

2T24

RESULTADOS

GRUPO **CASASBAHIA**

DESTAQUES DO TRIMESTRE



Destaques do 2T24: Fluxo de caixa livre de R\$ 92 MM com melhoria sequencial das margens operacionais



FLUXO DE CAIXA

Fluxo de caixa livre
Positivo em R\$ 92 MM

Disciplina do capital de giro com
estoque em 82 dias
(redução de 15 dias a/a)

Qualidade do estoque
92% em até 90 dias

Tributos
+R\$ 357 MM de impacto líquido



MELHORIA DE MARGENS

Melhoria sequencial

Margem bruta
30,7% no 2T24
(+0,7 p.p. t/t e +1,5 p.p. a/a)

Disciplina de despesas
-9,1% a/a

Margem EBITDA
7,0% no 2T24
(+0,9 p.p. t/t e +0,7 p.p. a/a)



ESTRUTURA DE CAPITAL

Conclusão do reperfilamento de
R\$ 4,1 Bi da dívida

Adesão da totalidade dos credores

Aumento do prazo médio
de 22 para 72 meses

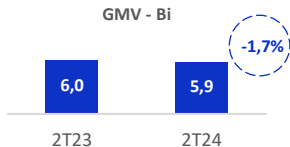
Redução do custo médio
(-1,5 p.p.)

Preservação de caixa
R\$ 4,3 Bi até 2027

Posicionamento Especialista Omnicanal

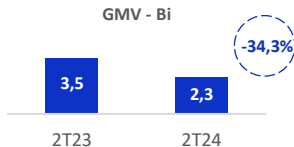
GMV refletindo os ajustes do Plano com foco em rentabilidade e potencial alavancagem operacional futura

LOJA FÍSICA

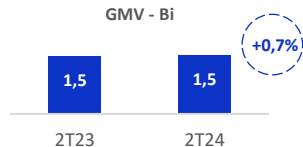


GMV reflete os ajustes do Plano de Transformação (foco em rentabilidade)

1P ONLINE



3P



Redução de detratores de margem

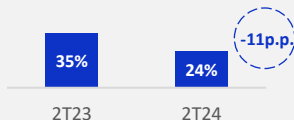
Parque de Lojas

Fechamento de Lojas Deficitárias



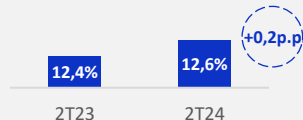
Participação B2B no GMV 1P Online

Redução de incentivos no B2B Online



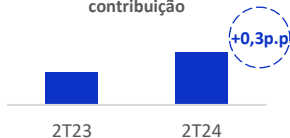
Taxa de Comissão

Redução de incentivos

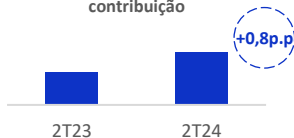


Aumento de rentabilidade sustentável com potencial de alavancagem operacional

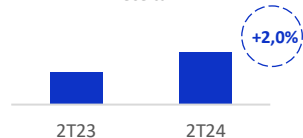
Margem de contribuição



Margem de contribuição



Receita



Lojas Físicas

SSS¹ estável mesmo com redução de categorias em lojas, com melhoria em indicadores de rentabilidade



GMV no 2º trimestre se manteve estável considerando SSS¹, mesmo com descontinuação de categorias em lojas...



...Além de melhora importante em indicadores operacionais



-0,1% de vendas mesmas lojas no 2T24



-23 categorias descontinuadas do 1P



19% de aumento de produtividade dos vendedores versus 2T23



54% das lojas tiveram melhora na margem, e em 12% o aumento foi maior que 5 p.p.



+16% de crescimento na margem de contribuição gerada no canal

Logística

Crescimento nos serviços logísticos com menor tempo de entrega

Fulfillment Multimarketplace

Clientes

+19%



2T23

2T24

Receita

+30%



2T23

2T24

Transporte (Mar Aberto)

Clientes

+19%



2T23

2T24

Pedidos

+13%



2T23

2T24

Novas fontes de receita

Redução no prazo de entrega de todas as modalidades

Marketplace

Entregas não gerenciadas pelo Grupo Casas Bahia

-43%



2T23

2T24

Marketplace

Entregas gerenciadas pelo Grupo Casas Bahia

-19%



2T23

2T24

Fulfillment

Grupo Casas Bahia

-5%



2T23

2T24

Entregas 1P

Online e Offline

-14%



2T23

2T24

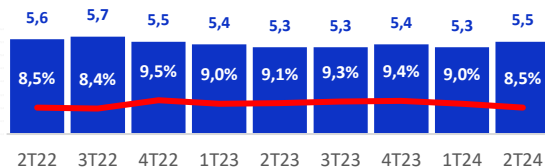
Continuidade na redução do prazo de entrega

Crediário: aumento de carteira com inadimplência sob controle

Marca forte, com bom histórico de inadimplência e amplo mercado endereçável com penetração em 91% dos municípios

Evolução da carteira ativa de crédito

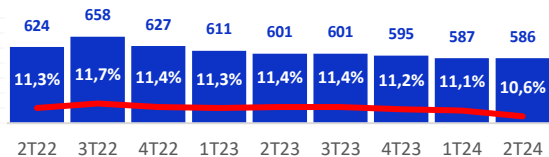
(R\$ bilhões)



■ Carteira Ativa* ● Taxa Over 90 *Carteira Ativa = Clientes com atraso até 180 dias

PDD

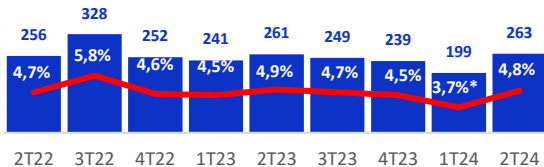
(R\$ milhões)



■ Saldo PDD ● Saldo PDD / Carteira Ativa

Perda líquida trimestral sobre carteira

(R\$ milhões)

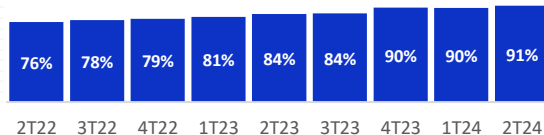


■ Perda ● Perda / Carteira Ativa

INDICADORES
SAUDÁVEIS DE
INADIMPLÊNCIA

Penetração do crediário

(% do municípios do Brasil)







ACOMPANHAMENTO PLANO DE TRANSFORMAÇÃO



> Iniciativas apresentadas no Plano em 2T23




✓ O que foi entregue até o 2T24

Receita

-  Eficiência em Serviços
 - Aumento da penetração e rentabilização de crediário e serviços adicionais
-  Precificação e Promoção
-  Canais de Venda
 - Realocação de investimentos entre canais/categorias para maximizar margem
-  Revisão de Mix e Sortimento





- ✓ Aumento da penetração de serviços (+3 p.p. a/a para 16%)
- ✓ Recorde na penetração do crediário online (7,9% do 1P online)
- ✓ Aumento de +10% na receita 12 meses do 3P (+8% variação 6 meses)
- ✓ Revisão de operações para maior rentabilidade no B2B e Marketplace
- ✓ 23 categorias migradas totalmente do 1P para o 3P

Custos Variáveis

-  Eficiência de Marketing
-  Eficiência Comercial
 - Lançamento de GeoFast para maior eficácia e menor custo em mídias tradicionais
-  Renegociação de Indiretos
 - Renegociação de Indiretos

- ✓ Redução de -8,5% na despesa com serviços de terceiros (6 meses), com implementação de torre de controle

Custos Fixos

-  Revisão de Pessoal
 - Revisão de overhead corp./loja, buscando níveis ótimos de eficiência
-  Custos em Tecnologia
 - Revisão de footprint com fechamento de 50-100 lojas com margens não satisfatórias; revisão dos custos de aluguel, etc
-  Rentabilização de Lojas
 - Melhorias na produtividade de CDs e readequação de footprint alugado conforme as reduções de estoque
-  Otimização de Frete e CDs


- ✓ +10 mil posições reduzidas até 2T24
- ✓ 60 lojas encerradas desde 2023 e Plano de recuperação de lojas
- ✓ Melhoria de mg em 54% das lojas, 12% com aumento acima de 5 p.p. demais lojas se mantiveram estáveis
- ✓ Redução de -7% nas despesas de arrendamento 12 meses, mesmo com aumento de +2,5% no IGP-M acumulado 12 meses
- ✓ 9 CDs readequados, incluindo 4 fechamentos

> Iniciativas apresentadas no Plano em 2T23

✓ O que foi entregue até o 2T24


Custo de Capital

Fluxo de Caixa

 Migração de Sortimento 3P

- Migração de categorias para 3P

✓ 23 categorias migradas totalmente do 1P para o 3P

 Redução de Estoque

- Redução de estoque com ações de saldo (R\$ 1 Bi e <90 dias)

✓ Redução de R\$ 1,4 Bi de estoque a/a no 2T24

- Revisão do sortimento de loja

✓ 82 dias de prazo (redução de 15 dias a/a)

- Revisão do plano de compras

✓ Qualidade do estoque: 92% em até 90 dias (+ 15 p.p. a/a)

 Revisão de Política de Pgto.

✓ Redução de -9% em perdas 12 meses (-13% variação 6 meses)

✓ Melhoria de +64% no fluxo de caixa livre 12 meses (+73% variação 6 meses)


✓ Melhor Fluxo de Caixa Livre de 1º semestre nos últimos cinco anos

Estrutura de Capital

 Crediário

- Mudança no modelo de financiamento do Crediário

✓ Preparação operacional FIDC: correspondente bancário em 100% das lojas, biometria digital, contrato CCB e integração de sistemas

 Financiamento

- Diversificação de Financiamento

✗ Captação do FIDC

 Liability Management

- Processo contínuo de aprimoramento do perfil da dívida

✓ Follow On para levantamento de R\$ 623 MM em set/23

 Monetização de Ativos

- ~R\$ 4 Bi potencial em 2023 (R\$ 2 Bi de monetização bruta, R\$ 1 Bi de estoque e demais ativos)

✓ Reperfilamento de R\$ 4,1 Bi da dívida homologado

✓ Aumento do prazo de 22 para 72 meses e redução de 1.5 p.p. no custo médio da dívida

✓ Redução de R\$ 1,4 Bi de estoque a/a no 2T24

✓ Monetização de R\$ 1,7 Bi ativos tributários (impacto líquido 12 meses)

Avançamos no plano de transformação, com R\$1,6-1,8 Bi de oportunidades já estruturadas e parcialmente implementadas para captura no curto prazo

Incremento de
R\$ 200 MM
em oportunidades

Tipo	Alavancas exploradas	Impacto identificado Até 2T24	Evolução com exemplos não exaustivos de iniciativas implantadas e mapeadas
Receita	<ul style="list-style-type: none"> Eficiência em Serviços Precificação e Promoção Canais de Venda Revisão de Mix e Sortimento 	<p>R\$650 - 700 MM</p>	<ul style="list-style-type: none"> Aumento da penetração de CDC (penetração CDC 2T24 +5p.p. vs. 2T23) Nova iniciativa de ferramental de pricing com IA já em piloto para Telas e Linha Branca Novo Expansão da solução digital de aumento da eficiência de vendedores em todas as lojas Novo Oferta de Retail Media integrada entre canal online e físico criando oferta omnicanal inédita Novo
Custos Variáveis	<ul style="list-style-type: none"> Eficiência de Marketing Eficiência Comercial Renegociação de Indiretos 	<p>R\$460 MM</p>	<ul style="list-style-type: none"> Redução custos de pós-venda com expansão de balcões de assist. técnica (em 160 lojas) Novo Renegociação e revisão de escopo de contratos
Custos Fixos	<ul style="list-style-type: none"> Revisão de Pessoal Custos em Tecnologia Rentabilização de Lojas Otimização de Frete e CDs 	<p>R\$500 - 660 MM</p>	<ul style="list-style-type: none"> Fechamento de lojas com rentabilidade negativa (2 no 2T24, 60 no total desde 2023) Readequação do footprint de CDs (9 CDs readequados até o momento) Aumento da produtividade de vendedores de lojas físicas em 19% Novo
Custos de Capital <small>Impacto em caixa</small>	<ul style="list-style-type: none"> Migração de Sortimento 3P Redução de Estoque Revisão de Política de Pgto. 	<p>R\$1,4 Bi</p>	<ul style="list-style-type: none"> Redução em dias de estoque de 97 dias no 2T23 para 82 dias no 2T24
Total		<p>R\$1,6-1,8 Bi</p> <p>R\$1,4 Bi</p>	<p>LAIR</p> <p>Caixa</p>

✓ Jun/23 – Mar/24

Priorização de Margens x GMV e Estabilização

Mudança no modelo de gestão, com foco na geração de caixa, redução de custos sustentável e manutenção de operação eficiente

≈ Abr/24 – Mai/25

Apostas Seletivas

Investimentos seletos focados em fortalecer o core e trazer receita

≈ A partir do 2º Semestre de 2025

Aceleração e Novo Momento

Foco em expansão, melhoria de experiência dos canais e investimento em capacitações críticas

DESTAQUES FINANCEIROS



DISCIPLINA DE EXECUÇÃO

Melhora sequencial das
margens operacionais

- ✓ Melhora sequencial da margem bruta e EBITDA, tanto sobre o 1T24 quanto ao 2T23
- ✓ Redução dos custos / despesas maior que a redução das vendas
- ✓ Amadurecimento das iniciativas e novas alavancas de aumento de receita e redução de custos / despesas em curso

PRIORIDADE

Gestão de liquidez e
fluxo de caixa

- ✓ No trimestre, fluxo de caixa livre positivo em R\$ 92 MM
- ✓ No semestre, fluxo de caixa livre de R\$ -84 MM vs R\$ -307 MM do ano anterior
- ✓ Saldo de liquidez estável em R\$ 2,9 Bi vs 1T24

ESTRUTURA DE CAPITAL

Reperfilamento
do endividamento

- ✓ Conclusão do reperfilamento com 100% de adesão dos credores
- ✓ Aumento do prazo médio de 22 meses para 72 meses
- ✓ Preservação de caixa de R\$ 4,3 Bi até 2027

AUMENTO DE MARGENS, MESMO COM REDUÇÃO DE RECEITA

Decorrente dos ajustes estruturais da 1ª fase do Plano, com potencial de alavancagem operacional futura

(R\$ Milhões)	Implementação dos ajustes do Plano de Transformação			Normalização da DRE Melhoria gradual		Var. a/a
	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	
Receita Bruta	8.989	7.845	8.811	7.541	7.725	-14,1%
Receita Líquida	7.488	6.590	7.414	6.347	6.479	-13,5%
Lucro Bruto	2.184	1.513	2.046	1.902	1.992	-8,8%
Margem Bruta	29,2%	23,0%	27,6%	30,0%	30,7%	1,5p.p.
SG&A	-1.773	-1.643	-1.945	-1.575	-1.612	-9,1%
EBITDA Ajustado	469	-66	163	387	452	-3,5%
Margem EBITDA Ajustada	6,3%	-1,0%	2,2%	6,1%	7,0%	0,7p.p.
Outras Despesas	-243	-310	-604	-132	-97	-60,0%
Resultado financeiro	-800	-679	-734	-486	-42	-94,8%
LAIR	-843	-1.339	-1.467	-502	43	-105,1%
IR/CS	351	503	466	241	-6	-
Lucro Líquido (Prejuízo)	-492	-836	-1000	-261	37	-
Prejuízo Líquido ex RE*	-492	-836	-1000	-261	-384	-21,9%

Destaques

- Variação da receita decorre do Plano de Transformação, que prioriza a rentabilidade e sustentabilidade da operação
 - Descontinuidade de 23 categorias do 1P
 - Redução de incentivos no B2B online
 - Fechamento de 60 lojas desde 2023
- Margem bruta de +30,7% no 2T24 (vs +30,0% no 1T24, +27,6% no 4T23 e +23,0% no 3T23)
- SG&A capturando os ajustes realizados em 2023
 - 10 mil posições reduzidas
 - 60 lojas deficitárias fechadas
 - Maior eficiência nos investimentos de marketing
- Margem EBITDA de +7,0% no 2T24 (vs +6,1% no 1T24, +2,2% no 4T23 e -1,0% no 3T23)
- Impacto da Conclusão do Reperfilamento: +R\$ 637 MM no "Resultado Financeiro"

GERAÇÃO POSITIVA DE R\$ 92 MM DE FLUXO DE CAIXA LIVRE

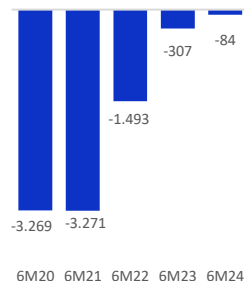
Melhor Fluxo de Caixa Livre de 1º semestre nos últimos cinco anos

R\$ Milhões	2T20	2T21	2T22	2T23	2T24
Lucro (prejuízo) do período	65	132	6	(492)	37
Lucro caixa pós ajustes	585	934	1.048	902	725
Varição capital de giro	(1.343)	(277)	909	365	148
Estoque	(28)	580	273	716	(22)
Fornecedores	(1.315)	(857)	636	(351)	170
Perdas	(183)	(223)	(243)	(278)	(254)
Demandas judiciais	(243)	(437)	(274)	(359)	(219)
Repasse a terceiros	(35)	90	30	(136)	(5)
Tributos a recuperar/pagar	(267)	14	(58)	218	357
Outros Ativos e Passivos	414	(159)	(769)	(8)	(328)
Caixa Líquido das atividades operacionais	(1.072)	(58)	643	704	424
Caixa Líquido das atividades de arrendamento	(153)	(272)	(289)	(267)	(255)
Caixa Líquido das atividades de investimento	(102)	(184)	(138)	(100)	(77)
Fluxo de Caixa Livre	(1.327)	(514)	216	337	92
Captações Líquidas	1.711	497	(615)	(308)	338
Pagamento de Juros	(202)	(164)	(462)	(789)	(451)
Follow-on, líquido dos custos de captação	4.313	-	-	-	-
Outros	-	-	(35)	-	-
Caixa Líquido das atividades de financiamento	5.822	333	(1.112)	(1.097)	(113)
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de Caixa*	3.320	7.088	5.198	3.548	2.900
Saldo Final de Caixa e Equivalentes de Caixa*	7.815	6.907	4.302	2.788	2.879
Varição Saldo Inicial - Saldo Final	4.495	(181)	(896)	(760)	(21)

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

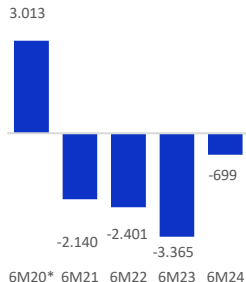
Fluxo de Caixa Livre¹

(R\$ milhões)



Varição Saldo de Caixa

(R\$ milhões)



*Considera follow on para captação de R\$ 4,3 Bilhões

2T24

- Maior otimização do capital empregado (capital de giro + capex)
- Avanço nas monetizações tributárias
- Menor variação de saldo de caixa de 2T dos últimos 4 anos

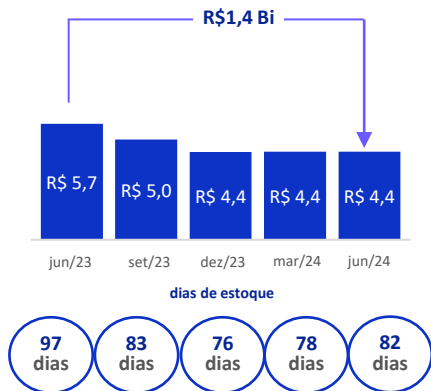
1) Fluxo de Caixa Livre = fluxo de caixa disponível para pagamento de dívidas (principal e juros) e acionistas

OTIMIZAÇÃO DOS NÍVEIS DE ESTOQUE

Redução do estoque mais antigo e de menor giro, com eficiência na gestão de capital

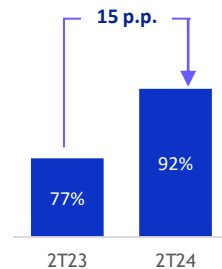
Estoque

(R\$ bilhões)



Qualidade do Estoque

(% de estoque até 90 dias)



Melhora substancial
na qualidade do estoque

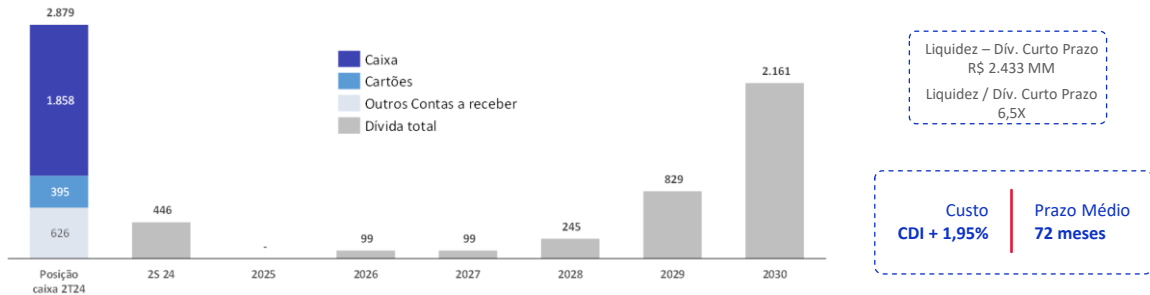
LIQUIDEZ E ALAVANCAGEM

R\$ milhões

Reperfilamento Implementado

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

Cronograma da Dívida – R\$ MM



PRINCIPAIS MENSAGENS



PRINCIPAIS MENSAGENS

2T24



Fluxo de Caixa

- Fluxo de caixa livre positivo em R\$ 92 MM no 2T24
- Disciplina do capital de giro com estoque em 82 dias (redução de 15 dias a/a)
- Tributos: +R\$ 357 MM de impacto líquido no caixa
- Menor variação de saldo de caixa de 2T dos últimos 4 anos



Melhoria de Margens

- Margem bruta: 30,7% no 2T24 (+0,7 p.p. t/t e +1,5 p.p. a/a)
- Despesas: redução de -9,1% a/a
- Margem EBITDA: 7,0% no 2T24 (+0,9 p.p. t/t e +0,7 p.p. a/a)



Estrutura de Capital

- Conclusão do reperfilamento de R\$ 4,1 Bi da dívida
- Aumento do prazo médio de 22 para 72 meses
- Adesão da totalidade dos credores
- Redução do custo médio (-1,5 p.p.)

VISÃO DE CURTO PRAZO

→ Visão de Curto Prazo

Resultado

- **Potencial de alavancagem operacional após os ajustes estruturais realizados nos últimos trimestres**
 - 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 (menor necessidade de promoções para giro do estoque antigo)
 - Revisão dos canais pagos não rentáveis
 - Melhoria gradual das margens
 - Captura integral das iniciativas do Plano de Transformação
 - Estrutura enxuta e eficiente (run rate)

GRUPO **CASASBAHIA**

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Elcio Ito

CFO & IRO

Gabriel Succar

Gerente Executivo de RI

Daniel Morais

Coordenador de RI

Camila Silvestre

Analista de RI

Ticker: BHIA3 (B3)

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

Q2'24

RESULTS

GRUPO **CASASBAHIA**

QUARTERLY HIGHLIGHTS



Q2'24 Highlights: Free cash flow of R\$92 MM with sequential improvement in operating margins



CASH FLOW

Free cash flow
Positive by R\$ 92 MM

Working capital
discipline with
82 days of inventory
(reduction of 15 days y/y)

Inventory quality
92% in up to 90 days

Taxes
**+R\$ 357 MM net
impact on cash**



MARGIN IMPROVEMENT

Gradual improvement

Gross margin
30.7% in Q2'24
(+0,7 p.p. q/q and +1,5 p.p. y/y)

Expense reduction
-9.1% y/y

EBITDA margin
7.0% in Q2'24
(+0.9 p.p. q/q and +0.7 p.p. y/y)



CAPITAL STRUCTURE

Conclusion of
new debt profile
by **R\$ 4.1 Bn**

Adherence by all creditors

Increased average term
from 22 months to 72 months

Reduced average cost
(-1.5 p.p.)

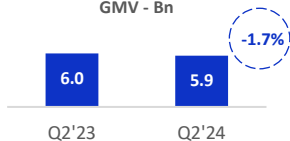
Cash preservation of
R\$ 4.3 Bn until 2027

Omnichannel Specialist Positioning

GMV reflecting the Plan adjustments with focus on profitability and potential future operating leverage

B&M STORES

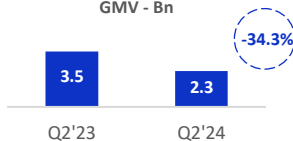
GMV - Bn



GMV reflects the adjustments of the Transformation Plan (focused on profitability)

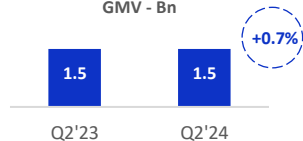
1P ONLINE

GMV - Bn



3P

GMV - Bn

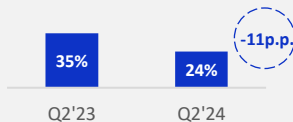


Reduction of margin detractors

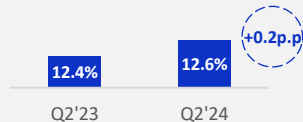
Stores Portfolio
Closing of Stores Operating at Loss



B2B Share in GMV 1P Online
Reduced incentives in B2B Online

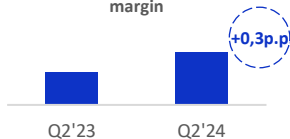


Take Rate
Reduced Incentives

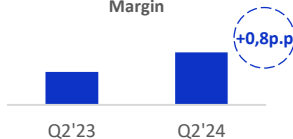


Increased sustainable profitability
Potential for operational leverage

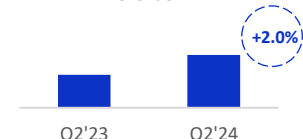
Contribution margin



Contribution Margin



Revenue



B&M Stores

SSS¹ stable even with reduced categories in B&M stores, with improved profitability indicators



GMV in the Q2 remained stable, considering SSS¹, despite discontinuation of categories in B&M stores...



...Besides the relevant improvement of operational indicators

≈



-0.1% sales same stores in Q2'24

-



-23 categories discontinued in 1P



19% increased salespeople productivity versus Q2'23



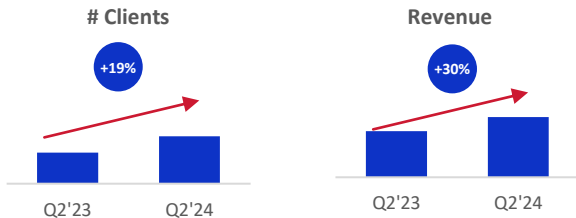
54% of stores improved margin, and in 12% of the stores, growth exceeded 5 p.p.



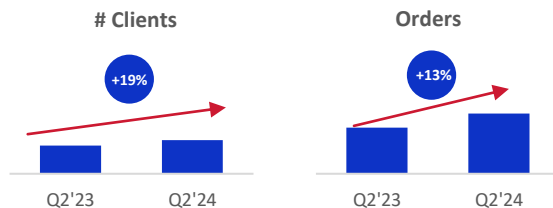
+16% growth in the contribution margin generated in the channel

New sources of revenue

Fulfillment Multimarketplace

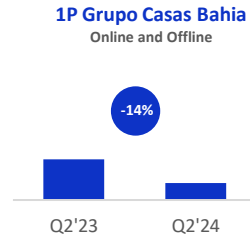
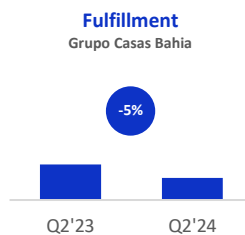
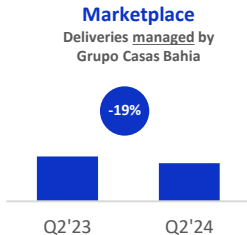


Transportation (to non-seller third parties)



Reduction in delivery time

Continued reduction of delivery time

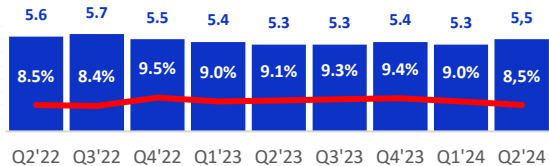


Installment Plan: portfolio growth with defaults under control

Strong brand, with a good history of default and a large addressable market in 91% of municipalities

Active Portfolio Evolution

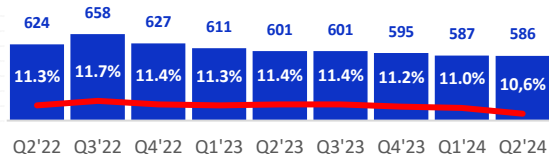
(R\$ billion)



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

ADA (Allowance for Doubtful Accounts)

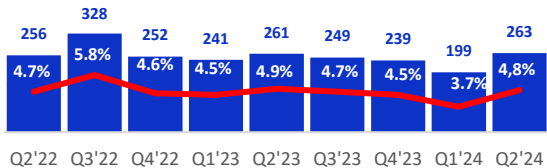
(R\$ million)



■ ADA Balance ● ADA Balance / Active Portfolio

Quarterly Net Loss

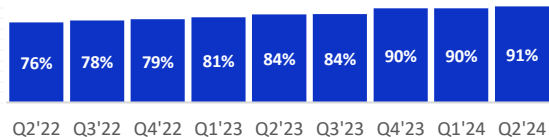
(R\$ million)



HEALTHY
DEFAULT
INDICATORS

Installment Plan Penetration

(% in Brazil's Municipalities)



TRANSFORMATION PLAN STATUS



> Levers presented in the Plan in Q2'23

✔ What was delivered until Q2'24

Revenue

 Services Efficiency

- Increase penetration and profitability of installment plan and additional services

✔ Greater service penetration (+3 p.p. y/y to 16%)

 Pricing & Promotion

✔ Record penetration of online installment plan (7.9% of online 1P)

 Sales Channels

- Re-allocation of investments across channels and categories to maximize margin

✔ +10% increase in 12-month 3P revenue (+8% in 6 months)

 Mix & Assortment Review

✔ Review of B2B and Marketplace operations for greater profitability

✔ 23 categories fully migrated to 3P

Variable Costs

 Marketing Efficiency

- GeoFast launch for greater efficacy and lower costs in traditional media

✔ -8.5% reduction in third-party service expenses (6 months), with control tower implementation

 Commercial Efficiency

- Renegotiation of indirects

 Renegotiation of indirects

Fixed Costs


 Staff Review

- Corp./store overhead review, pursuing great efficient levels

✔ +10 k positions reduced until Q2'24

 IT costs

✔ 60 stores closed since 2023 and Store Recovery Plan

 Footprint and Store Profitability

- Footprint review by shutting down 50-100 stores with poor margins; rental costs review, amongst others

✔ Mg. improvement in 54% of stores, 12% with an increase above 5 p.p. other stores remained stable

 Freight & DCs optimization

- DC productivity improvement, and rented footprint adjustment, in line with inventory shrinkage

✔ -7% reduction in leasing expenses over 12 months, even with an increase of +2.5% in the IGP-M accumulated over 12 months




✔ 9 DCs readjusted, including 4 closures

> Levers presented in the Plan in Q2'23

✔ What was delivered until Q2'24





Cost of Capital

Cash Flow

-  Assortment Migration to 3P
 - Migration of categories to 3P
 - Inventory reduction with sales actions (R\$ 1 Bn and <90 days)
-  Inventory reduction
 - Review of store assortment
 - Review of purchasing plan
-  Payment policy review

- ✔ 23 categories fully migrated from 1P to 3P
- ✔ Reduction of R\$1.4 Bn in inventory y/y in Q2'24
- ✔ 82 days of term (reduction of 15 days y/y)
- ✔ Inventory quality: 92% in up to 90 days (+ 15 p.p. y/y)
- ✔ Reduction of -9% in losses over 12 months (-13% over 6 months)
- ✔ 64% improvement in free cash flow over 12 months (+73% over 6 months)
- ✔ Best Free Cash Flow in the first half of the year in the last five years

Capital Structure

-  Installment Plan
 - Changes in Financing Model of the Installment Plan
-  Financing
 - Financing Diversification
-  Liability Management
 - Ongoing process of enhancing debt profile
-  Asset monetization
 - ~R\$ 4 Bi Potential in 2023 (R\$2 Bn in gross monetization, R\$1 billion in inventory and other assets)

- ✔ FIDC operational preparation: banking correspondent in 100% of stores, digital biometrics, CCB contract and systems integration
- ✘ FIDC fundraising
- ✔ Follow On for R\$623 MM raise in Sep/23
- ✔ Debt Re-profiling conclusion of R\$ 4,1 Bn
- ✔ Reduction of R\$ 1.4 Bn in inventory y/y in Q2'24
- ✔ Monetization of R\$1.7 Bn in tax assets (net impact over 12 months)

We progressed in the transformation plan, with R\$1.6-1.8 Bn opportunities already structured and partially in place for short-term capturing

Increase of
R\$ 200 MM
in opportunities

Type	Explored levers	Impact identified Until Q2'24	Evolution with non-exhaustive examples of initiatives implemented and mapped
Revenue	<ul style="list-style-type: none"> Service Efficiency Pricing and Promotion Sales Channels Review of Mix and Assortment 	R\$650 - 700 MM	<ul style="list-style-type: none"> Increased penetration of Installment Plan "CDC" (penetration CDC Q2'24 +5 p.p. vs. Q2'23) New initiative of pricing tool with AI already in pilot for Screens and White Goods Expansion of digital solution of increased efficiency of salespeople for all the stores Offer of Retail Media integrated between the online and physical channels creating a brand new omnichannel offer
	<ul style="list-style-type: none"> Marketing Efficiency Commercial Efficiency Renegotiation of Indirect Costs 	R\$460 MM	<ul style="list-style-type: none"> Reduction of after-sales costs with expansion of technical assistance counters (in 160 stores) Renegotiation and review of contracts scope
	<ul style="list-style-type: none"> Review of Personnel Technology Costs Stores Profitability Optimization of Freight and DCs 	R\$500 - 660 MM	<ul style="list-style-type: none"> Closing of stores with negative profitability (2 in Q2'24, 60 since 2023) Readjustment of DCs footprint (9 DCs readjusted to date) Increased salespeople productivity at B&M stores by 19%
	<ul style="list-style-type: none"> 3P Assortment Migration Inventory Reduction Review of Payment Policy 	R\$1.4 Bn	<ul style="list-style-type: none"> Reduced days in inventory from 97 days in Q2'23 to 82 days in Q2'24
Total		R\$1.6-1.8 Bn	
		R\$1.4 Bn	

New

New

New

New

New

LAIR

Cash

TRANSFORMATION PLAN PHASES EVOLUTION

✓ Jun/23 – Mar/24

Prioritizing Margins vs. GMV and Stabilization

Change in the management model, focusing on cash generation, sustainable cost reduction and maintaining efficient operations

≈ Apr/24 – May/25

Selective Investments

Select investments focused on strengthening the core and generating revenue

≈ From the 2nd Semester of 2025

Aceleração e Novo Momento

Focus on expansion, improving channel experience and investing in critical capabilities

FINANCIAL HIGHLIGHTS



FINANCIAL HIGHLIGHTS

EXECUTION DISCIPLINE

Sequential improvement in operating margins

- ✓ Sequential improvement in gross margin and EBITDA, both over Q1'24 and Q2'23
- ✓ Cost/expense reduction greater than sales reduction
- ✓ Maturation of initiatives and new levers for revenue growth and cost/expense reduction in progress

PRIORITY

Liquidity and cash flow management

- ✓ Free Cash Flow*: positive in R\$ 92 MM
- ✓ In the semester, free cash flow of R\$ -84 MM vs. R\$ -307 MM in the previous year
- ✓ Liquidity balance stable at R\$2.9 billion vs Q1'24

CAPITAL STRUCTURE

New Profile of the Debt

- ✓ New debt profiling conclusion with adherence by 100% of creditors
- ✓ Increased average term from 22 months to 72 months
- ✓ Cash preservation of R\$ 4.3 Bn by 2027

*Free Cash Flow = cash flow available to pay debts (principal and interests) and shareholders

INCREASED MARGINS, EVEN WITH REDUCED REVENUE

Resulting from the structural adjustments of the Plan's 1st phase, with potential for future operational leverage

(R\$ Million)	Q2'23	Implementation of Transformation Plan adjustments		P&L normalization Gradual improvement		Var. y/y
		Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	
Gross Revenue	8.989	7.845	8.811	7.541	7.725	-14,1%
Net Revenue	7.488	6.590	7.414	6.347	6.479	-13,5%
Gross Profit	2.184	1.513	2.046	1.902	1.992	-8,8%
Gross Margin	29,2%	23,0%	27,6%	30,0%	30,7%	1,5p.p.
SG&A	-1.773	-1.643	-1.945	-1.575	-1.612	-9,1%
Adjusted EBITDA	469	-66	163	387	452	-3,5%
Adjusted EBITDA Margin	6,3%	-1,0%	2,2%	6,1%	7,0%	0,7p.p.
Other Expenses	-243	-310	-604	-132	-97	-60,0%
Financial Results	-800	-679	-734	-486	-42	-94,8%
EBT	-843	-1.339	-1.467	-502	43	-105,1%
Income Tax & Social Contribution	351	503	466	241	-6	-
Net Income (Loss)	-492	-836	-1000	-261	37	-
Net Loss ex ER*	-492	-836	-1000	-261	-384	-21,9%

Highlights

- Variation in revenue stems from the Transformation Plan, which prioritize the profitability and sustainability of the operation
 - Discontinuity of 23 categories (from 1P to 3P)
 - Reduction of incentives in online B2B
 - 60 stores closed since 2023
- Gross margin of +30.7% in Q2'24 (vs +30.0% in Q1'24, +27.6% in Q4'23 and +23.0% in Q3'23)
- SG&A capturing the adjustments made in 2023
 - 10 k positions reduced
 - 60 loss-making stores closed
 - Greater efficiency in marketing investments
- EBITDA margin of +7.0% in Q2'24 (vs +6.1% in Q1'24, +2.2% in Q4'23 and -1.0% in Q3'23)
- Impact of new debt profiling conclusion: +R\$ 637 MM in "Financial Result"

POSITIVE GENERATION OF R\$ 92 MM OF FREE CASH FLOW

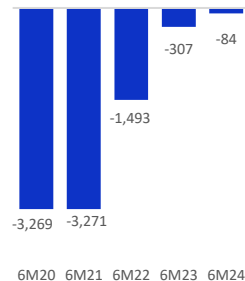
Best 1st half Free Cash Flow in the last five years

R\$ Million	Q2'20	Q2'21	Q2'22	Q2'23	Q2'24
Net income (loss)	65	132	6	(492)	37
Adjusted net income (loss)	585	934	1.048	902	725
Working Capital Variation	(1.343)	(277)	909	365	148
Inventory	(28)	580	273	716	(22)
Suppliers	(1.315)	(857)	636	(351)	170
Losses	(183)	(223)	(243)	(278)	(254)
Lawsuits	(243)	(437)	(274)	(359)	(219)
Onlending of third parties	(35)	90	30	(136)	(5)
Taxes to Recover/Obligations	(267)	14	(58)	218	357
Other assets and liabilities	414	(159)	(769)	(8)	(328)
Net Cash (used) in Operating Activities	(1.072)	(58)	643	704	424
Net Cash (used) in Leasing Activities	(153)	(272)	(289)	(267)	(255)
Net Cash (used) in Investments Activities	(102)	(184)	(138)	(100)	(77)
Free Cash Flow	(1.327)	(514)	216	337	92
Net proceeds	1.711	497	(615)	(308)	338
Payments of Interest	(202)	(164)	(462)	(789)	(451)
Follow-on, net of costs	4.313	-	-	-	-
Others	-	-	(35)	-	-
Cash Flow from Financing Activities	5.822	333	(1.112)	(1.097)	(113)
Cash and cash equivalents of the Opening balance*	3.320	7.088	5.198	3.548	2.900
Cash and Cash equivalents at the End of the Period*	7.815	6.907	4.302	2.788	2.879
Variation Opening Balance - End of the Period	4.495	(181)	(896)	(760)	(21)

* Considers cash, credit card receivable and other receivables

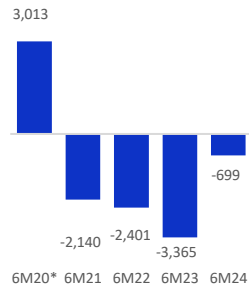
Free Cash Flow¹

(R\$ million)



Cash Balance Variation

(R\$ million)



*Considers follow on for raising R\$ 4.3 Billion

Q2'24

- Highest optimization of capital used (working capital + capex)
- Advancement in tax monetizations
- Lowest Q2 cash balance variation in the last 4 years

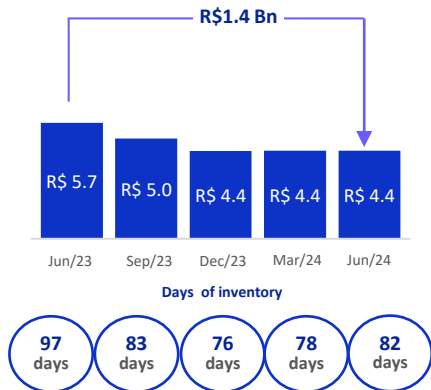
1) Free Cash Flow = cash flow available for paying debts (principal and interests) and shareholders

OPTIMIZATION OF INVENTORY LEVELS

Reduction of older and slow turnover inventory, with capital management efficiency

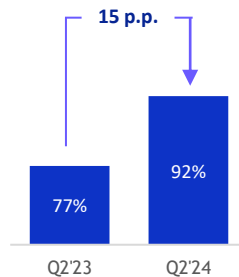
Inventory

(R\$ billion)



Inventory Quality

(% of inventory with up to 90 days)



Substantial improvement
in inventory quality

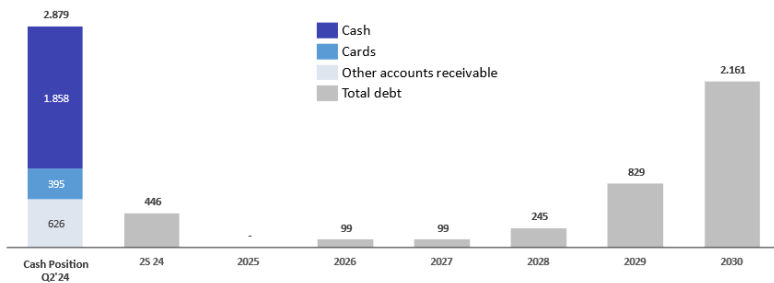
LIQUIDITY AND LEVERAGE

R\$ million

New debt profiling conclusion and adhesion by all creditors

Reduction of R\$4.3 Bn in disbursements with debts in the next 4 years, with R\$1.5 Bn already in 2024

Debt Schedule – R\$ MM



Liquidity – Short Term Debt
R\$ 2.433 MM
Liquidity /Short Term Debt
6.5X

Cost
CDI + 1.95% | Average Term
72 months

KEY MESSAGES



KEY MESSAGES

Q2'24



Cash Flow

- Positive free cash flow by R\$ 92 MM in Q2'24
- Working capital discipline with inventory at 82 days (15 days reduction y/y)
- Taxes: +R\$ 357 MM net impact on cash
- Lowest Q2 cash balance variation in the last 4 years



Margin Improvement

- Gross margin: 30.7% in Q2'24 (+0.7 p.p. q/q and +1.5 p.p. y/y)
- Expenses: reduction of -9.1% y/y
- EBITDA Margin: 7.0% in Q2'24 (+0.9 p.p. q/q and +0.7 p.p. y/y)



Capital Structure

- Conclusion of new debt profile by R\$ 4.1 Bn
- Adherence by all creditors
- Increased average term from 22 to 72 months
- Reduced average cost (-1.5 p.p.)

SHORT-TERM VIEW

→ Short-Term View

Result

- **Potential for operational leverage after the structural adjustments made in recent quarters**
 - GMV reflecting the target of being a profitable specialist player
 - Maintained market share predominance in core categories
 - Greater service penetration
 - Appropriate product mix (less necessity of promotional for old inventory turnover)
 - Review of non-profitable paid channels
 - Gradual margin improvement
 - Full capture of Transformation Plan initiatives
 - Lean and efficient structure (run rate)

GRUPO CASASBAHIA

INVESTOR RELATIONS

Elcio Ito

CFO & IRO

Gabriel Succar

IR Executive Manager

Daniel Morais

IR Coordinator

Camila Silvestre

IR Analyst

Ticker: BHIA3 (B3)

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