

Resultados 2T 24

Fortes vendas impulsionando crescimento de 20% do EBITDA

Resultados Consolidados

Vendas Brutas: R\$ 30,5 bi

Cresc. total a/a: +4,9%

LfL (ex-cal, ex-gas): +6,0%

GMV: R\$2,9bi (+41,3%)

EBITDA Aj.: R\$ 1,6 bi (+20,2%)

Mg: 5,7% (+0,6 p.p. a/a)

Lucro Líquido Aj.: R\$ 151 mi

DL/EBITDA: 2,4x



(73% das Vendas)

▪ Vendas Brutas: R\$ 22,1 bi

▪ Cresc. Total a/a: +10,2%

▪ LfL (ex-calendário): +7,4%

▪ N° de lojas: 371

▪ EBITDA Aj.: R\$ 1,2 bi

▪ EBITDA Aj. Mg: 6,1%
(+0,4 p.p. a/a)



(22% das Vendas)

▪ Vendas Brutas: R\$ 6,7 bi

▪ Cresc. Total a/a: -11,3%

▪ LfL (ex-cal, ex-gas): +2,3%

▪ N° de hipermercados: 119

▪ EBITDA Aj.: R\$ 181 mi

▪ EBITDA Aj. Mg: 3,0%
(+0,2 p.p. a/a)



(5% das Vendas)

▪ Vendas Brutas: R\$ 1,7 bi

▪ Cresc. Total a/a: +16,0%

▪ LfL (ex-calendário): +2,5%

▪ N° de lojas: 54

▪ EBITDA Aj.: R\$ 73 mi

▪ EBITDA Aj. Mg: 4,9%
(em linha a/a)



▪ Faturamento: R\$ 16,6 bi

▪ Cresc. Total a/a: +13,0%

▪ Carteira de créd.: R\$ 25,6 bi

▪ Cresc. Total a/a: +19,0%

▪ EBITDA Aj.: R\$ 235 mi
(+11,9% a/a)

▪ Inadimplência: Over30:
14,8% (-2,2 p.p. a/a); Over90:
12,0% (-1,7 p.p. a/a)

Destaques do 2T 24 - Mensagem do CEO:

“ No segundo trimestre de 2024, vivenciamos um momento forte de vendas em todas as unidades de negócios que sustentaram um crescimento de 20% do EBITDA. No Atacadão, tivemos crescimento de duplo dígito nas vendas, puxado pela retomada do B2B e implementação bem-sucedida das iniciativas comerciais voltadas ao B2C. Nossa divisão de Varejo entregou crescimento LfL positivo pela primeira vez desde o 2T 23, um sinal bastante encorajador de que os ajustes feitos no portfólio de lojas e posicionamento de preços estão dando frutos. Atingimos a marca de R\$ 2,3 bilhões de sinergias anualizadas, ultrapassando nossa meta de R\$ 2 bilhões em cerca de 17 e 18 meses antes do previsto. Estamos seguros de que ainda há mais por vir com as lojas maturando e as sinergias de receita começando a se materializar. Dessa forma, estamos aumentando nossa meta de run-rate de sinergias para R\$ 3 bilhões por ano ao final de 2025. Ao mesmo tempo em que nossas unidades de negócios mantêm uma trajetória positiva de resultados, mantivemos o compromisso com a sustentabilidade corporativa através das nossas iniciativas ESG. Frente a situação desafiadora enfrentada pelo Rio Grande do Sul, tomamos a decisão de ajudar no combate à inflação alimentar com o congelamento dos preços nas nossas lojas, entre outras iniciativas. Por fim, estamos orgulhosos do reconhecimento que tivemos como varejista mais inclusiva do Brasil pelo Instituto Ethos e Revista Época, temos diversidade, equidade e inclusão como valores centrais para o Grupo Carrefour Brasil. ”

Resultados Consolidados

Em R\$ milhões	Consolidado			Cash & Carry			Varejo			Sam's Club			Banco Carrefour		
	2T 24	2T 23	Δ%	2T 24	2T 23	Δ%	2T 24	2T 23	Δ%	2T 24	2T 23	Δ%	2T 24	2T 23	Δ%
Vendas brutas	30.465	29.050	4,9%	22.104	20.066	10,2%	6.695	7.548	-11,3%	1.666	1.436	16,0%			
Vendas líquidas	28.047	25.954	8,1%	20.515	18.039	13,7%	6.062	6.660	-9,0%	1.471	1.254	17,2%			
Outras receitas ⁽¹⁾	1.572	1.512	4,0%	56	62	-9,8%	190	187	1,8%	37	9	324,6%	1.298	1.262	2,9%
Receitas totais	29.619	27.466	7,8%	20.570	18.100	13,7%	6.252	6.848	-8,7%	1.508	1.263	19,4%	1.298	1.262	2,9%
Lucro bruto	5.243	5.112	2,6%	3.004	2.691	11,6%	1.366	1.624	-15,9%	324	254	27,7%	557	550	1,3%
Margem bruta	18,7%	19,7%	-1,0 p.p.	14,6%	14,9%	-0,3 p.p.	22,5%	24,4%	-1,8 p.p.	22,0%	20,2%	1,8 p.p.			
Despesas SG&A ⁽²⁾	(3.652)	(3.793)	-3,7%	(1.764)	(1.676)	5,3%	(1.199)	(1.464)	-18,1%	(252)	(191)	31,6%	(322)	(340)	-5,3%
SG&A de vendas líquidas	13,0%	14,6%	-1,6 p.p.	8,6%	9,3%	-0,7 p.p.	19,8%	22,0%	-2,2 p.p.	17,1%	15,3%	1,9 p.p.			
EBITDA ajustado ⁽¹⁾⁽²⁾	1.609	1.339	20,2%	1.244	1.020	21,9%	181	186	-2,8%	73	62	17,0%	235	210	11,9%
Margem EBITDA aj.	5,7%	5,2%	0,6 p.p.	6,1%	5,7%	0,4 p.p.	3,0%	2,8%	0,2 p.p.	4,9%	4,9%	-			
Lucro líquido, controlador	330	(249)	n.s.												
Margem líquida	1,2%	-1,0%	n.s.												
Lucro líquido aj., controlador	151	29	412,5%												
Margem líquida ajustada	0,5%	0,1%	0,4 p.p.												

(1) inclui eliminação intragrupo de R\$ 9 milhões e R\$ 7 milhões entre Banco e Varejo no 2T 24 e 2T 23, respectivamente; (2) inclui despesas com funções globais de R\$ 114 milhões e R\$ 122 milhões no 2T 24 e 2T 23, respectivamente.

Performance de vendas

	2T 23	2T 24				
	LfL	Vendas Brutas (R\$MM)	LfL s/ efeito Calendário	LfL c/ efeito Calendário e Impacto works	Expansão	Total (%)
Cash and Carry ⁽¹⁾	-4,3%	22.104	7,4%	6,4%	3,8%	10,2%
Varejo (s/ gasolina) ⁽²⁾	0,3%	5.884	2,3%	1,3%	-13,9%	-12,6%
Gasolina	-20,0%	811	-2,8%	-2,8%	2,3%	-0,5%
Varejo (c/ gasolina) ⁽²⁾	-2,7%	6.695	1,7%	0,8%	-12,1%	-11,3%
Clube	4,2%	1.666	2,5%	1,6%	14,4%	16,0%
Consolidado (s/ gasolina)	-3,3%	29.654	6,0%	5,1%	0,0%	5,0%
Consolidado (c/ gasolina)	-3,9%	30.465	5,8%	4,8%	0,0%	4,9%
Fat. Banco Carrefour	n.a.	16.556	n.a.	n.a.	n.a.	13,0%

(1) Inclui antigas lojas do Grupo BIG convertidas em Atacadão. No cálculo do crescimento LfL foram incluídas todas as antigas lojas Maxxi e hipermercados BIG não impactados pelas obras de conversão no 2T 23; (2) inclui o legado Carrefour Varejo, antigas lojas do Grupo BIG convertidas em Hipermercados Carrefour e bandeiras Nacional, TodoDia e Bompreço. No cálculo do crescimento LfL foram incluídas todas as antigas lojas do Grupo BIG, com exceção das lojas impactadas pelas obras de conversão no 2T 23.

Grupo Carrefour Brasil: as vendas consolidadas totalizaram R\$ 30,5 bilhões no 2T 24, +4,9% vs. 2T 23, com crescimento de vendas LfL de +7,4% no Atacadão, +2,5% no Sam's Club e +2,3% ex-gasolina no Carrefour Varejo. A inflação alimentar média a/a foi de +3,6% no trimestre e encerrou o período em +4,9% a/a em junho (fonte: IBGE), o que levou à recuperação dos preços e melhor dinâmica de volume dos clientes B2B, que retornaram a um padrão de compra mais normalizado.

E-commerce GMV: o GMV atingiu R\$ 2,9 bilhões no 2T 24 (9,6% das vendas), um aumento de +41,3% vs. 2T 23, impulsionado por um forte crescimento nas vendas 1P alimentar, que atingiu R\$ 1,7 bilhão no trimestre (+71,4% a/a).

Lucro Bruto foi R\$ 5,2 bilhões no 2T 24, +2,6% a/a, equivalente a uma margem bruta de 18,7%, -1,0 p.p. menor que no 2T 23 em razão (i) da retomada dos volumes dos clientes B2B e forte desempenho das campanhas promocionais do Atacadão no trimestre (Dia A e Semana do Comerciante) e (ii) do ajuste na estratégia de precificação no Varejo.

SG&A: as despesas totalizaram R\$ 3,7 bilhões no 2T 24, -3,7% a/a, equivalente a 13,0% das vendas líquidas, -1,6 p.p. vs 2T 23, a medida em que continuamos a buscar oportunidades de redução de custos, captura de sinergias e alavancagem operacional pelo crescimento das vendas e maturação das lojas convertidas.

EBITDA AJ. foi R\$ 1,6 bilhão no 2T 24, +20,2% a/a, com margem de 5,7%, +0,6 p.p. vs 2T 23, conforme capturamos efeitos positivos da alavancagem operacional por crescimento de vendas, sinergias de custos se materializam e lojas convertidas maturam.

Sinergias: as sinergias capturadas no 2T 24 somaram R\$ 583 milhões, equivalente a R\$ 2,3 bilhões anualizado, ultrapassando a meta de R\$ 2 bilhões por ano em sinergias até o final de 2025 em cerca de 17%, 18 meses à frente do planejado. A maior parte das sinergias capturadas até o momento vieram de reduções de custos, que superaram as expectativas iniciais em aprox. R\$1,3 bilhão por ano ([apresentação conclusão aquisição de BIG](#)). A média em que as lojas convertidas maturam, as sinergias de receitas começam a se materializar e esperamos que elas aumentem gradualmente até chegar na expectativa anunciada. Desta forma estamos aumentando nossa meta de sinergias para R\$ 3 bilhões até o final de 2025.

Enchentes no Rio Grande do Sul: até o dia 01/05/24 o Grupo Carrefour Brasil operava 98 lojas no estado do Rio Grande do Sul, incluindo 30 lojas Atacadão, 11 hipermercados e 3 Sam's Club, que juntos representavam aprox. 6% das vendas do GCB. Das 44 lojas de formado grande, 8 foram severamente impactadas pelas enchentes (~1% das vendas), todas com seguro para danos emergentes e lucros cessantes. Destas 8 lojas, 5 já foram reabertas. As lojas do RS que permaneceram abertas ao longo do 2T apresentaram crescimento de vendas LfL acima da média do portfólio mesmo com congelamento de preços implementado para conter a inflação alimentar na região, com o Grupo se utilizado de sua extensa rede de distribuição para garantir a oferta de produtos à população local. Mais detalhes encontram-se disponíveis na seção de "Avanços em ESG".

Destaques por segmento



(Cash & Carry – 73% das vendas)

Em R\$ milhões	Cash & Carry		
	2T 24	2T 23	Δ%
Vendas brutas	22.104	20.066	10,2%
Vendas líquidas	20.515	18.039	13,7%
Receitas totais	20.570	18.100	13,7%
Lucro bruto	3.004	2.691	11,6%
Margem bruta	14,6%	14,9%	-0,3 p.p.
Despesas SG&A	(1.764)	(1.676)	5,3%
SG&A de vendas líquidas	8,6%	9,3%	-0,7 p.p.
EBITDA Aj.	1.244	1.020	21,9%
Margem EBITDA Aj.	6,1%	5,7%	0,4 p.p.

Vendas somaram R\$ 22,1 bilhões, +10,2% acima do 2T 23, reflexo do aumento das vendas LfL de +7,4% a/a e expansão de +3,8% a/a, com adição de 13 novas lojas C&C nos últimos 12 meses. Como subconjunto de nosso desempenho LfL, as antigas lojas do Grupo BIG convertidas em Atacadão, responsáveis por 11,5% das vendas do segmento, apresentaram crescimento LfL forte de +21,4% no trimestre, maturando dentro do esperado.

No 2T, as vendas para o cliente B2B cresceram duplo dígito em razão da importante recuperação em volumes pela volta da inflação alimentar, com normalização do padrão de compras.

Em abril, como de costume, tivemos a promoção de aniversário do Atacadão (“Dia A”), alcançando R\$ 2,4 bilhões em vendas em um dia (+33% maior vs. 2023). A campanha “Semana do Comerciante”, que contou com preços especiais para os segmentos de atacado em junho, também foi um sucesso, com crescimento das vendas LfL no mês atingindo um dígito alto.

Em linha com nossa estratégia de aumentar o tráfego de clientes B2C em nossas lojas, continuamos a adicionar serviços (padaria, açougue e fatiados) às lojas, totalizando 80 lojas em junho (58 em Mar-24), apresentando também forte incremento no número de tickets B2C. Com resultados encorajadores decidimos acelerar a implementação, estendendo para 156 lojas com serviços até o final do ano, +36 além planejado em Nov-23.

As vendas via canal digital representaram 7,0% das vendas do Atacadão no 2T 24, um aumento significativo em relação ao ano passado (4,3% no 2T 23), especialmente devido às vendas B2B.

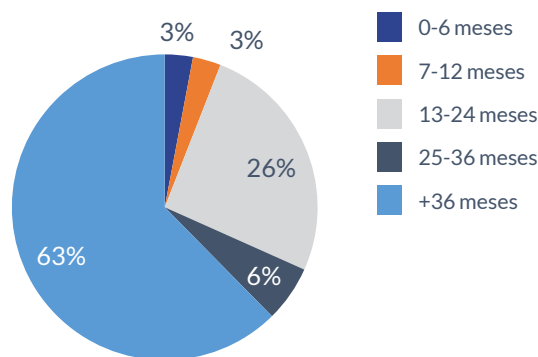
Expansão das Lojas: No 2T 24, inauguramos 6 novas lojas Cash & Carry e fechamos 1, totalizando +10 lojas no ano. Importante mencionar que lançamos uma versão reduzida das lojas Atacadão com área de 1.500 a 3.000m², localizadas em centros urbanos (conversões de supermercados) e com rentabilidade por m² similar à de lojas convencionais. Já inauguramos 3 lojas de formato reduzido no ano (2 lojas no 2T 24). Planejamos adicionar outras 5 no 2S 24. Revisamos nosso plano de abertura de lojas de 2024 para 20 (vs. 10 a 12 novas lojas Atacadão anteriormente), todas sendo conversões de lojas do Varejo, sendo 12 hipermercados Carrefour + 8 supermercados.

Lucro Bruto atingiu R\$ 3,0 bilhões no 2T 24, com margem bruta de 14,6%, 0,3 p.p. abaixo do 2T 23, em razão da forte performance do canal B2B e das campanhas promocionais bem-sucedidas de aniversário do Atacadão em abril e Semana do Comerciante em junho.

SG&A: as despesas totalizaram R\$ 1,8 bilhão no trimestre, 5,3% maior vs. 2T 23, reflexo das lojas inauguradas nos últimos 12 meses e da inflação de custos. Entretanto, o SG&A representou 8,6% da receita líquida, 0,7 p.p. menor vs. 2T 23, à medida em que as lojas novas maturam e focamos em ganhos de eficiência.

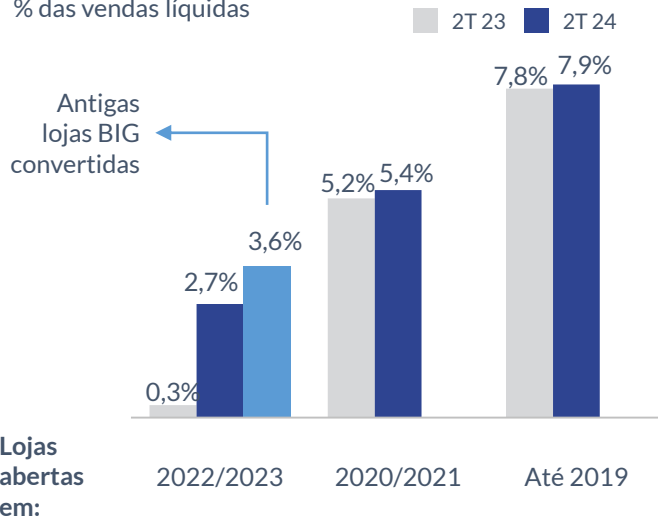
EBITDA Ajustado foi R\$ 1,2 bilhão, com margem de 6,1% no 2T 24, +0,4 p.p. vs 2T 23. As lojas convertidas do Grupo BIG tiveram margem EBITDA de 3,6% no 2T 24, reflexo da sazonalidade da margem bruta. A rentabilidade das lojas maduras foi forte, superando o resultado do ano passado, pela adição de serviços para o B2C, captura de sinergias no custo, foco em eficiência e alavancagem operacional.

Lojas por safra



Rentabilidade das lojas Atacadão | Margem EBITDA por maturidade da loja

% das vendas líquidas



Destaques por segmento



(Varejo – 22% das vendas)

Vendas de R\$6,7 bilhões no 2T 24, com LfL ex-gasolina de +2,3% (-0,4% LfL alimentar e +7,5% LfL não alimentar) (+1,7% LfL com gasolina). Após a implementação dos ajustes no portfólio e revisão da estratégia de preços, o LfL volta para território positivo pela primeira vez desde o 2T 23, sinalizando a assertividade dos ajustes. As vendas totais foram -11,3% menores a/a, pela redução de 20% na área.

Expansão das Lojas: como parte do nosso plano de ajuste no portfólio e simplificação da estrutura do formato, convertemos 11 lojas de Varejo nos últimos 12 meses (8 hipermercados + 3 supermercados) em lojas Atacadão e Sam's Club e fechamos 126 lojas (16 hipermercados + 110 supermercados). Além disso, durante o 2T 24 terminamos a parceria para operação 15 supermercados Super Nosso em Minas Gerais.

Lucro Bruto atingiu R\$ 1,4 bilhão no 2T 24, com margem bruta de 22,5%, 1,8 p.p. menor que no 2T 23, como resultado da estratégia de preços ajustada para aumentar a competitividade do formato e *markdown* de estoques nas lojas fechadas para conversão.

SG&A: as despesas somaram R\$ 1,2 bilhão, -18,1% a/a. Como % das vendas líquidas, o SG&A foi de 19,8% no 2T 24, 2,2 p.p. menor a/a, refletindo nossos esforços para simplificar e agilizar as operações e reduzir custos.

EBITDA Ajustado atingiu R\$ 181 milhões, com margem de 3,0%, +0,2 p.p. a/a e um aumento sequencial de 0,8 p.p. t/t, o que indica assertividade na nossa nova estratégia de preços (o que gera maior alavancagem operacional pelo aumento nas vendas), ajustes no portfólio (pelo qual fechamos lojas de baixo desempenho) e iniciativas de corte de custos.

Em R\$ milhões	Varejo		
	2T 24	2T 23	Δ%
Vendas brutas	6.695	7.548	-11,3%
Vendas brutas ex gasolina	5.884	6.734	-12,6%
Vendas líquidas	6.062	6.660	-9,0%
Receitas totais	6.252	6.848	-8,7%
Lucro bruto	1.366	1.624	-15,9%
<i>Margem bruta</i>	22,5%	24,4%	-1,8 bps
Despesas SG&A	(1.199)	(1.464)	-18,1%
<i>SG&A de vendas líquidas</i>	19,8%	22,0%	-2,2 p.p.
EBITDA Aj.	181	186	-2,8%
<i>Margem EBITDA Aj.</i>	3,0%	2,8%	0,2 p.p.



(Club – 5% das vendas)

Vendas no 2T 24 alcançaram R\$ 1,7 bilhão, +16,0% vs. 2T 23, por uma combinação de expansão (+7 lojas vs. 2T 23) e crescimento LfL de +2,5% a/a. Os esforços para expansão da base ativa de clientes, em vigor desde o 2S 22, resultaram em um aumento de 25,2% no número de clientes ativos em Jun-24. Produtos de marca própria e importados ganharam relevância em termos de penetração de vendas no trimestre, alcançando 23,6% (+4,2 p.p. a/a) e 23,3% (+3,2 p.p. a/a) em vendas, respectivamente. As vendas pelo canal digital do Sam's Club somaram 6,2% do total de vendas do formato.

Expansão das lojas: no 2T 24 abrimos 3 lojas (2 lojas combo + 1 conversão de hipermercado), fechando o trimestre com 54 lojas Sam's Club. Planejamos abrir de 7 a 9 lojas Sam's Club em 2024, todas conversões de lojas do Varejo ou lojas combo.

Lucro Bruto atingiu R\$ 324 milhões no 2T 24, com margem bruta de 22,0%, uma forte expansão de 1,8 p.p. vs 2T 23, reflexo da maior penetração de produtos da marca própria e importados, bem como de ganhos na integração de compra com o Grupo.

SG&A: as despesas somaram R\$ 252 milhões, +31,6% a/a, devido à expansão (aumento na área de vendas de +11,6% a/a) e novas lojas em maturação. Como % das vendas líquidas, o SG&A foi 17,1% no 2T 24, 1,9 p.p. maior a/a, pela maturação das novas lojas. Excluindo o efeito de abertura de lojas nos últimos 12 meses, o SG&A como % das vendas líquidas teria sido de 15,0%.

EBITDA Ajustado atingiu R\$ 73 milhões, +17,0% a/a, com margem de 4,9%, em linha com o ano passado. Vale ressaltar que o efeito calendário relativo a Páscoa desfavoreceu a comparação a/a (durante a Páscoa há um efeito positivo de *mix* e margens durante o trimestre, que em 2023 foi no 2T e em 2024 no 1T).

Em R\$ milhões	Clube		
	2T 24	2T 23	Δ%
Vendas brutas	1.666	1.436	16,0%
Vendas líquidas	1.471	1.254	17,2%
Outras receitas	37	9	324,6%
Receitas totais	1.508	1.263	19,4%
Lucro bruto	324	254	27,7%
<i>Margem bruta</i>	22,0%	20,2%	1,8 p.p.
Despesas SG&A	(252)	(191)	31,6%
<i>SG&A de vendas líquidas</i>	17,1%	15,3%	1,9 p.p.
EBITDA Aj.	73	62	17,0%
<i>Margem EBITDA Aj.</i>	4,9%	4,9%	-

Destaques por segmento



Em R\$ milhões	2T 24	2T 23	Δ%
Faturamento cartão Carrefour	9.379	8.779	6,8%
Faturamento cartão Atacadão	6.259	5.294	18,2%
Faturamento cartão Sam's Club	485	243	99,6%
Outros produtos ⁽¹⁾	434	331	30,9%
Faturamento Total	16.556	14.647	13,0%
Total da carteira de crédito	25.629	21.529	19,0%

(1) Outros produtos incluem crédito consignado, empréstimo pessoal e pagamento de contas com o cartão.

Faturamento somou R\$ 16,6 bilhões no 2T 24, +13,0% a/a, pelos aumentos de 18,2% no faturamento do cartão de crédito Atacadão e 6,8% no cartão de crédito Carrefour. O cartão de crédito Sam's Club continua maturando em ritmo acelerado, com R\$ 485 milhões de faturamento, o dobro do último ano. O faturamento *on-us* foi -2,1% menor a/a no 2T 24, pelo fechamento de lojas do Varejo e conversões (lojas Atacadão e Sam's Club ainda em maturação). As vendas *off-us* cresceram 17,1% a/a no trimestre. Continuamos desenvolvendo e ofertando outros produtos financeiros, que no trimestre cresceram 30,9% a/a puxado pelo crédito pessoal.

A carteira de crédito total atingiu R\$ 25,6 bilhões (IFRS9), um aumento de +19,0% a/a que reflete a nossa capacidade de captar novos clientes em lojas recém convertidas.

Inadimplência: desde o 2T 23, experimentamos uma redução contínua no NPL, por uma combinação da estratégia de concessão de crédito mais rigorosa desde o 2T 22 e da melhoria das tendências de qualidade de crédito no mercado em geral. O índice Over 30 (BACEN) atingiu 14,8% no 2T 24, diminuindo -2,2 p.p. a/a ou -0,2 p.p. t/t. O índice Over 90 (BACEN) também mostrou melhora contínua, com redução de -1,7 p.p. a/a e com pequeno aumento sequencialmente (+0,1 p.p.), alcançando 12,0% no 2T 24.

Em R\$ milhões	2T 24	2T 23	Δ%
Receitas da intermediação financeira	1.298	1.262	2,9%
Carga de risco	(741)	(712)	4,1%
Resultado bruto da intermediação financeira	557	550	1,3%
Despesas SG&A	(322)	(340)	-5,3%
EBITDA ajustado	235	210	11,9%
Despesa com depreciação e amortização	(23)	(21)	9,5%
EBIT ajustado	211	189	11,6%
Lucro líquido (100%)	121	95	27,4%

Carga de Risco totalizou R\$ 741 milhões no 2T 24, aumento de apenas 4,1% vs. 2T 23, enquanto nossa carteira de crédito aumentou 19,0% a/a, com clientes recém captados nas lojas convertidas com contribuição financeira líquida positiva no trimestre. A margem financeira foi 42,9% no 2T 24, 0,7 p.p. menor que o 2T 23, reflexo de 1/3 da carteira já na nova política de juros para rotativo do cartão de crédito. O impacto negativo da nova regulação foi parcialmente compensado pela melhora nos níveis de NPL.

SG&A: queda de 5,3% a/a para R\$ 322 milhões no 2T 24, pela disciplina de custos. Continuamos investindo na captação de clientes em lojas convertidas (R\$ 40,8 milhões no 2T 24 vs. R\$ 34,1 milhões no 2T 23) e crescimento do portfólio. O Banco Carrefour apresenta índice de eficiência de 28,9% (29,9% no 2T 23), referência na categoria e inferior aos maiores bancos e *fintechs* do Brasil.

EBITDA Ajustado somou R\$ 235 milhões no trimestre, 11,9% maior vs. 2T 23, devido ao crescimento da receita, melhores níveis de inadimplência, maturação dos novos clientes capturados no contexto da integração do BIG e melhor controle de SG&A.

Lucro Líquido somou R\$ 121 milhões no trimestre, com ROAE anualizado de 10,7%. Continuamos fortalecendo nossa posição patrimonial para cumprir os requisitos de capital decorrentes da nova regulação em vigor a partir de 2025 (Resolução 4966).

Resultados Financeiros Consolidados

(após EBITDA aj.)

Outras receitas e despesas operacionais

Em R\$ milhões	2T 24	2T 23	Δ milhões de R\$
Custos de reestruturação	(14)	(90)	76
Ganhos (perdas) líquidos na baixa e alienação de ativos	43	(210)	253
Receitas e despesas relativas a demandas judiciais	180	2	178
Outros	(8)	147	(155)
Outras receitas e despesas operacionais	201	(151)	352

Outras despesas operacionais somaram R\$ 201 milhões no 2T 24, explicadas principalmente por: (i) R\$ 14 milhões em despesas relacionadas a custos de reestruturação, principalmente pacotes de indenizações, à medida que continuamos a racionalizar nossas operações, (ii) R\$ 43 milhões em ganhos líquidos na venda de ativos (venda de lojas e rescisão do acordo de parceria com o Super Nosso) e (iii) R\$ 180 milhões em ganhos provenientes da reversão de provisões fiscais em razão de anistia e prescrição.

Resultado Financeiro Líquido

Resultado financeiro líquido de R\$ (770) milhões, R\$ 51 milhões maior a/a, em razão do impacto pelo aumento do custo de desconto de recebíveis de cartão de crédito, parcialmente compensado pelo impacto da reversão de provisões.

Em R\$ milhões	2T 24	2T 23	Δ%
Custo da dívida bancária, bruto (líquido de derivativos)	(580)	(527)	10,1%
Juros de antecipação de cartões de crédito	(115)	(58)	98,3%
Receita financeira	100	58	72,4%
Custo da dívida, Líquido (c/ recebíveis descontados)	(595)	(527)	12,9%
Despesas com juros sobre aluguéis (IFRS 16)	(162)	(153)	5,9%
Custo da dívida, Líquido (c/ aluguéis e recebíveis descontados)	(757)	(680)	11,3%
Juros líquidos sobre provisões e depósitos judiciais e outros	(13)	(39)	-66,7%
Resultado financeiro líquido	(770)	(719)	7,1%

Imposto de Renda

As despesas com IR e contribuição social foram de R\$ 203 milhões (alíquota efetiva de 34%) no trimestre (vs. R\$194 milhões despesas tributárias sobre o EBT consolidado negativo no 2T 23). Ajustado por itens não recorrentes (outras receitas/despesas), despesas tributárias seriam R\$ 181 milhões (46% de alíquota efetiva sobre o EBT recorrente de R\$ 393 milhões). A alíquota efetiva está normalizando conforme neutralizamos os impactos dos impostos diferidos não reconhecidos das perdas nas entidades legais BIG e CCI. Vale mencionar que em junho, iniciamos a amortização do ágio da aquisição do Grupo BIG para fins tributários.

Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado, Acionista Controlador

Lucro líquido ajustado proporciona uma visão mais clara do lucro líquido recorrente. É calculado pela dedução das demais despesas operacionais (não recorrentes) e do correspondente efeito financeiro e tributário do lucro líquido. O lucro líquido ajustado do 2T 24 foi de R\$ 151 milhões. Os ganhos não recorrentes somaram R\$201 milhões e o respectivo ajuste tributário foi de R\$ 22 milhões, dado que a maior parte desses ganhos foram incorridos em entidades legais que não apresentaram EBT positivo no trimestre.

Em R\$ milhões	2T 24	2T 23	Δ%
Lucro líquido, controladores	330	(249)	-232,5%
(+/-) Outras receitas (despesas)	(201)	92	n.s.
(+/-) Opex Integração	0	72	n.a.
(+/-) Resultado financeiro (não recorrente)	0	(3)	-100,0%
(+/-) Imposto de renda de outros itens de receita (despesas) ⁽¹⁾	22	117	-81,2%
(+/-) Resultado de equivalência patrimonial	0	0	n.s.
Lucro líquido ajustado, controladores	151	28	430,5%
Margem líquida	0,5%	0,1%	0,4 p.p.

(1) Retorna impostos em ganhos (despesas) não-recorrentes e impostos diferidos no contexto de amortização fiscal do ágio (Nota 17 dos Demonstrativos Financeiros)

Destaques do Fluxo de Caixa

Capital de giro operacional

Nosso capital de giro antes de recebíveis apresentou um recurso líquido de R\$1,7 bilhões, ou 7 dias, 4 dias a menos vs. 2T 23. Os estoques retornaram a patamares normalizados, passada a deflação e consequente redução no volume de compras por clientes B2B ocorrida no ano passado que reduziu nossas compras e estoques no ano passado. A linha de fornecedores aumentou +6 dias, reflexo da nova política de pagamento que ampliou o prazo frente a fornecedores, em vigor desde julho de 2023. Contas a receber (incluindo recebíveis descontados) somou R\$ 2,3 bilhões ou 10 dias no trimestre, em linha a/a.

	2T 24		1T 24		4T 23		3T 23		2T 23	
	R\$ Milhões	Dias	R\$ Milhões	Dias	R\$ Milhões	Dias	R\$ Milhões	Dias	R\$ Milhões	Dias
(+) Estoques	12.413	51	14.324	62	11.728	49	12.739	55	11.363	49
(-) Fornecedores ⁽¹⁾	(14.124)	(58)	(17.066)	(74)	(19.216)	(81)	(14.399)	(62)	(11.971)	(52)
(=) Capital de Giro antes dos recebíveis	(1.712)	(7)	(2.742)	(12)	(7.488)	(32)	(1.660)	(7)	(608)	(3)
(+) Contas a Receber ⁽²⁾	2.332	10	4.846	21	2.094	9	3.789	16	2.287	10
(=) Capital de Giro incluindo recebíveis	621	3	2.104	9	(5.394)	(23)	2.128	9	1.679	7

Os índices de capital de giro acima são calculados usando o CPV; (1) Fornecedores relacionados com o negócio, excluindo fornecedores de ativos tangíveis e intangíveis, e líquidos de descontos a receber de fornecedores; (2) Contas a receber comerciais excluindo contas a receber de imóveis e de fornecedores líquidas de dívidas de fornecedores.

Investimentos

Investimento total foi de R\$ 523 milhões. O investimento em expansão foi R\$ 267 milhões no 2T 24, reflexo de conversões e implementação de serviços e *self-checkouts* em Atacadão. O plano de investimentos anunciado para 2024 é significativamente menor que 2023 (Capex em 2023 foi R\$3,2 bilhões enquanto a plano para 2024 é R\$ 2,3 a 2,6 bilhões), dado que os resultados do último ano, em especial no primeiro semestre, foram impactados por esforços de integração do Grupo BIG. A estratégia de crescimento para 2024 também é mais eficiente em investimentos, com foco maior em conversões (vs. aberturas orgânicas).

Em R\$ milhões	2T 24	2T 23	Δ%
Expansão	267	529	-49,6%
Manutenção, TI e outros	257	168	52,7%
Capex Total	523	697	-24,9%

Fluxo de caixa livre

Nos últimos 12 meses encerrados em junho de 2024, o fluxo de caixa livre apresentado pelo Grupo foi de R\$3,8 bilhões, R\$ 676 milhões maior que UDM do 2T 23 pela melhor margem operacional e menor investimento, com esforços de integração do Grupo BIG já não exigindo investimentos significativos. É válido pontuar que caixa gerado por investimentos no 2T 23 foi impactado pela operação *sale-leaseback* de algumas lojas e centros de distribuição realizada em Jun-23, que arrecadou R\$ 1,2 bilhões. O GCB também realizou um volume menor de emissão de dívidas no UDM do 2T 24 do que no UDM do 2T 23.

Em R\$ milhões	UDM Junho 24	UDM Junho 23	Δ%
Fluxo de caixa bruto das operações, líquido de imposto de renda	5.510	5.035	9,4%
Varição de capital de giro ⁽¹⁾	(30)	15	n.s.
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	5.480	5.050	8,5%
Caixa líquido gerado por investimentos operacionais (incluindo M&A) ⁽²⁾	(1.663)	(1.909)	-12,9%
Fluxo de caixa livre desalavancado	3.817	3.141	21,5%
Adição de dívida (pagamentos) ⁽³⁾	(1.517)	10	n.s.
Aumentos de capital (dividendos)	(154)	(771)	-80,0%
Fluxo de caixa livre alavancado	2.146	2.380	-9,8%

(1) Inclui entrada de R\$ 1.058 milhões de variação de capital de giro de mercadorias, saída de R\$ 962 milhões de variação de outros ativos e passivos e saída de R\$ 126 milhões do negócio de crédito ao consumidor; (2) Inclui saída de R\$ 2.785 milhões de capex e entrada de R\$ 1.122 milhões de vendas de ativos. No 2T 23, inclui saída de R\$ 4.080 milhões de investimentos e entrada de R\$ 2.171 milhões de venda de ativos, incluindo *sale-lease backs* e ajuste de preço da aquisição do BIG; (3) inclui emissões (amortizações) de dívidas, despesas líquidas com juros, despesas com aluguéis, dividendos pagos pelo Banco Carrefour aos acionistas minoritários e dividendos e juros sobre o capital próprio pagos pela Companhia.

Dívida Líquida

Os empréstimos líquidos de derivativos para cobertura atingiram R\$18,7 bilhões ao final do 2T 24, R\$ 1,8 bilhão maior que no ano passado, com a Companhia aproveitando as condições favoráveis do mercado em janeiro para garantir suas necessidades de financiamento do ano frente ao perfil de amortização de dívidas. Como resultado, a posição de caixa também aumentou (+ R\$ 2,1 bilhões a/a). Os recebíveis descontados aumentaram R\$ 2,6 bilhões a/a, em razão da maior geração de recebíveis pela venda parcelada implementada no Atacadão. A dívida líquida atingiu R\$ 15,3 bilhões ou R\$ 20,2 bilhões incluindo arrendamento e desconto de recebíveis, +R\$ 2,2 bilhões a/a. A dívida líquida sobre o EBITDA Ajustado (incluindo recebíveis) foi de 2,4x, 0,26x maior que no 2T 23.

Em R\$ milhões	Jun. 24	Jun. 23	Δ
Empréstimos (líquidos de derivativos para cobertura)	(18.661)	(16.873)	(1.788)
Caixa e equivalentes de caixa	8.183	6.037	2.146
Títulos e valores mobiliários – Banco Carrefour	936	889	47
(Dívida Líq.) Caixa Líquido	(9.542)	(9.947)	405
Recebíveis descontados	(5.804)	(3.185)	(2.619)
(Dívida Líq.) Caixa Líquido (c/ recebíveis descontados)	(15.346)	(13.132)	(2.214)
Dívida com alugueis (IFRS 16)	(4.826)	(5.094)	268
(Dívida Líq.) Caixa Líquido (c/ alugueis e recebíveis descontados)	(20.172)	(18.226)	(1.946)
<i>(Dívida Líquida) Caixa Líquido (c/ recebíveis descontados) / EBITDA Ajustado UDM</i>	-2,43x	-2,17x	-0,26x
<i>(Dívida Líquida) Caixa Líquido (c/ recebíveis descontados e alugueis) / EBITDA Ajustado UDM</i>	-3,20x	-3,02x	-0,18x

Avanços em ESG

A partir de maio de 2024, o Grupo Carrefour Brasil passou a integrar o Índice de Sustentabilidade Corporativa da Bolsa Brasileira (ISE B3). A Companhia foi selecionada pela primeira vez para integrar o índice que inclui 79 empresas com compromisso reconhecido com a sustentabilidade corporativa, reafirmando a relevância do tema ESG para o GCB e o comprometimento na execução de sua estratégia.

Em abril de 2024 o Grupo divulgou o seu Relatório Anual de Sustentabilidade de 2023, fornecendo detalhes sobre a estratégia ESG da Companhia e os avanços no ano passado.

Os destaques da agenda ESG no 2T 24 incluem:

Luta contra a fome e as desigualdades:

Enchentes no Rio Grande do Sul: no início de maio, o Rio Grande do Sul foi atingido por fortes chuvas que causaram inundações em diversas cidades. Para ajudar na recuperação do estado e da população afetada pela tragédia climática, realizamos a doação de 500 toneladas de alimentos, água e produtos de higiene. Além disso, realizamos o congelamento de preços de produtos em todas as nossas bandeiras no estado por dois meses (1 mês para todos os produtos + 1 mês para uma cesta de produtos básicos). Também lançamos um programa em parceria com o Infojobs para acelerar a contratação de profissionais no estado em todas as nossas lojas.

Parceria com o Ministério de Desenvolvimento Social: o Grupo contratou mais de 21.000 beneficiários de programas sociais do governo, 3,5x mais que o compromisso inicial de 6.000 contratações de beneficiários.

Diversidade e Inclusão: em junho, fomos reconhecidos como a empresa de varejo mais inclusiva do Brasil na 4ª edição da Pesquisa de Diversidade, Equidade e Inclusão realizada pelo Instituto Ethos. A pesquisa é a iniciativa mais abrangente de diversidade, equidade e inclusão no país de acordo com a revista Época, em que são utilizados 12 itens de avaliação.

Proteção do planeta e da biodiversidade:

Fundo Florestal: anunciamos um investimento de R\$ 28 milhões em projetos dirigidos ao combate do desmatamento e preservação de florestas pelo fortalecimento de iniciativas de sociobiodiversidade, em parceria com o The Natural Conservancy, Imaflo, Idesam, Amazônia 4.0 e MapBiomias. Os projetos têm como objetivo restaurar ecossistemas e criar oportunidades econômicas para populações locais, com impacto a mais de 6.000 pessoas e 1,2 milhão de hectares na Floresta Amazônica.

Mudanças climáticas e biodiversidade: continuamos a avançar na nossa estratégia de descarbonização, com a redução de emissões em 41% do escopo 1 e 2 no 2T 24, 3,0 p.p. acima da nossa meta para o ano.

No 2T 24, inauguramos 6 novas lojas Cash & Carry (3 conversões de hipermercados, 2 conversões de supermercado e 1 loja combo) nos estados da Bahia (4), Ceará (1) e Paraíba (1) e fechamos 1 C&C no estado do Rio Grande do Sul. Também inauguramos 3 Sam's Club (2 lojas combo + 1 conversão) no estado de São Paulo (1), Paraíba (1) e Minas Gerais (1).

Atualmente
operamos 1.041
lojas com área total
de vendas de
3.168.568 m².

Número de lojas	Dez. 23	Aberturas	Fechamentos	Jun. 24
Atacadão	361	11	(1)	371
Atacado de entrega	33			33
Sam's Club	51	3		54
Hipermercados	143		(24)	119
Supermercados	207		(117)	90
Lojas de conveniência	174	2	(3)	173
Drogarias	119		(19)	100
Postos de combustível	100	3	(2)	101
Grupo	1.188	19	(166)	1.041

Área de vendas (m ²)	Dez. 23	Jun. 24	Δ (%)
Cash & Carry	1.816.249	1.859.282	2,4%
Sam's Club	288.855	303.177	5,0%
Hipermercados	919.334	794.490	-13,6%
Supermercados	234.831	136.109	-42,0%
Lojas de convência	29.557	29.141	-1,4%
Drogarias	7.690	6.497	-15,5%
Postos de combustível	39.449	39.872	1,1%
Área total de vendas	3.335.965	3.168.568	-5,0%

Informações da Videoconferência de Resultados

Streaming de video

23 de julho de 2024
(Terça-feira)



[Inglês](#)



[Português](#)

10:00h – Brasília

09:00h – Nova York

14:00h – Londres

15:00h – Paris

Informações sobre Relações com Investidores

Eric Alencar

Vice-Presidente de Finanças (CFO) e Diretor de Relações com Investidores (DRI)

Time IR

Telefone: +55 11 3779-8500

E-mail: ribrasil@carrefour.com

Website: ri.grupocarrefourbrasil.com.br

Demonstração do Resultado Consolidado

<i>Em R\$ milhões</i>	2T 24	2T 23	Δ%	1S 24	1S 23	Δ%
Vendas brutas	30.465	29.050	4,9%	58.253	56.171	3,7%
Vendas líquidas	28.047	25.954	8,1%	52.877	50.339	5,0%
Outras receitas	1.572	1.512	4,0%	3.093	2.920	5,9%
Receita operacional líquida	29.619	27.466	7,8%	55.970	53.259	5,1%
Custo das mercadorias, serviços e operações financeiras	(24.376)	(22.354)	9,0%	(45.680)	(43.343)	5,4%
Lucro bruto	5.243	5.112	2,6%	10.290	9.916	3,8%
Margem bruta	18,7%	19,7%	-1,0 p.p.	19,5%	19,7%	-0,2 p.p.
Despesas SG&A	(3.652)	(3.793)	-3,7%	(7.301)	(7.583)	-3,7%
EBITDA Ajustado	1.609	1.339	20,2%	3.027	2.377	27,3%
Margem EBITDA ajustada	5,7%	5,2%	0,6 p.p.	5,7%	4,7%	1 p.p.
Depreciação e amortização	(427)	(456)	-6,4%	(883)	(950)	-7,1%
Resultado de equivalência patrimonial	(1)	(2)	-50,0%	(2)	(2)	-
Outras receitas (despesas)	201	(151)	-233,1%	199	202	-1,5%
EBITDA	1.810	1.188	52,4%	3.226	2.579	25,1%
Margem EBITDA	6,5%	4,6%	1,9 p.p.	6,1%	5,1%	1 p.p.
EBIT	1.364	710	92,1%	2.303	1.583	45,5%
Despesas financeiras líquidas	(770)	(719)	7,1%	(1.470)	(1.472)	-0,1%
Resultado antes dos impostos e contribuição social	594	(9)	n.s.	833	111	650,5%
Imposto de renda	(203)	(194)	4,6%	(349)	(426)	-18,1%
Lucro líquido	391	(203)	n.s.	484	(315)	-253,7%
Lucro líquido, controladores	330	(249)	n.s.	369	(362)	-201,9%
Lucro líquido - Acionistas minoritários (NCI)	61	46	32,6%	115	47	144,7%

Reconciliação do EBITDA

<i>Em R\$ milhões</i>	2T 24	2T 23	Δ%	1S 24	1S 23	Δ%
Lucro líquido	391	(203)	-292,6%	484	(315)	-253,7%
Imposto de renda	(203)	(194)	4,6%	(349)	(426)	-18,1%
Despesas financeiras líquidas	(770)	(719)	7,1%	(1.470)	(1.472)	-0,1%
Depreciação e amortização	(427)	(456)	-6,4%	(883)	(950)	-7,1%
Depreciação e amortização (CMV)	(18)	(20)	-10,0%	(38)	(44)	-13,6%
Resultado de equivalência patrimonial	(1)	(2)	-50,0%	(2)	(2)	-
EBITDA	1.810	1.188	52,4%	3.226	2.579	25,1%
Outras receitas (despesas)	201	(151)	-233,1%	199	202	-1,5%
EBITDA Ajustado	1.609	1.339	20,2%	3.027	2.377	27,3%

Balço Patrimonial Consolidado - Ativos

Em R\$ Milhões	Jun. 24	Dez. 23
Ativos		
Caixa e equivalente de caixa	8.183	12.029
Títulos e valores mobiliários	50	272
Contas a receber	3.135	2.534
Crédito ao consumidor concedido pela empresa de soluções financeiras	15.833	15.297
Estoques	12.413	11.728
Impostos a recuperar	1.030	1.056
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	256	138
Instrumentos financeiros derivativos	293	0
Despesas antecipadas	479	220
Outras contas a receber	733	614
Ativos mantidos para venda	172	755
Ativo Circulante	42.577	44.643
Contas a receber	6	8
Crédito ao consumidor concedido pela empresa de soluções financeiras	1.041	1.005
Instrumentos financeiros derivativos	79	0
Títulos e valores mobiliários	886	673
Impostos a recuperar	4.423	4.278
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	145	139
Imposto de renda e contribuição social diferidos	354	454
Despesas antecipadas	111	141
Depósitos e bloqueios judiciais	2.920	2.882
Outras contas a receber	172	169
Estoques	300	300
Propriedade para investimentos	583	589
Investimentos	31	31
Imobilizado	30.815	30.599
Intangível e ágio	6.830	6.855
Ativo não Circulante	48.696	48.123
Ativo total	91.273	92.766

Balço Patrimonial Consolidado - Passivos

Em R\$ Milhões	Jun. 24	Dez. 23
Passivo		
Fornecedores	15.091	20.058
Empréstimos	13.000	11.358
Instrumentos financeiros derivativos	0	153
Passivo de arrendamento	209	259
Operação com cartão de crédito	13.199	12.300
Impostos a recolher	712	622
Imposto de renda e contribuição social	57	120
Obrigações trabalhistas	1.256	1.327
Receita diferida	331	266
Outras contas a pagar	758	968
Passivo Circulante	44.613	47.431
Empréstimos	5.995	4.894
Instrumentos financeiros derivativos	0	57
Passivo de arrendamento	4.617	4.618
Operações com cartão de crédito	1.660	1.577
Imposto de renda e contribuição social diferidos	649	591
Provisões	12.273	12.629
Receita diferida	35	40
Outras contas a pagar	77	102
Passivo não Circulante	25.306	24.508
Capital social	9.960	9.960
Reserva de capital	2.149	2.154
Reservas de lucros	7.394	7.394
Efeito líquido da aquisição de participação de minoritários	(282)	(282)
Resultado do Período	369	0
Ajuste de avaliação patrimonial	30	(8)
Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores	19.620	19.218
Participação de não controladores	1.734	1.609
Total passivo e patrimônio líquido	91.273	92.766

Banco Carrefour

De acordo com os padrões contábeis locais (BACEN GAAP), a metodologia de provisionamento é puramente baseada na antiguidade dos recebíveis e maiores impactos no resultado estão diretamente associados a maiores índices de inadimplência.

Por outro lado, a IFRS9 implica a constituição de provisões não apenas para créditos vencidos, mas também acrescenta impactos materiais em função das perdas esperadas associadas ao risco de crédito – mesmo para créditos com pagamentos em dia. Como esse cálculo depende de muitos indicadores e expectativas, pode adicionar maior volatilidade aos resultados e impactos nos indicadores e requisitos de capital.

DRE Simplificada

Metodologia BACEN

Em R\$ milhões	2T 24	2T 23	Δ%	1S 24	1S 23	Δ%
Receitas da intermediação financeira	1.338	1.285	4,1%	2.629	2.430	8,2%
Carga de risco	(758)	(780)	-2,8%	(1.431)	(1.498)	-4,5%
Lucro bruto	580	505	14,9%	1.198	932	28,5%
Despesas SG&A	(364)	(364)	-	(716)	(725)	-1,2%
EBITDA Ajustado	216	141	53,2%	482	207	132,9%
Lucro Líquido (100%)	104	57	82,5%	240	74	224,3%

IFRS9

Em R\$ milhões	2T 24	2T 23	Δ%	1S 24	1S 23	Δ%
Receitas da intermediação financeira	1.300	1.262	3,0%	2.554	2.386	7,0%
Carga de risco	(741)	(712)	4,1%	(1.477)	(1.452)	1,7%
Lucro bruto	559	550	1,6%	1.077	934	15,3%
Despesas SG&A	(325)	(340)	-4,4%	(639)	(680)	-6,0%
EBITDA Ajustado	234	210	11,4%	438	254	72,4%
Lucro Líquido (100%)	121	95	27,4%	233	98	137,8%

Análise de Carteira de Créditos Vencidos

Metodologia BACEN

Em R\$ milhões	Junho 24	Março 24	Dezembro 23	Setembro 23	Junho 23
Carteira Total	19.425 100,0%	19.066 100,0%	18.779 100,0%	17.394 100,0%	16.947 100,0%
Carteira em Dia	16.408 84,5%	16.056 84,2%	15.880 84,6%	14.412 82,9%	13.926 82,2%
Atraso 30 dias	2.868 14,8%	2.868 15,0%	2.784 14,8%	2.842 16,3%	2.876 17,0%
Atraso 90 dias	2.334 12,0%	2.262 11,9%	2.285 12,2%	2.354 13,5%	2.327 13,7%
Saldo de PDD	3.070 15,8%	2.951 15,5%	2.977 15,9%	2.902 16,7%	2.755 16,3%
PDD / Atraso 90 dias	131,5%	130,5%	130,3%	123,3%	118,4%

IFRS 9

Em R\$ milhões	Junho 24	Março 24	Dezembro 23	Setembro 23	Junho 23
Carteira Total	25.629 100,0%	24.976 100,0%	24.219 100,0%	22.472 100,0%	21.529 100,0%
Carteira em Dia	15.862 61,9%	15.480 62,0%	15.393 63,6%	13.921 61,9%	13.434 62,4%
Atraso 30 dias	9.311 36,3%	9.045 36,2%	8.450 34,9%	8.123 36,1%	7.670 35,6%
Atraso 90 dias	8.449 33,0%	8.053 32,2%	7.649 31,6%	7.333 32,6%	6.809 31,6%
Carteira até 360 dias					
Atraso 30 dias	3.348 17,0%	3.356 17,4%	3.227 17,0%	3.235 18,4%	3.260 19,0%
Atraso 90 dias	2.486 12,6%	2.365 12,3%	2.426 12,8%	2.445 13,9%	2.400 14,0%
Saldo de PDD	9.147 35,7%	8.751 35,0%	8.244 34,0%	7.831 34,8%	7.366 34,2%
PDD / Atraso 90 dias	108,3%	108,7%	107,8%	106,8%	108,2%

DRE por Unidade de Negócio 6M 24

Em R\$ milhões	Consolidado			Cash & Carry			Varejo			Sam's Club			Banco Carrefour		
	1S 24	1S 23	Δ%	1S 24	1S 23	Δ%	1S 24	1S 23	Δ%	1S 24	1S 23	Δ%	1S 24	1S 23	Δ%
Vendas brutas	58.253	56.171	3,7%	41.384	38.144	8,5%	13.559	15.238	-11,0%	3.310	2.789	18,7%			
Vendas brutas ex gasolina	56.628	54.546	3,8%	41.384	38.144	8,5%	11.934	13.613	-12,3%	3.310	2.789	18,7%			
Vendas líquidas	52.877	50.339	5,0%	37.676	34.314	9,8%	12.281	13.577	-9,6%	2.921	2.448	19,3%			
Outras receitas ⁽¹⁾	3.093	2.920	5,9%	117	113	3,4%	370	406	-8,7%	72	29	151,9%	2.552	2.386	7,0%
Receitas totais	55.970	53.259	5,1%	37.792	34.425	9,8%	12.651	13.983	-9,5%	2.993	2.477	20,8%	2.552	2.386	7,0%
Lucro bruto	10.290	9.916	3,8%	5.751	5.190	10,8%	2.838	3.314	-14,4%	645	491	31,3%	1.075	934	15,1%
Margem bruta	19,5%	19,7%	-0,2 p.p.	28,0%	15,1%	12,9 p.p.	23,1%	24,4%	-1,3 p.p.	22,1%	20,1%	2,0 p.p.			
Despesas SG&A(2)	(7.301)	(7.583)	-3,7%	(3.384)	(3.263)	3,7%	(2.549)	(3.028)	-15,8%	(496)	(378)	31,1%	(636)	(680)	-6,5%
SG&A de vendas líquidas	13,8%	15,1%	-1,3 p.p.	16,5%	-9,5%	26,0 p.p.	-20,8%	-22,3%	1,6 p.p.	-17,0%	-15,4%	-1,5 p.p.			
EBITDA ajustado ⁽¹⁾⁽²⁾	3.027	2.377	27,3%	2.373	1.936	22,6%	317	329	-3,8%	151	114	33,0%	439	254	72,8%
Margem EBITDA aj.	5,7%	4,7%	1,0 p.p.	11,6%	5,6%	5,9 p.p.	2,6%	2,4%	0,2 p.p.	5,2%	4,6%	0,5 p.p.			
EBITDA Aj. Pre IFRS16 ⁽¹⁾⁽²⁾	2.578	1.939	32,9%												
Margem BITDA AJ. Pre IFRS16	4,9%	3,9%	1,0 p.p.												
Lucro Líquido, controlador	369	(362)	-201,9%												
Margem Líquida	0,7%	-0,7%	1,4 p.p.												
Lucro líquido AJ., controlador	202	(346)	-158,5%												
Margem líquida ajustada	0,4%	-0,7%	1,0 p.p.												

(1) Inclui eliminação intragrupo de R\$ 18 milhões e R\$13 milhões entre Banco e Varejo no 1S 24 e 1S 23, respectivamente; (2) Inclui despesas de funções globais de R\$ 235 milhões e R\$ 233 milhões no 1S 24 e no 1S 23, respectivamente.

Performance de Vendas 6M 24

	1S 23	1S 24				
	LfL	Vendas Brutas (R\$MM)	LfL s/ efeito Calendário	LfL c/ efeito Calendário e Impacto works	Expansão	Total (%)
Cash and Carry ⁽¹⁾	0,2%	41.384	4,7%	4,4%	4,1%	8,5%
Varejo (s/ gasolina) ⁽²⁾	2,9%	11.934	0,4%	1,2%	-13,6%	-12,3%
Gasolina	-17,7%	1.625	-2,5%	-2,5%	2,5%	0,0%
Varejo (c/ gasolina) ⁽²⁾	-0,2%	13.559	0,1%	0,8%	-11,8%	-11,0%
Sam's Club	5,7%	3.310	4,6%	5,1%	13,6%	18,7%
Consolidado (s/ gasolina)	0,9%	56.628	3,8%	3,7%	0,1%	3,8%
Consolidado (c/ gasolina)	0,1%	58.253	3,6%	3,5%	0,2%	3,7%
Fat. Banco Carrefour	n.a.	32.424	n.a.	n.a.	n.a.	14,3%

Glossário

EBITDA Ajustado

EBITDA ajustado pela linha da demonstração do resultado “outras receitas e despesas” (compreendendo perdas na alienação de ativos, custos de reestruturação, receitas e despesas relacionadas a litígios e créditos tributários recuperados relativos a períodos anteriores).

Margem EBITDA Ajustada

EBITDA ajustado dividido pela vendas líquidas do período relevante, expresso em percentual.

Lucro Líquido Ajustado

Lucro Líquido, excluindo Outras Receitas e Despesas e o correspondente efeito financeiro e tributário.\

Faturamento Banco Carrefour

Representa o valor total referente a uma operação realizada com cartão de crédito.

EBITDA

Lucro líquido (do exercício ou do período) ajustado por “resultado financeiro, líquido”, “imposto de renda e contribuição social”, “resultado de equivalência patrimonial” e “depreciação e amortização”. EBITDA, EBITDA Ajustado e margem EBITDA Ajustada não são medidas de desempenho financeiro de acordo com o BR GAAP ou IFRS e não devem ser consideradas como alternativas ao lucro líquido ou como medidas de desempenho operacional, fluxos de caixa operacionais ou liquidez. EBITDA, EBITDA Ajustado e margem EBITDA Ajustada não possuem significado padronizado, e nossas definições podem não ser comparáveis com aquelas utilizadas por outras empresas.

Fluxo de Caixa Livre

Caixa líquido gerado por nossas atividades operacionais, mais caixa usado em alterações em depósitos judiciais e congelamento de depósitos judiciais (e opostos), menos caixa gerado na alienação de ativos não operacionais, menos caixa usado em adições ao ativo imobilizado, menos caixa utilizados em adições aos ativos intangíveis. Não inclui alienação de lojas de remédios e aquisição do Grupo BIG

PGC

Produtos de grande circulação.

Funções Corporativas

Custos centrais em relação às nossas funções centrais e sede. Estes compreendem as atividades de (i) o custo de nossas divisões de holding, (ii) certas despesas incorridas em relação a certas funções de suporte de nossa controladora que são alocadas aos vários segmentos proporcionalmente às suas vendas e (iii) alocações de custo de nossa controladora, que não são específicas de nenhum segmento.

GMV

“Gross Merchandise Volume” ou volume bruto de mercadorias se refere à todas as vendas online (vendas próprias + vendas do marketplace), bem como receita com frete e exclui as comissões do marketplace, porém inclui impostos sobre vendas

Margem de lucro bruto

Lucro bruto dividido pelas vendas líquidas do período relevante, expresso em porcentagem.

Vendas brutas

Faturamento total de nossos clientes nas lojas do Grupo, postos de gasolina, drogarias e em nossa plataforma de e-commerce

Vendas Lfl

As vendas Lfl comparam as vendas brutas no período relevante com as do período imediatamente anterior, com base nas vendas brutas fornecidas por lojas comparáveis, que são definidas como lojas abertas e em operação por um período de pelo menos doze meses consecutivos e que não foram sujeito a encerramento ou renovação dentro desse período. Como as vendas de gasolina são muito sensíveis aos preços de mercado, elas são excluídas do cálculo Lfl. Outras empresas de varejo podem calcular as vendas Lfl de maneira diferente de nós e, portanto, nosso desempenho histórico e futuro de vendas Lfl pode não ser comparável com outras métricas semelhantes usadas por outras empresas.

Margem de Lucro Líquido

Lucro líquido do exercício dividido pelas vendas líquidas do período relevante, expresso em percentual.

Vendas Líquidas

Vendas brutas ajustadas pelos impostos incidentes sobre as vendas (principalmente PIS/COFINS e ICMS).

Outras Receitas

Compreende a receita de nosso segmento de Soluções Financeiras (incluindo taxas de cartão bancário e juros de atividades de crédito ao consumidor), aluguéis de shopping centers e comissões relacionadas a outros serviços prestados nas lojas, caixa rápido e taxas de manuseio.

Aviso Legal

Este documento contém tanto informações históricas quanto declarações prospectivas acerca das perspectivas dos negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros da Companhia. Essas declarações prospectivas são baseadas nas visões e premissas atuais da Administração da Companhia. Tais declarações não são garantia de resultados ou desempenhos futuros. Os resultados e os desempenhos efetivos podem diferir substancialmente das declarações prospectivas, devido a um grande número de riscos e incertezas, incluindo, mas não limitado aos riscos descritos nos documentos de divulgação arquivados na CVM - Comissão de Valores Mobiliários, em especial no Formulário de Referência. A Companhia não assume nenhuma obrigação de atualizar ou revisar no futuro qualquer declaração prospectiva.

Q2 2024 Results

Sales pickup momentum driving 20% EBITDA expansion

Consolidated Results

Gross Sales: R\$ 30.5 bn
Total YoY Growth: +4.9%
LfL (ex-cal, ex-petrol): +6.0%
GMV: R\$2.9bn (+41.3%)

Adj EBITDA: R\$ 1.6 bn (+20.2%)
Mg: 5.7% (+58 bps Y/Y)
Adj. Net Income: R\$ 151 MM
ND/EBITDA: 2.4x



(73% of Sales)

- Gross Sales: R\$ 22.1 bn
- Total YoY Growth: +10.2%
- LfL (ex-calendar): +7.4%
- # of Stores: 371

- Adj EBITDA: R\$ 1.2 bn
- Adj EBITDA Mg: 6.1% (+41 bps Y/Y)



(22% of Sales)

- Gross Sales: R\$ 6.7 bn
- Total YoY Growth: -11.3%
- LfL (ex-cal, ex-petrol): +2.3%
- # of Hypermarkets: 119

- Adj EBITDA: R\$ 181 MM
- Adj EBITDA Mg: 3.0% (+19 bps Y/Y)



(5% of Sales)

- Gross Sales: R\$ 1.7 bn
- Total YoY Growth: +16.0%
- LfL (ex-calendar): +2.5%
- # of Stores: 54

- Adj EBITDA: R\$ 73 MM
- Adj EBITDA Mg: 4.9% (in line Y/Y)



- Billings: R\$ 16.6 bn
- Total YoY Growth: +13.0%
- Credit portfolio: R\$ 25.6 bn
- Total YoY Growth: +19.0%

- Adj EBITDA: R\$ 235 MM (+11.9% Y/Y)
- Delinquency: Over30: 14.8% (-220 bps Y/Y); Over90: 12.0% (-170 bps Y/Y)

Q2 24 Highlights - CEO Message:

“ In the second quarter of 2024, we experienced strong sales momentum across all our business formats that led to a 20% EBITDA expansion. At Atacadão, sales grew at a double-digit rate, driven by the B2B revamp and the successful implementation of commercial initiatives to cater to B2C customers. Our Retail division delivered positive LfL growth for the first time since Q2 23, a very encouraging sign that the adjustments we made to our portfolio of stores and to our price positioning are bearing fruit. We reached R\$ 2.3 billion per year mark on annualized synergies, surpassing our R\$ 2 billion target by approx. 17% 18 months ahead of schedule. We are certain there is more to come, with stores ramping-up and revenue synergies starting to materialize. Therefore, we are raising our run-rate synergy target to R\$ 3 billion per year by the end of 2025. While business results maintain their upward trajectory, we remain committed to fulfill our corporate sustainability responsibilities through our ESG initiatives. In light of the challenging situation faced by the state of Rio Grande do Sul, we made a bold decision to help containing food inflation and froze prices in our local stores, besides many other initiatives. Additionally, we are proud to have been recognized as the most inclusive retailer in Brazil by Instituto Ethos and Revista Época, as diversity, equity and inclusion are core values of Grupo Carrefour Brasil. ”

Consolidated Results

In R\$ million	Consolidated			Cash & Carry			Retail			Club			Banco Carrefour		
	Q2 24	Q2 23	Δ%	Q2 24	Q2 23	Δ%	Q2 24	Q2 23	Δ%	Q2 24	Q2 23	Δ%	Q2 24	Q2 23	Δ%
Gross sales	30,465	29,050	4.9%	22,104	20,066	10.2%	6,695	7,548	-11.3%	1,666	1,436	16.0%			
Net sales	28,047	25,954	8.1%	20,515	18,039	13.7%	6,062	6,660	-9.0%	1,471	1,254	17.2%			
Other revenues ⁽¹⁾	1,572	1,512	4.0%	56	62	-9.8%	190	187	1.8%	37	9	324.6%	1,298	1,262	2.9%
Total revenues	29,619	27,466	7.8%	20,570	18,100	13.7%	6,252	6,848	-8.7%	1,508	1,263	19.4%	1,298	1,262	2.9%
Gross profit	5,243	5,112	2.6%	3,004	2,691	11.6%	1,366	1,624	-15.9%	324	254	27.7%	557	550	1.3%
Gross margin	18.7%	19.7%	-100 bps	14.6%	14.9%	-27 bps	22.5%	24.4%	-184 bps	22.0%	20.2%	181 bps			
SG&A expenses ⁽²⁾	(3,652)	(3,793)	-3.7%	(1,764)	(1,676)	5.3%	(1,199)	(1,464)	-18.1%	(252)	(191)	31.6%	(322)	(340)	-5.3%
SG&A of net sales	13.0%	14.6%	-159 bps	8.6%	9.3%	-69 bps	19.8%	22.0%	-219 bps	17.1%	15.3%	187 bps			
Adj. EBITDA ⁽¹⁾⁽²⁾	1,609	1,339	20.2%	1,244	1,020	21.9%	181	186	-2.8%	73	62	17.0%	235	210	11.9%
Adj. EBITDA margin	5.7%	5.2%	58 bps	6.1%	5.7%	41 bps	3.0%	2.8%	19 bps	4.9%	4.9%	-			
Net income, group share	330	(249)	n.m.												
Net income margin	1.2%	-1.0%	n.m.												
Adj. net income, group share	151	29	412.5%												
Adj. net income margin	0.5%	0.1%	42 bps												

(1) Includes intragroup elimination of R\$ 9 million and R\$ 7 million between Bank and Retail in Q2 24 and Q2 23, respectively; (2) Includes global functions expenses of R\$ 114 million and R\$ 122 million in Q2 24 and Q2 23, respectively

Sales Performance

	Q2 23	Q2 24				
	LfL	Gross Sales R\$ million	LfL ex. Calendar	LfL with Calendar and Works	Expansion	Total Growth
Cash and Carry ⁽¹⁾	-4.3%	22,104	7.4%	6.4%	3.8%	10.2%
Retail (ex-petrol) ⁽²⁾	0.3%	5,884	2.3%	1.3%	-13.9%	-12.6%
Petrol	-20.0%	811	-2.8%	-2.8%	2.3%	-0.5%
Retail (inc petrol) ⁽²⁾	-2.7%	6,695	1.7%	0.8%	-12.1%	-11.3%
Club	4.2%	1,666	2.5%	1.6%	14.4%	16.0%
Consolidated (ex-petrol)	-3.3%	29,654	6.0%	5.1%	0.0%	5.0%
Consolidated (inc petrol)	-3.9%	30,465	5.8%	4.8%	0.0%	4.9%
Banco Carrefour Billings	n.a.	16,556	n.a.	n.a.	n.a.	13.0%

(1) Includes former Grupo BIG stores converted into Atacadão. In the LfL growth calculation, all former Maxxi stores and BIG hypermarkets not impacted by conversion works in Q2 23 were included; (2) Includes legacy Carrefour Retail, former Grupo BIG stores converted into Carrefour Hypermarkets and Nacional and Bompreço banners. In the LfL growth calculation, all former Grupo BIG stores were included, with the exception of stores impacted by conversion works in Q2 23

Grupo Carrefour Brasil consolidated sales totaled R\$ 30.5 billion in Q2 24, +4.9% vs. Q2 23, with LfL sales growth of +7.4% at Atacadão, +2.5% at Sam's Club and +2.3% ex-petrol at Carrefour Retail. Food inflation y/y averaged +3.6% in the quarter and ended the period at +4.9% y/y in June (source: IBGE), leading to recovery in prices and better volume dynamics with B2B clients, which returned to a more normalized purchase pattern.

E-commerce GMV reached R\$ 2.9 billion in Q2 24 (9.6% of sales), +41.3% vs. the same period last year, driven by a strong growth in 1P food sales that reached R\$ 1.7 billion during the quarter (+71.4% y/y).

Gross profit was R\$ 5.2 billion in Q2 24, +2.6% y/y, representing a gross margin of 18.7%, -100 bps lower than in Q2 23 mainly due to (i) the pick-up in volumes from B2B customers and strong sales campaigns (Dia A and B2B Week) in the quarter at Atacadão and (ii) the adjusted pricing strategy at Retail.

SG&A expenses totaled R\$ 3.7 billion in Q2 24, -3.7% y/y, representing 13.0% of net sales, -159 bps vs Q2 23, as we continue to pursue cost cutting opportunities, capture synergies and benefit from operational leverage from sales growth and converted stores ramp-up.

Adj. EBITDA amounted to R\$ 1.6 billion in Q2 24, +20.2% y/y, representing a 5.7% margin, +58 bps higher than in Q2 23, as we capture positive operating leverage from sales growth, cost synergies materialize and converted stores continue to ramp-up.

Synergies captured in Q2 24 amounted to R\$ 583 million, reaching R\$ 2.3 billion on an annualized basis, surpassing our R\$ 2 billion per year in synergies by the end of 2025 target by approx. 17% 18 months ahead of schedule. Most of the synergies captured so far came from cost savings, which have exceeded initial expectations of approx. R\$ 1.3 billion per year in cost savings ([link](#) to BIG acquisition closing presentation). As converted stores ramp-up, revenue synergies have started to materialize and we expect them to gradually increase towards our announced goal. Therefore, we are raising our target synergy level to R\$ 3 billion per year by the end of 2025.

Impact of Rio Grande do Sul floods Grupo Carrefour Brasil operated 98 stores in the state of Rio Grande do Sul as of May 01, 2024, including 30 Atacadão stores, 11 hypermarkets and 3 Sam's Clubs, which collectively represented approximately 6% of GCB sales. Out of our 44 large format stores, 8 were severely impacted by the floods in the region (~1% of sales), all of which were insured for assets as well as profit losses. Out of these 8 large stores, 5 have already been re-opened. Stores in Rio Grande do Sul that remained open during the quarter delivered a LfL growth above the average of the portfolio, even with the price freezing implemented by us to curb food inflation in the region, with GCB leveraging on its broad distribution system to secure supply to local population. For more details, please refer to our "Advances in ESG" section.

Highlights by Business Segment



(Cash & Carry – 73% of Sales)

In R\$ million	Cash & Carry		
	Q2 24	Q2 23	Δ%
Gross sales	22,104	20,066	10.2%
Net sales	20,515	18,039	13.7%
Total revenues	20,570	18,100	13.7%
Gross profit	3,004	2,691	11.6%
Gross margin	14.6%	14.9%	-27 bps
SG&A expenses	(1,764)	(1,676)	5.3%
SG&A of net sales	8.6%	9.3%	-69 bps
Adj. EBITDA	1,244	1,020	21.9%
Adj. EBITDA margin	6.1%	5.7%	41 bps

Sales amounted to R\$ 22.1 billion, +10.2% higher than in Q2 23, driven by LfL sales growth of +7.4% y/y and expansion of +3.8% y/y, with the addition of 13 new Cash & Carry stores in the last 12 months. As a subset of our LfL performance, former Grupo BIG stores converted into Atacadão stores, which account for 11.5% of the segment's sales, delivered a solid +21.4% LfL growth during the quarter, maturing as expected.

In Q2, sales to B2B clients grew at a double-digit pace driven by an important recovery in volumes as food inflation picked up and purchase pattern normalized.

In April, as customary, we held Atacadão's anniversary sales event ("Dia A"), fetching R\$ 2.4 billion in sales one single day (+33% higher vs. 2023). The B2B Week ("Semana do Comerciante") campaign, with special wholesale prices, held in June, was also a success, leading to a high single digit LfL growth during the month.

In line with our strategy to increase B2C traffic in our stores, we rolled out services (bakery, butchery and cold cuts deli meats) to 80 stores by end of June (vs. 58 in March-24), which presented a meaningful increase in number of B2C tickets. The encouraging results led us to accelerate the roll-out and extend these services to 156 stores by year-end, +36 more than initially planned and announced in Nov-23.

Digital channel sales represented 7.0% of Atacadão's sales in Q2 24, a significant increase vs. last year (4.3% in Q2 23), driven specially by B2B sales.

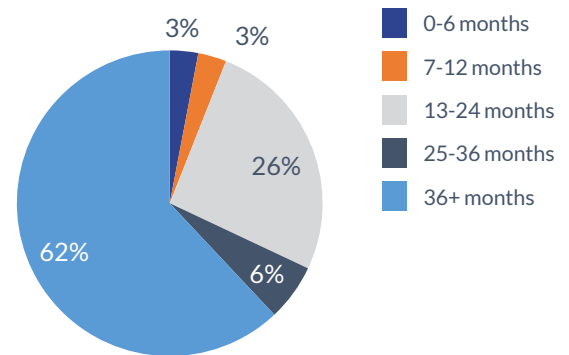
Store footprint in Q2 24, we opened 6 new Cash & Carry stores and closed 1, totaling +10 stores YTD. It is worth mentioning that this year we launched smaller sized Atacadão stores that range from 1,500 to 3,000m² in area, are located in city centers (conversions from supermarkets) and with similar economics per m² to our typical sized stores. We opened 3 smaller sized Atacadão stores YTD (2 in Q2 24) and plan to open 5 more in H2 24. We are revising our guidance for store openings in 2024 to 20 stores (vs. previous 10 to 12 new Atacadão stores), all of which conversions from Retail stores, with 12 conversions from Carrefour hypermarkets + 8 conversions from supermarkets.

Gross profit reached R\$ 3.0 billion in Q2 24, representing a 14.6% gross margin, 27 bps lower than in Q2 24, due to a thriving performance of B2B clients and the strong sales campaigns for Atacadão's anniversary in April and the B2B Week in June.

SG&A expenses totaled R\$ 1.8 billion in the quarter, 5.3% higher than in Q2 23, reflecting new stores opened in the last 12 months and cost inflation. However, SG&A represented 8.6% of net revenues, 69 bps lower vs. Q2 23, as we focus on efficiency gains and new stores ramp-up.

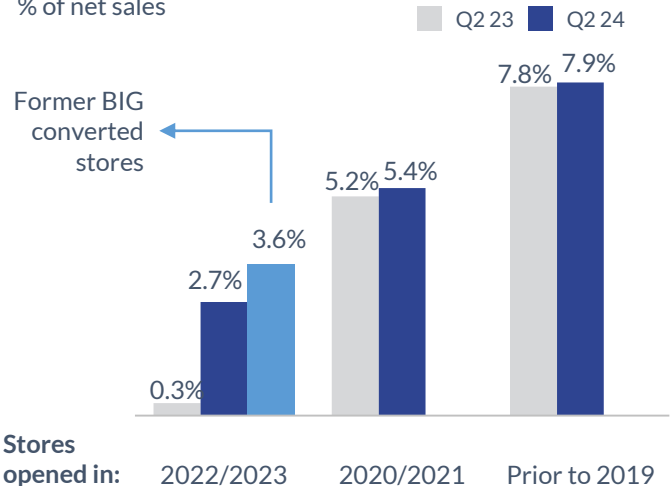
Adj. EBITDA was R\$ 1.2 billion, representing a 6.1% of margin in Q2 24, +41 bps vs Q2 23. Stores converted from former Grupo BIG delivered an EBITDA margin of 3.6% during Q2 24, reflecting the quarter's gross margin seasonality. Profitability at mature stores remained solid, surpassing last year's result as we roll-out our B2C services, capture cost synergies, focus on efficiency gains and benefit from operational leverage.

Stores per vintage



Atacadão stores' profitability | EBITDA margin at store level by maturity

% of net sales



Highlights by Business Segment



(Retail – 22% of Sales)

Sales stood at R\$ 6.7 billion in Q2 24, up +2.3% LfL expetrol (-0.4% LfL in food items and +7.5% LfL for non-food items) (+1.7% LfL including petrol). After the implementation of portfolio adjustments and a revised pricing strategy, LfL is back to the positive territory for the first time since Q2 23, signaling that these adjustments were assertive. In total, sales were down -11.3% y/y, explained by a 20% selling area reduction.

Store footprint as part of our announced plan to optimize our asset portfolio allocation and simplify our banner structure, in the last 12 months, we converted 11 Retail stores (8 hypermarkets + 3 supermarkets) into Atacadão and Sam's Club stores and we closed 126 Retail stores (16 hypermarkets + 110 supermarkets). Additionally, during Q2 24, we terminated the partnership to operate 15 supermarket stores with Super Nosso in the state of Minas Gerais.

Gross profit reached R\$ 1.4 billion in Q2 24, representing a 22.5% gross margin, 184 bps lower than in Q2 23, as a result of our adjusted pricing strategy tailored to enhance the format's competitiveness and inventory markdowns in stores closed or undergoing conversion work.

SG&A expenses were R\$ 1.2 billion, -18.1% y/y. As % of net sales, SG&A was 19.8% in Q2 24, 219 bps lower y/y, reflecting our efforts to simplify and streamline operations and reduce costs.

Adj. EBITDA stood at R\$ 181 million, representing a 3.0% margin, +19bps y/y and a +80bps q/q sequential improvement, indicating the assertiveness of our new pricing strategy (which is bringing additional sales and providing operational leverage), portfolio adjustments (which eliminated underperformer stores) and cost cutting initiatives.

In R\$ million	Retail		
	Q2 24	Q2 23	Δ%
Gross sales	6,695	7,548	-11.3%
Gross sales ex petrol	5,884	6,734	-12.6%
Net sales	6,062	6,660	-9.0%
Total revenues	6,252	6,848	-8.7%
Gross profit	1,366	1,624	-15.9%
Gross margin	22.5%	24.4%	-184 bps
SG&A expenses	(1,199)	(1,464)	-18.1%
SG&A of net sales	19.8%	22.0%	-219 bps
Adj. EBITDA	181	186	-2.8%
Adj. EBITDA margin	3.0%	2.8%	19 bps



(Club – 5% of Sales)

Sales in Q2 24 reached R\$1.7 billion, +16.0% vs. Q2 23, from a combination of footprint expansion (+7 stores vs. Q2 23) and LfL growth of +2.5% y/y. Efforts to expand the active membership base, in place since H2 22, yielded a 25.2% y/y increase in number of active members in Jun-24. Our focus on exclusive products led to both private label products as well as imported goods gaining relevance in terms of sales penetration in the quarter, reaching 23.6% (+420 bps y/y) and 23.3% (+320 bps y/y) of sales, respectively. Digital sales at Sam's Club represented 6.2% of the format's total sales.

Store footprint in Q2 24 we opened 3 stores (2 combo stores + 1 hypermarket conversion), totaling 54 Sam's Club stores in Jun-24. We plan to open 7 to 9 Sam's Club stores in 2024, all of which conversions from Retail stores or combo stores.

Gross profit reached R\$ 324 million in Q2 24, representing a 22.0% gross margin, a strong +181 bps expansion vs Q2 23, mostly reflecting higher penetration of private label products and imported goods as well as gains from integrated procurement with GCB.

SG&A expenses were R\$ 252 million, +31.6% y/y, as a result of footprint expansion (selling area increase of +11.6% y/y) with new stores that are ramping-up. As % of net sales, SG&A was 17.1% in Q2 24, 187 bps higher y/y, as new stores are maturing. Excluding stores opened in the last 12 months, SG&A as % of net sales would have been 15.0%.

Adj. EBITDA stood at R\$ 73 million, +17.0% y/y, representing a 4.9% margin, in line with last year. It is important to note that the Easter calendar effect disfavors this year's profitability comparison (Easter tends to have a positive impact on mix and margins during the quarter in which it occurs, which was Q2 in 2023 and Q1 in 2024).

In R\$ million	Club		
	Q2 24	Q2 23	Δ%
Gross sales	1,666	1,436	16.0%
Net sales	1,471	1,254	17.2%
Other revenues	37	9	324.6%
Total revenues	1,508	1,263	19.4%
Gross profit	324	254	27.7%
Gross margin	22.0%	20.2%	181 bps
SG&A expenses	(252)	(191)	31.6%
SG&A of net sales	17.1%	15.3%	187 bps
Adj. EBITDA	73	62	17.0%
Adj. EBITDA margin	4.9%	4.9%	-

Highlights by Business Segment



In R\$ million	Q2 24	Q2 23	Δ%
Billings Carrefour credit card	9,379	8,779	6.8%
Billings Atacadão credit card	6,259	5,294	18.2%
Billings Sam's Club credit card	485	243	99.6%
Other products*	434	331	30.9%
Total billings	16,556	14,647	13.0%
Total Credit portfolio	25,629	21,529	19.0%

(1) Other products include payroll loans ("consignado"), personal loans and payment of bills using the card.

Billings totaled R\$ 16.6 billion in Q2 24, +13.0% y/y, driven by 18.2% growth in Atacadão credit card billings and 6.8% growth in Carrefour credit card billings. Sam's Club credit card billings continued to ramp-up, reaching R\$ 485 million in the quarter, doubling y/y. On-us billings were 2.1% lower y/y in Q2 24 reflecting Retail store closures and conversions (conversions to Atacadão and Sam's Club stores still ramping-up). Off-us sales grew by 17.1% y/y in the quarter. We continue to develop and promote other financial products, which grew by 30.9% y/y mainly driven by personal loans.

The total credit portfolio stood at R\$ 25.6 billion (IFRS9), a +19.0% y/y growth reflecting our ability to capture new clients at recently converted stores.

Delinquency Since Q2 23, we experienced a continuous decrease in NPL ratios, resulting from a combination of our more strict credit concession strategy since Q2 22 and of improving credit quality trends in the overall market. The Over 30 (BACEN) ratio reached 14.8% in Q2 24, decreasing -220 bps y/y or -20 bps q/q. The Over 90 (BACEN) ratio also continued to improve, decreasing -170 bps y/y and slightly increasing (+10 bps) sequentially, reaching 12.0% in Q2 24.

In R\$ million	Q2 24	Q2 23	Δ%
Net operating revenues	1,298	1,262	2.9%
Risk Charges	(741)	(712)	4.1%
Gross profit	557	550	1.3%
SG&A expenses	(322)	(340)	-5.3%
Adj. EBITDA	235	210	11.9%
Depreciation and amortization expenses	(23)	(21)	9.5%
Adj. EBIT	211	189	11.6%
Net income (100%)	121	95	27.4%

Risk charge totaled R\$ 741 million in Q2 24, increasing only 4.1% vs. Q2 23 while our credit portfolio grew 19.0% y/y, with new clients captured at converted stores being net financial margin contributors in the quarter. Financial margin was 42.9% in Q2 24, 67 bps lower than in Q2 23, reflecting the fact that approximately 1/3 of the credit card revolving portfolio is already abiding to the new revolving credit regulation. The negative impact of the new regulation was partially offset by an improvement in NPL levels.

SG&A expenses decreased 5.3% y/y to R\$ 322 million in Q2 24, thanks to cost discipline. We continue to invest to capture new clients at converted stores (R\$ 40.8 million in Q2 24 vs. R\$ 34.1 million in Q2 23) and grow our portfolio. Banco Carrefour presents a best-in-class efficiency ratio of 28.9% (29.9% in Q2 23), lower than the largest banks and fintechs in Brazil.

Adj. EBITDA reached R\$ 235 million in the quarter, increasing 11.9% vs. Q2 23 due to revenue growth, improving delinquency levels, maturation of new clients captured in the context of BIG integration and better SG&A control.

Net income stood at R\$ 121 million in the quarter, delivering an annualized ROAE of 10.7%. We are strengthening our equity position to comply with capital requirements from new regulations, which will become effective by 2025 (e.g Resolution 4966).

Consolidated Financial Results

(Below Adj. EBITDA)

Other operational income and expenses

In R\$ million	Q2 24	Q2 23	Δ R\$ million
Restructuring costs	(14)	(90)	76
Net gains or losses on asset sale	43	(210)	253
Income and expenses related to litigations	180	2	178
Others	(8)	147	(155)
Other operational income and expenses	201	(151)	352

Other operational expenses totaled R\$ 201 million in Q2 24, mainly explained by: (i) R\$ 14 million in expenses related to restructuring costs, mostly severance packages, as we continue to streamline our operations, (ii) R\$ 43 million of net positive impact from gains in assets sales (sale of stores and Super Nosso partnership termination) and (iii) R\$ 180 million gain related mostly to the reversal of tax provisions impacted by amnesty programs and reaching the statute of limitations.

Net Financial Result

Net financial result was R\$ (770) million, R\$ 51 million higher y/y, mainly explained by the increase in the cost of discounted credit card receivables partially offset by the impact of reversal of provisions.

In R\$ million	Q2 24	Q2 23	Δ%
Cost of bank debt, gross (net of derivatives)	(580)	(527)	10.1%
Cost of discounted credit card receivables	(115)	(58)	98.3%
Financial revenue	100	58	72.4%
Cost of Debt, Net (incl. discounted receivables)	(595)	(527)	12.9%
Interest expenses on leases (IFRS 16)	(162)	(153)	5.9%
Cost of Debt, Net (incl. Lease debt and discounted receivables)	(757)	(680)	11.3%
Net interests on provisions and judicial deposits and others	(13)	(39)	-66.7%
Net financial result	(770)	(719)	7.1%

Income tax

Income and social contribution tax expenses were R\$ 203 million (34% effective tax rate) in the quarter (vs. R\$ 194 million tax expenses over consolidated negative EBT in Q2 23). Adjusting for the impact of non-recurring items (other income/ expenses) and deferred taxes in the context of goodwill amortization, tax expenses were R\$ 181 million (46% effective tax rate over recurring EBT of R\$ 393 million). Effective tax rate is gradually normalizing as we neutralize the impacts of unrecognized deferred taxes, primarily related to losses in the BIG and CCI legal entities. It is worth mentioning that in June we started to amortize the goodwill from Grupo BIG merger for tax purposes.

Net Income and Adjusted Net Income, Group Share

Adjusted net income provides a clearer view of recurring net income. It is calculated as net income less other operational income and expenses (non-recurring) and the corresponding financial and income tax effect. Q2 24 adjusted net income was R\$ 151 million. Non-recurring gains totaled R\$ 201 million and the respective adjustment related to income taxes was R\$ 22 million, since most gains were incurred in legal entities that did not have positive earnings before taxes during the quarter.

In R\$ million	Q2 24	Q2 23	Δ%
Net income, Group share	330	(249)	-232.5%
(+/-) Other income (expenses)	(201)	92	n.m.
(+/-) Opex Integration	0	72	n.a.
(+/-) Financial results (non recurring)	0	(3)	-100.0%
(+/-) Tax income on other income (expenses) items ⁽¹⁾	22	117	-81.2%
(+/-) Equity income	0	0	n.m.
Adjusted net income, Group share	151	28	430.5%
Net margin	0.5%	0.1%	42 bps

(1) Adds back taxes on non-recurring income (expenses) and deferred taxes in the context of goodwill tax amortization (Note 17 of financial statements)

Cash Flow Highlights

Operating Working Capital

Working capital before receivables represented a net resource of R\$ 1.7 billion, or 7 days, 4 days less vs Q2 23. Inventories are back to normalized levels, after Q2 23 deflation and a sharp decrease in purchases from our B2B clients led to a pause in purchases from us and a reduction in inventory levels last year. Supplier payables terms increased by +6 days, driven the extended payment terms from new supplier payment policy in place since July 2023. Accounts receivable (after discounted receivables) totaled R\$ 2.3 billion or 10 days in the quarter, in line y/y.

	Q2 24		Q1 24		Q4 23		Q3 23		Q2 23	
	R\$ million	Days	R\$ million	Days	R\$ million	Days	R\$ million	Days	R\$ million	Days
(+) Inventories	12,413	51	14,324	62	11,728	49	12,739	55	11,363	49
(-) Suppliers ⁽¹⁾	(14,124)	(58)	(17,066)	(74)	(19,216)	(81)	(14,399)	(62)	(11,971)	(52)
(=) Working Capital before receivables	(1,712)	(7)	(2,742)	(12)	(7,488)	(32)	(1,660)	(7)	(608)	(3)
(+) Accounts Receivable ⁽²⁾	2,332	10	4,846	21	2,094	9	3,789	16	2,287	10
(=) Working Capital including receivables	621	3	2,104	9	(5,394)	(23)	2,128	9	1,679	7

Working capital ratios above are calculated using COGS; (1) suppliers related to business, excluding suppliers of tangible and intangible assets, and net from discounts to be received from suppliers; (2) commercial receivables excluding receivables from property and from suppliers net from suppliers debt

Investments

Total capex amounted to R\$ 523 million. Expansion investments were R\$ 267 million in Q2 24 and relate to store conversions and the roll out of services and self-checkouts at Atacadão stores. As announced, 2024 investments will be significantly lower than in 2023 (2023 capex was R\$ 3.2 billion while 2024 guidance for capex is between R\$ 2.3 to 2.6 billion) as last year's results, especially during the first half of the year, were impacted by Grupo BIG integration efforts. Our growth strategy for 2024 is also more capex efficient, given the fact that we are focusing on store conversions (vs. organic new openings).

In R\$ million	Q2 24	Q2 23	Δ%
Expansion	267	529	-49.6%
Maintenance, IT and others	257	168	52.7%
Total Capex	523	697	-24.9%

Free Cash Flow

In the last 12 months ended in June, 2024, Grupo Carrefour Brasil unlevered free cash flow was R\$ 3.8 billion, R\$ 676 million higher than in LTM in Q2 23 from better operating margins and lower capex, with Grupo BIG integration efforts no longer demanding significant investments. It is worth noting that cash generated by investments in Q2 23 was impacted by the sale-and-leaseback transaction of selected stores and DCs executed in Jun-23, which raised R\$ 1.2 billion in proceeds. GCB also raised less debt during the LTM period that ended in Q2 24 than in the LTM that ended in Q2 23.

In R\$ million	LTM June 24	LTM June 23	Δ%
Gross cash flow from operating activities after taxes	5,510	5,035	9.4%
Change in working capital ⁽¹⁾	(30)	15	n.m.
Net cash generated by operating activities	5,480	5,050	8.5%
Net cash generated by investing activities (including M&A) ⁽²⁾	(1,663)	(1,909)	-12.9%
Unlevered free cash flow	3,817	3,141	21.5%
Debt addition (payments) ⁽³⁾	(1,517)	10	n.m.
Capital raises (dividends)	(154)	(771)	-80.0%
Levered free cash flow	2,146	2,380	-9.8%

(1) Includes R\$ 1,058 million inflow from change in merchandise working capital, R\$ 962 million outflow from changes in other assets and liabilities and R\$ 126 million outflow from consumer credit business; (2) in Q2 24, includes R\$ 2,785 million outflow from capex and R\$ 1,122 million inflow from asset sales and price adjustment from BIG acquisition. In Q2 23, includes R\$ 4,080 million outflow from capex and R\$ 2,171 million inflow from asset sales, including sales of remedies stores, sale-lease backs and price adjustment from BIG acquisition; (3) includes debt issuances (amortizations), cash net interest expenses, lease expenses, dividends paid by Banco Carrefour to minority shareholders and dividends and interest on own capital paid by the Company

Net Debt

Gross financial debt net of derivatives for coverage stood at R\$ 18.7 billion at the end of Q2 24, R\$ 1.8 billion higher than last year, as the Company took advantage of favorable market conditions in January and secured its financing needs for the year ahead of the debt profile maturation. As a consequence, cash position also increased (+ R\$ 2.1 billion y/y). Discounted receivables increased R\$ 2.6 billion y/y, mostly due to generating more receivables at Atacadão, from higher sales, mix of payment methods and installment sales. Net debt reached R\$ 15.3 billion or R\$ 20.2 billion including lease and discounted receivables, +R\$ 2.2 billion y/y. Net debt to adjusted EBITDA (including receivables) was 2.4x, 0.26x higher than in Q2 23.

In R\$ million	June 24	June 23	Δ
Gross financial debt (net of derivatives)	(18,661)	(16,873)	(1,788)
Cash and cash equivalents	8,183	6,037	2,146
Marketable securities - Banco Carrefour	936	889	47
(Net Debt) Net Cash	(9,542)	(9,947)	405
Discounted receivables	(5,804)	(3,185)	(2,619)
(Net Debt) Net Cash (incl. discounted receivables)	(15,346)	(13,132)	(2,214)
Lease debt (IFRS 16)	(4,826)	(5,094)	268
(Net Debt) Net Cash (incl. lease and discounted receivables)	(20,172)	(18,226)	(1,946)
<i>(Net Debt) Net Cash (incl. discounted receivables)/Adj. EBITDA LTM</i>	- 2.43x	- 2.17x	- 0.26x
<i>(Net Debt) Net Cash (incl. lease debt and discounted receivables)/Adj. EBITDA LTM</i>	- 3.20x	- 3.02x	- 0.18x

Advances in ESG

Grupo Carrefour Brasil, as of May 2024, became part of the Corporate Sustainability Index of the Brazilian Stock Exchange (ISE B3). For the first time the Company was selected to be part of the index that includes 79 companies with a recognized commitment to corporate sustainability, reaffirming the relevance of the ESG theme for GCB and the commitment in executing its strategy.

In April 2024 the Group published its 2023 Annual Sustainability report providing details about the Company's ESG strategy and advances last year.

Highlights of the ESG agenda in Q2 24 include:

Fight against hunger and inequalities:

Floods in Rio Grande do Sul state: in early May, the state of Rio Grande do Sul was hit by heavy rains that caused flooding in most of the state. Supporting the population affected by the climate tragedy and the recovery of the state, we donated 500 tons of food, water and hygiene products. In addition, we froze prices of products in GCB's stores in the state for two months (1 month for all products + 1 month for essential products). We also launched a partnership with Infojobs to accelerate the hiring of professionals in the state, in all of our stores.

Partnership with the Ministry of Social Development: GCB hired of more than 21,000 beneficiaries of government's social programs, 3.5x more than the initial commitment of 6,000 beneficiaries.

Diversity and inclusion: In June, we were recognized as the most inclusive retailer in Brazil by the 4th edition of the Diversity, Equity and Inclusion Survey by Instituto Ethos. The survey is the most comprehensive assessment of diversity, equity and inclusion practices in the country, according to Época magazine, where 12 areas of activity are analyzed.

Protection of the planet and biodiversity:

Forest Fund: We announced an investment of R\$28 million in projects aimed at combating deforestation and preserving forests by strengthening socio-biodiversity initiatives, in partnership with The Natural Conservancy, Imaflora, Idesam, Amazônia 4.0 and MapBiomias. These projects aim to restore ecosystems and create economic opportunities for local population, impacting the lives of more than 6,000 people and 1.2 million hectares in the Amazon.

Climate change and biodiversity: we made strides in our decarbonization strategy, reducing emissions by 41% in scope 1 and 2 in Q2 24, 300bps more than the year's goal.

Store Network

In Q2 24, we opened 6 new Cash & Carry stores (3 conversions from hypermarkets, 2 conversion from supermarket and 1 combo store) in the states of Bahia (4), Ceará (1) and Paraíba (1) and we closed 1 C&C in the state of Rio Grande do Sul. We also opened 3 new Sam's Club (2 combo stores + 1 conversion) in the states of São Paulo (1), Paraíba (1) and Minas Gerais (1).

We now operate
1,041 stores for
total sales area of
3,168,568 sqm

Number of stores	Dec. 23	Openings	Closures	Jun. 24
Cash & Carry	361	11	(1)	371
Wholesale	33			33
Sam's Club	51	3		54
Hypermarkets	143		(24)	119
Supermarkets	207		(117)	90
Convenience Stores	174	2	(3)	173
Drugstores	119		(19)	100
Gas Stations	100	3	(2)	101
Group	1,188	19	(166)	1,041

Sales area (sqm)	Dec. 23	Jun. 24	Δ (%)
Cash & Carry	1,816,249	1,859,282	2.4%
Sam's Club	288,855	303,177	5.0%
Hypermarkets	919,334	794,490	-13.6%
Supermarkets	234,831	136,109	-42.0%
Convenience Stores	29,557	29,141	-1.4%
Drugstores	7,690	6,497	-15.5%
Gas Stations	39,449	39,872	1.1%
Total sales area	3,335,965	3,168,568	-5.0%

Results Video Conference Information

Video Streaming

July 23, 2024
(Tuesday)



[English](#)



[Portuguese](#)

10:00 am – Brasília

09:00 am – New York

02:00 pm – London

03:00 pm – Paris

Investor relations information

Eric Alencar

Vice-President of Finance (CFO) and Director of Investor Relations

IR Team

Telephone: +55 11 3779-8500

E-mail: ribrasil@carrefour.com

Website address: ri.grupocarrefourbrasil.com.br

APPENDIX I

Consolidated Income Statement

In R\$ Million	Q2 24	Q2 23	Δ%	H1 24	H1 23	Δ%
Gross sales	30,465	29,050	4.9%	58,253	56,171	3.7%
Net sales	28,047	25,954	8.1%	52,877	50,339	5.0%
Other revenues	1,572	1,512	4.0%	3,093	2,920	5.9%
Net operating revenue	29,619	27,466	7.8%	55,970	53,259	5.1%
Cost of goods sold, service and financial operations	(24,376)	(22,354)	9.0%	(45,680)	(43,343)	5.4%
Gross profit	5,243	5,112	2.6%	10,290	9,916	3.8%
Gross margin	18.7%	19.7%	-100 bps	19.5%	19.7%	-24 bps
SG&A expenses	(3,652)	(3,793)	-3.7%	(7,301)	(7,583)	-3.7%
Adjusted EBITDA	1,609	1,339	20.2%	3,027	2,377	27.3%
Adjusted EBITDA Margin	5.7%	5.2%	58 bps	5.7%	4.7%	100 bps
Depreciation and amortization	(427)	(456)	-6.4%	(883)	(950)	-7.1%
Net income from equity accounted company	(1)	(2)	-50.0%	(2)	(2)	-
Other income (expenses)	201	(151)	-233.1%	199	202	-1.5%
EBITDA	1,810	1,188	52.4%	3,226	2,579	25.1%
EBITDA margin	6.5%	4.6%	188 bps	6.1%	5.1%	98 bps
EBIT	1,364	710	92.1%	2,303	1,583	45.5%
Net financial expenses	(770)	(719)	7.1%	(1,470)	(1,472)	-0.1%
Income before income tax and social contribution	594	(9)	n.m.	833	111	650.5%
Income Tax	(203)	(194)	4.6%	(349)	(426)	-18.1%
Net income	391	(203)	n.m.	484	(315)	n.m.
Net income, Group share	330	(249)	n.m.	369	(362)	n.m.
Net Income - Non-controlling interests (NCI)	61	46	32.6%	115	47	144.7%

EBITDA Reconciliation

In R\$ Million	Q2 24	Q2 23	Δ%	H1 24	H1 23	Δ%
Net income	391	(203)	-292.6%	484	(315)	-253.7%
Income Tax	(203)	(194)	4.6%	(349)	(426)	-18.1%
Net financial expenses	(770)	(719)	7.1%	(1,470)	(1,472)	-0.1%
Depreciation and amortization	(427)	(456)	-6.4%	(883)	(950)	-7.1%
Depreciation and amortization in COGS	(18)	(20)	-10.0%	(38)	(44)	-13.6%
Net income from equity accounted company	(1)	(2)	-50.0%	(2)	(2)	-
EBITDA	1,810	1,188	52.4%	3,226	2,579	25.1%
Other income (expenses)	201	(151)	-233.1%	199	202	-1.5%
Adjusted EBITDA	1,609	1,339	20.2%	3,027	2,377	27.3%

APPENDIX II

Consolidated Balance Sheet – Assets

In R\$ Million	Jun. 24	Dec. 23
Assets		
Cash and cash equivalents	8,183	12,029
Marketable securities	50	272
Accounts receivable	3,135	2,534
Consumer credit granted by our financial solutions company	15,833	15,297
Inventories	12,413	11,728
Tax receivables	1,030	1,056
Income tax and social contribution recoverable	256	138
Derivative financial instruments	293	0
Upfront payment	479	220
Other accounts receivable	733	614
Assets held for sale	172	755
Current assets	42,577	44,643
Accounts receivable	6	8
Consumer credit granted by our financial solutions	1,041	1,005
Derivative financial instruments	79	0
Marketable securities	886	673
Tax receivables	4,423	4,278
Income tax receivables	145	139
Deferred tax assets	354	454
Prepaid expenses	111	141
Judicial deposits and collateral	2,920	2,882
Other accounts receivable	172	169
Inventories	300	300
Investment properties	583	589
Investments in equity accounted companies	31	31
Property and equipment	30,815	30,599
Intangible assets and goodwill	6,830	6,855
Non-current assets	48,696	48,123
Total assets	91,273	92,766

APPENDIX II

Consolidated Balance Sheet – Liabilities

In R\$ Million	Jun. 24	Dec. 23
Liabilities		
Suppliers	15,091	20,058
Borrowings	13,000	11,358
Derivative financial instruments	0	153
Lease debt	209	259
Consumer credit financing	13,199	12,300
Tax payable	712	622
Income tax and social contribution payables	57	120
Payroll, vacation and related charges	1,256	1,327
Deferred income	331	266
Other accounts payable	758	968
Current liabilities	44,613	47,431
Borrowings	5,995	4,894
Derivative financial instruments	0	57
Lease debt	4,617	4,618
Consumer credit financing	1,660	1,577
Deferred tax liabilities	649	591
Provisions	12,273	12,629
Deferred income	35	40
Other accounts payable	77	102
Non-current liabilities	25,306	24,508
Share capital	9,960	9,960
Capital reserve	2,149	2,154
Income reserve	7,394	7,394
Net effect of acquisition of minority interest	(282)	(282)
Period Result	369	0
Equity evaluation adjustment	30	(8)
Shareholders' equity, Group share	19,620	19,218
Non-controlling interests	1,734	1,609
Total liabilities and shareholders' equity	91,273	92,766

APPENDIX III

Banco Carrefour

Under local accounting standards (BACEN GAAP), provisioning methodology is purely based on the ageing of receivables and greater impacts in P&L are directly associated with higher delinquency ratios.

On the other hand, IFRS9 implies the constitution of provisions not only for past due loans, but it also adds material impacts according to the expected losses associated with the credit risk – even for loans with payments on time. As this calculation relies on many indicators and expectations, it might add greater volatility to the results and impacts in indicators and capital requirements.

Simplified P&L

BACEN Methodology

In R\$ million	Q2 24	Q2 23	Δ%	H1 24	H1 23	Δ%
Net operating revenues	1,338	1,285	4.1%	2,629	2,430	8.2%
Risk Charges	(758)	(780)	-2.8%	(1,431)	(1,498)	-4.5%
Gross profit	580	505	14.9%	1,198	932	28.5%
SG&A expenses	(364)	(364)	-	(716)	(725)	-1.2%
Adjusted EBITDA	216	141	53.2%	482	207	132.9%
Net income (100%)	104	57	82.5%	240	74	224.3%

IFRS9 Methodology

In R\$ million	Q2 24	Q2 23	Δ%	H1 24	H1 23	Δ%
Net operating revenues	1,300	1,262	3.0%	2,554	2,386	7.0%
Risk Charges	(741)	(712)	4.1%	(1,477)	(1,452)	1.7%
Gross profit	559	550	1.6%	1,077	934	15.3%
SG&A expenses	(325)	(340)	-4.4%	(639)	(680)	-6.0%
Adjusted EBITDA	234	210	11.4%	438	254	72.4%
Net income (100%)	121	95	27.4%	233	98	137.8%

Overdue Portfolio Analysis

BACEN Methodology

In R\$ million	June 2024		March 2024		December 23		September 23		June 23	
Total Portfolio	19,425	100.0%	19,066	100.0%	18,779	100.0%	17,394	100.0%	16,947	100.0%
On time payments	16,408	84.5%	16,056	84.2%	15,880	84.6%	14,412	82.9%	13,926	82.2%
Over 30 days	2,868	14.8%	2,868	15.0%	2,784	14.8%	2,842	16.3%	2,876	17.0%
Over 90 days	2,334	12.0%	2,262	11.9%	2,285	12.2%	2,354	13.5%	2,327	13.7%
Provisions for loan losses	3,070	15.8%	2,951	15.5%	2,977	15.9%	2,902	16.7%	2,755	16.3%
Provisions for loan losses / over 90 days	131.5%		130.5%		130.3%		123.3%		118.4%	

IFRS 9

In R\$ million	June 2024		March 2024		December 23		September 23		June 23	
Total Portfolio	25,629	100.0%	24,976	100.0%	24,219	100.0%	22,472	100.0%	21,529	100.0%
On time payments	15,862	61.9%	15,480	62.0%	15,393	63.6%	13,921	61.9%	13,434	62.4%
Over 30 days	9,311	36.3%	9,045	36.2%	8,450	34.9%	8,123	36.1%	7,670	35.6%
Over 90 days	8,449	33.0%	8,053	32.2%	7,649	31.6%	7,333	32.6%	6,809	31.6%
Portfolio until 360 days										
Over 30 days	3,348	17.0%	3,356	17.4%	3,227	17.0%	3,235	18.4%	3,260	19.0%
Over 90 days	2,486	12.6%	2,365	12.3%	2,426	12.8%	2,445	13.9%	2,400	14.0%
Provisions for loan losses	9,147	35.7%	8,751	35.0%	8,244	34.0%	7,831	34.8%	7,366	34.2%
Provisions for loan losses / over 90 days	108.3%		108.7%		107.8%		106.8%		108.2%	

APPENDIX IV

P&L per Business Unit - YTD

In R\$ million	Consolidated			Cash & Carry			Retail			Club			Banco Carrefour		
	H1 24	H1 23	Δ%	H1 24	H1 23	Δ%	H1 24	H1 23	Δ%	H1 24	H1 23	Δ%	H1 24	H1 23	Δ%
Gross sales	58,253	56,171	3.7%	41,384	38,144	8.5%	13,559	15,238	-11.0%	3,310	2,789	18.7%			
Gross sales ex petrol	56,628	54,546	3.8%	41,384	38,144	8.5%	11,934	13,613	-12.3%	3,310	2,789	18.7%			
Net sales	52,877	50,339	5.0%	37,676	34,314	9.8%	12,281	13,577	-9.6%	2,921	2,448	19.3%			
Other revenues ⁽¹⁾	3,093	2,920	5.9%	117	113	3.4%	370	406	-8.7%	72	29	151.9%	2,552	2,386	7.0%
Total revenues	55,970	53,259	5.1%	37,792	34,425	9.8%	12,651	13,983	-9.5%	2,993	2,477	20.8%	2,552	2,386	7.0%
Gross profit	10,290	9,916	3.8%	5,751	5,190	10.8%	2,838	3,314	-14.4%	645	491	31.3%	1,075	934	15.1%
<i>Gross margin</i>	19.5%	19.7%	-24 bps	28.0%	15.1%	1291 bps	23.1%	24.4%	-130 bps	22.1%	20.1%	202 bps			
SG&A expenses ⁽²⁾	(7,301)	(7,583)	-3.7%	(3,384)	(3,263)	3.7%	(2,549)	(3,028)	-15.8%	(496)	(378)	31.1%	(636)	(680)	-6.5%
<i>SG&A of net sales</i>	13.8%	15.1%	-126 bps	16.5%	-9.5%	2601 bps	-20.8%	-22.3%	155 bps	-17.0%	-15.4%	-153 bps			
Adj. EBITDA ⁽¹⁾⁽²⁾	3,027	2,377	27.3%	2,373	1,936	22.6%	317	329	-3.8%	151	114	33.0%	439	254	72.8%
<i>Adj. EBITDA margin</i>	5.7%	4.7%	100 bps	11.6%	5.6%	593 bps	2.6%	2.4%	15 bps	5.2%	4.6%	53 bps			
Adj. EBITDA Pre IFRS16 ⁽¹⁾⁽²⁾	2,578	1,939	32.9%												
<i>Adj. EBITDA Pre IFRS16 margin</i>	4.9%	3.9%	102 bps												
Net income, group share	369	(362)	-201.9%												
<i>Net income margin</i>	0.7%	-0.7%	142 bps												
Adj. net income, group share	202	(346)	-158.5%												
<i>Adj. net income margin</i>	0.4%	-0.7%	107 bps												

(1) Includes intragroup elimination of R\$ 18 million and R\$ 13 million between Bank and Retail in H1 24 and H1 23, respectively; (2) Includes global functions expenses of R\$ 235 million and R\$ 233 million in H1 24 and H1 23, respectively

Sales Performance YTD

	H1 23	H1 24				
	LfL	Gross Sales (R\$MM)	LfL ex. Calendar	LfL with Calendar and Works	Expansion	Total Growth
Cash and Carry ⁽¹⁾	0.2%	41,384	4.7%	4.4%	4.1%	8.5%
Retail (ex-petrol) ⁽²⁾	2.9%	11,934	0.4%	1.2%	-13.6%	-12.3%
Petrol	-17.7%	1,625	-2.5%	-2.5%	2.5%	0.0%
Retail (inc petrol) ⁽²⁾	-0.2%	13,559	0.1%	0.8%	-11.8%	-11.0%
Sam's Club	5.7%	3,310	4.6%	5.1%	13.6%	18.7%
Consolidated (ex-petrol)	0.9%	56,628	3.8%	3.7%	0.1%	3.8%
Consolidated (inc petrol)	0.1%	58,253	3.6%	3.5%	0.2%	3.7%
<i>Banco Carrefour Billings</i>	<i>n.a.</i>	<i>32,424</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>14.3%</i>

Glossary

Adjusted EBITDA

EBITDA adjusted for the income statement line item "other income and expenses" (comprising losses on disposals of assets, restructuring costs, income & expenses related to litigations, tax credits recovered related to prior periods and other non-recurring income and expenses).

Adjusted EBITDA Margin

Adjusted EBITDA divided by net sales for the relevant period, expressed as a percentage.

Adjusted Net income

Net Income, excluding Other Income and Expenses and the corresponding financial and income tax effect.

Banco Carrefour Billings

Represents the total amount related to an operation transacted by credit card.

EBITDA

Net income (for the year or for the period) adjusted for "financial result, net", "income tax and social contribution", "equity income" and "depreciation and amortization". EBITDA, Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA margin are not measures of financial performance under Brazilian GAAP or IFRS, and should not be considered as alternatives to net income or as measures of operating performance, operating cash flows or liquidity. EBITDA, Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA margin have no standardized meaning, and our definitions may not be comparable with those used by other companies.

Free Cash Flow

Net cash provided by our operating activities, plus cash used in changes in judicial deposits and judicial freeze of deposits (and opposite), less cash provided from the disposal of non-operational assets, less cash used in additions to property and equipment, less cash used in additions to intangible assets. Does not include divestment of remedy stores and Grupo BIG acquisition.

FMCG

Fast-moving consumer goods.

Global Functions

Central costs in relation to our central functions and headquarters. These comprise the activities of (i) the cost of our holding divisions, (ii) certain expenses incurred in relation to certain support functions of our parent company which are allocated to the various segments proportionately to their sales, and (iii) cost allocations from our parent company, which are not specific to any segment.

GMV

Gross Merchandise Volume refers to all online sales (own sales + marketplace sales) as well freight revenues. It excludes marketplace commissions, but includes sales taxes.

Gross Profit Margin

Gross profit divided by net sales for the relevant period, expressed as percentage.

Gross Sales

Total revenues from our customers at the Group's stores, gas stations, drugstores and on our e-commerce platform.

Like for Like

LfL sales compare gross sales in the relevant period with those in the immediately preceding period, based on gross sales provided by comparable stores, which are defined as stores that have been open and operating for a period of at least twelve consecutive months and that were not subject to closure or renovation within such period. As petrol sales are very sensitive to market prices, they are excluded from the LfL computation. Other retail companies may calculate LfL sales differently from us, and therefore, our historical and future LfL sales performance may not be comparable with other similar metrics used by other companies.

Net Income Margin

Net income for the year divided by net sales for the relevant period, expressed as a percentage.

Net Sales

Gross sales adjusted for taxes levied on sales (in particular PIS/COFINS and ICMS).

Other Revenue

Comprises revenue from our Financial Solutions segment (including bank card fees and interest from consumer credit activities), shopping mall rents and commissions related to other services provided in the stores, fast cash and handling fees.

Disclaimer

This document contains both historical and forward-looking statements on expectations and projections about operational and financial results of the Company. These forward-looking statements are based on Carrefour management's current views and assumptions. Such statements are not guarantees of future performance. Actual results or performances may differ materially from those in such forward-looking statements as a result of a number of risks and uncertainties, including but not limited to the risks described in the documents filed with the CVM (Brazilian Securities Commission) in particular the Reference Form. The Company does not assume any obligation to update or revise any of these forward-looking statements in the future.