

Plano de Reperfilamento de Dívida

Abril 2024



Plano de Transformação On Track

✓ Iniciativas Já Executadas

Back to

- Posicionamento como player especialista (com foco em rentabilidade)
- Mudança da denominação social para Grupo Casas Bahia

Receita | Custo | Estoques

- Redução de R\$ 1,2 Bi de estoques a/a e otimização de sortimento de loja
- 23 categorias migradas totalmente para o 3P
- 8,6 mil posições reduzidas em 2023
- 55 lojas encerradas em 2023 e Plano de recuperação de lojas
- 4 CDs readequados e +10 em replanejamento
- Maior penetração de serviços em lojas e Retail Media: Casas Bahia Ads

Liquidez

- Fluxo de caixa livre de R\$ 648 MM em 2023 (vs. consumo nos 3 anos anteriores)

Alavancagem

- Reperfilamento, com aumento de prazo médio e redução do custo

➔ Visão de Curto Prazo

Resultado

- GMV refletindo a meta de ser um player especialista rentável
- Manutenção da predominância de market share em categorias core
- Maior penetração de serviços
- Mix adequado de produtos
- Revisão dos canais pagos não rentáveis
- Melhoria gradual das margens
- Captura integral das iniciativas do Plano de Transformação
- Estrutura enxuta e eficiente (run rate)

Fluxo de Caixa

- Melhora no fluxo de caixa dos próximos anos
- Mudança no modelo de financiamento do crediário
- Disciplina na gestão de capital (capital de giro e capex)
- Impacto líquido positivo de tributos
- Demandas judiciais sob controle

Alavancas Operacionais

Estrutura de Capital

Acordo com credores de R\$ 4,1 bilhões, com aumento de prazo médio de 22 meses para 72 meses e redução do custo médio (-1,5 p.p.)

1

Avanço bem sucedido das alavancas operacionais do Plano de Transformação viabilizou antecipação do reperfilamento de dívidas (“liability management”) com o apoio dos principais credores.

2

Acordo com credores financeiros, com melhora de R\$ 4,3 bilhões no fluxo de caixa dos próximos 4 anos, em função da carência de principal e juros superior a 2 anos e redução de custos.

3

Perímetro restrito do reperfilamento, com apoio dos principais credores, inclui apenas as seguintes dívidas financeiras sem garantias: CCB's e Debêntures.

4

Escopo limitado. Vida normal, sem impacto para clientes, fornecedores, *sellers*, e colaboradores.

5

Acordo preserva o valor do principal para os credores (*sem “haircut” ou deságio*), com juros de mercado e garantia real.

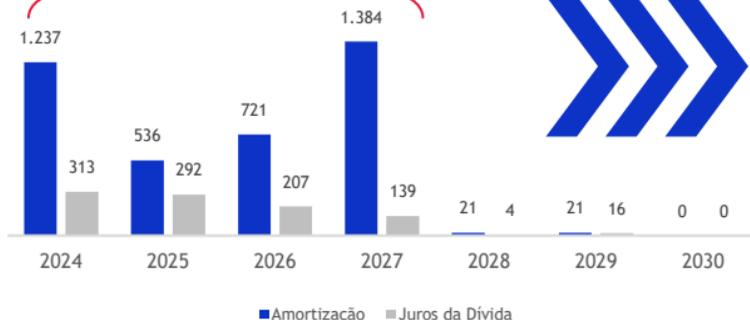
Novo Cronograma de Vencimentos

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

Cenário 1T24

R\$ mm

DESEMBOLSO CAIXA ATÉ 2027: R\$4,8bi



Dívidas Contempladas
6ª, 7ª, 8ª e 9ª debêntures
CCBs

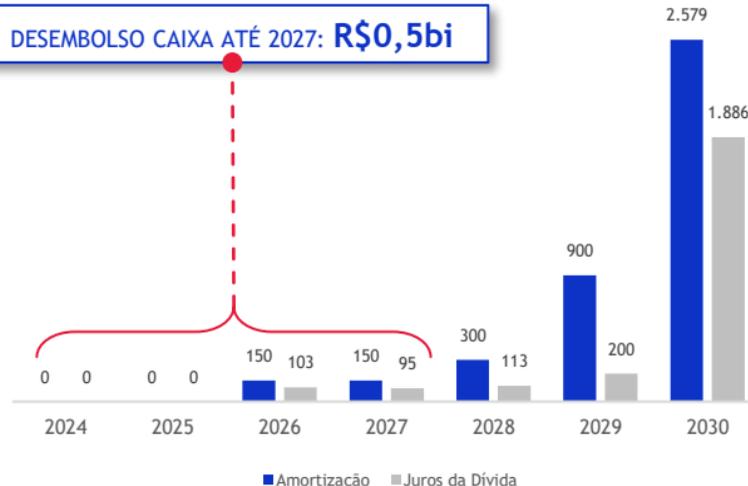
Custo
CDI + 2,70%

Prazo Médio
22 meses

Após Reperfilamento

R\$ mm

DESEMBOLSO CAIXA ATÉ 2027: R\$0,5bi



Dívidas Contempladas
Novo instrumento de debênture

Custo
CDI + 1,20%

Prazo Médio
72 meses

Economia de R\$60mm a.a. em juros de dívida

Perímetro da RE | Quadro Geral de Credores

O perímetro da RE totaliza R\$4,1bi, com quórum de aprovação de 55% via Bancos Parceiros

Instrumentos (R\$ mm)	Saldo em Aberto	Demais Credores	Assets Bancos Parceiros	Bancos Parceiros	Quórum Aprobadores RE
6ª Emissão de Debêntures	1.064	804	250	10	0,30%
7ª Emissão de Debêntures	1.014	125	248	641	15,70%
8ª Emissão de Debêntures (CRI)	428	428	-	-	-
9ª Emissão de Debêntures	1.166	-	-	1166	28,60%
CCB	407	-	-	407	10,00%
(=) Total Quadro RE	4.079	1.357	498	2.225	54,50%

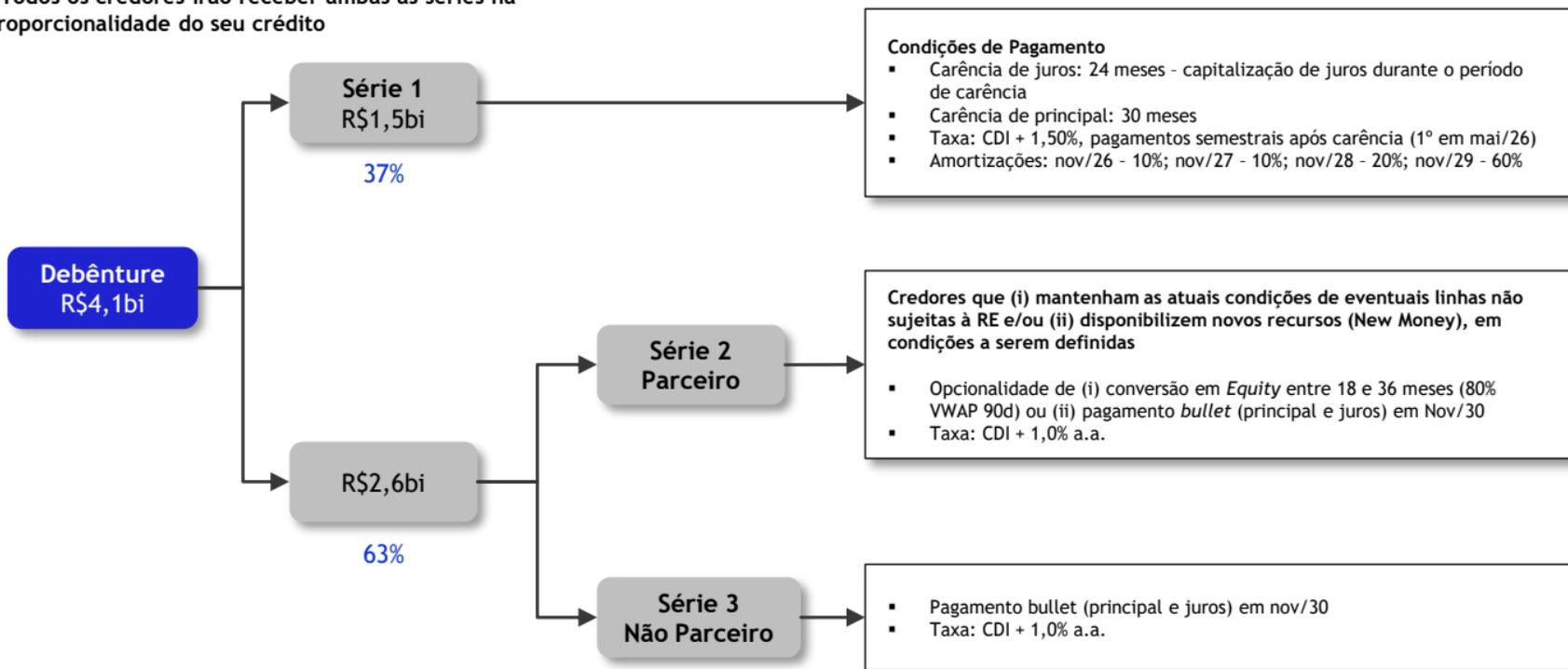
Quórum Bancos Parceiros + Assets
R\$2.723mm (66,8%)

Quórum Bancos Parceiros
R\$2.225mm (54,5%)

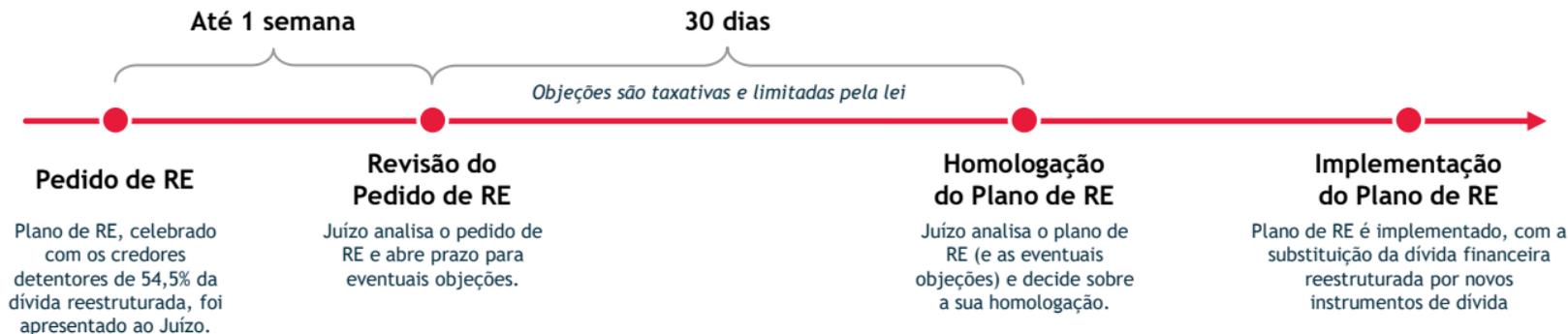
Detalhes da Proposta de Reestruturação

A proposta, restrita ao âmbito da Reestruturação Extrajudicial, introduz uma reestruturação definitiva para a Companhia e proporciona uma possibilidade de desalavancagem da Companhia através de conversão de parcela do crédito em ações

* Todos os credores irão receber ambas as séries na proporcionalidade do seu crédito



Cronograma Estimado e Principais Aspectos do Processo



Manutenção dos compromissos com fornecedores e seguradoras

Reestruturação da dívida financeira da Companhia, mantendo inalteradas as condições de pagamento com seus fornecedores e seguradoras.



Vinculação de credores financeiros pulverizados

A RE permite que os termos da reestruturação previstos no plano de RE sejam vinculantes aos seus credores financeiros pulverizados.



Continuidade operacional assegurada

(1) não afeta os direitos de trabalhadores e fornecedores da Companhia, (2) não requer monitoramento das atividades da Companhia pelo Juízo ou por administrador judicial, (3) não impõe riscos ou hipóteses de convalidação da RE em falência, e (4) preserva a possibilidade futura de renegociações bilaterais ou coletivas.

Benefícios do Reperfilamento

- 1 Melhora de R\$4,3bi no fluxo de caixa dos próximos 4 anos.
- 2 Prazo médio da dívida de 22 meses para 72 meses, com redução de 1,5p.p. no custo médio de dívida.
- 3 Nova estrutura de capital melhora a perspectiva de crédito e traz flexibilidade na relação com fornecedores, seguradoras e futuros credores.
- 4 Novo fluxo de caixa gera maior segurança contra volatilidades do mercado, aumentando ainda mais a confiança na execução do Plano de Transformação.
- 5 Maior foco do management nas alavancas operacionais do Plano de Transformação.

Liability Management plan

April 2024



Transformation Plan on track

✓ Already Executed Initiatives

Back to Basics

- Positioning as an omnichannel specialist player (focus on profitability)
- Change of corporate name to **Grupo Casas Bahia**

Revenue | Cost | Inventory

- **Inventory** reduction of R\$ 1.2 Bi y/y | **store assortment optimization**
- **23 categories fully** migrated to 3P
- **8.6 k positions** reduced in 2023
- **55 brick-and-mortar stores** closed in 2023 and plan for profitability reversal
- **4 DCs** re-sized and +10 under review
- **Greater service penetration** in the stores | Retail Media (Casas Bahia Ads)

Liquidity

- Free Cash Flow of R\$ 648 million in 2023 (after 3 years cash consumption)

Leverage

- **Liability management** contemplates average duration extension and interest rate reductions

Operational Levers

Capital Structure

➔ Short-Term Outlook

Results

- GMV reflecting the goal of being a profitable specialist player
- Maintaining market share leadership in core categories
- Greater service penetration
- Adjusted product mix
- Review of unprofitable online paid channels
- Gradual improvement in margins
- Full capture of the Transformation Plan initiatives
- Lean and efficient structure (run rate)

Cash Flow

- **Improvement in cash flow** over the next years
- **Change in the installment plan funding model**
- **Capital allocation discipline (working capital and capex)**
- **Net positive results of tax impacts**
- **Labor liabilities under control**

R\$4.1 billion agreement with creditors, increasing the average term from 22 to 72 months and reducing the average cost by 1.5 p.p.

- 1 **Successful progress of the Transformation Plan operational levers** made possible the anticipation of this liability management initiative with full support of the main creditors.
- 2 Agreement with main financial creditors, **with an improvement of R\$4.3 billion in cash flow over the next 4 years**, due to a grace period of principal and interest payments for more than 2 years and interest cost reduction.
- 3 Limited scope, pre-approved by the main creditors, **includes only the unsecured debt**: Bank Credit Notes and Debentures.
- 4 **No impact** on suppliers, customers, sellers and employees.
- 5 **Agreement preserves the principal value for the creditors (no “haircut”)**, with interest rates at market levels and collateral.

New Maturity Schedule

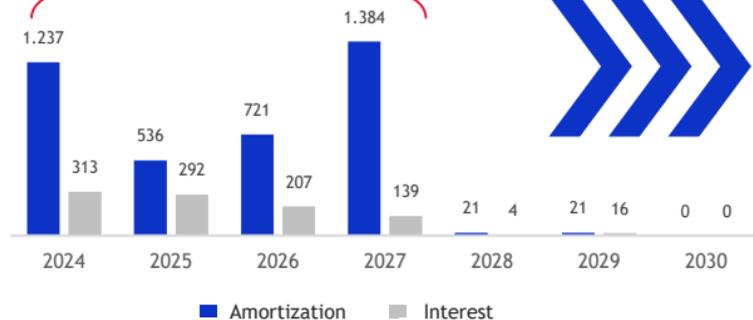
R\$4.3 billion reduction in debt disbursements over the next 4 years, of which R\$1.5 billion in 2024

Q1'24 Scenario

R\$ mm

R\$ mm

CASH DISBURSEMENT UNTIL 2027: **R\$4.8 bi**



Debts Covered
6th, 7th, 8th and 9th
debentures and
Bank Credit Notes (CCBs)

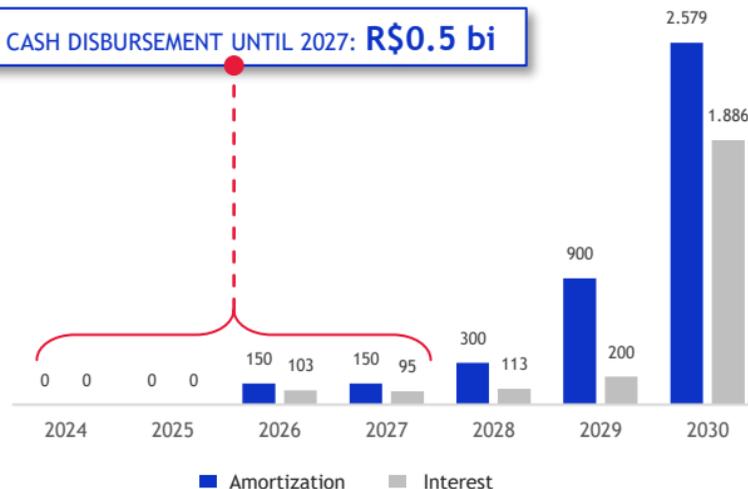
Cost
CDI + 2.70%

Average Term
22 months

After liability management

R\$ mm

CASH DISBURSEMENT UNTIL 2027: **R\$0.5 bi**



Debts Covered
New debenture instrument

Cost
CDI + 1.20%

Average Term
72 months

Savings of R\$60mm p.a. in debt interest

Pre-packaged Perimeter | Table of Creditors

The pre-packaged perimeter amounts to R\$4.1 billion, with an approval of 55%, from partner banks

Instruments (R\$ mm)	Outstanding balance	Other Creditors	Assets from Partner Banks	Partner Banks	Approvers Quorum
6 th Debenture Issue	1.064	804	250	10	0,30%
7 th Debenture Issue	1.014	125	248	641	15,70%
8 th Debenture Issue (CRI)	428	428	-	-	-
9 th Debenture Issue	1.166	-	-	1166	28,60%
Bank Credit Notes	407	-	-	407	10,00%
(=) Total	4.079	1.357	498	2.225	54,50%

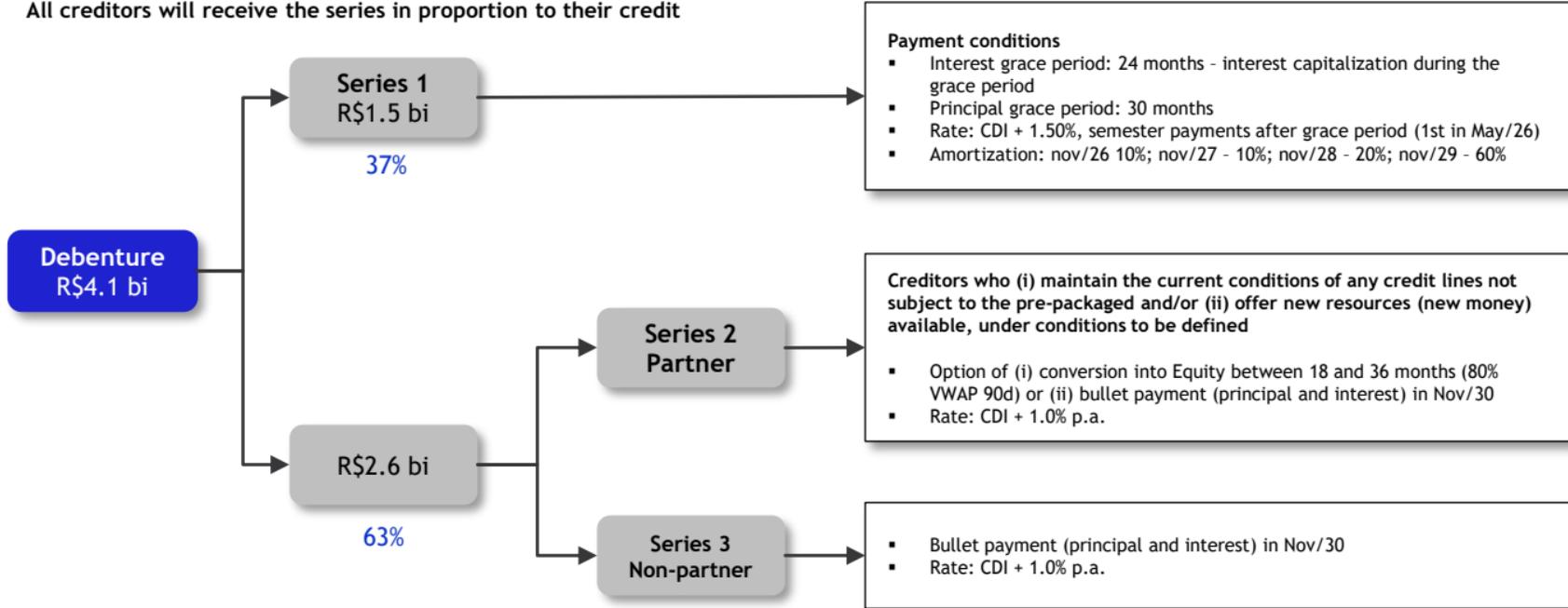
Quorum Partner Banks + Assets
R\$2.723mm (66,8%)

Quorum Partner Banks
R\$2.225mm (54,5%)

Details of the Proposal

The proposal under the scope of the pre-pack introduces a definitive restructure of the Company liabilities and provides the possibility of deleveraging through the conversion of part of the credit into equity

- All creditors will receive the series in proportion to their credit



Estimated Schedule and Main Aspects of the Process



Maintain commitments with all suppliers and insurers

Restructure of only the Company's financial debt, keeping payment conditions unchanged for all suppliers.



Bonds together all dispersed unsecured financial creditors

Pre-packaged allows for the restructuring terms set out in the plan to be binding on all unsecured financial creditors.



Operational continuity assured

(1) Restructuring does not affect the rights of the Company's suppliers and employees, (2) it does not require monitoring of the Company's activities by the Court or a judicial administrator, (3) does not impose risk or possibility of converting the pre-packaged plan into bankruptcy, and (4) preserves the future possibility of bilateral or collective renegotiations.

Benefits of the Debt Refinancing

- 1 Improvement of R\$4.3 billion in cash flow over the next 4 years.
- 2 Average debt term from 22 to 72 months, with a reduction of 1.5 p.p. in the average cost of debt.
- 3 New capital structure improves the credit perspective and brings flexibility in the relationships with suppliers, insurers and future creditors.
- 4 New cash flow improves protection against market volatility, further increasing confidence in the execution of the Transformation Plan.
- 5 Greater management focus on the operational levers of the Transformation Plan.