

4T24

RESULTADOS

GRUPO **CASASBAHIA**



DESTAQUES 4T24

Melhora sequencial de margem EBITDA, crescimento em loja física e crediário, e aumento de liquidez

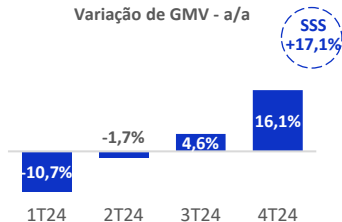
- Fluxo de caixa livre positivo em R\$ 1,2 Bi (+R\$ 1,4 Bi t/t)
- Aumento do saldo de liquidez para R\$ 4,0 Bi (+R\$ 882 MM t/t)
- 5 trimestres consecutivos de melhoria de margem EBITDA: 8,0% no 4T24 (+5,8 p.p. vs 4T23 e +0,3 p.p. vs 3T24)
- Melhoria da margem bruta: 30,8% no 4T24 (+3,2 p.p. vs 4T23)
- Crescimento do GMV de loja (+16% a/a) e 3P (+24% a/a)
- Recorde da carteira ativa de crediário em R\$ 6,2 Bi (+R\$ 824 MM a/a), com melhoria dos indicadores de inadimplência
- Início operacional do FIDC (diversificação do financiamento), com expectativa de atingir R\$ 500 MM

POSICIONAMENTO ESPECIALISTA OMNISCANAL

Venda mesmas lojas crescendo +17,1% com captura das iniciativas do Plano de Transformação

LOJA FÍSICA

Variação de GMV - a/a



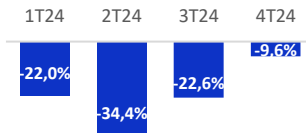
Margem de Contribuição – 2024 (a/a)

+2,1 pp

Aumento de rentabilidade sustentável com potencial de alavancagem operacional

1P ONLINE

Variação de GMV - a/a

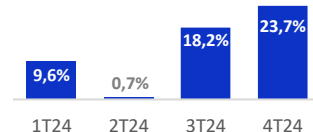


Margem de Contribuição - 2024 (a/a)

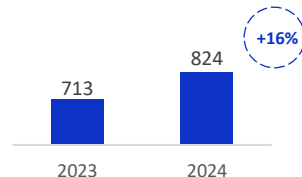
+1,2 pp

3P

Variação de GMV - a/a



Receita



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

CRESCIMENTO E RENTABILIZAÇÃO DO ECOSSISTEMA



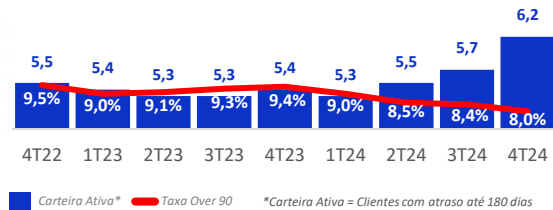
1

CREDIÁRIO: AUMENTO DE CARTEIRA COM MELHORA DA INADIMPLÊNCIA

Produção +26% maior nos últimos 6 meses, com foco na melhor qualidade de risco de crédito

Evolução da carteira ativa de crédito

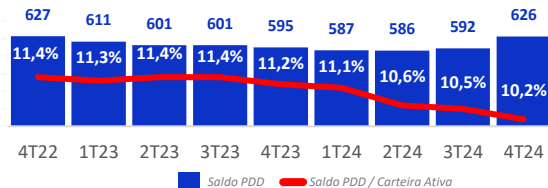
(R\$ bilhões)



A maior
carteira de
crediário do
Brasil

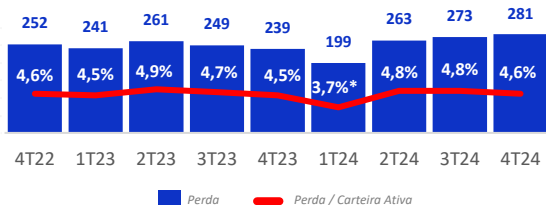
PDD

(R\$ milhões)



Perda líquida trimestral sobre carteira

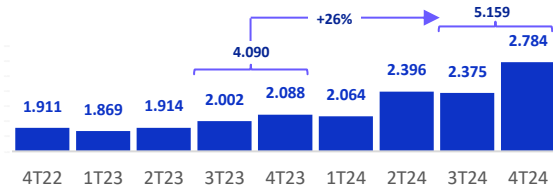
(R\$ milhões)



Indicadores
saudáveis de
inadimplência

Produção

(R\$ milhões)



1

CREDIÁRIO: INÍCIO OPERACIONAL DO FIDC

Permitindo a otimização do financiamento da operação do crediário

Vantagens do FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios)

A Carteira do crediário é financiado no mercado de capitais de forma direta e segregada

Investidores do fundo possuem o risco da carteira de crédito (elevada qualidade de crédito e altamente pulverizado)

Volumes adicionais aos limites bancários de crédito relacionados ao CDCI



Status do FIDC – Início Operacional (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios)

Compromisso firme de aporte de terceiros

Capital inicial de
R\$ 300 milhões

Expectativa de patrimônio líquido de
R\$ 500 milhões

2

AUMENTO NA RECEITA DE SERVIÇOS

Maior oferta de seguros, serviços e cartões

SEGUROS

Faturamento – 4T24 (a/a)

+34%

SERVIÇOS

Faturamento – 4T24 (a/a)

+9%

CARTÕES

Novos Clientes – 4T24 (a/a)

+102%

Maior monetização do CRM
+116 MM de clientes

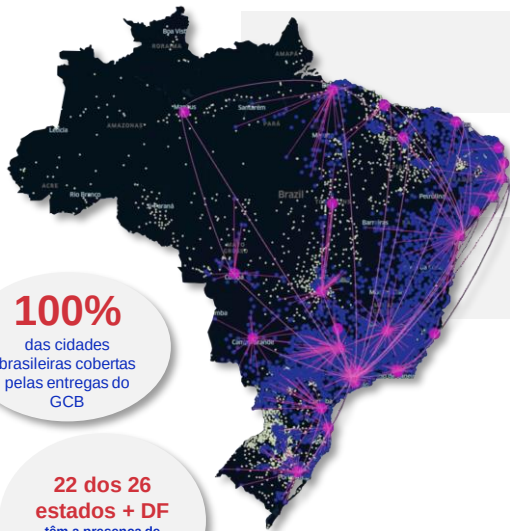
Monetização de serviços é um fator importante para o aumento da rentabilidade da Cia

3

CBfull

GRUPO CASASBAHIA

PLATAFORMA LOGÍSTICA INTEGRANDO A EXPERTISE INTERNA E AQUISIÇÕES, ATENDENDO A CLIENTES B2C, B2B e D2C



100%

das cidades
brasileiras cobertas
pelas entregas do
GCB

22 dos 26
estados + DF
têm a presença de
Centros de
Distribuição

25 Centros de
Distribuição+2,6 MM m² Capacidade de
Armazenamento1.600+ Estações cross
docking (ex. Correios)

64% Pedidos 1P
entregues no
mesmo dia 72% até
24 hrs 81% até
48 hrs TOTAL

15% Pedidos 1P
entregues no
mesmo dia 40% até
24 hrs 65% até
48 hrs ONLINE

2020
2021

Aquisição
de

ASAP Log



2024

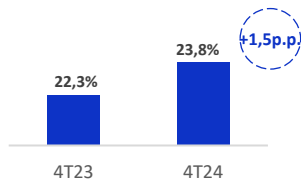
CBfull

CRESCIMENTO E RENTABILIZAÇÃO DO ECOSSISTEMA

Construindo mudança estrutural no patamar de margem da Cia

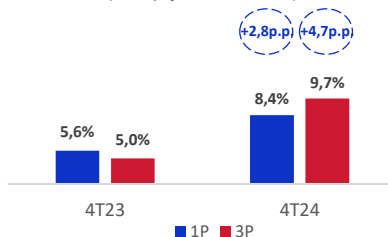
Participação do Crediário Loja

(Participação sobre a receita)



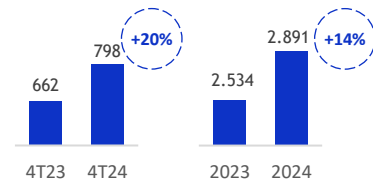
Participação do Crediário Digital

(Participação sobre a receita)



Receita Soluções Financeiras

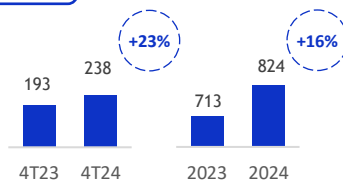
(R\$ milhões)



FOCO NA
RENTABILIZAÇÃO
DO ECOSSISTEMA
DA CIA

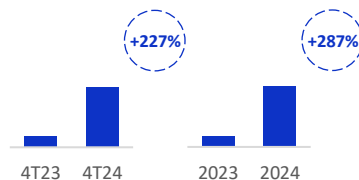
Receita 3P

(R\$ milhões)



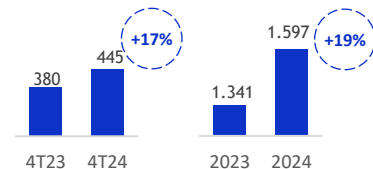
Receita Retail Media

(R\$ milhões)



Receita Serviços e Seguros

(R\$ milhões)



ACOMPANHAMENTO PLANO DE TRANSFORMAÇÃO



PLANO DE TRANSFORMAÇÃO ESTÁ NA 2ª FASE, COM FOCO EM ALAVANCAGEM OPERACIONAL E CAPTURA DE EFICIÊNCIA

✓ 1ª fase (2023/2024)

Priorização de margens x GMV, aumento da eficiência operacional e estabilização do caixa

- Aumento da penetração de CDC, trazendo +R\$ 380M vs 2023
- Revisão de operações para maior rentabilidade no B2B e marketplace
- Expansão da estratégia de Retail Media criando oferta omnicanal inédita, atraindo +R\$ 60M vs 2023

Receita

- 69 lojas com margens negativas encerradas desde 2023; criação de plano de recuperação de lojas
- 23 categorias migradas totalmente do 1P para o 3P
- +13 mil posições reduzidas desde 2023 e redesenho da estrutura organizacional
- 13 CDs readequados desde 2023
- Otimização do estoque, com redução de R\$ 0,9 Bi vs 4T22
- Redução dos dias de estoque para 91 dias no 4T24 (vs 94 no 4T22)

Custos/
Caixa

➤ 2ª fase (2024/2025)

Momento atual do programa – Resultados já atingidos

Apostas seletivas focadas em melhorar a operação core e crescer receita

- Motor de precificação com IA implementado no canal online e em piloto em +150 lojas físicas
- Otimização de sortimento em +80% das vendas de lojas
- Solução digital para maior eficiência de vendedores em lojas, gerando +R\$160M em vendas no 4T
- Maior personalização de envios de CRM, gerando +R\$120M em vendas no 4T
- Redesenho dos incentivos de vendedores, com piloto em andamento em +80 lojas

- Revisão das negociações com fornecedores com base em dados e melhores práticas de mercado
- Renegociação de contratos de aluguel de lojas e CDs com 464 contratos renegociados e R\$ 65M de economia em 2024
- Renegociação do custo de antecipação de recebíveis finalizada para 2025
- Aumento da produtividade de vendedores de lojas físicas em 37% vs 4T23

ESG





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

84% do Uso de Energia
de fontes renováveis nas operações.
Meta de atingirmos 90% até 2025.

+2.800 Ton
resíduos destinados
para reciclagem.

755 Coletores
eletroeletrônicos distribuídos
nas lojas e operações.

6 Ton de Eletrônicos
encaminhados para
descarte e reciclagem.

ISE B3
Participação no Índice de
Sustentabilidade Empresarial 2024

**FUNDAÇÃO
CASASBAHIA**

**SOCIAL
FUNDAÇÃO CASAS BAHIA**

Protagonismo Jovem
7 mil jovens capacitados pelo
instituto Proa (+24% vs 2023).
Top 10 cias que mais empregaram jovens.
+60% contratação de jovens pelo GCB.

**Fomento ao
Empreendedorismo**
Apoio ao Inst. Dona de Si desde 2021,
com foco em mulheres empreendedoras.
Expansão do projeto para São Paulo e
Salvador, com 500 novas vagas. Total de
800 vagas nas comunidades de SP, RJ, POA
e Salvador.

Engajamento Social
Campanha SOS Rio Grande do Sul: + 6 mil
itens doados, arrecadação de 35
toneladas de itens, com mais de 150
voluntários e 4 ONGs parceiras.
Beneficiados: +7 mil pessoas.



**SOCIAL
DIVERSIDADE**

Pessoas com Deficiência
352 colaboradores formados no
programa Jornada Sem Barreiras.
Trilha exclusiva de liderança e mentoria de
carreira para 20 colaboradores, início no 2T25.

Raça e Etnia
46,7% de colaboradores negros.
37% de negros na liderança (vs 34% em 2023).
3ª fase da autodeclaração racial, promovendo
a visibilidade da diversidade interna.

Equidade de Gênero
+1.350 mulheres na iniciativa de 20 dias para
letramento e combate à discriminação.
Mentoria do programa Dona de Si impulsionou
400 mulheres em cargos de gerência e acima.

LGBTQIAPN+
Campanha "Sou, porque nós somos diversos e
inclusivos" impactou 100% do público interno.
Webinar sobre saúde mental LGBTQIAPN+ com
200 views ao vivo.



GOVERNANÇA

**2ª Edição da Semana de
Compliance**
Focada em cultura de integridade,
prevenção de assédio e discriminação,
com a participação da alta liderança e
sensibilização de 100% das áreas

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

Avaliação do Auditor Externo:
Desde 2020, não há fraquezas materiais
ou deficiências significativas nos
controles internos. Robustas práticas:
-Listagem no Novo Mercado
-Capital pulverizado +99% de free float
-Conselheiros independentes
-Executivos distintos para CEO e
Presidente do Conselho
-Comitê Estatutário de Auditoria, Riscos
e Compliance

DESTAQUES FINANCEIROS



DESTAQUES FINANCEIROS

Plano de Transformação 2023/2024

DISCIPLINA DE EXECUÇÃO

Melhora sequencial das margens operacionais

- ✓ 5 trimestres consecutivos de melhoria de margem EBITDA
- ✓ Retomada do crescimento de receita, com foco na categorias core e aumento do crediário
- ✓ Disciplina de custos e despesas

PRIORIDADE

Gestão de liquidez e fluxo de caixa

- ✓ Melhor fluxo de caixa livre dos últimos 5 anos*
- ✓ Saldo de liquidez de R\$ 4,0 Bi (+882 MM t/t)

ESTRUTURA DE CAPITAL

Reperfilamento do endividamento

- ✓ Aumento do prazo médio de 22 meses para 72 meses
- ✓ Carência de principal e juros até nov/26
- ✓ Início do FIDC para financiamento do crediário

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

**Excluindo R\$ 1,75 Bi decorrente da renovação da parceria de cartões co-branded

DESTAQUES FINANCEIROS

4T24

30,8%

Margem Bruta
(+3,2 p.p. vs 4T23)

+R\$ 4,0 Bi

Posição de liquidez
(+882 MM t/t)

-2,4 p.p.

Melhoria de SG&A/Receita vs 4T23

+R\$ 1,2 Bi

Fluxo de Caixa Livre no 4T24
(vs R\$ 721 MM no 4T23)

8,0%

Margem EBITDA
(+5,8 p.p. vs 4T23 e +0,3 p.p. vs 3T24)

-1,4 p.p.

Melhoria no over 90 da
carteira de crediário vs 4T23

**5º tri de melhoria
sequencial**

de melhoria de margem EBITDA

**Retomada do
avanço de GMV**

+9,9% de GMV total, destaque
para loja (+16,1%) e 3P (23,7%)

2024

30,8%

Margem Bruta
(+2,9 p.p. vs 2023)

+R\$ 4,0 Bi

Posição de liquidez
(+R\$ 415 MM a/a)

-R\$ 384 MM

Redução de SG&A vs 2023

+R\$ 976 MM

Fluxo de Caixa Livre em 2024
(vs R\$ 648 MM em 2023)

7,2%

Margem EBITDA
(+2,9 p.p. vs 2023)

+R\$ 879 MM

Monetização de créditos fiscais

R\$ 6,2 Bi

Carteira de crediário ativa
(+R\$ 824 MM a/a)

-R\$ 371 MM

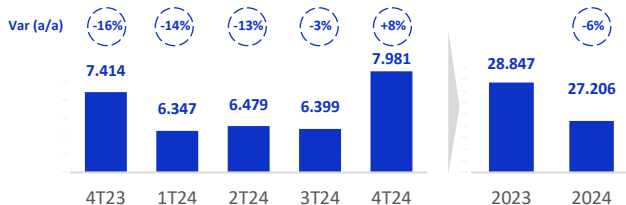
Redução de pagamentos de
demandas judiciais vs 2023



5º TRIMESTRE CONSECUTIVO DE MELHORIA DA MARGEM EBITDA

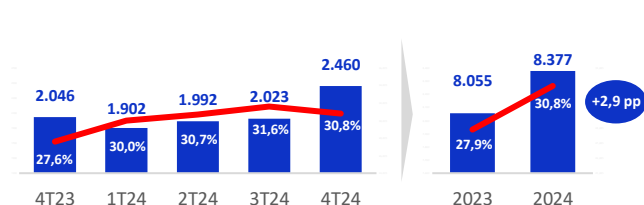
Retomada do crescimento da receita e alavancagem operacional decorrente dos ajustes estruturais do Plano

Receita Líquida - R\$ MM



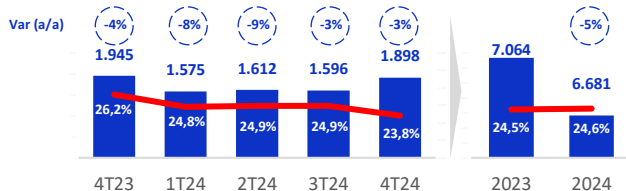
Retomada do crescimento impulsionada pelo avanço do GMV da loja física (+16%) e 3P (+24%) nas categorias core

Lucro Bruto - R\$ MM



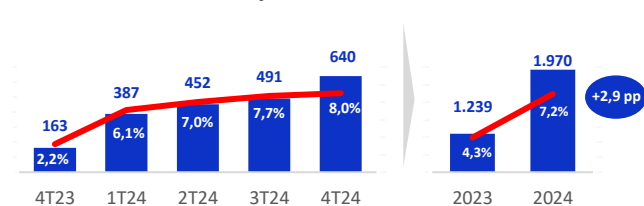
Maior penetração do crediário e serviços, mix de maior rentabilidade e qualidade adequada dos estoques

SG&A - R\$ MM



Captura dos ajustes realizados desde 2023, com maior eficiência operacional e disciplina nas despesas

EBITDA Ajustado - R\$ MM



Crescimento gradual dado o amadurecimento das iniciativas de aumento de receita e redução de custos / despesas em curso

5º TRIMESTRE CONSECUTIVO DE MELHORIA DA MARGEM EBITDA

GRUPO CASASBAHIA

Retomada do crescimento da receita e alavancagem operacional decorrente dos ajustes estruturais do Plano

Implementação dos ajustes
do Plano de Transformação

Melhoria gradual
das margens operacionais

Destaques 4T24

- Variação da receita decorre do Plano de Transformação, que prioriza a rentabilidade e sustentabilidade da operação
- Crescimento da receita de serviços 17% a/a
- Crescimento da receita de soluções financeiras 20% a/a
- Crescimento de R\$ 824 MM na carteira do crediário a/a
- Margem bruta de 30,8% no 4T24 (vs +27,6% no 4T23)
- Iniciativas incrementais para redução do SG&A diante do cenário macro desafiador:
 - Redução de ~700 posições
 - Fechamento de 8 lojas de baixa performance
- Margem EBITDA de +8,0% no 4T24 (vs +2,2% no 4T23)
- LAIR com melhoria de 55,0% a/a
- Prejuízo com melhoria de 54,8% a/a

(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%	-7.064	-6.681	-5,4%
EBITDA Ajustado	160	387	452	491	640	300,0%	1.239	1.970	59,0%
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%	-1.262	-388	-69,3%
Resultado financeiro	-734	-486	-42	-738	-921	25,5%	-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%

*Excluindo efeitos não recorrentes da conclusão do Reperfilamento da Dívida, o prejuízo do 2T24 foi de -R\$ 384 MM

EVOLUÇÃO DA MONETIZAÇÃO FISCAL E DESPESA TRABALHISTA

Redução do passivo trabalhista mais oneroso e maior eficiência tributária

Processos Trabalhista

Impacto no Fluxo de Caixa (R\$ milhões)



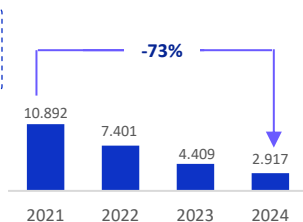
Processos Ticket Médio

(R\$ - 2024)



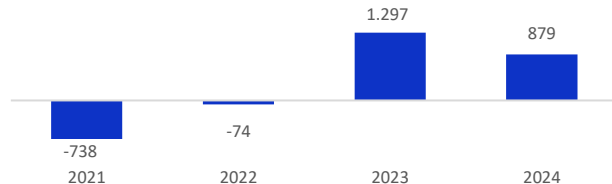
Processos Legado*

(#)



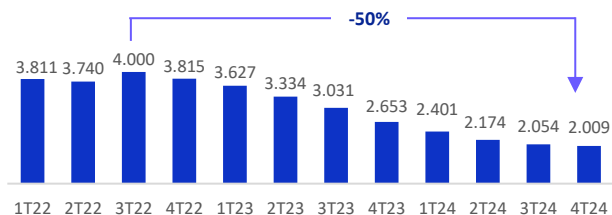
Tributos

Impacto Líquido no Fluxo de Caixa (R\$ milhões)



ICMS a Recuperar

(R\$ milhões)



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

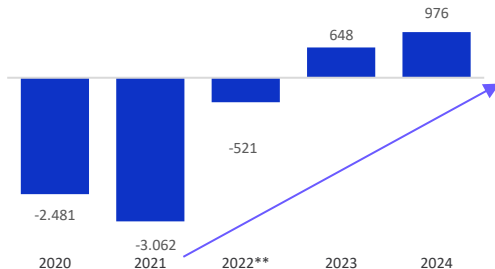
AUMENTO DE R\$ 882 MM NA POSIÇÃO DE LIQUIDEZ

Fluxo de caixa livre anual de R\$ 976 MM

R\$ Milhões	4T23	4T24
Lucro (prejuízo) do período	(1.000)	(452)
Lucro caixa pós ajustes	609	850
Variação capital de giro	434	683
Estoque	544	39
Fornecedores	(110)	644
Perdas	(365)	(261)
Demandas judiciais	(242)	(210)
Repasse a terceiros	21	251
Tributos a recuperar/pagar	682	113
Outros Ativos e Passivos	(66)	145
Caixa Líquido das atividades operacionais	1.073	1.571
Caixa Líquido das atividades de arrendamento	(261)	(279)
Caixa Líquido das atividades de investimento	(91)	(53)
Fluxo de Caixa Livre	721	1.239
Captações Líquidas	682	184
Pagamento de Juros	(625)	(542)
Follow-on, líquido dos custos de captação	-	1
Outros	-	-
Caixa Líquido das atividades de financiamento	57	(357)
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa*	2.800	3.111
Saldo Final de Caixa e Equivalentes de Caixa*	3.578	3.993
Variação Saldo Inicial - Saldo Final	778	882

Fluxo de Caixa Livre⁽¹⁾

(R\$ milhões)



4T24

- Forte geração de fluxo de caixa livre em função da performance operacional
- Manutenção da disciplina de capital de giro e capex
- Redução das demandas judiciais

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

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

**Excluindo R\$ 1,75 Bi decorrente da renovação da parceria de cartões co-branded

LIQUIDEZ E ALAVANCAGEM

Redução de R\$ 1 Bi na dívida líquida t/t e 91% da dívida bruta no longo prazo

Alavancagem

R\$ milhões	4T24	3T24	2T24	1T24	4T23	Var. a/a	Var. t/t
Endividamento Bruto (Empréstimos e Financiamentos)	-4.070	-4.279	-3.880	-4.022	-3.982	-88	209
Saldo Líquido Carnês CDCI (Ativo - Passivo)	344	54	241	100	-28	372	290
Fornecedor Convênio (Risco Sacado)	-2.446	-2.040	-1.708	-1.919	-1.765	-681	-406
Endividamento Bruto + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI (A)	-6.172	-6.265	-5.347	-5.841	-5.776	-396	93
Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito, Contas a Receber e outros (B)	3.993	3.111	2.879	2.899	3.580	413	882
Dívida Líquida + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI (C) = (A) + (B)	-2.179	-3.154	-2.467	-2.942	-2.196	17	975
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses) (D)	1.970	1.494	936	953	1.240	730	476
Dívida Líquida + Fornecedor Convênio + Saldo CDCI / EBITDA Ajustado (C)/(D)	-1,1x	-2,1x	-2,6x	-3,1x	-1,8x	0,7x	1,0x

Alavancagem para cálculo de covenant

R\$ milhões	4T24	3T24	2T24	1T24	4T23	Var. a/a	Var. t/t
Endividamento Bruto (Empréstimos e Financiamentos)	-4.070	-4.279	-3.880	-4.022	-3.982	-87	209
Saldo Líquido Carnês CDCI (Ativo - Passivo)	344	54	241	100	-28	372	290
Endividamento Bruto + Saldo CDCI (A)	-3.726	-4.225	-3.639	-3.922	-4.010	285	499
Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito, Contas a Receber (Deságio de 15%) (B)	2.939	2.396	2.248	2.250	2.843	96	543
Dívida Líquida + Saldo CDCI (C) = (A) + (B)	-786	-1.829	-1.391	-1.671	-1.167	381	1.043
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses) (D)	1.971	1.494	936	953	1.240	731	477
Covenant = Dívida Líquida + Saldo CDCI / EBITDA Ajustado (C)/(D)	-0,4x	-1,2x	-1,5x	-1,8x	-0,9x	0,5x	0,8x
Limite Covenant	-3,0x	-3,0x	-3,0x	-3,0x	-3,0x		

LIQUIDEZ E CRONOGRAMA DE VENCIMENTOS

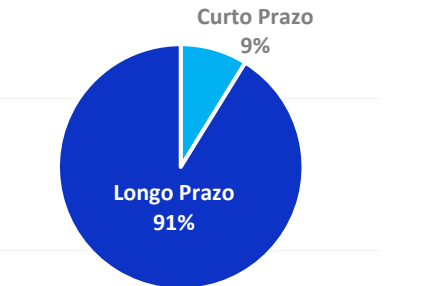
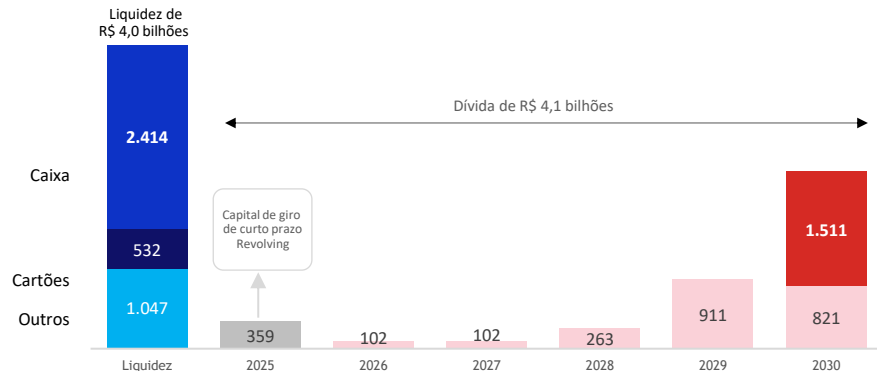
R\$ milhões

GRUPO CASASBAHIA

Perfil da Dívida

Instrumento	Dívida Bruta	Custo	Prazo Médio
Empréstimos de curto e longo prazo, dívida conversível	R\$ 4,1 Bilhões	CDI+1,54%	58 meses

Cronograma da Dívida Bruta – R\$ MM



- 10a Debênture 2ª série Conversível Em ações
 - Conversível a partir de out/25
 - Preço de Conversão: Média 90 dias com 20% de desconto
- 10a Debênture 1ª e 3ª série Não Conversível

PRINCIPAIS MENSAGENS



DESTAQUES 2024



MELHORIA DE MARGENS

- ❖ 5 trimestres consecutivos de melhoria de margem EBITDA
 - ❖ Margem bruta 30,8% (+2,9 p.p. vs 2023)
 - ❖ Margem EBITDA 7,2% (+2,9 p.p. vs 2023)

RENTABILIDADE DO ECOSISTEMA



- ❖ Carteira ativa de crediário R\$ 6,2 Bi (+R\$ 824 MM a/a)
- ❖ Unificação das operações logísticas sob a marca CB full
- ❖ Lançamento do serviço de Full Cross



FLUXO DE CAIXA

- ❖ Saldo de liquidez R\$ 4,0 Bi (+R\$ 415 MM a/a)
- ❖ Fluxo de caixa livre positivo R\$ 976 MM (+R\$ 328 MM a/a)

ESTRUTURA DE CAPITAL



- ❖ Conclusão do reperfilamento R\$ 4,1 Bi da dívida
- ❖ Redução do custo médio (-1,5 p.p.)
- ❖ Aumento do prazo médio de 22 para 72 meses
- ❖ Financiamento do crediário com CDCI e FIDC

GRUPO



VISÃO DE CURTO PRAZO

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

2024

O ano da transformação

- ✓ 5 trimestres consecutivos de melhoria de rentabilidade
- ✓ Melhor fluxo de caixa livre em 5 anos (+R\$ 976 MM no ano)
- ✓ Conclusão dos ajustes estruturais + eficiência, rentabilidade e liquidez
- ✓ Início da operação de FIDC
Ampliação do potencial do crediário
- ✓ Monetização do ecossistema
Retail media, marketplace e serviços financeiros



2025+

Crescimento sustentado e captura de valor

-  Crescimento gradual das lojas físicas, com foco na experiência e rentabilidade
-  Digital mais rentável, impulsionado pelo crediário e Retail Media
-  Eficiência operacional aprimorada – uso de IA, CRM avançado e precificação dinâmica
-  Expansão estratégica do crediário
mais clientes, mais recorrência
-  Disciplina na execução do Plano de Transformação → mais caixa, mais lucro

GRUPO CASASBAHIA

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Elcio Ito

CFO & DRI

Gabriel Succar

Diretor de RI

Daniel Moraes

Especialista de RI

Camila Silvestre

Analista de RI

Ticker: BHIA3 (B3)

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

Q4'24

RESULTS

GRUPO **CASASBAHIA**



HIGHLIGHTS Q4'24

Sequential improvement in operating margins, growth in brick-and-mortar stores and BNPL, and increased liquidity

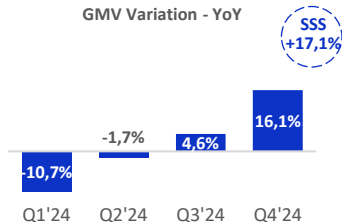
- Positive free cash flow of R\$ 1.2 Bn (+R\$ 1.4 Bn q/q)
- Liquidity balance increased to R\$ 4.0 Bn (+R\$ 882 MM q/q)
- 5 consecutive quarters of sequential margin improvement: 8.0% in Q4'24 (+5.8 p.p. vs. Q4'23 and +0.3 p.p. vs. Q3'24)
- Gross margin improvement: 30.8% in Q4'24 (+3.2 p.p. vs. Q4'23)
- Growth in GMV for B&M store (+16% y/y) and 3P (+24% y/y)
- Active Buy Now Pay Later portfolio reached a record of R\$ 6.2 Bn (+R\$ 824 MM y/y), with improved delinquency indicators
- Operational launch of the FIDC Credit Rights Investment Fund (diversification of financing), with expectations to reach R\$ 500 MM

OMNICHANNEL SPECIALIST POSITIONING

+17.1% of same-store sales growth, beginning to capture the Transformation Plan

B&M STORES

GMV Variation - YoY



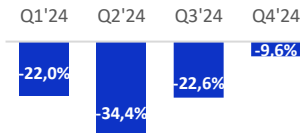
Contribution Margin - 2024 (y/y)

+2,1 pp

Increased sustainable profitability with potential for operational leverage

1P ONLINE

GMV Variation - YoY

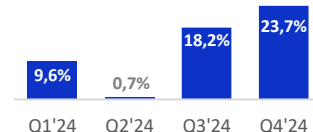


Contribution Margin - 2024 (y/y)

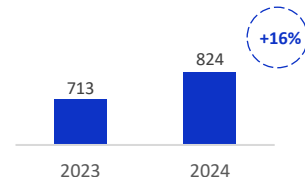
+1,2 pp

3P

GMV Variation - YoY



Revenue



Positive sales growth trend in B&M stores, 1P and 3P

GROWTH AND PROFITABILITY OF THE ECOSYSTEM

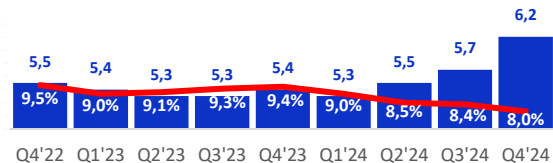


BNPL: PORTFOLIO GROWTH WITH IMPROVED DELIQUENCY

Production 26% higher in the last 6 months, with a focus on better credit risk quality

Active Portfolio Evolution

(R\$ billion)

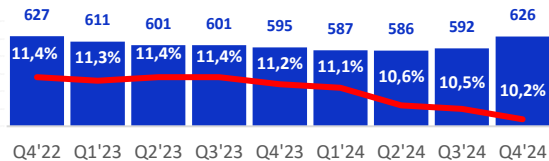


Active Portfolio Over-90 Rate * Active Portfolio = Customers overdue for up to 180 days

The largest
BNPL
portfolio in
Brazil

ADA (Allowance for Doubtful Accounts)

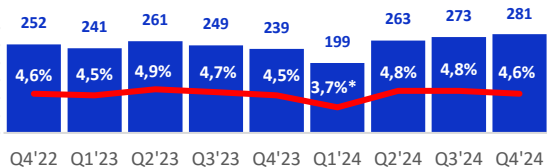
(R\$ million)



ADA Balance ADA Balance / Active Portfolio

Quarterly Net Loss

(R\$ million)

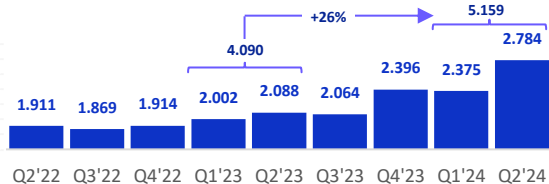


Loss Loss / Active Portfolio

Healthy
Delinquency
Indicators

Production

(R\$ million)



1

INSTALLMENT PLAN: FIDC OPERATIONS START

Allowing the optimization of Buy Now, Pay Later (BNPL) operations

Advantages of FIDC (Credit Rights Investment Fund)

The credit portfolio is financed in the capital market directly and segregated.

Fund investors bear the risk of the credit portfolio (high credit quality and highly dispersed)

Additional volumes to the bank credit limits related to the CDCI



FIDC Status – Operational Start (Credit Rights Investment Fund)

Firm commitment to third party contribution

Initial capital of
R\$ 300 million

Expected net worth of
R\$ 500 million

2

SERVICE REVENUE INCREASE

Greater offer of insurance, services and credit cards

INSURANCE

Revenue – Q4'24 (y/y)

+34%

SERVICES

Revenue – Q4'24 (y/y)

+9%

CREDIT CARDS

New Clients – Q4'24 (y/y)

+102%

Increased CRM monetization
+116 million customers

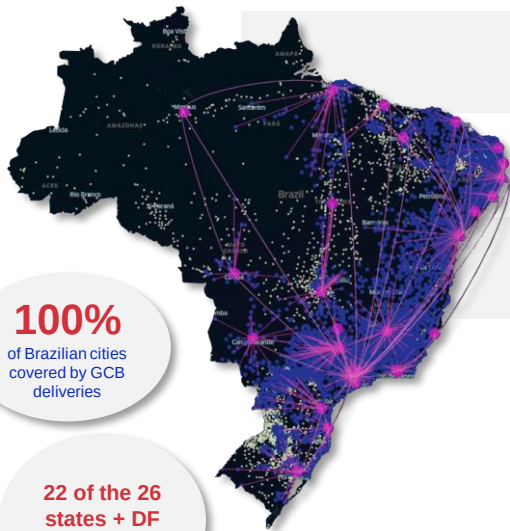
Monetization of services is an important factor for increasing the company's profitability

3

CBfull

GRUPO CASASBAHIA

LOGISTICS PLATFORM INTEGRATING INTERNAL EXPERTISE AND ACQUISITIONS, SERVING B2C, B2B AND D2C CUSTOMERS



100%

of Brazilian cities
covered by GCB
deliveries22 of the 26
states + DFhave the presence of
Distribution Centers25 Centers of
Distribution+2.6 MM m² Capacity of Storage1,600+ Cross Docking Stations
(e.g. Post Office)64% Orders 1P delivered on
same day 72% until 24 hours 81% until 48 hours TOTAL15% Orders 1P delivered on
same day 40% until 24 hours 65% until 48 hours ONLINE2020
2021 Acquisition
of

ASAPlog

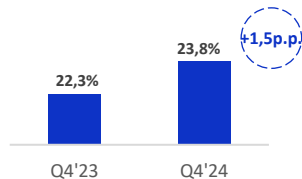
2024
CBfull

SERVICES MONETIZATION INCREASE

Contributing to a structural change in the Company's gross margin level

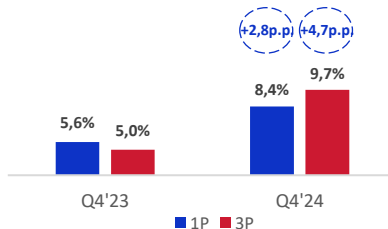
Buy Now Pay Later - B&M Stores

(Revenue penetration)



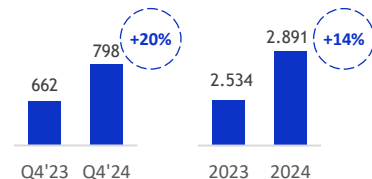
Buy Now Pay Later - Digital

(Revenue penetration)



Financial Solutions - Revenue

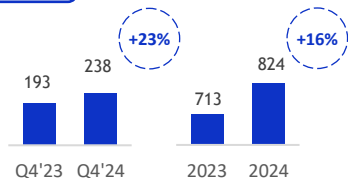
(R\$ million)



FOCUS ON
THE COMPANY'S
ECOSSYSTEM
PROFITABILITY

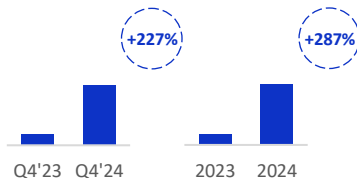
3P Revenue

(R\$ million)



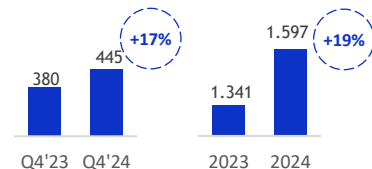
Retail Media Revenue

(R\$ million)



Services and Insurance Revenue

(R\$ million)



TRANSFORMATION PLAN STATUS



TRANSFORMATION PLAN IS IN ITS 2ND PHASE, FOCUSED ON OPERATIONAL LEVERAGE AND CAPTURING EFFICIENCY

✓ 1st phase (2023/2024)

Prioritizing margins vs. GMV, increasing operational efficiency and stabilizing cash flow

- Increasing BNPL penetration, bringing in +R\$ 380M vs 2023
- Review of operations for greater profitability in B2B and marketplace
- Expansion of the Retail Media strategy by creating an unprecedented omnichannel offering, attracting +R\$ 60M vs 2023

- 69 stores with negative margins closed since 2023; creation of store recovery plan
- 23 categories fully migrated from 1P to 3P
- +13 k positions reduced since 2023 and redesign of the organizational structure
- 13 repurposed DCs since 2023
- Inventory optimization, with a reduction of R\$ 0.9 billion vs Q4'22
- Reduction of inventory days for 91 days in Q4'24 (vs 94 in Q4'22)

➤ 2nd phase (2024/2025)

Current status of the program – Results already achieved

Selective bets focused on improving core operations and growing revenue

- AI Pricing Engine implemented in the online channel and in pilot in +150 B&M stores
- Assortment optimization in +80% of store sales
- Digital solution for greater sales efficiency in stores, generating +R\$160M in sales in Q4
- Greater customization of CRM deliveries, generating +R\$120M in sales in Q4
- Redesign of sales incentives, with pilot underway in +80 stores

- Review of negotiations with suppliers based on data and best market practices
- Renegotiation of store and CD rental contracts with 464 renegotiated contracts and R\$65M in savings in 2024
- Renegotiation of the cost of advance receivables completed for 2025
- Increased sales productivity of B&M stores by 37% vs Q4'23

Revenue

Costs/
Cash

ESG





**SUSTAINABILITY
REVIVA RECYCLING AND
RENEWABLE ENERGY PROGRAM**

84% of Energy Usage
of renewable sources in operations. Our
goal is to reach 90% by 2025.

+2,800 Tons
waste destined
for recycling.

755 Collectors
distributed electronics
in stores and operations.

6 Tons of Electronics
forwarded to
disposal and recycling.

ISE B3
Participation in the ISE B3 Index 2024
(B3 Corporate Sustainability Index)

FUNDAÇÃO
CASASBAHIA

**SOCIAL
CASAS BAHIA
FOUNDATION**

Young Protagonism
7 thousand young people trained by the
Proa institute (+24% vs2023).
Top10 companies that employed the most
young people.
+60% hiring of young people by GCB.

Fostering Entrepreneurship
Support for the Dona de Si Institute since
2021, focusing on women entrepreneurs.
Expansion of the project to São Paulo and
Salvador, with 500 new vacancies. Total of
800 vacancies in the communities of São
Paulo, Rio de Janeiro, Poa and Salvador.

Social Engagement
SOS Rio Grande do Sul Campaign: + 6
thousand items donated, collection 35
tons of items, with more than 150
volunteers and 4 partner NGOs.
Beneficiaries: +7 thousand people.



**SOCIAL
DIVERSITY**

People with Disabilities
352 employees trained in the Journey Without
Barriers program.
Exclusive leadership and career mentoring path
for 20 employees, starting in 2Q25.

Race and Ethnicity
46.7% of black employees.
37% black people in leadership (vs 34% in 2023).
3rd phase of racial self-declaration, promoting
the visibility of internal diversity.

Gender Equity
+1,350 women in the 20-day initiative for literacy
and combating discrimination. Mentoring from
the Dona de Si program promoted 400 women
into management positions and above.

LGBTQIAPN+
The "I am, because we are diverse and inclusive"
campaign impacted 100% of the internal public.
LGBTQIAPN+ Mental Health Webinar with 200
views live.



GOVERNANCE

2nd Edition of Compliance Week
Focused on a culture of integrity,
prevention of harassment and
discrimination, with the participation of
senior leadership and awareness of
100% of areas

Integrity Program Renewal of
membership in the Ethos Institute's
Business Pact for Integrity and Against
Corruption, with continuous
improvement of indicators

External Auditor Assessment: Since
2020, there have been no material
weaknesses or significant deficiencies in
internal controls. Robust practices:
-Listing on the New Market
-Capital spread +99% free float
-Independent advisors
-Different executives for CEO and
Chairman of the Board
-Statutory Audit, Risk and Compliance
Committee

FINANCIAL HIGHLIGHTS



FINANCIAL HIGHLIGHTS

Transformation Plan 2023/2024

EXECUTION DISCIPLINE

Sequential improvement
in operating margins

- ✓ 5 consecutive quarters of EBITDA margin improvement
- ✓ Resumption of revenue growth, focusing on core categories and increased BNPL portfolio
- ✓ Cost and Expense Discipline

PRIORITY

Liquidity and cash flow
management

- ✓ Best free cash flow of the last 5 years*
- ✓ Liquidity position of R\$ 4.0 billion (+882 MM q/q)

CAPITAL STRUCTURE

Reprofiling
of indebtedness

- ✓ Increase in average term from 22 months to 72 months
- ✓ Grace period for principal and interest until Nov/26
- ✓ Financing of Buy Now Pay Later (BNPL) portfolio with CDCI and FIDC

*Free Cash Flow = cash flow available for payment of debts (principal and interest) and shareholders

*Excluding R\$1.75 billion resulting from the renewal of the co-branded card partnership

FINANCIAL HIGHLIGHTS

Q4'24

30.8%

Gross Margin
(+3.2 pp vs Q4'23)

+R\$ 4.0 Bn

Liquidity position
(+882 MM q/q)

-2.4 pp.

SG&A/Revenue Improvement vs Q4'23

+R\$ 1.2 Bn

Free Cash Flow in Q4'24
(vs R\$ 721 MM in Q4'23)

8.0%

EBITDA margin
(+5,8 pp vs Q4'23 and +0.3pp vs Q3'24)

-1.4 pp.

Improvement in the over 90 credit
portfolio vs Q4'23

**5th quarter of
sequential improvement**

EBITDA margin improvement

**Resumption of GMV
advance**

+9.9% total GMV, highlighting the
B&M store (+16.1%) and 3P (23.7%)

2024

30.8%

Gross Margin
(+2.9 pp vs 2023)

+R\$ 4.0 Billion

Liquidity position
(+R\$ 415 MM y/y)

-R\$ 384 MM

SG&A reduction vs 2023

+R\$ 976 MM

Free Cash Flow in 2024
(vs R\$ 648 MM in 2023)

7.2%

EBITDA margin
(+2.9 pp vs 2023)

+R\$ 879 MM

Monetization of tax credits

R\$ 6.2 Bn

Active credit portfolio
(+R\$ 824 MM y/y)

-R\$ 371 MM

Reduction in payments for
legal claims vs 2023



5TH CONSECUTIVE QUARTER OF EBITDA MARGIN IMPROVEMENT

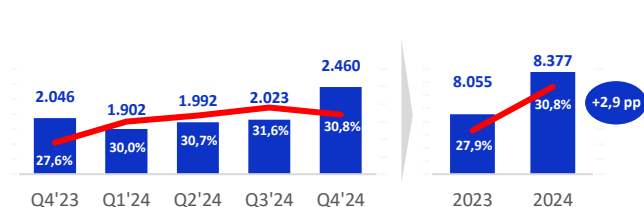
Resumption of revenue growth and operational leverage resulting from the Plan's structural adjustments

Net Revenue - R\$ MM



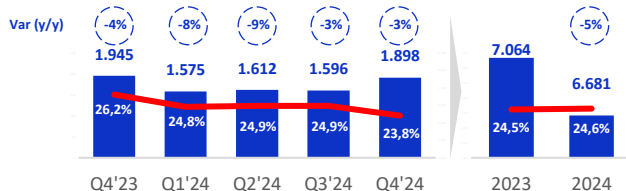
Resumption of growth driven by the increase in GMV from B&M stores (+16%) and 3P (+24%) in core categories

Gross Profit - R\$ MM



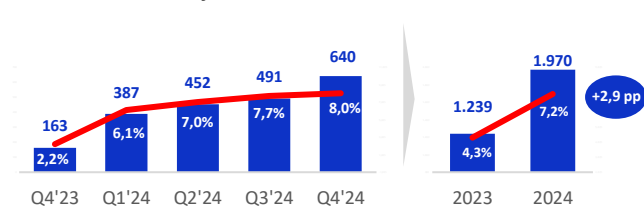
Higher penetration of installment payments and services, a more profitable mix, and proper inventory quality

SG&A - R\$ MM



Capture of adjustments made since 2023, with greater operational efficiency and expense discipline

Adjusted EBITDA - R\$ MM



Gradual growth due to the maturation of ongoing revenue growth and cost/expense reduction initiatives

5TH CONSECUTIVE QUARTER OF EBITDA MARGIN IMPROVEMENT

Resumption of revenue growth and operational leverage resulting from the Plan's structural adjustments

Implementation of
Transformation Plan adjustments

Gradual improvement
of operational margins

(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%	-7.064	-6.681	-5,4%
Adjusted EBITDA	160	387	452	491	640	300,0%	1.239	1.970	59,0%
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%	-1.262	-388	-69,3%
Financial Results	-734	-486	-42	-738	-921	25,5%	-3.041	-2.187	-28,1%
EBT	-1.467	-502	43	-558	-660	-55,0%	-4.202	-1.677	-60,1%
Income Tax & Social Contribu	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%

Q4'24 Highlights

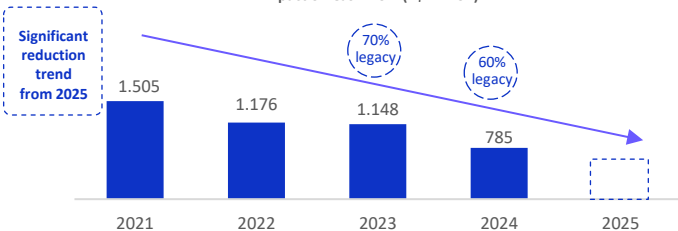
- Revenue variation results from the Transformation Plan, which prioritizes the profitability and sustainability of the operation
- Service revenue growth 17% y/y
- Financial solutions revenue growth 20% y/y
- Growth of R\$ 823 MM in the credit portfolio y/y
- Gross margin of 30.8% in Q4'24 (vs+27.6% in Q4'23)
- Incremental initiatives for reducing SG&A in the face of a challenging macroeconomic scenario
~700 positions reduced
8 low performance stores closed
- EBITDA margin of +8,0% in Q4'24 (vs +2,2% in Q4'23)
- EBT with 55.0% improvement y/y
- Loss improved by 54.8% y/y

EVOLUTION OF FISCAL MONETIZATION AND LABOR EXPENDITURE

Reduction of the most onerous labor liabilities and greater tax efficiency

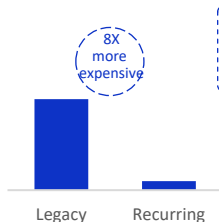
Labor Lawsuits

Impact on Cash Flow (R\$ million)



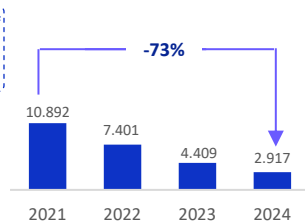
Average Ticket

(R\$ - 2024)



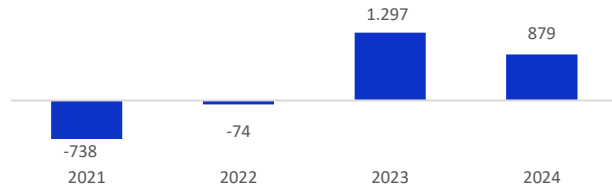
Legacy* Liabilities

(# processes)



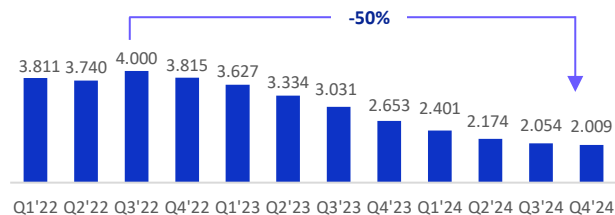
Taxes

Net Impact on Cash Flow (R\$ million)



ICMS Recoverable

(R\$ million)



*Legacy: processes with entries between 2012-2019

Recurring: processes with entries 2020 - to date

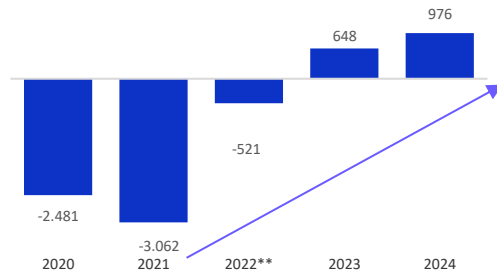
R\$ 882 MM INCREASE IN LIQUIDITY POSITION

Free cash flow totaling R\$ 976 MM

R\$ Million	Q4'23	Q4'24
Net income (loss)	(1.000)	(452)
Adjusted net income (loss)	609	850
Working Capital Variation	434	683
Inventory	544	39
Suppliers	(110)	644
Losses	(365)	(261)
Lawsuits	(242)	(210)
Onlending of third parties	21	251
Taxes to Recover/Obligations	682	113
Other assets and liabilities	(66)	145
Net Cash (used) in Operating Activities	1.073	1.571
Net Cash (used) in Leasing Activities	(261)	(279)
Net Cash (used) in Investments Activities	(91)	(53)
Free Cash Flow	721	1.239
Net proceeds	682	184
Payments of Interest	(625)	(542)
Follow-on, net of costs	-	1
Others	-	-
Cash Flow from Financing Activities	57	(357)
Cash and cash equivalents of the Opening balance*	2.800	3.111
Cash and Cash equivalents at the End of the Period*	3.578	3.993
Variation Opening Balance - End of the Period	778	882

Free Cash Flow⁽¹⁾

(R\$ million)



Q4'24

- Strong generation of free cash flow due to operational performance
- Maintenance of working capital and capex discipline
- Reduction in legal claims

1) Free Cash Flow = cash flow available for paying debts (principal and interests) and shareholders

*Considers cash, credit card receivable and other receivables

**Excluding R\$1.75 billion resulting from the renewal of the co-branded card partnership

LIQUIDITY AND LEVERAGE

Reduction of R\$1 billion in net debt q/q and 91% of the gross debt in the long-term

Leverage

R\$ million	Q4'24	Q3'24	Q2'24	Q1'24	Q4'23	Var. y/y	Var. q/q
Gross Debt (Loans and Financing)	-4.070	-4.279	-3.880	-4.022	-3.982	-88	209
Net Balance of CDCI Installments (Assets - Liabilities)	344	54	241	100	-28	372	290
Trade Accounts Payable Agreement	-2.446	-2.040	-1.708	-1.919	-1.765	-681	-406
Gross Debt + Trade Accounts Payable Agreement + Net Balance of CDCI (A)	-6.172	-6.265	-5.347	-5.841	-5.776	-396	93
Cash, Investments, Credit Cards, Receivables and Others (B)	3.993	3.111	2.879	2.899	3.580	413	882
Net Debt+Trade Accounts Payable Agr.+Net Balance of CDCI (C) = (A) + (B)	-2.179	-3.154	-2.467	-2.942	-2.196	17	975
Adjusted EBITDA (Last 12 months) (D)	1.970	1.494	936	953	1.240	730	476
Net Debt+Trade Accounts Payable Agr.+Net Balance of CDCI/Adj EBITDA (C)/(D)	-1,1x	-2,1x	-2,6x	-3,1x	-1,8x	0,7x	1,0x

Leverage for covenant calculation

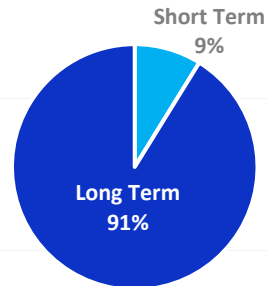
R\$ million	Q4'24	Q3'24	Q2'24	Q1'24	Q4'23	Var. y/y	Var. q/q
Gross Debt (Loans and Financing)	-4.070	-4.279	-3.880	-4.022	-3.982	-87	209
Net Balance of CDCI Installments (Assets - Liabilities)	344	54	241	100	-28	372	290
Gross Debt + Net Balance of CDCI Installment (A)	-3.726	-4.225	-3.639	-3.922	-4.010	285	499
Cash, Investments, Credit Cards, Receivables and Others (15% discount) (B)	2.939	2.396	2.248	2.250	2.843	96	543
Net Debt + Net Balance of CDCI Installment (C) = (A) + (B)	-786	-1.829	-1.391	-1.671	-1.167	381	1.043
Adjusted EBITDA (Last 12 months) (D)	1.971	1.494	936	953	1.240	731	477
Covenant = Net Debt + Net Balance of CDCI / Adj EBITDA (C)/(D)	-0,4x	-1,2x	-1,5x	-1,8x	-0,9x	0,5x	0,8x
Covenant Limit	-3,0x	-3,0x	-3,0x	-3,0x	-3,0x		

LIQUIDITY AND LEVERAGE

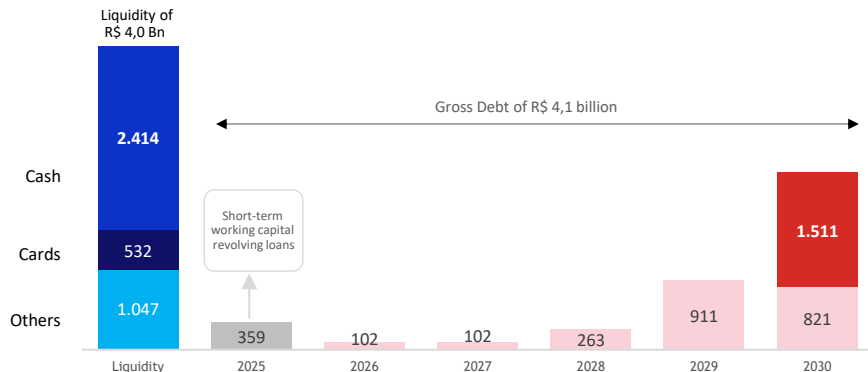
R\$ million

Debt Profile

Instrument	Gross Debt	Cost	Average Term
Short- and long-term loans, convertible debt	R\$ 4,1 billion	CDI+1,54%	58 months



Gross Debt Schedule – R\$ MM



- 10th Debenture 2nd Series Convertible into Shares**
 - Convertible starting from Oct/25
 - Conversion Price: 90-day average with a 20% discount
- 10th Debenture 1st and 3rd Series Non-Convertible**

KEY MESSAGES



HIGHLIGHTS 2024



IMPROVEMENT OF MARGINS

- ❖ 5 consecutive quarters of EBITDA margin improvement
 - ❖ Gross margin 30.8% (+2.9pp.vs 2023)
 - ❖ EBITDA margin 7.2% (+2.9pp.vs 2023)

ECOSYSTEM PROFITABILITY



- ❖ Active credit portfolio R\$6.2 billion (+R\$824 MM y/y)
- ❖ Unification of logistics operations under the CB full brand
 - ❖ Launch of the Full Cross service



CASH FLOW

- ❖ Liquidity balance R\$ 4.0 billion (+R\$ 415 MM y/y)
- ❖ Positive free cash flow R\$ 976 MM (+R\$ 328 MM y/y)

GRUPO



STRUCTURE OF CAPITAL



- ❖ Completion of R\$ 4.1 billion debt reprofiling
 - ❖ Reduction in average cost (-1.5pp.)
- ❖ Increase in average term from 22 to 72 months
- ❖ Financing of BNPL portfolio with CDCI and FIDC

SHORT-TERM VIEW

Sequential improvement in operating margins, growth in B&M stores and BNPL, and increased liquidity

2024 The year of transformation	
✓	5 consecutive quarters of profitability improvement
✓	Best free cash flow in 5 years (+R\$ 976 MM in the year)
✓	Completion of structural adjustments + efficiency, profitability and liquidity
✓	Start of FIDC operation Expanding the credit potential
✓	Ecosystem Monetization Retail media, marketplace and financial services



2025+ Sustained growth and value capture	
	Gradual growth of physical stores, focusing on experience and profitability
	More profitable digital, driven by credit and Retail Media
	Improved operational efficiency – use of AI, advanced CRM and dynamic pricing
	Strategic expansion of credit more customers, more recurrence
	Discipline in execution of the Transformation Plan → more cash, more profit

GRUPO CASASBAHIA

INVESTOR RELATIONS

Elcio Ito

CFO & IRO

Gabriel Succar

IR Director

Daniel Moraes

IR Specialist

Camila Silvestre

IR Analyst

Ticker: BHIA3 (B3)

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