177	-	-	-	177
Consolidado (total)	943	938	-	-	6	932
Área de Vendas (mil m²)	879	868	-	-	3	865
Área Total (mil m²)	1.385	1.380	-	-	5	1.375

Pontofrio	4T23	3T24	Abertas	Otimização m²	Fechadas	4T24
Rua	84	84	-	-	-	84
Shopping	51	50	-	-	2	48
Consolidado (total)	135	134	-	-	2	132
Área de Vendas (mil m²)	76	75	-	-	1	74
Área Total (mil m²)	123	122	-	-	2	120

Consolidado	4T23	3T24	Abertas	Otimização m²	Fechadas	4T24
Rua	849	845	-	-	6	839
Shopping	229	227	-	-	2	225
Consolidado (total)	1.078	1.072	-	-	8	1.064
Área de Vendas (mil m²)	955	943	-	-	4	939
Área Total (mil m²)	1.508	1.502	-	-	7	1.495

Centros de Distribuição	4T23	3T24	Abertos	Otimização m²	Fechados	4T24
CDs	29	25	-	-	-	25
Área Total (mil m²)	1.178	1.105	-	(22)	-	1.082

Consolidado Total	4T23	3T24	Abertas	Otimização m²	Fechadas	4T24
Área Total (mil m²)	2.686	2.607	-	(22)	7	2.578

Ecossistema Logístico

Através da integração das operações logísticas de fulfillment, transportes e de operador logístico sob a nova marca CB full, foco permanece no crescimento da receita da logística *as a service*, redução do custo de servir e melhora do nível de serviço (incluindo os *sellers* do marketplace e parceiros do Grupo). Abaixo, segue o menu de serviços do CB full, já incluindo o recém-lançado modelo de Full Cross.

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	- Médios lojistas (core) - Grandes lojistas (core)	- Indústrias - Distribuidores	- Fornecedores CB - Indústrias	- Indústrias	- Lojistas (leves) - Indústrias (core)
Motivo	- Melhorar nível de serviço - Ampliação de GMV e receita 3P	- Diluição de custos logísticos - Sinergia de serviços	- Complementariedade sortimento 1P - Redução da necessidade de estoque (Capital de Giro)	- Digitalização da indústria - Complementariedade de calda	- Redução de Custos - Incremento de receita - Ampliação de malha própria
Formato	- Operador logístico	- Operador logístico - Armazém geral	- Operador logístico - Armazém geral	- Compra e venda	- First mile - Last mile

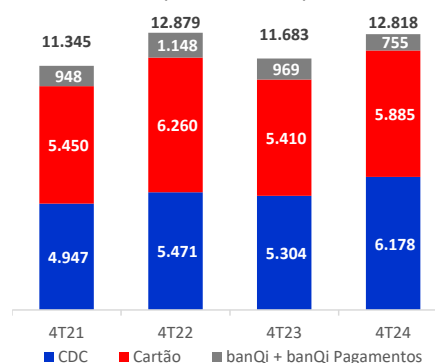
Soluções financeiras

Grandes Números 4T24

- R\$ 12,8 bilhões de TPV total, maior em 9,7% vs. 4T23
- Carteira do crediário fecha em R\$ 6,2 bilhões, +15,0% a/a
- Over 90 em 8,0% e perda sobre carteira de 4,6%
- TPV cartões Co-branded atingiu R\$ 5,9 bilhões, 8,7% maior vs. 4T23, com 4,9 milhões de clientes
- banQi atinge +7,9 milhões de contas abertas, +7,0% vs. 4T23

TPV Cartão: On e Off us

TPV (R\$ milhões)

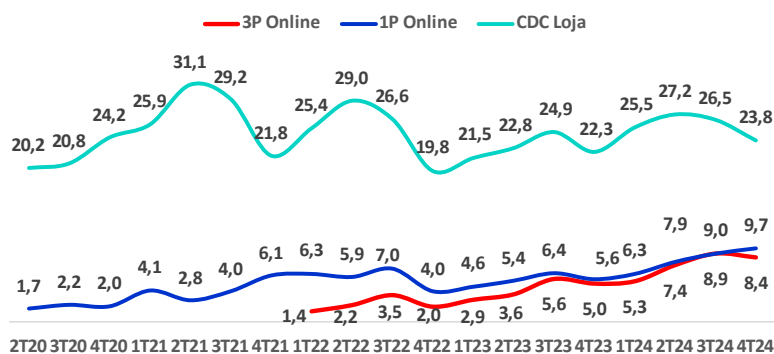


Crediário – Buy Now, Pay Later

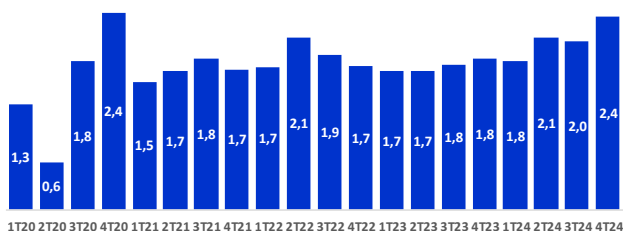
O crediário é um serviço rentável no canal físico e online (1P e 3P) e de oportunidade de compras para a população que possui pouco ou não tem acesso a crédito. No 4T24 a carteira do crediário cresceu 15% a/a e atingiu R\$ 6,2 bilhões. Nas lojas, a penetração foi de 23,8% vs. 22,3% no 4T23. No 1P online a participação do crediário digital foi de 8,4% vs. 5,6% no 4T23, enquanto no 3P foi de 9,7% das vendas vs. 5,0% e está habilitado para +3.600 sellers.

Adicionalmente, por meio da capilaridade do crediário digital, já realizamos vendas em +4.500 municípios sem presença de nossas lojas físicas (+92% dos municípios brasileiros), reforçando que o crediário nos canais digitais é uma alavanca de crescimento rentável baseada em uma fortaleza do Grupo.

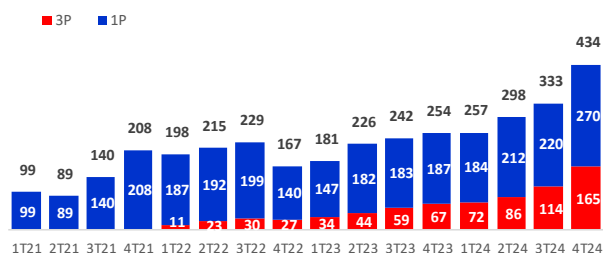
Participação do CDC Digital e Físico (%)



Produção Crediário - Total (R\$ bilhões)



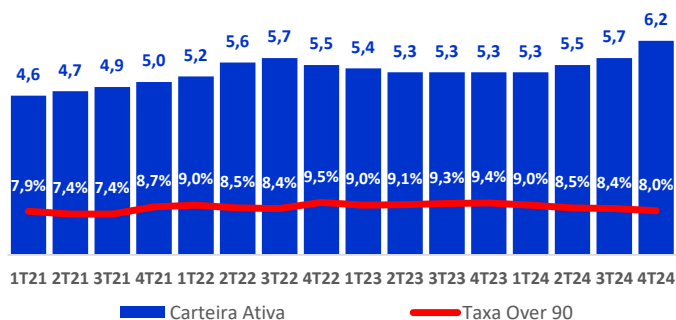
Produção Crediário Digital (R\$ milhões)



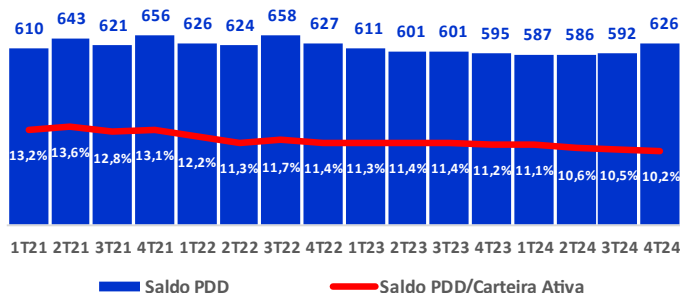
Aging da Carteira Crediário (R\$ milhões)

CDCI (R\$ Milhões)	4T23	% total	4T24	% total	Var(%)
Em dia	3.942	73,6%	4.720	76,4%	19,7%
Vencidos					
Vencidos de 06 a 30 dias	443	8,3%	494	8,0%	11,4%
Vencidos de 31 a 60 dias	266	5,0%	265	4,3%	-0,4%
Vencidos de 61 a 90 dias	203	3,8%	207	3,4%	2,2%
Vencidos de 91 a 120 dias	185	3,5%	179	2,9%	-3,3%
Vencidos de 121 a 150 dias	176	3,3%	159	2,6%	-9,8%
Vencidos de 151 a 180 dias	139	2,6%	153	2,5%	10,2%
Total	5.355	100,0%	6.178	100,0%	15,4%

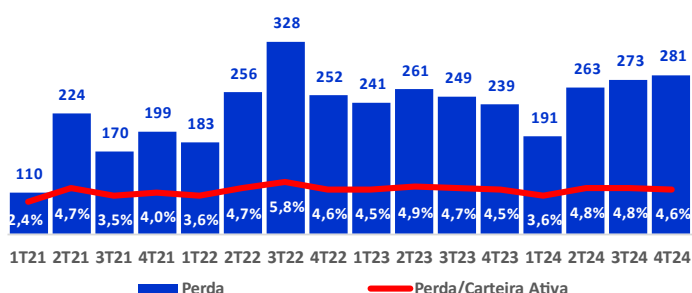
Evolução da Carteira Ativa (R\$ bilhões)



PDD (R\$ milhões)



Perda sobre Carteira (R\$ milhões)



Observamos contínua redução na despesa de PDD em relação a carteira e a cobertura mais que supera as perdas. A taxa over 90 foi de 8,0%, melhor em 1,4p.p. vs. 4T23 e 0,4p.p. vs. 3T24, refletindo a tendência na qualidade da carteira. O nível de perda sobre a carteira ativa foi de 4,6%, dentro da média histórica, corroborando os demais indicadores no crediário.



Hoje o foco do banQi é gerar valor para a Cia, utilizando-se do ecossistema existente. Os downloads do App acumulam 21,3 milhões com 7,9 milhões de contas. O app está cada vez mais inserido no dia a dia dos clientes, e destacamos: (i) R\$ 25,5 bilhões em transações acumuladas; (ii) TPV acumulado atingindo R\$ 12,5 bilhões; e (iii) a frequência de utilização segue melhorando a cada trimestre, atingindo 61x nos últimos 360 dias.

Downloads app (# mil)		1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	CAGR	2021-2024
Downloads		205	308	673	1.088	1.205	1.246	2.660	2.847	1.160	1.282	1.359	1.347	816	793	819	703	650	576	578	660		
Acum.		557	864	1.538	2.626	3.831	5.077	7.737	10.584	11.744	13.026	14.385	15.732	16.548	17.341	18.160	18.863	19.513	20.089	20.667	21.327	126%	
Abertura de Contas (# mil)		1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	CAGR	2021-2024
Contas		101	175	407	596	653	596	979	712	518	547	575	598	263	222	181	152	144	108	111	153		
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	7.531	7.639	7.750	7.903	122%	
Transações R\$ Milhões		1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	CAGR	2021-2024
Transações		13	32	143	288	402	784	1.238	1.351	1.501	1.750	1.904	2.061	1.839	1.876	1.868	1.834	1.662	1.668	1.620	1.606		
Acum.		23	55	196	484	887	1.671	2.909	4.260	5.761	7.511	9.415	11.476	13.315	15.191	17.059	18.893	20.555	22.223	23.843	25.449	181%	
TPV		1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	CAGR	2021-2024
TPV		6	14	53	130	214	399	595	656	742	866	936	1.023	909	923	919	903	822	826	799	782		
Acum.		10	23	76	206	420	820	1.415	2.071	2.813	3.679	4.615	5.638	6.547	7.470	8.389	9.292	10.113	10.935	11.738	12.520	182%	
Transações em lojas R\$ Milhões		1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	CAGR	2021-2024
Transações em lojas		4	5	39	80	86	138	180	171	163	184	173	175	138	136	130	122	104	107	99	99		
Acum.		7	12	50	131	217	354	534	705	868	1.052	1.225	1.400	1.538	1.674	1.804	1.926	2.030	2.137	2.236	2.335	149%	
Frequência média de uso do app banQi (recorrência 360 dias)		1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	CAGR	2021-2024
Frequência		5	5	6	7	10	12	14	17	19	21	23	25	29	33	42	48	54	59	61		162%	

Destaques ESG

Seguem os destaques do 4º trimestre de 2024

Ambientais

Energia Renovável: Avanço na meta de energia renovável adquirindo 84% de energia de fontes limpas e renováveis. Comprometimento de atingirmos 90% até o final de 2025.

Programa de Reciclagem REVIVA: Destinou cerca de 2.800 toneladas de resíduos para reciclagem, beneficiando 11 cooperativas parceiras. Com 755 coletores de eletroeletrônicos distribuídos nas lojas e operações do grupo, coletamos mais de 6 toneladas de eletroeletrônicos para descarte adequado e reciclagem.

Social - Diversidade

Pessoas com Deficiência: O Jornada Sem Barreiras formou 352 colaboradores e ampliou sua atuação com trilha exclusiva para lideranças e mentoria de carreira para 20 colaboradores, iniciando no 2º trimestre de 2025.

Raça e Etnia | #DedicaçãoNaLutaAntirracista: Atualmente, 46,7% dos colaboradores são negros. A representatividade na liderança cresceu de 34% para 37% em um ano, reforçando nosso compromisso com equidade racial. Em julho, iniciamos a terceira fase da autodeclaração racial para fortalecer a visibilidade da diversidade interna.

Equidade de Gênero: Diálogos de Empoderamento Feminino: iniciativa de letramento e combate à discriminação, impactando mais de 1.350 mulheres em 20 dias.

Dona de Si – Mentoria Feminina: programa que impulsionou 400 mulheres em cargos de gerência e acima, fortalecendo suas trajetórias e liderança.

LGBTQIAPN+: A campanha “Sou, porque nós somos diversos e inclusivos” impactou 100% do público interno via canais institucionais. Em junho, realizamos um webinar sobre saúde mental da população LGBTQIAPN+, com mais de 200 visualizações ao vivo. O Prisma Visita, segue promovendo diálogos estratégicos para fortalecer a inclusão e o combate da discriminação.

Social - Fundação Casas Bahia

Protagonismo Jovem: Mais de 7 mil jovens foram capacitados pelo Instituto PROA em 2024, representando um aumento significativo em relação aos 5,5 mil formando no ano anterior. Atualmente, somos seus apoiadores institucionais, estando entre os 5 maiores investidores e, em parceria com o Grupo Casas Bahia, entre as 10 empresas que mais empregaram os jovens. Em 2024, aumentamos em cerca de 60% a contratação de jovens pela nossa mantenedora, em comparação com o ano anterior, fortalecendo nosso compromisso de gerar oportunidades de trabalho e renda para os jovens.

Fomento ao Empreendedorismo: apoiamos o Instituto Dona de Si desde 2021, contribuindo para a formação de mulheres interessadas em alavancar os negócios que desenvolvem nas suas comunidades, por meio da Jornada Dona de Si. Em 2024, expandimos o projeto para São Paulo e Salvador, acrescentando mais de 500 vagas em relação ao ano anterior, consolidando o compromisso de promover a qualificação e o empoderamento de mulheres em diferentes regiões do Brasil. No total, disponibilizamos 800 vagas em empreendedorismo para mulheres das comunidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre e Salvador.

Engajamento Social: O destaque de 2024 foi a campanha SOS Rio Grande do Sul: investimento de mais de R\$ 230 mil na compra e doação de 4,5 mil itens, +150 voluntários envolvidos na triagem de mais de 20 mil itens doados pelos colaboradores e clientes - cerca de 35 toneladas de doações arrecadadas nos HUBs, CDs, Bartira e Lojas, 4 ONGs parceiras na distribuição das doações para mais de 6,4 mil beneficiados.

Governança Corporativa

Reeleição dos órgãos administrativos ocorrida em 2024: Conselhos de Administração, Conselho Fiscal, Comitês de Auditoria, Riscos e Compliance; Pessoas; Finanças; e Ética.

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

Programa de Integridade: Renovamos nossa adesão ao Pacto Empresarial pela Integridade e Contra Corrupção do Instituto Ethos, com elevação contínua dos indicadores do Programa de Integridade da Companhia.

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

Robustas práticas de Governança Corporativa:

- Listagem no Novo Mercado;
- Capital pulverizado com mais de 99% de free float;
- Conselheiros independentes em seus colegiados;
- Diferentes executivos como CEO e Presidente do Conselho de Administração;
- Comitê Estatutário de Auditoria, Riscos e Compliance;
- Canal de denúncias independente e terceirizado, disponível 24/7;

DRE

Demonstração do Resultado Consolidado

R\$ milhões	4T24	4T23	Δ	31.12.2024	31.12.2023	Δ
Receita Bruta	9.520	8.811	8,0%	32.414	34.432	(5,9%)
Receita Líquida	7.981	7.414	7,6%	27.206	28.847	(5,7%)
Custo das Mercadorias Vendidas	(5.462)	(5.318)	2,7%	(18.621)	(20.594)	(9,6%)
Depreciação (Logística)	(59)	(51)	15,7%	(208)	(198)	5,1%
Lucro Bruto	2.460	2.045	20,3%	8.377	8.055	4,0%
Despesas com Vendas	(1.566)	(1.580)	(0,9%)	(5.486)	(5.883)	(6,7%)
Despesas Gerais e Administrativas	(332)	(366)	(9,3%)	(1.195)	(1.181)	1,2%
Resultado da Equivalência Patrimonial	19	10	90,0%	66	50	32,0%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(119)	(602)	(80,2%)	(388)	(1.262)	(69,3%)
Total das Despesas Operacionais	(1.998)	(2.538)	(21,3%)	(7.003)	(8.276)	(15,4%)
Depreciação e Amortização	(201)	(240)	(16,3%)	(864)	(940)	(8,1%)
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	261	(733)	n/a	510	(1.161)	n/a
Receitas Financeiras	78	105	(25,7%)	471	376	25,3%
Despesas Financeiras	(999)	(839)	19,1%	(2.658)	(3.417)	(22,2%)
Resultado Financeiro Líquido	(921)	(734)	25,5%	(2.187)	(3.041)	(28,1%)
Lucro Operacional antes do I.R.	(660)	(1.467)	(55,0%)	(1.677)	(4.202)	(60,1%)
IR/CS	208	467	(55,5%)	632	1.577	(59,9%)
Lucro Líquido (Prejuízo)	(452)	(1.000)	(54,8%)	(1.045)	(2.625)	(60,2%)

EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	261	(733)	n/a	510	(1.161)	n/a
Depreciação (Logística)	59	51	15,7%	208	198	5,1%
Depreciação e Amortização	201	240	(16,3%)	864	940	(8,1%)
EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras	521	(442)	n/a	1.582	(23)	n/a
Outras Despesas e Receitas Operacionais	119	602	(80,2%)	388	1.262	(69,3%)
EBITDA Ajustado	640	160	n/a	1.970	1.239	59,0%

% sobre Receita Líquida de Vendas	4T24	4T23	Δ	31.12.2024	31.12.2023	Δ
Lucro Bruto	30,8%	27,6%	3,2 p.p.	30,8%	27,9%	2,9 p.p.
Despesas com Vendas	(19,6%)	(21,3%)	1,7 p.p.	(20,2%)	(20,4%)	0,2 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(4,2%)	(4,9%)	0,7 p.p.	(4,4%)	(4,1%)	(0,3 p.p.)
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,2%	0,1%	0,1 p.p.	0,2%	0,2%	0,0 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(1,5%)	(8,1%)	6,6 p.p.	(1,4%)	(4,4%)	3,0 p.p.
Total das Despesas Operacionais	(25,0%)	(34,2%)	9,2 p.p.	(25,7%)	(28,7%)	3,0 p.p.
Depreciação e Amortização	(2,5%)	(3,2%)	0,7 p.p.	(3,2%)	(3,3%)	0,1 p.p.
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	3,3%	(9,9%)	13,2 p.p.	1,9%	(4,0%)	5,9 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(11,5%)	(9,9%)	(1,6 p.p.)	(8,0%)	(10,5%)	2,5 p.p.
Lucro Operacional antes do I.R.	(8,3%)	(19,8%)	11,5 p.p.	(6,2%)	(14,6%)	8,4 p.p.
IR&CS	2,6%	6,3%	(3,7 p.p.)	2,3%	5,5%	(3,2 p.p.)
Lucro Líquido (Prejuízo)	(5,7%)	(13,5%)	7,8 p.p.	(3,8%)	(9,1%)	5,3 p.p.

EBITDA	6,5%	(6,0%)	12,5 p.p.	5,8%	(0,1%)	5,9 p.p.
---------------	-------------	---------------	------------------	-------------	---------------	-----------------

EBITDA Ajustado	8,0%	2,2%	5,8 p.p.	7,2%	4,3%	2,9 p.p.
------------------------	-------------	-------------	-----------------	-------------	-------------	-----------------

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Gerencial

Ativo	31.12.2024	31.12.2023
R\$ milhões		
Ativo Circulante	14.140	13.350
Caixas e Aplicações Financeiras	2.131	2.573
Títulos e valores mobiliários	283	-
Contas a Receber	4.616	3.588
Cartões de Créditos	472	222
Carnês - Financiamento ao consumidor	5.539	4.769
Carnês - Juros a incorrer	(1.786)	(1.517)
Outros	733	364
Contas a receber B2B	313	370
Provisão para Devedores Duvidosos	(655)	(620)
Estoques	4.695	4.353
Tributos a Recuperar	1.352	1.663
Partes Relacionadas	295	268
Despesas Antecipadas	269	247
Outros Ativos	499	658
Ativo Não Circulante	19.749	18.646
Realizável a Longo Prazo	13.100	11.554
Contas a Receber	440	432
Cartões de Crédito	60	51
Carnês - Financiamento ao Consumidor	639	585
Carnês - Juros a incorrer	(194)	(139)
Provisão para Devedores Duvidosos	(65)	(65)
Tributos a Recuperar	4.630	4.189
Instrumentos financeiros	11	11
IR e CSLL Diferidos	5.767	5.125
Crédito com Partes Relacionadas	122	170
Depósitos para Recursos Judiciais	1.646	1.167
Despesas Antecipadas e Outros Ativos	484	460
Ativo de Direito de Uso	2.417	2.561
Investimentos	263	298
Imobilizado	1.295	1.478
Intangível	2.674	2.755
TOTAL DO ATIVO	33.889	31.996
Passivo e Patrimônio Líquido		
R\$ milhões		
Passivo Circulante	19.262	18.829
Obrigações Sociais e Trabalhistas	575	448
Fornecedores	7.964	7.179
Fornecedores Portal	125	23
Fornecedores Convênio	2.446	1.765
Empréstimos e Financiamentos	358	2.331
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	5.297	4.844
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(431)	(380)
Impostos, Taxas e Contribuições	551	517
Partes Relacionadas	9	3
Receitas Diferidas	209	244
Repasse de Terceiros	764	637
Passivo de arrendamento	621	606
Outros	774	612
Passivo Não Circulante	12.150	9.713
Empréstimos e Financiamentos	3.711	1.651
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	537	539
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(26)	(26)
IR e CSLL Diferidos	20	20
Tributos a Pagar	28	26
Provisão para Demandas Judiciais	2.483	2.464
Passivo de arrendamento	2.729	2.877
Receitas Diferidas	1.725	2.150
Outros	943	12
Patrimônio Líquido	2.477	3.454
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	33.889	31.996

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

	31.12.2024	31.12.2023
Lucro Líquido (Prejuízo) do exercício	(1.045)	(2.625)
Ajustes em:		
Depreciações e Amortizações	1.072	1.139
Equivalência Patrimonial	(66)	(50)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(665)	(1.583)
Juros e Variações Monetárias, não realizadas	1.132	1.937
Modificação da Dívida	-	-
Provisões para demandas judiciais, líquidas de reversões	768	1.405
Provisão para demandas judiciais trabalhistas, líquidas de reversões	784	1.150
Provisões para demandas judiciais outras, líquidas de reversões	(16)	255
Perda estimada com créditos de Liquidação Duvidosa	1.037	1.180
Perda com alienação de ativo imobilizado e intangível	(2)	129
Perda estimada do valor recuperável líquido dos estoques	39	140
Receita diferida reconhecida no resultado	(232)	(160)
Baixa de direito de uso e passivo de arrendamento	(23)	(9)
Remuneração Baseada em Ações	23	20
Outros	7	258
	2.045	1.781
(Aumento) Redução de Ativos		
Contas a Receber	(2.100)	2.448
Títulos e valores mobiliários	-	-
Estoques	(381)	1.088
Tributos a Recuperar	843	1.026
Partes relacionadas	24	(61)
Depósitos judiciais	(436)	(156)
Despesas Antecipadas	(22)	(16)
Outros ativos	(100)	(48)
	(2.172)	4.281
Aumento (Redução) de Passivos		
Fornecedores	11.208	6.513
Fornecedores Portal	-	(657)
Tributos a Pagar	36	272
Obrigações sociais e trabalhistas	127	8
Repasse de Terceiros	127	(264)
Receita diferida	(381)	(97)
Demandas judiciais	(857)	(1.228)
Demandas judiciais - Trabalhistas	(785)	(1.148)
Demandas judiciais - Outras	(72)	(80)
Outros passivos	409	(156)
	10.669	4.391
(Aumento) Redução de Ativo e Passivo - Outros		
Dividendos recebidos de investidas	101	17
Imposto de renda e contribuição social pagos	-	(3)
	101	14
Caixa Líquido gerado nas atividades operacionais	10.643	10.467
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(233)	(506)
Alienação de bens do ativo imobilizado e intangível	9	-
Caixa Líquido das Atividades de Investimento	(224)	(505)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Captações	9.024	8.790
Pagamento de principal	(8.277)	(9.169)
Pagamento de juros	(969)	(1.426)
Pagamentos de Principal - Arrendamento Mercantil	(591)	(605)
Pagamentos de Juros - Arrendamento Mercantil	(450)	(459)
Fornecedores convênio	(9.598)	(7.141)
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(10.861)	(9.408)
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	2.573	2.019
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	2.131	2.573
Variação no Caixa e Equivalentes	(442)	554

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



12 de março de 2025 **(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)**

13 de março de 2025
14h00 (horário de Brasília)
13h00 (horário de Nova York)
Português/Inglês (tradução simultânea)

Videoconferência
Português/Inglês:
[Clique aqui](#)

Elcio Ito
CFO & IRO

Gabriel Succar
Diretor de RI

Daniel Moraes
Especialista de RI

Camila Silvestre
Analista de RI

Grupo Casas Bahia presents Q4'24 and 2024 results with **revenue growth**, **sequential improvement** in operating margins for the 5th consecutive quarter, **growth** in brick and mortar stores, **growth** in e-commerce, **greater** penetration of services, **record** credit portfolio and **greater** liquidity, with **the best** annual free cash flow generation in the last **5 years**.

Q4'24 Earnings Highlights

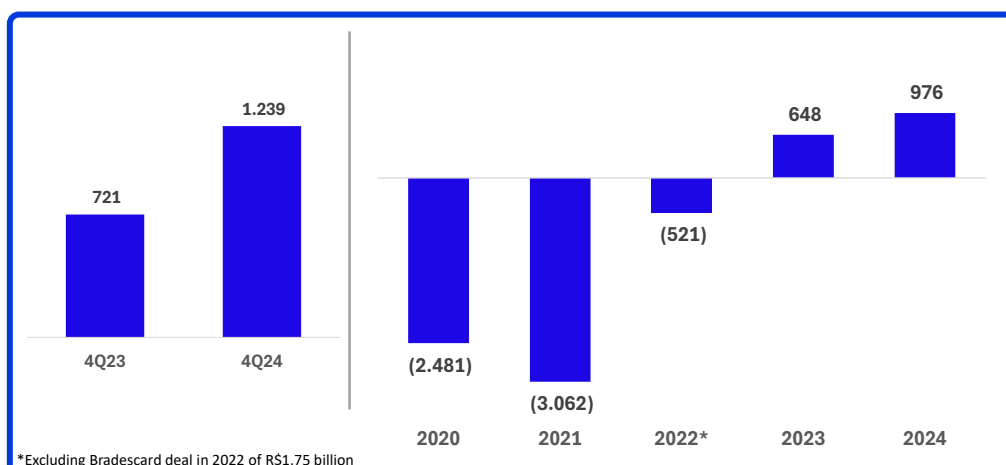
- Free Cash Flow of +R\$1.2 billion in Q4'24, +70% superior compared to Q4'23
- Liquidity balance, including receivables, totaled R\$4.0 billion in Q4'24, +R\$882 million vs. Q3'24
- Consolidated GMV growth of 9.9% vs. Q4'23, reversing the trajectory of previous quarters
- Brick and mortar store GMV growth of +16.1% and SSS of +17.1%
- 3P GMV growth of +23.7% y/y with revenue growing 23.4% and take rate of 12.0%
- Gross margin of 30.8%** in Q4'24 vs. 27.6% (Q4'23), improvement of +320 bps
- 2.5% reduction in SG&A in Q4'24**, being 5.4% in 2024 vs. 2023, equivalent to R\$ 384 million
- Adj. EBITDA margin of 8.0%** vs. 2.2% in Q4'23, an improvement of 580 bps, reaching R\$ 640 million 4x bigger than 4Q23
- EBT of R\$ (660) million** vs. R\$ (1,467) million in Q4'23, an improvement of 55.0%
- Net loss of R\$ (452) million** vs. R\$ (1,000) million in Q4'23, an improvement of 54.8%
- Labor lawsuits** R\$196 million in Q4'24 vs. R\$227 million in Q4'23, down 14%
- BNPL active portfolio** breaks historic record and reaches R\$6.2 billion (+15% y/y and 7% q/q)
- BNPL reaches +9% share in digital channels and 17% in consolidated**
- Delinquency** (over 90 days) was 8.0%, better by 140 bps vs. Q4'23 and better by 40 bps vs. Q3'24

Income Statement Q4'24 vs. Q4'23 and 2024 vs. 2023

(R\$ Million)	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Var. YoY	2023	2024	Var. YoY
Gross Revenue	8.810	7.541	7.725	7.628	9.520	8,1%	34.432	32.414	-5,9%
Net Revenue	7.414	6.347	6.479	6.399	7.981	7,6%	28.847	27.206	-5,7%
Gross Profit	2.045	1.902	1.992	2.023	2.460	20,3%	8.055	8.377	4,0%
Gross Margin	27,6%	30,0%	30,7%	31,6%	30,8%	3,2p.p.	27,9%	30,8%	2,9p.p.
SG&A	-1.946	-1.575	-1.612	-1.596	-1.898	-2,5%	-7.065	-6.681	-5,4%
Adjusted EBITDA	160	387	452	491	640	300,0%	1.237	1.970	59,3%
Adjusted EBITDA Margin	2,2%	6,1%	7,0%	7,7%	8,0%	5,8p.p.	4,3%	7,2%	2,9p.p.
Other Expenses	-602	-132	-97	-40	-119	-80,2%	-1.260	-388	-69,2%
Financial Results	-734	-486	-42	-738	-921	25,4%	-3.041	-2.187	-28,1%
EBT	-1.467	-502	43	-558	-660	-55,0%	-4.202	-1.677	-60,1%
Income Tax & Social Contributions	467	241	-6	189	208	-55,5%	1.577	632	-59,9%
Net Income (Loss)	-1.000	-261	37*	-369	-452	-54,8%	-2.625	-1.045	-60,2%

*Non-recurring effects from the conclusion of the Debt Reprofitting

Free Cash Flow Q4'24 vs. Q4'23 and 2024 vs. historical



*Excluding Bradescard deal in 2022 of R\$1.75 billion

Omnichannel

R\$ million	Q4'24	Q4'23	%	2024	2023	%
Total GMV	12.061	10.976	9,9%	41.120	42.750	(3,8%)
GMV Omnichannel (1P)	10.086	9.380	7,5%	34.523	36.919	(6,5%)
GVM Physical Stores	7.273	6.266	16,1%	24.506	23.996	2,1%
GMV (1P Online)	2.814	3.114	(9,6%)	10.016	12.923	(22,5%)
GMV Omnichannel (3P)	1.974	1.596	23,7%	6.597	5.831	13,2%
Total Online Sales (1P + 3P)	4.788	4.710	1,7%	16.614	18.753	(11,4%)

Total GMV grew by 9.9% compared to Q4'23. Omnichannel GMV for 1P was 7.5% higher, comprising a 16.1% growth in brick and mortar stores and a 9.6% reduction in 1P online. On the other hand, 3P GMV grew by 23.7% in the period, growing in all quarters this year. E-commerce, 1P online + 3P, totaled R\$4.8 billion, up 1.7% vs. Q4'23.

Gross Revenue Performance by Channel

R\$ million	Q4'24	Q4'23	%	2024	2023	%
Physical Stores	6.647	5.731	16,0%	22.296	21.796	2,3%
Online	2.874	3.080	(6,7%)	10.118	12.637	(19,9%)
1P	2.636	2.888	(8,7%)	9.294	11.924	(22,1%)
3P	238	193	23,4%	824	713	15,6%
Total Gross Revenue	9.521	8.811	8,1%	32.413	34.433	(5,9%)

In Q4'24, consolidated gross revenue grew by 8.1% compared to Q4'23, to R\$9.5 billion. The variation is mainly explained by the resumption of growth in brick and mortar store revenue of +16.0%, the positive performance of marketplace revenue of 23.4%, despite the reduction in 1P online sales revenue of (8.7%), given the search for balance between sales and profitability.

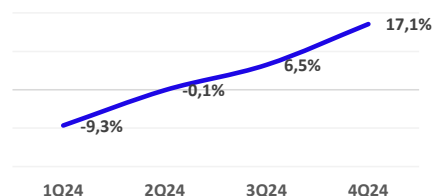
Brick and Mortar Stores – GMV and Gross Revenue

Gross GMV from brick and mortar stores was R\$7.3 billion, growing 16.1% despite still being affected by the reduction in categories and store closures. Gross revenue was R\$6.6 billion, up +16.0% vs. Q4'23. Store performance, which has been improving, has also been notable for its profitability, mainly due to the greater penetration of credit and services in sales, an increase of 120 bps vs. Q4'23.

Same-store performance (GMV) was +17.1% in Q4'24, following a clear positive trend of acceleration throughout the year (SSS Chart).

In Q4'24, 8 stores were closed, totaling 1,064 stores.

Quarterly SSS - 2024



1P and 3P ONLINE – GMV and Gross Revenue

Online 1P GMV decreased by (9.6%) compared to Q4'23, reaching R\$2.8 billion, as a result of: (i) lower investment in the B2B channel and other media (we prioritized more profitable partnerships, focusing on results), (ii) adjustment in the product mix still on a non-comparable basis. Even in this context, we maintained our strength in the core categories, in line with our strategic positioning.

Omnichannel 3P GMV grew by 23.7% in Q4'24 (R\$2.0 billion) and revenue gains of +23.4% to R\$238 million, GMV growth of 13.2% in 2024 with revenue growing by 15.6%, as a result of the search for greater profitability and a better experience for customers and sellers through the greater number of services offered on our platforms, such as logistics and credit, and a complementary assortment to 1P. We ended the quarter with a take rate of 12.0% and 12.5% in the year, +30 bps vs. 2023.

Gross Revenue Breakdown

R\$ million	Q4'24	Q4'23	%	2024	2023	%
Merchandise	8.164	7.658	6,6%	27.531	30.179	(8,8%)
Freight	113	110	2,7%	395	378	4,5%
Services	445	380	17,1%	1.597	1.341	19,1%
CDC/Credit Cards	798	662	20,5%	2.891	2.534	14,1%
Gross Revenue	9.520	8.810	8,1%	32.414	34.432	(5,9%)

The Company's consolidated gross revenue grew by 8.1%. Gross revenue from goods grew by 6.6%, reversing the trend of recent quarters. Revenue from services grew by 17.1%, because of better penetration of insurance sales, assembly, marketplace commission and logistics as a service. Revenue from financial solutions grew by 20.5%. The penetration of services and financial solutions in relation to net revenue increased to 14.2% in Q4'24 vs. 13% in Q4'23 (+120 bps), reflecting the initiatives to increase revenue under the Transformation Plan.

Consolidated Sales by means of payment	Q4'24	Q4'23	%	2024	2023	%
Cash/Debit Card	34,6%	35,6%	(100bps)	34,1%	33,8%	30bps
CDC (Payment Book)	16,3%	13,4%	290bps	16,8%	13,2%	360bps
Co-branded Credit Card	8,7%	7,6%	110bps	8,3%	7,8%	50bps
Third-party Credit Card	40,5%	43,4%	(290bps)	40,8%	45,2%	(440bps)

Our credit line continues to be an important tool for customer loyalty and a competitive advantage, with a 16.3% share of consolidated gross revenue (an increase of 290 bps). We also highlight the growth in Co-branded cards of 110 bps and the stability of cash payments, mainly due to the greater attractiveness of payments via PIX. Adding our own payment methods, which are more profitable for the Company, we had an increase of 390 bps vs. Q4'23.

Gross Profit

R\$ million	Q4'24	Q4'23	%	2024	2023	%
Gross Profit	2.460	2.045	20,3%	8.377	8.055	4,0%
% Gross Margin	30,8%	27,6%	320bps	30,8%	27,9%	290bps

In Q4'24, gross profit was R\$2.5 billion, with a gross margin of 30.8%, a gain of 320 bps vs. Q4'23. The margin is explained by the better combination of product mix, inventory quality, the greater penetration of financial services and solutions in revenue, in addition to the 23.4% growth in marketplace revenue.

Selling, General and Administrative Expenses

R\$ million	Q4'24	Q4'23	%	2024	2023	%
SG&A	(1.898)	(1.946)	(2,5%)	(6.681)	(7.064)	(5,4%)
% Net Revenue	(23,8%)	(26,2%)	240bps	(24,6%)	(24,5%)	(10bps)

Selling, general and administrative expenses in Q4'24 decreased by (2.5%), equivalent to R\$48 million y/y, an improvement of 240 bps in relation to net revenue (23.8%). It is worth noting that in 2024 vs. 2023, the reduction was (5.4%), equivalent to R\$384 million. In the quarter, the lower expense is explained by the reduction of (0.9%) in selling expenses and by the reduction of (9.3%) in administrative expenses, with emphasis on the containment of labor expenses by (56.3%). In 2024, there was a reduction of (6.7%) in selling expenses, with emphasis on personnel, third-party services, losses and legal proceedings.

Adjusted EBITDA

R\$ million	Q4'24	Q4'23	%	2024	2023	%
Adjusted EBITDA	640	160	n/a	1.970	1.239	59,0%
% Adjusted Margin EBITDA	8,0%	2,2%	580bps	7,2%	4,3%	290bps

Adjusted EBITDA reached R\$640 million in Q4'24 and a margin of 8.0%, up 580 bps vs. Q4'23 and a sequential improvement of 30 bps vs. Q3'24, despite a very challenging market scenario. The Q4'24 margin is the highest in 21 months and is on track for gradual continued growth through 2025.

Financial Result

R\$ million	Q4'24	Q4'23	%	2.024	2.023	%
Financial Revenue	23	23	0,0%	98	87	12,6%
Financial Expenses	(981)	(775)	26,6%	(2.553)	(3.300)	(22,6%)
Debt Financial Expenses	(199)	(149)	33,6%	(625)	(588)	6,3%
Debt Modification	(35)	-	n/a	580	-	n/a
CDC Financial Expenses	(231)	(207)	11,6%	(849)	(819)	3,7%
Interest on trade accounts payable - agreement	(103)	(62)	66,1%	(303)	(287)	5,6%
Interest on Lease Liabilities	(119)	(113)	5,3%	(450)	(459)	(2,0%)
Expenses of Discounted Receivables	(225)	(200)	12,5%	(732)	(1.035)	(29,3%)
Other Financial Expenses	(69)	(44)	56,8%	(174)	(112)	55,4%
Financial Results pre monetary update	(958)	(752)	27,4%	(2.455)	(3.213)	(23,6%)
% Net Revenue	(12,0%)	(10,1%)	(190bps)	(9,0%)	(11,1%)	210bps
Monetary Restatements	37	18	n/a	268	172	55,8%
Net Financial Results	(921)	(734)	25,5%	(2.187)	(3.041)	(28,1%)
% Net Revenue	(11,5%)	(9,9%)	(160bps)	(8,0%)	(10,5%)	250bps

In Q4'24, the net financial result was R\$(921) million, 25.5% higher than in Q4'23 and 160 bps higher as a percentage of net revenue (11.5%). It is worth noting that despite accounting for interest on financial debts in the result, the cash impact of these items was R\$10 million in Q4'24 and R\$133 million in 2024. In 2024, the net financial result was R\$(2.2) billion, 28.1% lower than in 2023 and 250 bps lower as a percentage of net revenue (8.0%).

Net profit

R\$ million	Q4'24	Q4'23	%	2024	2023	%
EBT	(660)	(1.467)	(55,0%)	(1.677)	(4.202)	(60,1%)
% Net Revenue	(8,3%)	(19,8%)	1150bps	(6,2%)	(14,6%)	840bps
Income Tax & Social Contribution	208	467	(55,5%)	632	1.577	(59,9%)
Net Income (Loss)	(452)	(1.000)	(54,8%)	(1.045)	(2.625)	(60,2%)
% Net Margin	(5,7%)	(13,5%)	780bps	(3,8%)	(9,1%)	530bps

EBT was R\$(660) million in the quarter, 55.0% better than in Q4'23, due to the resumption of revenue growth and gradual improvement in the Company's profitability, despite the challenging market and high interest rates. The net loss was R\$(452) million vs. R\$(1,000) million in Q4'23, 54.8% better, with a net margin of (5.7%) in the quarter, up 780 bps compared to Q4'23.

Financial Cycle

R\$ million	Q4'24	Q3'24	Q2'24	Q1'24	Q4'23	vs. Q4'23
Inventory	4.695	4.777	4.360	4.355	4.353	342
Days of Inventory ¹	91	93	82	78	76	15 dias
Suppliers w/o agreement and others	7.452	6.938	6.505	6.336	6.379	1.072
Trade accounts payable – agreement	2.446	2.040	1.708	1.919	1.765	680
Others	637	509	614	645	823	(186)
Total Days of Suppliers ¹	144	135	122	114	112	32 dias
Change in Financial Cycle	53	42	40	36	36	17

(1) Days of COGS

We closed inventory in Q4'24 with an increase of R\$342 million (15 days) compared to Q4'23 and a reduction of R\$82 million vs. Q3'24 in order to capture the growth observed in recent months and the increase in flow in Q1'25. Additionally, there was an increase in supplier days, which more than offset the increase in inventory.

Capital Structure

R\$ million	Q4'24	Q3'24	Q2'24	Q1'24	Q4'23	vs. Q4'23
(+) Payment Book (CDCI) - Assets	6.178	5.728	5.572	5.343	5.355	823
(-) Payment Book (CDCI) - Liabilities	(5.834)	(5.673)	(5.331)	(5.243)	(5.383)	(451)
(=) Net Payment Book (CDCI)	344	54	241	100	(28)	372
(-) Current Loans and Financing	(359)	(699)	(446)	(1.327)	(2.331)	1.972
(-) Noncurrent Loans and Financing	(3.711)	(3.579)	(3.433)	(2.695)	(1.651)	(2.060)
(=) Gross Debt	(4.070)	(4.279)	(3.880)	(4.022)	(3.982)	(88)
Trade accounts payable – agreement	(2.446)	(2.040)	(1.708)	(1.919)	(1.765)	(681)
(=) Gross Debt + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI	(6.172)	(6.265)	(5.347)	(5.841)	(5.776)	(396)
(+) Cash and financial investments	2.414	2.119	1.858	1.868	2.573	(159)
(+) Accounts Receivable - Credit Cards	532	280	395	387	273	259
(+) Other Accounts Receivable	1.047	712	627	644	733	314
Cash, Investments, Credit Cards, Advances and Others	3.993	3.111	2.879	2.899	3.580	413
(=) Net Debt	(77)	(1.168)	(1.000)	(1.122)	(403)	326
(=) Net Debt + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI	(2.179)	(3.154)	(2.467)	(2.942)	(2.196)	17
Short-term Debt/Total Debt	9%	16%	12%	33%	59%	
Long-term Debt/Total Debt	91%	84%	88%	67%	41%	
Reported Adjusted EBITDA (LTM)	1.970	1.494	936	953	1.239	
Adjusted Net Cash/Adjusted EBITDA	0,0x	-0,8x	-1,1x	-1,2x	-0,3x	
Adjusted Net Cash/Adjusted EBITDA + Trade accounts payable – agreement + Net CDCI	-1,1x	-2,1x	-2,6x	-3,1x	-1,8x	
Net Debt / Adjusted EBITDA - Covenant 10th Debenture Issuance¹	-0,4x	-1,2x	-1,5x	-1,8x	-0,9x	
Shareholders' Equity	2.477	2.879	3.242	3.202	3.454	

¹ Covenant of the 10th Issuance: Net Debt / Adjusted EBITDA of up to (3.0x):

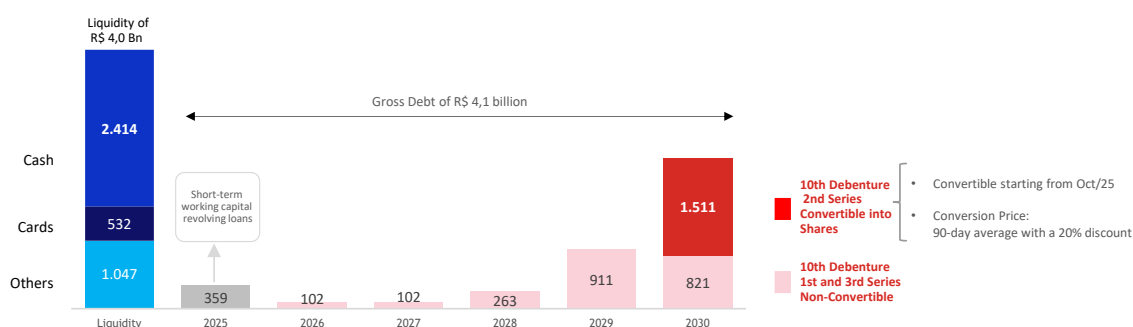
"Consolidated Net Debt" refers to the Issuer's total debt (short- and long-term loans and financings, including debentures, promissory notes, balances of CDCI operations or instruments that may replace them (including, without limitation, receivables investment funds and securitizations), excluding balances from leasing agreements), less the amount of cash and cash equivalents, Accounts Receivable derived from credit card sales with a discount of 1.15%, including balances of CDCI operations or instruments that may replace them, if applicable, within the Accounts Receivable category, and the amount equivalent to subordinated quotas of FIDC issuance eventually subscribed by the Issuer. For clarification, supplier credit risk operations are not considered debt for the purpose of this Consolidated Net Debt calculation. (ii) "Adjusted Consolidated EBITDA" refers to gross profit, less general, administrative, and sales operating expenses, excluding depreciation and amortization, and increased by other operating income over the last four (4) quarters.

Gross debt was R\$4.1 billion (excluding CDCI and supplier agreement liabilities), 91% of which is long-term. To understand the capital structure, CDCI liabilities have a corresponding asset in CDCI accounts receivable, both presented in the table above and in the Financial Statements in explanatory notes 6.1 and 14.

The Company reported adjusted net debt of R\$ (77) million and equity of R\$ 2.5 billion. In Q4'24, cash including undiscounted receivables totaled R\$ 4.0 billion. The financial leverage ratio, measured by net cash/adjusted EBITDA for the last 12 months, was (0.0x) and also in the methodology of the 10th issue (0.4x) it **remains comfortable compared to the financial covenants required in the debenture of (3.0x)**. Considering the balance of the supplier agreement and the CDCI balance, the same ratio was (1.1x).

Gross debt maturity schedule – Q4'24

Liquidity, including undiscounted receivables, totaled R\$4.0 billion. After the new reprofiling and its accounting effects, of the R\$4.1 billion in debt, 91% has long-term maturities. The average cost of loans and financing is CDI + 1.54% per year. Below is the maturity schedule to better illustrate the debt profile.



Management Cash Flow – Quarterly and last 12 months

	Quarterly analysis									Analysis of the last 12 months			
	Q4'24	Q3'24	Q2'24	Q1'24	Q4'23	Q3'23	Q2'23	Q1'23	Q4'22	Q4'24	Q4'23	Q4'22	Q4'21
Profit (loss) for the period	(452)	(369)	37	(261)	(1.000)	(836)	(492)	(297)	(163)	(1.045)	(2.625)	(342)	(297)
Cash profit after adjustments	850	801	724	689	609	606	902	986	1.047	3.064	3.103	4.069	3.740
Change in working capital	683	(45)	148	(237)	434	179	365	(477)	1.599	549	501	1.714	(1.179)
Inventories	39	(367)	(22)	(31)	544	759	716	(931)	833	(381)	1.088	1.563	(987)
Suppliers	644	322	170	(206)	(110)	(580)	(351)	454	766	930	(587)	151	(192)
Losses	(261)	(279)	(253)	(212)	(365)	(252)	(278)	(259)	(340)	(1.005)	(1.154)	(1.148)	(661)
Legal claims	(210)	(212)	(219)	(216)	(242)	(367)	(359)	(260)	(280)	(857)	(1.228)	(1.245)	(1.638)
Pass-through to third parties	251	(81)	(5)	(38)	21	(46)	(136)	(103)	244	127	(264)	72	(93)
Taxes to be recovered/paid	113	206	357	203	682	409	218	(12)	319	879	1.297	(74)	(738)
Other Assets and Liabilities	145	(268)	(328)	(65)	(66)	31	(8)	5	1.157	(516)	(38)	(94)	(497)
Net cash generated (applied) in operating activities	1.571	122	424	124	1.073	560	704	(120)	3.746	2.241	2.217	3.294	(1.066)
Net cash generated (applied) in leasing activities	(279)	(255)	(255)	(252)	(261)	(263)	(267)	(273)	(276)	(1.041)	(1.064)	(1.137)	(1.038)
Net cash generated (applied) in investing activities	(53)	(46)	(77)	(48)	(91)	(63)	(100)	(251)	(170)	(224)	(505)	(928)	(958)
Free cash flow	1.239	(179)	92	(176)	721	234	337	(644)	3.300	976	648	1.229	(3.062)
Net borrowings	184	883	338	23	682	(189)	(308)	(1.262)	(46)	1.428	(1.077)	198	1.591
Interest payments	(542)	(471)	(451)	(525)	(625)	(635)	(789)	(699)	(531)	(1.989)	(2.748)	(1.914)	(868)
Follow-on, net of borrowing costs	1	(1)	-	-	-	602	-	-	(1)	-	602	(63)	(5)
Others	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Net cash generated (applied) in financing activities	(357)	411	(113)	(502)	57	(222)	(1.097)	(1.961)	(578)	(561)	(3.223)	(1.779)	718
Beginning balance of cash and cash equivalents	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	2.788	3.548	6.153	3.431	3.578	6.153	6.703	9.047
Final balance of cash and cash equivalents	3.993	3.111	2.879	2.900	3.578	2.800	2.788	3.548	6.153	3.993	3.578	6.153	6.703
Cash change	882	232	(21)	(678)	778	12	(760)	(2.605)	2.722	415	(2.575)	(550)	(2.344)

Q4'24 - quarter: Free cash flow of R\$ 1.2 billion.

The variation in working capital, composed of suppliers and inventories, had a strong gain in 4Q24 amounting to R\$ 683 million, due to the rapid inventory turnover (Black Friday and Christmas), resulting in a revenue increase of R\$ 1.9 billion in 4Q24 compared to 3Q24. Additionally, the purchase volume was strategically replenished to support the sales demand expected at the beginning of 2025.

In Legal Demands, the improvement was 13% vs. Q4'23 and in 2024 it was 30% vs. 2023. In terms of legal demands, if we look only at labor, the savings were 68% in 2024, R\$363 million less.

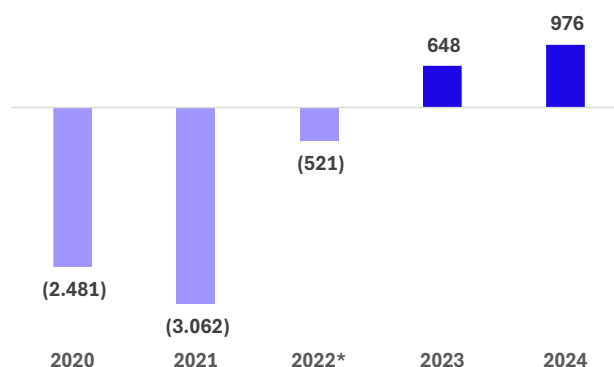
Taxes to be recovered, R\$ 113 million was another positive highlight given the level of **monetization** in the period, even with the increase in stocks for 2025. In 2024, it totaled R\$ 879 million.

As a result, we ended Q4'24 with **free cash flow** generation of **R\$1.2 billion, 70% higher than Q4'23**. Cash variation was +R\$882 million in Q4'24 vs. +R\$232 million in 3Q23, reflecting the resumption of sales growth, fundraising (mainly through credit) and operational improvements mentioned above and the Transformation Plan.

2024: Free cash flow of R\$ 1.0 billion.

We ended the last 12 months with **free cash flow generation** of **R\$1.0 billion vs. R\$648 million** in 2023 (best result in the last 5 years), mainly reflecting the resumption of sales, profitability, operational improvements in losses, labor demands, tax monetization and improvements in reprofiling and new fundraising.

Free Cash Flow – 12 months



CAPEX

R\$ million	Q4'24	Q4'23	%	2024	2023	%
Logistics	3	3	(14%)	11	14	(23%)
New Stores	1	0	n/a	10	9	16%
Stores Renovation	3	3	(19%)	10	31	(69%)
Technology	46	67	(31%)	158	331	(52%)
Others	1	1	n/a	2	2	(7%)
Total	54	75	(28%)	191	387	(51%)

In Q4'24, investments totaled R\$54 million, with 94% of the total allocated to technology-related projects to support the Company's digitalization and customer experience. In Q4'24, Capex was 28% lower vs. Q4'23 and 51% lower in 2024 vs. 2023.

Store Movement by Format and Flag

Eight stores were closed in the quarter, six under the Casas Bahia banner and two under Pontofrio, totaling 1,064 stores at the end of the period. We are following our Transformation Plan, which includes rigorous monitoring of the performance of each store and distribution center, directing corrective actions and, if necessary, closing operations that do not generate value.

Casas Bahia	Q4'23	Q2'24	Opening	Square meter optimization	Closure	Q4'24
Street	765	761	-	-	6	755
Shopping Malls	178	177	-	-	-	177
Consolidated (total)	943	938	-	-	6	932
Sales Area ('000 m2)	879	868	-	-	3	865
Total Area ('000 m2)	1.385	1.380	-	-	5	1.375
Pontofrio	Q4'23	Q2'24	Opening	Square meter optimization	Closure	Q4'24
Street	84	84	-	-	-	84
Shopping Malls	51	50	-	-	2	48
Consolidated (total)	135	134	-	-	2	132
Sales Area ('000 m2)	76	75	-	-	1	74
Total Area ('000 m2)	123	122	-	-	2	120
Consolidated	Q4'23	Q2'24	Opening	Square meter optimization	Closure	Q4'24
Street	849	845	-	-	6	839
Shopping Malls	229	227	-	-	2	225
Consolidated (total)	1.078	1.072	-	-	8	1.064
Sales Area ('000 m2)	955	943	-	-	4	939
Total Area ('000 m2)	1.508	1.502	-	-	7	1.495
Distribution Centers	Q4'23	Q2'24	Opening	Square meter optimization	Closure	Q4'24
DCs	29	25	-	-	-	25
Total Area ('000 m2)	1.178	1.105	-	(22)	-	1.082
Consolidated (Total)	Q4'23	Q2'24	Opening	Square meter optimization	Closure	Q4'24
Total Area ('000 m2)	2.686	2.607	-	(22)	7	2.578

Logistics Ecosystem

By integrating the fulfillment, transportation and logistics operator operations under the new CB full brand, the focus remains on growing logistics as a service revenue, reducing the cost of service and improving the level of service (including marketplace sellers and Group partners). Below is the CB full service menu, already including the recently launched Full Cross model.

COMPLETE STORAGE AND TRANSPORTATION SERVICES PLATFORM FOR SUPPLIERS, SELLERS AND OPEN SEA

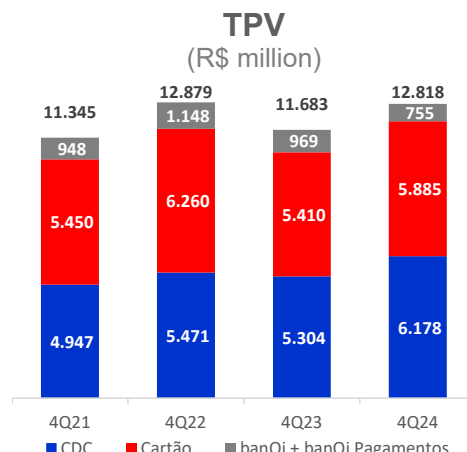
	FULFILLMENT SELLERS 3P	FULFILLMENT MULTIMARKETPLACE	FULL CROSS	FULLCOMMERCE	TRANSPORTATION OPEN SEA
Service	Complete logistics solution for sellers to sell across all GCB channels, with curation, onboarding, operations and after-sales	Logistics operations solution for customers to expand their B2C/B2B sales across any e-commerce channel	Storage, operation and inventory regionalization solution for suppliers to expand assortment and complement the GCB ecosystem	Complete and personalized e-commerce solution, with multimarketplace sales, creation of virtual store, technology, logistics, service and dedicated after-sales service	First, middle and last mile solution for B2C and B2B orders, using the GCB network, with competitive freight and deadlines
Customer	- Medium sellers (core) - Large sellers (core)	- Industries - Distributors	- CB Suppliers - Industries	- Industries	- Sellers (light) - Industries (core)
Reason	- Improve service level - Expansion of GMV and 3P revenue	- Dilution of logistical costs - Service synergy	- 1P assortment complementarity - Reduction in inventory requirements (Working Capital)	- Industry digitization - Long tail assortment complementarity	- Cost reduction - Revenue growth - Expansion of proprietary network
Format	- Logistics operator	- Logistics operator - General warehouse	- Logistics operator - General warehouse	- Purchase and sale	- First mile - Last mile

Financial solutions

Main Figures Q4'24

- R\$12.8 billion in total TPV, up 9.7% vs. Q4'23
- Credit portfolio closes at R\$6.2 billion, +15.0% y/y
- Over 90 at 8.0% and loss on portfolio of 4.6%
- Co-branded card TPV reached R\$5.9 billion, 8.7% higher vs. Q4'23, with 4.9 million customers
- banQi reaches +7.9 million opened accounts, +7.0% vs. Q4'23

TPV Card: On and Off us

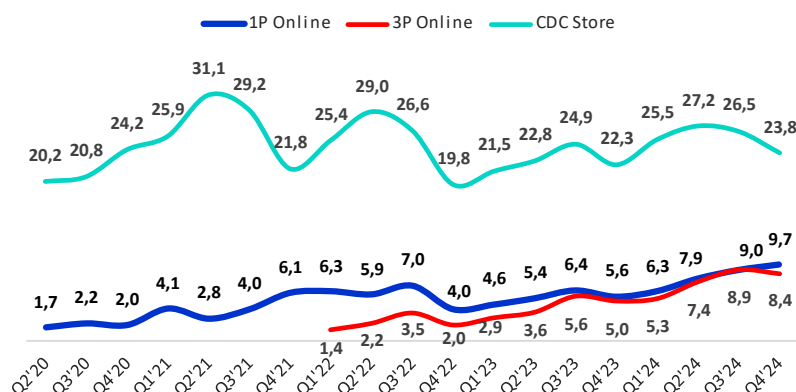


Installment Plan – Buy Now, Pay Later

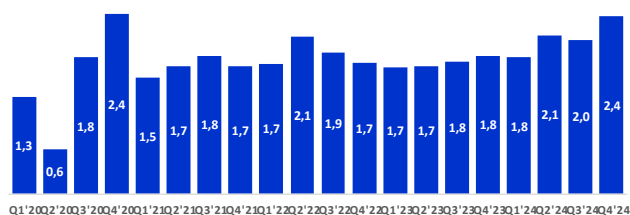
Installment payments are a profitable service in the brick and mortar and online channels (1P and 3P) and a shopping opportunity for the population that has little or no access to credit. In Q4'24, the installment portfolio grew 15% y/y and reached R\$6.2 billion. In stores, penetration was 23.8% vs. 22.3% in Q4'23. In online 1P, the share of digital installment payments was 8.4% vs. 5.6% in Q4'23, while in 3P it was 9.7% of sales vs. 5.0% and is enabled for +3,600 sellers.

Additionally, through the capillarity of digital installment plan, we have already made sales in +4,500 municipalities without the presence of our brick and mortar stores (+92% of Brazilian municipalities), reinforcing that credit in digital channels is a profitable growth lever based on a strength of the Group.

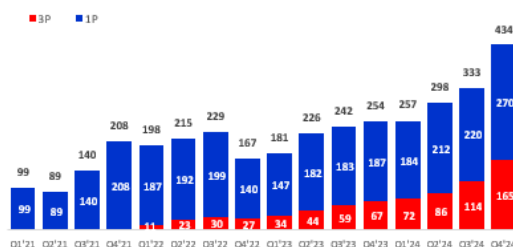
CDC Digital and Brick and Mortar Participation(%)



Installment Plan Production - Total (R\$ billion)



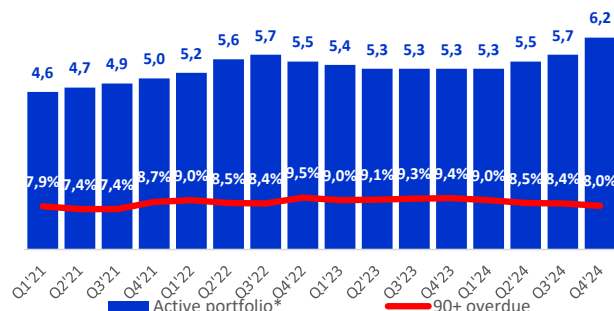
Digital Installment Plan Production (R\$ million)



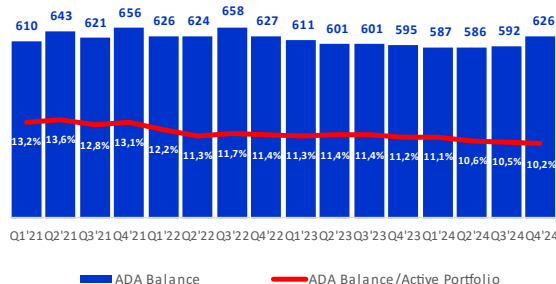
Aging of the BNPL Portfolio (R\$ million)

BNPL	Q4'23	% total	Q4'24	% total	Var(%)
Not Yet Due	3.942	73,6%	4.720	76,4%	19,7%
Past due					
Past due from 6 to 30 days	443	8,3%	494	8,0%	11,4%
Past due from 31 to 60 days	266	5,0%	265	4,3%	-0,4%
Past due from 61 to 90 days	203	3,8%	207	3,4%	2,2%
Past due from 91 to 120 days	185	3,5%	179	2,9%	-3,3%
Past due from 121 to 150 days	176	3,3%	159	2,6%	-9,8%
Past due from 151 to 180 days	139	2,6%	153	2,5%	10,2%
Total	5.355	100,0%	6.178	100,0%	15,4%

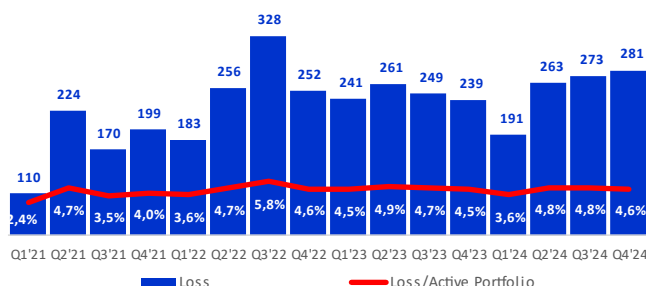
Evolution of the Active Portfolio (R\$ billion)



ADA (R\$ million)



Loss on Portfolio (R\$ million)



We observed a continuous reduction in the ALL expense in relation to the portfolio and the coverage more than exceeds the losses. The over 90 rate was 8.0%, improving by 140 bps vs. Q4'23 and 40 bps vs. Q3'24, reflecting the trend in the quality of the portfolio. The level of loss on the active portfolio was 4.6%, within the historical average, corroborating the other indicators in the credit segment.



Today, banQi's focus is to generate value for the company by leveraging its existing ecosystem. The app has been downloaded 21.3 million times and has 7.9 million accounts. The app is increasingly becoming part of customers' daily lives, and we would like to highlight: (i) R\$25.5 billion in accumulated transactions; (ii) accumulated TPV reaching R\$12.5 billion; and (iii) the frequency of use continues to improve each quarter, reaching 61x in the last 360 days.

	Q1'20	Q2'20	Q3'20	Q4'20	Q1'21	Q2'21	Q3'21	Q4'21	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	CAGR
Quarter	205	308	673	1.088	1.205	1.246	2.660	2.847	1.160	1.282	1.359	1.347	816	793	819	703	650	576	578	660	2021-2024
Accumulated	557	864	1.538	2.626	3.831	5.077	7.737	10.584	11.744	13.026	14.385	15.732	16.548	17.341	18.160	18.863	19.513	20.089	20.667	21.327	126%
New Accounts																					
	Q1'20	Q2'20	Q3'20	Q4'20	Q1'21	Q2'21	Q3'21	Q4'21	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	CAGR
Quarter	101	175	407	596	653	596	979	712	518	547	575	598	263	222	181	152	144	108	111	153	2021-2024
Accumulated	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	7.531	7.639	7.750	7.903	122%
Total Transactions																					
	Q1'20	Q2'20	Q3'20	Q4'20	Q1'21	Q2'21	Q3'21	Q4'21	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	CAGR
Quarter	13	32	143	288	402	784	1.238	1.351	1.501	1.750	1.904	2.061	1.839	1.876	1.868	1.834	1.662	1.668	1.620	1.606	2021-2024
Accumulated	23	55	196	484	887	1.671	2.909	4.260	5.761	7.511	9.415	11.476	13.315	15.191	17.059	18.893	20.555	22.223	23.843	25.449	181%
Total TPV																					
	Q1'20	Q2'20	Q3'20	Q4'20	Q1'21	Q2'21	Q3'21	Q4'21	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	CAGR
Quarter	6	14	53	130	214	399	595	656	742	866	936	1.023	909	923	919	903	822	826	799	782	2021-2024
Accumulated	10	23	76	206	420	820	1.415	2.071	2.813	3.679	4.615	5.638	6.547	7.470	8.389	9.292	10.113	10.935	11.738	12.520	182%
Store Transactions																					
	Q1'20	Q2'20	Q3'20	Q4'20	Q1'21	Q2'21	Q3'21	Q4'21	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	CAGR
Quarter	4	5	39	80	86	138	180	171	163	184	173	175	138	136	130	122	104	107	99	99	2021-2024
Accumulated	7	12	50	131	217	354	534	705	868	1.052	1.225	1.400	1.538	1.674	1.804	1.926	2.030	2.137	2.236	2.335	149%
Average frequency use of the banQi app (# of times over 360 days)																					
	Q2'20	Q3'20	Q4'20	Q1'21	Q2'21	Q3'21	Q4'21	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	CAGR	
Average frequency	5	5	6	7	10	12	14	17	19	21	23	25	29	33	42	48	54	59	61	162%	

ESG Highlights

Here are the highlights for the 4th quarter of 2024

Environment

Renewable Energy: Progress on renewable energy target by purchasing 84% of energy from clean, renewable sources. Commitment to reach 90% by the end of 2025.

REVIVA Recycling Program: It allocated approximately 2,800 tons of waste for recycling, benefiting 11 partner cooperatives. With 755 electronic waste collectors distributed throughout the group's stores and operations, we collected more than 6 tons of electronic waste for proper disposal and recycling.

Social - Diversity

People with Disabilities: Jornada Sem Barreiras trained 352 employees and expanded its operations with an exclusive path for leaders and career mentoring for 20 employees, starting in the 2nd quarter of 2025.

Race and Ethnicity | #DedicationInTheAnti-RacistFight: Currently, 46.7% of employees are black. Leadership representation grew from 34% to 37% in one year, reinforcing our commitment to racial equity. In July, we began the third phase of racial self-declaration to strengthen the visibility of internal diversity.

Gender Equity: Female Empowerment Dialogues: literacy and anti-discrimination initiative, impacting more than 1,350 women in 20 days.

Dona de Si – Female Mentoring: program that promoted 400 women into management positions and above, strengthening their trajectories and leadership.

LGBTQIAPN+: The "I am, because we are diverse and inclusive" campaign impacted 100% of the internal audience via institutional channels. In June, we held a webinar on the mental health of the LGBTQIAPN+ population, with more than 200 live views. Prisma Visita continues to promote strategic dialogues to strengthen inclusion and combat discrimination.

Social - Fundação Casas Bahia

Young Protagonism: More than 7,000 young people were trained by Instituto PROA in 2024, representing a significant increase in relation to the 5,500 graduates in the previous year. We are currently its institutional supporters, being among the 5 largest investors and, in partnership with Grupo Casas Bahia, among the 10 companies that employed the most young people. In 2024, we increased the hiring of young people by our sponsor by approximately 60%, compared to the previous year, strengthening our commitment to generate job and income opportunities for young people.

Fostering Entrepreneurship: We have been supporting the Dona de Si Institute since 2021, contributing to the training of women interested in leveraging the businesses they develop in their communities, through the Dona de Si Journey. In 2024, we expanded the project to São Paulo and Salvador, adding more than 500 vacancies compared to the previous year, consolidating our commitment to promoting the qualification and empowerment of women in different regions of Brazil. In total, we made 800 vacancies in entrepreneurship available to women from the communities of São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre and Salvador.

Social Engagement: The highlight of 2024 was the SOS Rio Grande do Sul campaign: investment of more than R\$230 thousand in the purchase and donation of 4.5 thousand items, +150 volunteers involved in the sorting of more than 20 thousand items donated by employees and customers - around 35 tons of donations collected at HUBs, CDs, Bartira and Stores, 4 partner NGOs in the distribution of donations to more than 6.4 thousand beneficiaries.

Corporate Governance

Reelection of administrative bodies taking place in 2024: Boards of Directors, Fiscal Council, Audit, Risk and Compliance Committees; People; Finance; and Ethics.

2nd edition of Compliance Week: With themes focused on the culture of integrity and prevention of harassment and discrimination, it had activities and participation from senior leadership, raising awareness in 100% of internal areas.

Integrity Program: We renewed our adherence to the Ethos Institute's Business Pact for Integrity and Against Corruption, with continuous improvement of the Company's Integrity Program indicators.

External Auditor's assessment of internal controls: Since 2020, we have not reported any material weakness or significant deficiency, reinforcing the priority of this agenda for the Company.

Robust Corporate Governance practices:

- Listing on the New Market;
- Capital spread with more than 99% free float;
- Independent advisors in their boards;
- Different executives such as CEO and Chairman of the Board of Directors;
- Statutory Audit, Risk and Compliance Committee;
- Independent and outsourced reporting channel, available 24/7;

Income Statement

Consolidated Income Statement

R\$ million	Q4'24	Q4'23	Δ	12.31.2024	12.31.2023	Δ
Gross Revenues	9.520	8.811	8,0%	32.414	34.432	(5,9%)
Net Revenue	7.981	7.414	7,6%	27.206	28.847	(5,7%)
Cost of Goods Sold	(5.462)	(5.318)	2,7%	(18.621)	(20.594)	(9,6%)
Depreciation (Logistic)	(59)	(51)	15,7%	(208)	(198)	5,1%
Gross Profit	2.460	2.045	20,3%	8.377	8.055	4,0%
Selling Expenses	(1.566)	(1.580)	(0,9%)	(5.486)	(5.883)	(6,7%)
General and Administrative Expenses	(332)	(366)	(9,3%)	(1.195)	(1.181)	1,2%
Equity Income	19	10	90,0%	66	50	32,0%
Other Operating Income (Expenses)	(119)	(602)	(80,2%)	(388)	(1.262)	(69,3%)
Total Operating Expenses	(1.998)	(2.538)	(21,3%)	(7.003)	(8.276)	(15,4%)
Depreciation and Amortization	(201)	(240)	(16,3%)	(864)	(940)	(8,1%)
EBIT	261	(733)	n/a	510	(1.161)	n/a
Financial Income	78	105	(25,7%)	471	376	25,3%
Expense Income	(999)	(839)	19,1%	(2.658)	(3.417)	(22,2%)
Net Financial Income (Expense)	(921)	(734)	25,5%	(2.187)	(3.041)	(28,1%)
Earnings before Income Tax	(660)	(1.467)	(55,0%)	(1.677)	(4.202)	(60,1%)
Income Tax & Social Contribution	208	467	(55,5%)	632	1.577	(59,9%)
Net Income (Loss)	(452)	(1.000)	(54,8%)	(1.045)	(2.625)	(60,2%)

EBIT	261	(733)	n/a	510	(1.161)	n/a
Depreciation (Logistic)	59	51	15,7%	208	198	5,1%
Depreciation and Amortization	201	240	(16,3%)	864	940	(8,1%)
EBITDA	521	(442)	n/a	1.582	(23)	n/a
Other Operational Expenses and Revenues	119	602	(80,2%)	388	1.262	(69,3%)
Adjusted EBITDA	640	160	n/a	1.970	1.239	59,0%

% on Net Sales Revenue	Q4'24	Q4'23	Δ	12.31.2024	12.31.2023	Δ
Gross Profit	30,8%	27,6%	320bps	30,8%	27,9%	290bps
Selling Expenses	(19,6%)	(21,3%)	170bps	(20,2%)	(20,4%)	20bps
General and Administrative Expenses	(4,2%)	(4,9%)	70bps	(4,4%)	(4,1%)	(30bps)
Equity Income	0,2%	0,1%	10bps	0,2%	0,2%	0bps
Other Operating Income (Expenses)	(1,5%)	(8,1%)	660bps	(1,4%)	(4,4%)	300bps
Total Operating Expense	(25,0%)	(34,2%)	920bps	(25,7%)	(28,7%)	300bps
Depreciation and Amortization	(2,5%)	(3,2%)	70bps	(3,2%)	(3,3%)	10bps
EBIT	3,3%	(9,9%)	1320bps	1,9%	(4,0%)	590bps
Net Financial Income (Expense)	(11,5%)	(9,9%)	(160bps)	(8,0%)	(10,5%)	250bps
Earnings before Income Tax	(8,3%)	(19,8%)	1150bps	(6,2%)	(14,6%)	840bps
Income Tax & Social Contribution	2,6%	6,3%	(370bps)	2,3%	5,5%	(320bps)
Net Income (Loss)	(5,7%)	(13,5%)	780bps	(3,8%)	(9,1%)	530bps

EBITDA	6,5%	(6,0%)	1250bps	5,8%	(0,1%)	590bps
Adjusted EBITDA	8,0%	2,2%	580bps	7,2%	4,3%	290bps

Balance Sheet

Balance Sheet

Assets

R\$ million

Current Assets

	12.31.2024	12.31.2023
Cash and Cash Equivalents	2.131	2.573
Securities and financial instruments	283	-
Accounts Receivables	4.616	3.588
Credit Card	472	222
Payment Book	5.539	4.769
Payment Book - Interest to be incurred	(1.786)	(1.517)
Others	733	364
Accounts Receivables B2B	313	370
Allowance for doubtful accounts	(655)	(620)
Inventories	4.695	4.353
Recoverable Taxes	1.352	1.663
Related Parties	295	268
Expenses in Advance	269	247
Other Assets	499	658
	-	-

Noncurrent Assets

Long-Term Assets

	12.31.2024	12.31.2023
Accounts Receivables	440	432
Credit Card	60	51
Payment Book	639	585
Payment Book - Interest to be incurred	(194)	(139)
Allowance for doubtful accounts	(65)	(65)
Recoverable Taxes	4.630	4.189
Financial Instruments	11	11
Deferred income tax and social contribution	5.767	5.125
Related Parties	122	170
Judicial Deposits	1.646	1.167
Prepaid Expenses and Other Assets	484	460

Right of Use Asset

Investments

Fixed Assets

Intangible Assets

TOTAL ASSETS

Liabilities and Shareholders' Equity

R\$ million

Current Liabilities

	12.31.2024	12.31.2023
Taxes and Social Contribution Payable	575	448
Trade accounts payable	7.964	7.179
Suppliers ('Portal')	125	23
Trade accounts payable – agreement	2.446	1.765
Loans and Financing	358	2.331
Payment Book (CDCI)	5.297	4.844
Payment Book (CDCI) - Interest to be appropriated	(431)	(380)
Fiscal Obligations	551	517
Related Parties	9	3
Deferred revenues	209	244
Onlending of third parties	764	637
Leasing debts	621	606
Others	774	612
	-	-

Long-Term Liabilities

	12.31.2024	12.31.2023
Loans and Financing	3.711	1.651
Payment Book (CDCI)	537	539
Payment Book (CDCI) - Interest to be appropriated	(26)	(26)
Deferred Income Tax	20	20
Tax Obligations	28	26
Provision for lawsuits	2.483	2.464
Leasing debts	2.729	2.877
Deferred Revenue	1.725	2.150
Others	943	12

Shareholders' Equity

LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

Cash flow

Cash Flow (R\$ million)

	12.31.2024	12.31.2023
Net Income (loss)	(1.045)	(2.625)
Adjustment:		
Depreciation and Amortization	1.072	1.139
Equity Income	(66)	(50)
Deferred Income Tax and Social Contribution	(665)	(1.583)
Interest and Exchange Variation	1.132	1.937
Debt Modification	-	-
Provisions for lawsuits, net of reversals	768	1.405
Provisions for labor lawsuits, net of reversals	784	1.150
Provisions for other lawsuits, net of reversals	(16)	255
Allowance for doubtful accounts	1.037	1.180
Gain (loss) with fixed and intangible assets	(2)	129
Estimated loss of net recoverable value of inventories	39	140
Deferred Revenue	(232)	(160)
Write-off of right of use and lease liability	(23)	(9)
Share-based Payments	23	20
Others	7	258
	2.045	1.781
Asset (Increase) Decreases		
Accounts Receivable	(2.100)	2.448
Securities	-	-
Inventories	(381)	1.088
Taxes to Recover	843	1.026
Related Parties	24	(61)
Judicial Deposits	(436)	(156)
Expenses in Advance	(22)	(16)
Other Assets	(100)	(48)
	(2.172)	4.281
Liabilities Increase (Decreases)		
Suppliers	11.208	6.513
Portal Suppliers	-	(657)
Fiscal Obligations	36	272
Social and labor obligations	127	8
Onlending of third parties	127	(264)
Deferred Revenue	(381)	(97)
Lawsuits	(857)	(1.228)
Lawsuits - Labor	(785)	(1.148)
Lawsuits - Others	(72)	(80)
Other debts	409	(156)
	10.669	4.391
Asset and Liabilities - Others (Increase) Decreases		
Dividends Received from investees	101	17
Income Tax Paid	-	(3)
	101	14
Net Cash (used) in Operating Activities	10.643	10.467
Cash Flow from Investment Activities		
Acquisition of fixed and intangible assets	(233)	(506)
Disposal of property, plant and equipment and intangible assets	9	-
Net Cash (used) in Operating Activities	(224)	(505)
Cash Flow from Financing Activities		
Proceeds from borrowings	9.024	8.790
Payments of Principal	(8.277)	(9.169)
Payments of Interest	(969)	(1.426)
Payments of Dividend - Lease	(591)	(605)
Payments of Interest - Lease	(450)	(459)
Trade accounts payable – agreement	(9.598)	(7.141)
Net Cash (used in) Financing Activities	(10.861)	(9.408)
Cash and cash equivalents of the opening balance	2.573	2.019
Cash and Cash equivalents at the End of the Period	2.131	2.573
Change in Cash and Cash Equivalents	(442)	554

BHIA3

The shares of Grupo Casas Bahia are registered for trading on B3 under the code “BHIA3”, admitted to trading on the Novo Mercado. Therefore, the common shares of Grupo Casas Bahia are traded in Reais (R\$) in the Novo Mercado segment of B3 SA – Brasil, Bolsa, Balcão, under the trading code BHIA3.

Videoconference on the Results



March 12, 2025
(after market close)

At the same time, the video with the presentation of results will be made available, with the aim of dedicating the teleconference time the following day solely to questions and answers.

Videoconference
(Questions and Answers Only)

March 13, 2025
2:00 PM (Brasília time) 1:00 PM (New York time)
Portuguese/English (simultaneous translation)

Videoconference
Portuguese/English:
[Click here](#)

Elcio Ito
CFO & IRO

Gabriel Succar
IR Director

Daniel Morales
IR Specialist

Camila Silvestre
IR Analyst