

4T e 2024

apresentação de resultados



Destques 4Q 24 e 2024



Expansão

- Cash & Carry:
 - +5 novas lojas no 4T 24 (4 conversões de lojas do Varejo e 1 abertura de loja orgânica)
 - +19 novas lojas em 2024
- Clube:
 - +7 lojas em 2024
- Conversões de formato:
 - 22 lojas de Varejo convertidas em 2024: 14 HM + 8 SM



E-commerce

- 10.5% de penetração nas vendas 4T 24
- Forte crescimento de GMV de +19%, alcançando R\$ 3,4 bilhões no 4T 24
- +43,4% de crescimento no 1P alimentar, alcançando R\$2 bilhões no 4T 24



Resultados Financeiros

- Vendas brutas +5,5%, pelo forte impulso nas vendas de todos os formatos
- Vendas C&C +9,6% maior, com LfL de +6,3% no 4T 24, acima do mercado. LfL forte de +14,3% nas antigas lojas BIG convertidas Atacadão. Margem EBITDA maior 0,2 p.p. a/a
- Vendas no Sam's Club +13,9% maior, com LfL de 2,1% e expansão de lojas
- Varejo com aceleração do crescimento LfL de 5,9% (ex-gasolina). Expansão do EBITDA de 10,5% a/a com margem 0,5 p.p. maior
- Faturamento do Banco Carrefour +15,8% maior, com queda nos NPLs a/a e t/t. EBITDA de R\$ 214 mi, pelo impacto da nova regulação de juros sobre o rotativo
- EBITDA Aj. de R\$ 1,9 bi, 2,2% maior a/a (6,5% de margem, -0,2 p.p. a/a)
- Sinergias capturadas no 4T 24 de R\$ 725 milhões, R\$ 2.9 bilhões anualizado, próximo ao target de 2025
- Lucro líquido ajustado de R\$ 1,8 bi (6,0% de margem)
- **2024:** crescimento (Receitas totais +5,3%) com rentabilidade (EBITDA +13,4% e +0,4 p.p. de margem), disciplina de custos e eficiências (SG&A % com queda de 1,0 p.p.)



ESG

Avanços contínuos em pilares chave da nossa estratégia ESG:

- **Proteção do planeta e biodiversidade:** inclusão no Índice Carbono Eficiente da B3 ("ICO2") pelo segundo ano consecutivo e inclusão no A-list do CDP, redução em 47% nas emissões escopo 1 e 2 (9 p.p. mais que o objetivo para o ano)
- **Diversidade e Inclusão:** lançamento do programa de empoderamento feminino "Mulheridades"
- **Combate à fome e desigualdade:** doação de mais de 6.500 toneladas de comida em 2024 +47% vs. 2023

Destques financeiros consolidados

Grupo Carrefour Brasil DESTAQUES CONSOLIDADOS	4T 24	4T 23	Crescimento %
<i>Em R\$ mi, exceto quando indicado</i>			
Vendas brutas	32.796	31.085	5,5%
LfL ex-gasolina	6,0%	-2,2%	-
Vendas líquidas (ex-outras receitas)	29.654	28.062	5,7%
Lucro bruto	5.736	5.625	2,0%
% Margem bruta	19,3%	20,0%	-0,7 p.p.
SG&A	(3.837)	(3.770)	1,8%
% Vendas líquidas	12,9%	13,4%	-0,5 p.p.
EBITDA ajustado ⁽¹⁾⁽²⁾	1.917	1.875	2,2%
% Margem EBITDA ajustada	6,5%	6,7%	-0,2 p.p.
Lucro líquido, controlador	1.163	(565)	n.m.
Lucro líquido ajustado, controlador	1.770	520	240,5%

Crescimento total das vendas:



5,5%

Margem bruta refletindo maior peso do C&C nos resultados e a nova regulamentação de teto da taxa de juros no Banco

Ganhos com iniciativas de eficiência e redução de custos em todas as nossas linhas de negócios, exceto no Sam's Club, onde temos investido na expansão da nossa base de membros

Levemente menor a/a devido à margens menores no Sam's Club e no Banco Carrefour

Lucro beneficiado por menores despesas financeiras e reconhecimento de DTA, que resultou em um efeito tributário positivo

Notas:

(1) Inclui eliminação intragrupo de R\$ 23 milhões e R\$ 13 milhões entre Banco e Varejo no 4T 24 e 4T 23, respectivamente;

(2) Inclui despesas com funções globais de R\$ 136 milhões e R\$ 58 milhões no 4T 24 e 4T 23, respectivamente

Destques financeiros consolidados 2024

Grupo Carrefour Brasil DESTAQUES CONSOLIDADOS	2024	2023	Crescimento %
<i>Em R\$ mi, exceto quando indicado</i>			
Vendas brutas	120.594	115.458	4,4%
LfL ex-gasolina	4,9%	-1,3%	-
Vendas líquidas (ex-outras receitas)	109.311	103.912	5,2%
Lucro bruto	21.175	20.672	2,4%
% Margem bruta	19,4%	19,9%	-0,5 p.p.
SG&A	(14.767)	(15.038)	-1,8%
% Vendas líquidas	13,5%	14,5%	-1,0 p.p.
EBITDA ajustado ⁽¹⁾⁽²⁾	6.482	5.717	13,4%
% Margem EBITDA ajustada	5,9%	5,5%	0,4 p.p.
Lucro líquido, controlador	1.753	(795)	n.m.
Lucro líquido ajustado, controlador	2.382	386	517,3%

Crescimento total das vendas:



4,4%

Melhor performance do C&C, aumentando participação nos resultados, ajustes em nosso portfólio e estratégia de Varejo, e nova regulamentação para crédito rotativo no Banco

Fortes iniciativas para reduzir custos e despesas na divisão de Varejo e alavancagem operacional no Atacadão, levemente compensadas pelo investimento no Sam's

Maturação das lojas no Atacadão, iniciativas de redução de custos e reestruturação do Varejo e alavancagem operacional

Melhor resultado operacional, custo financeiro levemente menor, redução da alíquota efetiva pela amortização do goodwill e uso dos NOLs de BIG

Notes:

(1) Inclui eliminação intragrupo de R\$ 48 milhões e R\$ 34 milhões entre Banco e Varejo em 2024 e 2023, respectivamente;

(2) Inclui despesas com funções globais de R\$ 519 milhões e R\$ 408 milhões em 2024 e 2023, respectivamente

Cash & Carry



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

4T & 2024

apresentação de resultados



Cash & Carry

Crescimento de LfL acima dos níveis de mercado, campanha de Black Friday bem-sucedida e aumento da lucratividade

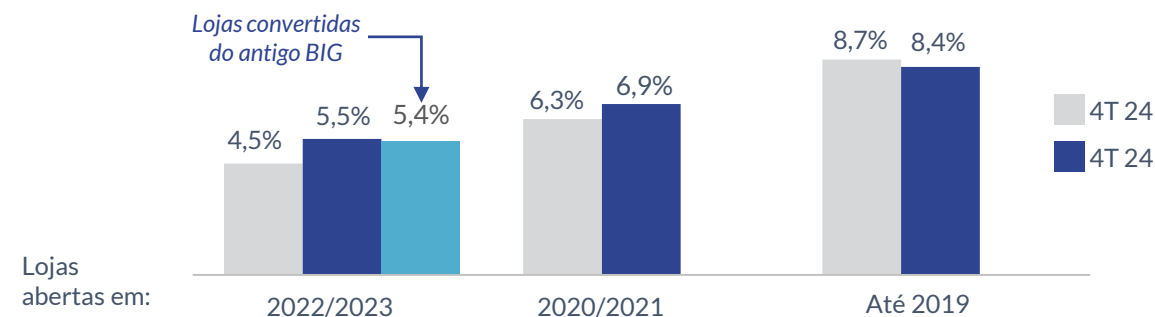
DESTAQUES C&C	4T 24	4T 23	Δ %	2024	2023	Δ %
<i>Em R\$ mi, exceto quando indicado</i>						
Número de lojas (#)	379	361	5,0%	379	361	5,0%
Área de venda ('000 m ²)	1.876	1.816	3,3%	1.876	1.816	3,3%
Crescimento LfL	6,3%	-1,8%	-	5,4%	-1,1%	-
Vendas brutas	23.266	21.230	9,6%	86.020	79.110	8,7%
Vendas líquidas (ex-outras receitas)	21.166	19.258	9,9%	78.263	71.437	9,6%
Lucro bruto	3.269	3.058	6,9%	12.029	11.056	8,8%
% Margem bruta	15,4%	15,9%	-0,4 p.p.	15,4%	15,5%	-0,1 p.p.
SG&A	(1.715)	(1.681)	2,0%	(6.815)	(6.562)	3,9%
% Vendas líquidas	8,1%	8,7%	-0,6 p.p.	8,7%	9,2%	-0,5 p.p.
EBITDA ajustado	1.557	1.381	12,7%	5.227	4.510	15,9%
% Margem EBITDA ajustada	7,4%	7,2%	0,2 p.p.	6,7%	6,3%	0,4 p.p.

Destques 4T 24 & 2024

- **6,3% LfL**, acima do mercado pelo 3º trimestre consecutivo, com Black Friday positiva
- **Desempenho forte das antigas lojas BIG com LfL +14,3%** (sobre 16,8% no ano passado)
- **+5 novas lojas no 4T 24** (4 conversões do Varejo e 1 abertura orgânica)
- **Canal digital aumentando penetração** para 8,5% das vendas (6,5% no 4T 23) devido ao B2B
- **-0,4 p.p. de margem bruta** pela forte campanha de Black Friday e mudanças no mix
- **Lojas convertidas maturando como esperado, atingindo margem EBITDA nível loja de 5,4%** (vs. 5,0% no 4T 23)
- **Mg. EBITDA Aj. de 7,4%, 0,2 p.p. maior a/a**, refletindo ganhos de eficiência e maturação de novas lojas
- **2024: Vendas brutas +8,7% maior a/a (+5,4% LfL) com crescimento de EBITDA de +15,9% (+0,4 p.p. de mg.)**

Rentabilidade das lojas Atacadão

Margem EBITDA por maturidade de loja (% das vendas líquidas)



Varejo



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

4T & 2024

apresentação de resultados



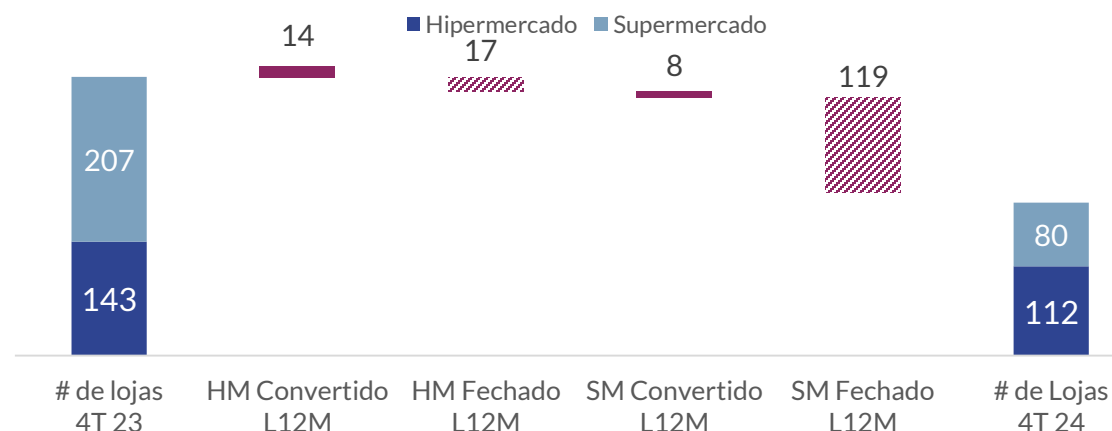
LfL forte (+5,9%) com melhor rentabilidade, refletindo melhores negociações com fornecedores, menores perdas e simplificação

DESTAQUES VAREJO <i>Em R\$ mi, exceto quando indicado</i>	4T 24			4T 23			Δ %		
	4T 24	4T 23	Δ %	2024	2023	Δ %	2024	2023	Δ %
Nº de hipers (#)	112	143	-22%	112	143	-22%			
Área de venda ('000 m ²) (apenas HM)	753	919	-18%	753	919	-18%			
Crescimento LfL	5,9%	-5,5%	-	3,4%	-2,8%	-			
Vendas brutas	7.274	7.875	-7,6%	27.237	30.063	-9,4%			
Vendas líquidas	6.521	7.060	-7,6%	24.598	26.949	-8,7%			
Lucro bruto	1.550	1.621	-4,4%	5.662	6.422	-11,8%			
% Margem bruta	23,8%	23,0%	0,8 p.p.	23,0%	23,8%	-0,8 p.p.			
SG&A	(1.344)	(1.436)	-6,4%	(5.025)	(5.857)	-14,2%			
% Vendas líquidas	20,6%	20,3%	0,3 p.p.	20,4%	21,7%	-1,3 p.p.			
EBITDA ajustado	220	200	10,5%	694	633	9,7%			
% Margem EBITDA ajustada	3,4%	2,8%	0,5 p.p.	2,8%	2,3%	0,5 p.p.			

Destaque 4T 24 & 2024

- **Crescimento LfL forte de +5,9%** (7,0% alimentar e +4,4% não alimentar)
- **Margem bruta de 23.8% (+0,8 p.p. a/a)**, com melhores negociações com fornecedores e menores perdas operacionais
- **Queda de SG&A em 6,4% a/a (+0,3 p.p. a/a como % das vendas líquidas)** pelo impacto no último ano reversão da provisão de pagamento de bônus
- **Margem EBITDA ajustada 0,5 p.p. a/a** conforme continuamos trabalhando para recuperar os níveis históricos de rentabilidade no segmento
- **2024 com crescimento LfL de +3,4% e EBITDA maior +9,7% (margem +0,5 p.p.)**

Evolução das lojas de varejo (# lojas)



Clube



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

4T & 2024

apresentação de resultados



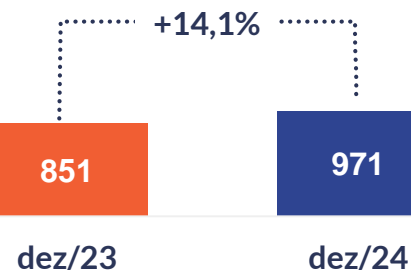
Forte crescimento da receita. Lucratividade refletindo nossos investimentos na base de lojas e membros

DESTAQUES SAM'S CLUB <i>Em R\$ mi, exceto quando indicado</i>	4T 24			4T 23			Δ%		
	4T 24	4T 23	Δ%	2024	2023	Δ%	2024	2023	Δ%
Número de lojas (#)	58	51	13,7%	58	51	13,7%			
Área de vendas ('000 m ²)	322	289	11,4%	322	289	11,4%			
Crescimento LfL	2,1%	8,0%	-	3,5%	5,0%	-			
Vendas brutas	2.256	1.980	13,9%	7.337	6.284	16,8%			
Vendas líquidas (ex-outrasreceitas)	1.966	1.744	12,7%	6.450	5.526	16,7%			
Lucro bruto	396	381	3,9%	1.347	1.136	18,6%			
% Margem bruta	20,1%	21,8%	-1,7 p.p.	20,9%	20,5%	0,3 p.p.			
SG&A	(312)	(269)	16,2%	(1.112)	(860)	29,4%			
% Vendas líquidas	15,9%	15,4%	0,5 p.p.	17,2%	15,6%	1,7 p.p.			
EBITDA ajustado	84	113	-25,3%	238	276	-13,8%			
% Margem EBITDA ajustada	4,3%	6,5%	-2,2 p.p.	3,7%	5,0%	-1,3 p.p.			

Destques 4T 24 & 2024

- **+14% de aumento de vendas, com +2,1% LfL e expansão (+7 novas lojas vs. 4T 23)**
- **+14% de membros ativos a/a**
- **Produtos de marca própria ganhando relevância no trimestre com penetração da Member's Mark em 25,0% (+3,7 p.p. a/a)**
- **EBITDA Aj. menor (-25,3% a/a) impactado pela forte oferta promocional, expansão (+7 lojas UDM, +13,7% a/a) e maturação de novas lojas**
- **Vendas digitais representaram 5,5% das vendas totais do formato (+0,6 p.p. a/a)**
- **2024 Vendas Brutas +16,8%, com EBITDA 13,8% menor (margem -1,3 p.p.) refletindo o investimento em expansão do ano, e na experiência dos membros**

Membros ativos ('000/mês)



Banco Carrefour



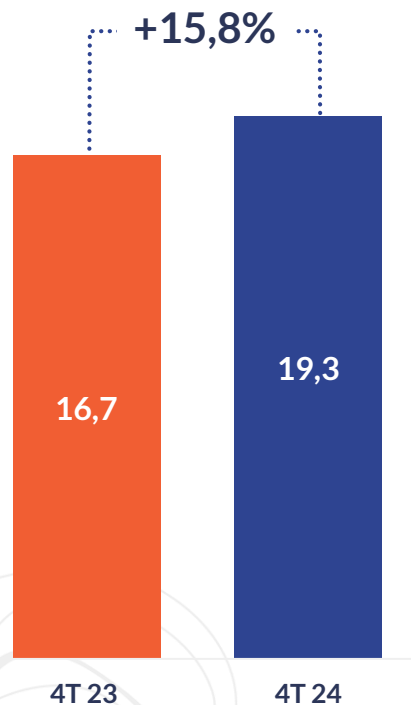
4T & 2024

apresentação de resultados

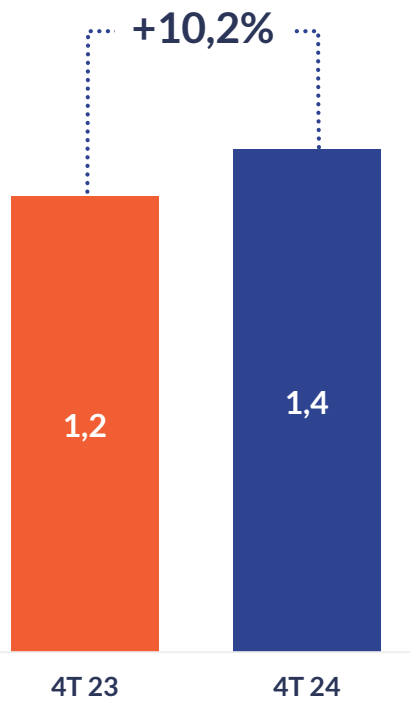


Receita crescendo, NPLs sob controle, SG&A estável: EBITDA menor refletindo a nova regulamentação de teto de taxa de juros

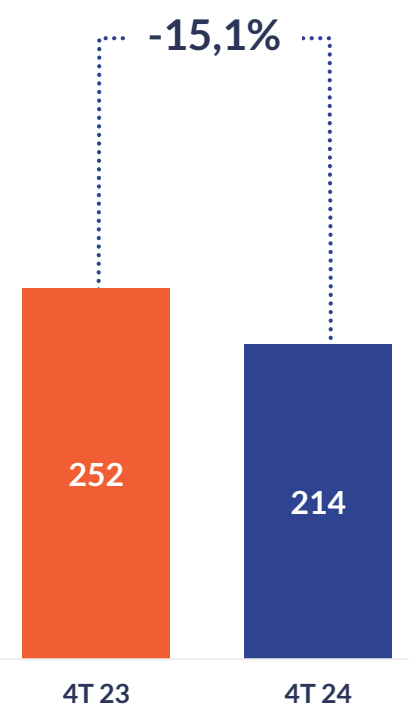
Faturamento (R\$ bi)



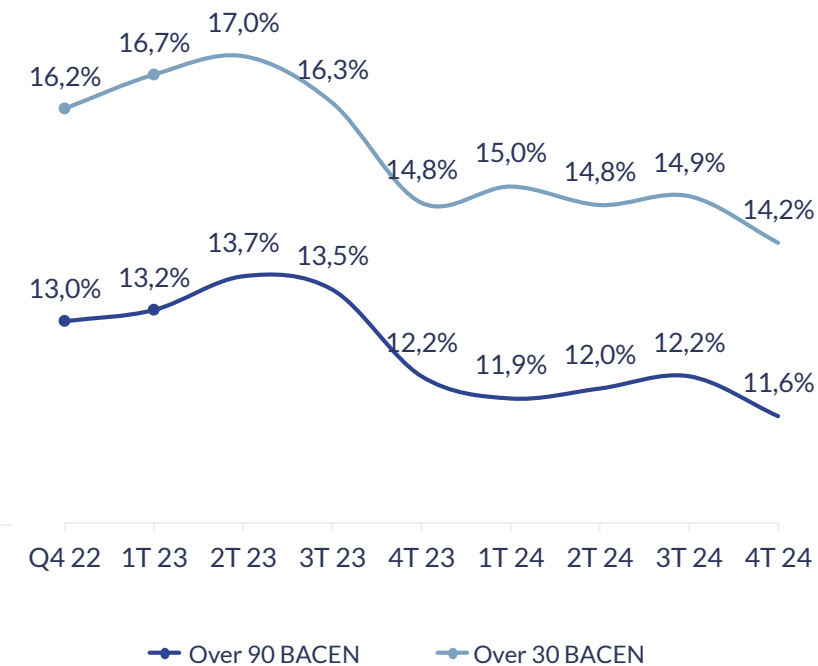
Receita (R\$ bi)



EBITDA (R\$ mi)



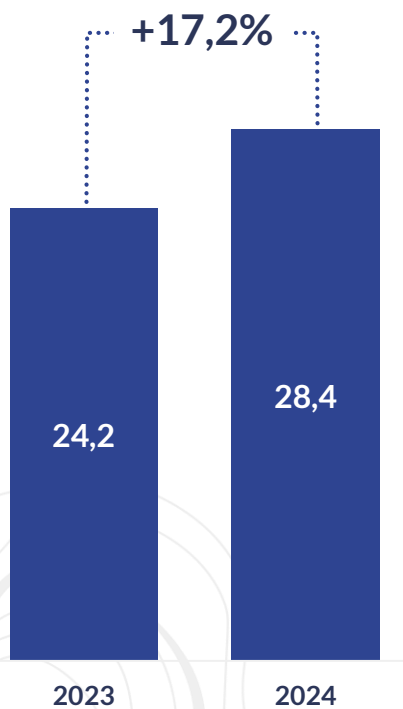
Over 30⁽¹⁾ e Over 90⁽²⁾ (metodologia BACEN)



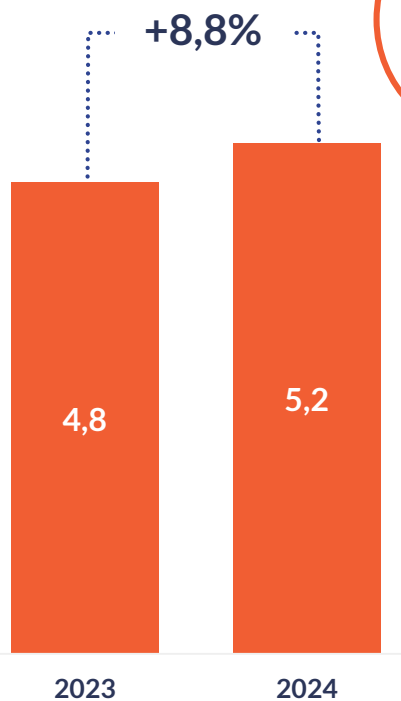
(1) Carteira de crédito com atraso de 30 dias/Carteira de crédito total
(2) Carteira de crédito com atraso de 90 dias/Carteira de crédito total

2024: Crescimento da carteira de crédito, diversificação da receita e controle de custos, apesar dos desafios impostos pelas mudanças regulatórias

Carteira de crédito (R\$ bi)

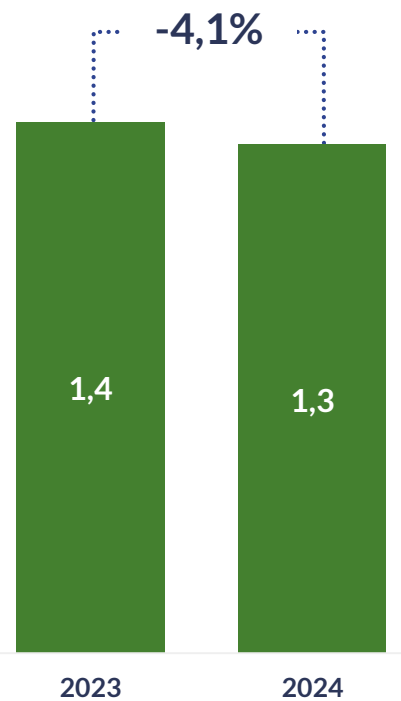


Receita (R\$ bi)

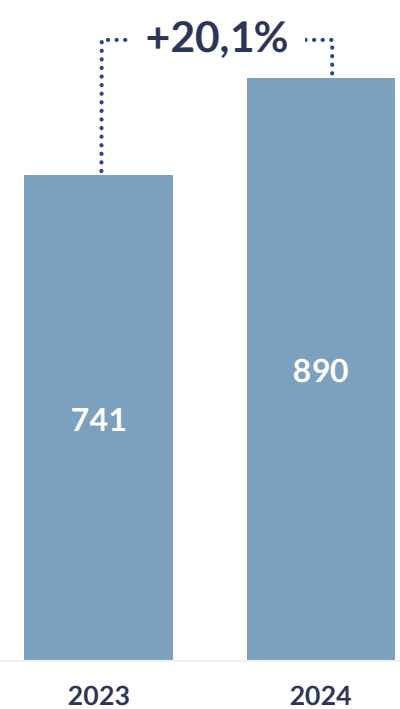


+35% em
outros
produtos

SG&A (R\$ bi)



EBITDA (R\$ mi)





4T & 2024

apresentação de resultados

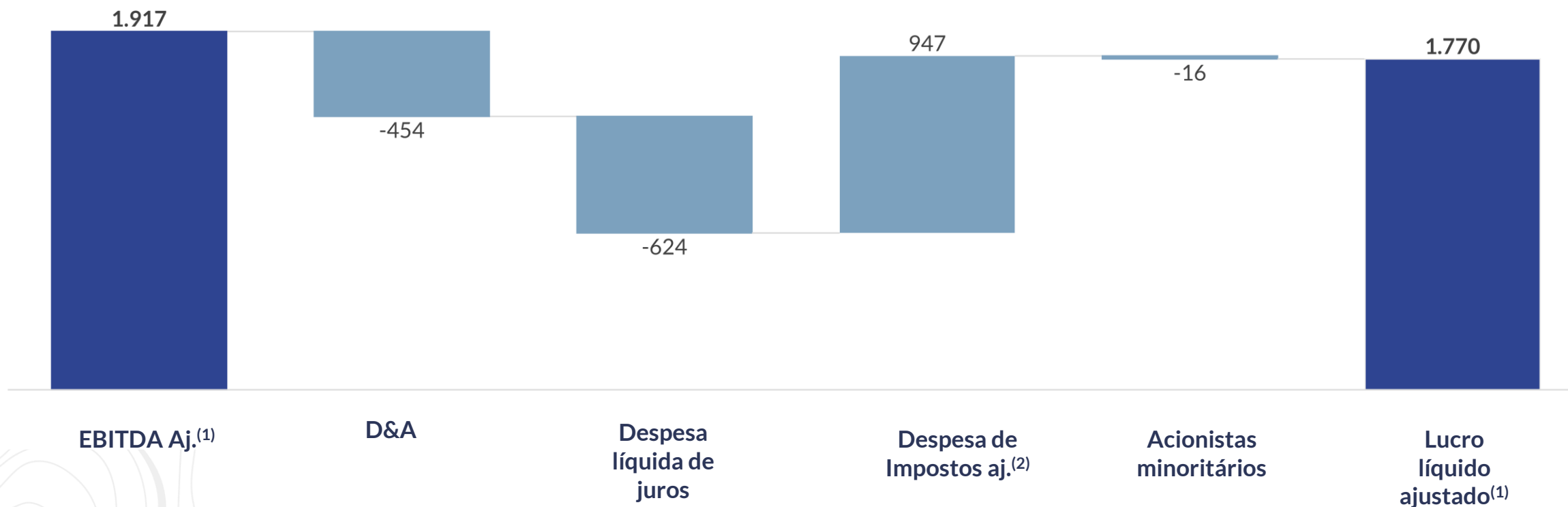
Lucro Líquido, Geração de Fluxo de Caixa e Alavancagem



Lucro líquido

Fortes resultados operacionais, taxas mais baixas de empréstimos *intercompany* e eficiências tributárias refletindo no resultado

Lucro líquido ajustado – 4T 24 (R\$ mi)



Notas:

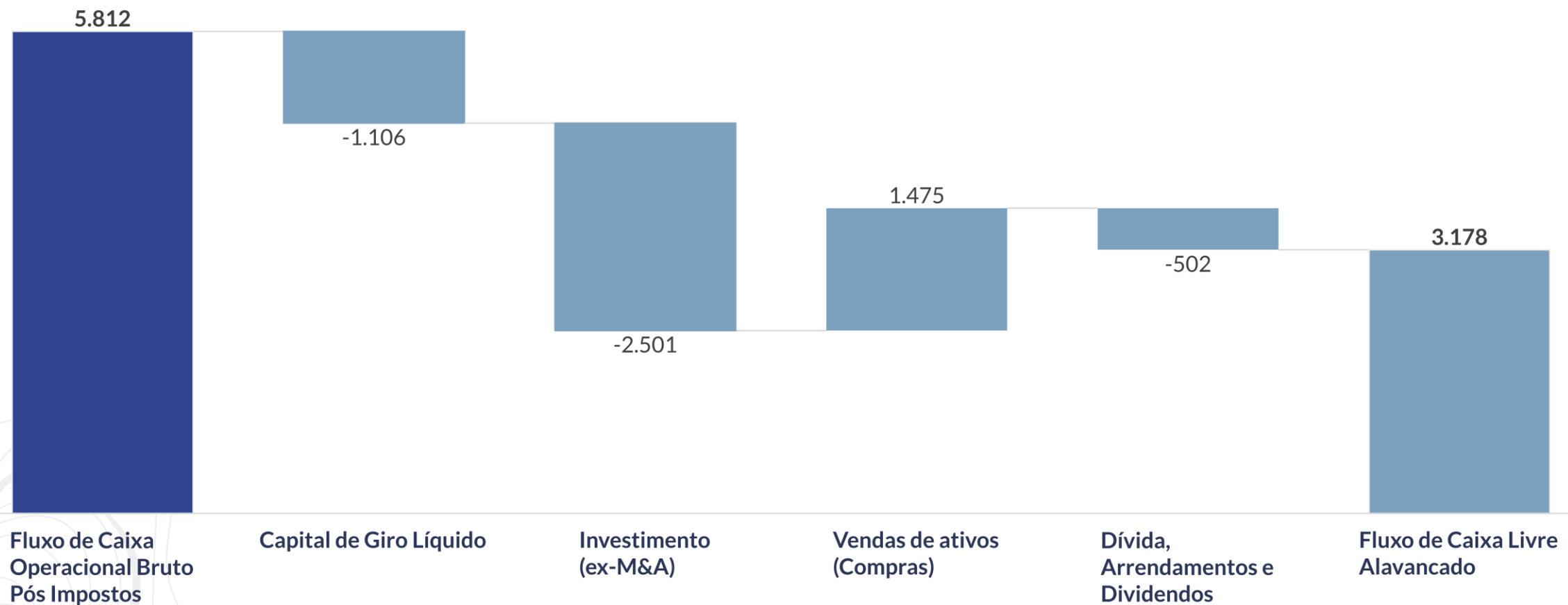
(1) Resultados ajustados para itens não recorrentes;

(2) Ajustado pelo impacto de itens não recorrentes (outras receitas/despesas) e impostos diferidos no contexto de amortização do ágio

Fluxo de caixa

Maior capital de giro

Geração de fluxo de caixa – 2024 (R\$ mi)



Notas:

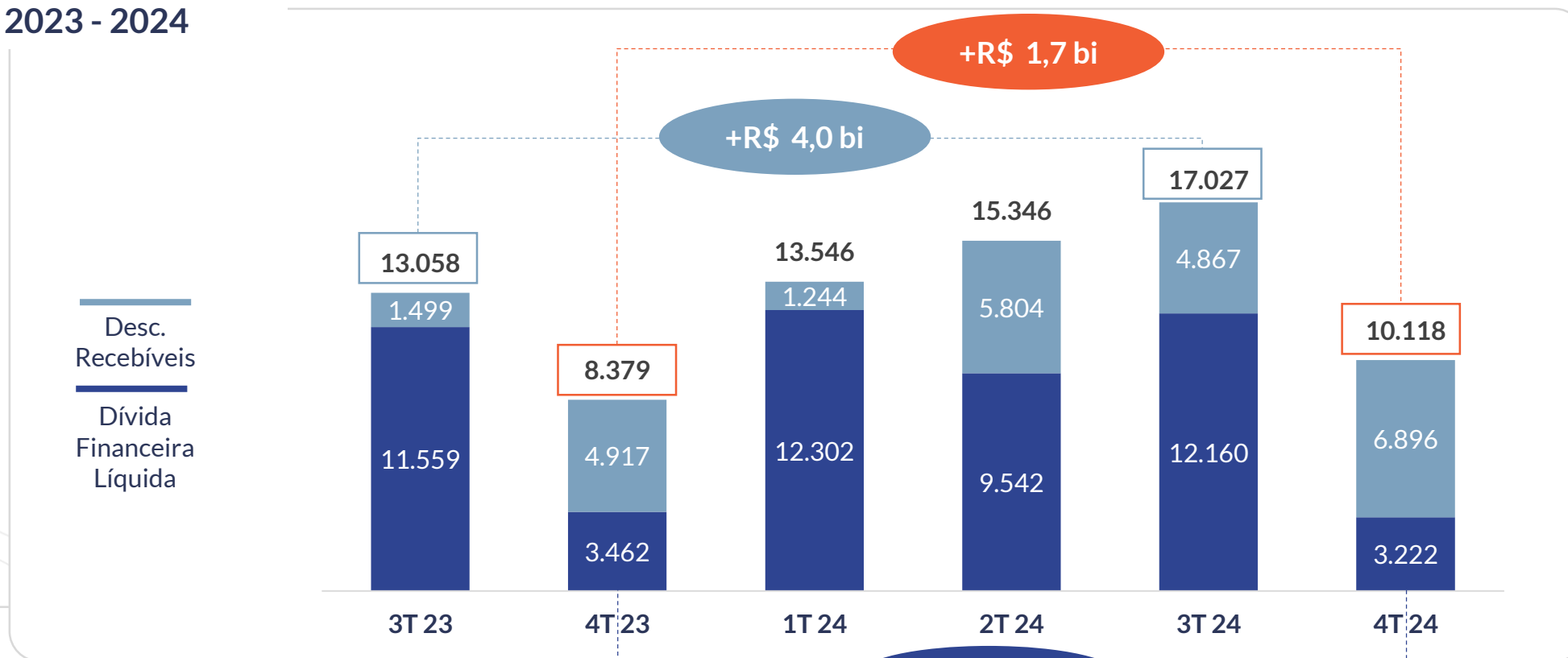
(1) Inclui saída de caixa de R\$ 277 milhões devido à mudança no capital de giro de mercadorias, saída de R\$ 998 milhões devido a mudanças em outros ativos e passivos (incluindo pagamentos de provisões de R\$ 854 milhões) e entrada de R\$ 169 milhões do negócio de crédito ao consumidor.

Alavancagem

Alavancagem de 2024 em linha com 2023; normalização vs. nível do 3T 24

Dívida Líquida (R\$ mi)

2023 - 2024



Dívida Líquida/ EBITDA Aj. UDM

	3T 23	4T 23	1T 24	2T 24	3T 24	4T 24
<i>Apenas dívida financeira</i>	2,01x	0,61x	2,04x	1,51x	1,89x	0,50x
<i>Dívida financeira + Desc. rec.</i>	2,27x	1,48x	2,24x	2,43x	2,64x	1,56x

Perguntas & Respostas



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL



Anexo



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

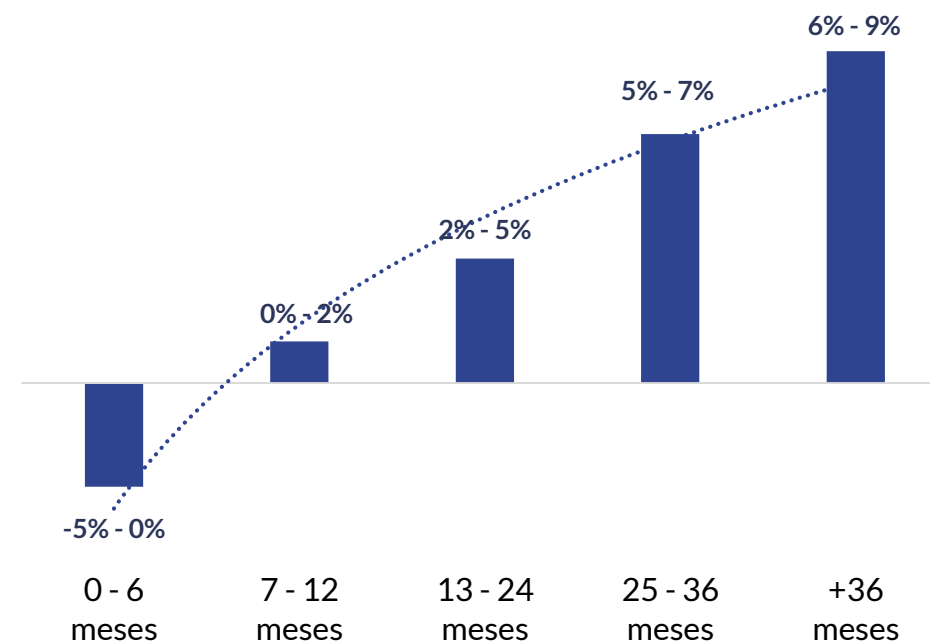


Cash & Carry

Como pensar nas margens daqui para frente, baseado na curva de maturação histórica

Portfólio de Lojas Cash & Carry	Número de lojas (% área de venda)	Produtividade de venda esperada (% de Lojas Maduras)	Nível esperado de margem EBITDA (nível loja)
Novas lojas orgânicas			
Abertura de 0 a 6 meses	7 lojas (2%)	40 - 60%	-5% - 0%
Abertura de 7 a 12 meses	7 lojas (2%)	60 - 75%	0% - 2%
Abertura de 13 a 24 meses	58 lojas (13%)	75 - 90%	2% - 5%
Abertura de 25 a 36 meses	58 lojas (11%)	90 - 100%	5% - 7%
Abertura +36 meses	245 lojas (71%)	100%	6% - 9%

Nível esperado de margem EBITDA (nível loja)



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.

Stéphane Maquaire
CEO

Eric Alencar
CFO

Relação com investidores

 +55 11 2103-5200

 ribrasil@carrefour.com

 ri.grupocarrefourbrasil.com.br



**GRUPO
CARREFOUR
BRASIL**



Q4 and FY 24

results presentation



 GRUPO
CARREFOUR
BRASIL



Q4 24 and FY 24 highlights

Expansion

- Cash & Carry:
 - +5 new stores in Q4 24 (4 Retail stores' conversion and 1 organic store opening)
 - +19 new stores in 2024
- Club:
 - +7 stores in 2024
- Format conversions:
 - 22 retail stores converted in FY 24: 14 HM + 8 SM

E-commerce

- 10.5% penetration in sales in Q4 24
- Strong +19% growth in GMV, reaching R\$3.4 billion in Q4 24
- +43.4% growth in 1P food, reaching R\$2 billion in Q4 24

Financial Results

- Gross sales up +5.5%, led by strong sales momentum in all business formats
- C&C sales up +9.6%, with LfL of +6.3% in Q4 24, above market levels. Solid +14.3% LfL at former Grupo BIG stores converted into Atacadão. EBITDA margin growing 18 bps y/y
- Sam's Club sales up +13.9%, on the back of 2.1% LfL and footprint expansion
- Retail with accelerating LfL growth of 5.9% (ex-petrol). EBITDA expanding 10.5% y/y with a margin 55 bps higher
- Banco Carrefour's billings up +15.8% with NPLs decreasing y/y and q/q. EBITDA of R\$ 214MM, impacted by the new revolving regulation
- Adj. EBITDA of R\$ 1.9 Bn, up 2.2% y/y (6.5% mg, -22 bps y/y)
- R\$ 725 million synergies captured in Q4 24, R\$ 2.9 billion annualized, close to '25 target
- Adj. net income of R\$ 1.8 bn (6.0% margin)
- **FY 24:** growth (total revenues +5.3%) and profitability (EBITDA +13.4% and margin +43 bps), with cost discipline and efficiency (SG&A as % of net revenues down 96 bps)

ESG

Continued advances on our key ESG strategy pillars:

- **Protection of the planet and biodiversity:** inclusion in the B3 Carbon Efficient Index ("ICO2") portfolio for the second consecutive year and inclusion in the A-list of CDP, Reduction of 47% in Scope 1 and 2 emissions (9 p.p. more than year's goal)
- **Diversity and Inclusion:** launch of "Mulheridades" to empower women
- **Fight against hunger and inequality:** donation of more than 6,500 tons of food in FY 24, +47% vs 2023

Consolidated financial highlights

Grupo Carrefour Brasil CONSOLIDATED HIGHLIGHTS	Q4 24	Q4 23	% Growth
<i>In R\$ MM, except otherwise noted</i>			
Gross sales	32,796	31,085	5.5%
LfL ex-petrol.	6.0%	-2.2%	-
Net sales (ex-other revenues)	29,654	28,062	5.7%
Gross profit	5,736	5,625	2.0%
% Gross margin	19.3%	20.0%	-70 bps
SG&A	(3,837)	(3,770)	1.8%
% Net sales	12.9%	13.4%	-50 bps
Adj. EBITDA ^{(1) (2)}	1,917	1,875	2.2%
% Adj. EBITDA margin	6.5%	6.7%	-22 bps
Net income, group share	1,163	(565)	n.m.
Adj. Net income, group share	1,770	520	240.5%

Total sales growth:



5.5%

Gross margin reflecting higher weight of C&C in results new interest rate cap regulation at Banco Carrefour

Gains from efficiency and cost-cutting initiatives in all of our business lines, except Sam's Club, where we've been investing in the expansion of our membership base

Slightly lower y/y due to lower margins at Sam's Club and Banco Carrefour

Bottom line benefiting from lower financial expenses and DTA recognition that led to a positive tax effect

Notes:

(1) Includes intragroup elimination of R\$ 23 million and R\$ 13 million between Bank and Retail in Q4 24 and Q4 23, respectively;

(2) Includes global functions expenses of R\$ 136 million and R\$ 58 million in Q4 24 and Q4 23, respectively

Consolidated financial highlights FY 24

Grupo Carrefour Brasil CONSOLIDATED HIGHLIGHTS	FY 24	FY 23	% Growth
<i>In R\$ MM, except otherwise noted</i>			
Gross sales	120,594	115,458	4.4%
LfL ex-petrol.	4.9%	-1.3%	-
Net sales (ex-other revenues)	109,311	103,912	5.2%
Gross profit	21,175	20,672	2.4%
% Gross margin	19.4%	19.9%	-52 bps
SG&A	(14,767)	(15,038)	-1.8%
% Net sales	13.5%	14.5%	-96 bps
Adj. EBITDA ⁽¹⁾⁽²⁾	6,482	5,717	13.4%
% Adj. EBITDA margin	5.9%	5.5%	43 bps
Net income, group share	1,753	(795)	n.m.
Adj. Net income, group share	2,382	386	517.3%



Better performance of C&C leading to a heavier weight on results, adjustments to our Retail portfolio and strategy, and new revolving regulations at the Bank

Strong initiatives to reduce costs and expenses at the Retail division and operational leverage at Atacadão, slightly compensated by investments at Sam's

Stores ramp-up at Atacadão, cost-cutting initiatives and turnaround of Retail, and operational leverage

Growing operating results, slightly lower financial expenses, lower effective tax rate due to the BIG's goodwill amortization and use of NOLs

Notes:

(1) Includes intragroup elimination of R\$ 48 million and R\$ 34 million between Bank and Retail in FY 24 and FY 23, respectively;

(2) Includes global functions expenses of R\$ 519 million and R\$ 418 million in FY 24 and FY 23, respectively

Cash & Carry



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

Q4 & FY 24

results presentation



Cash & Carry

LfL growth above market levels, successful Black Friday campaign and increasing profitability

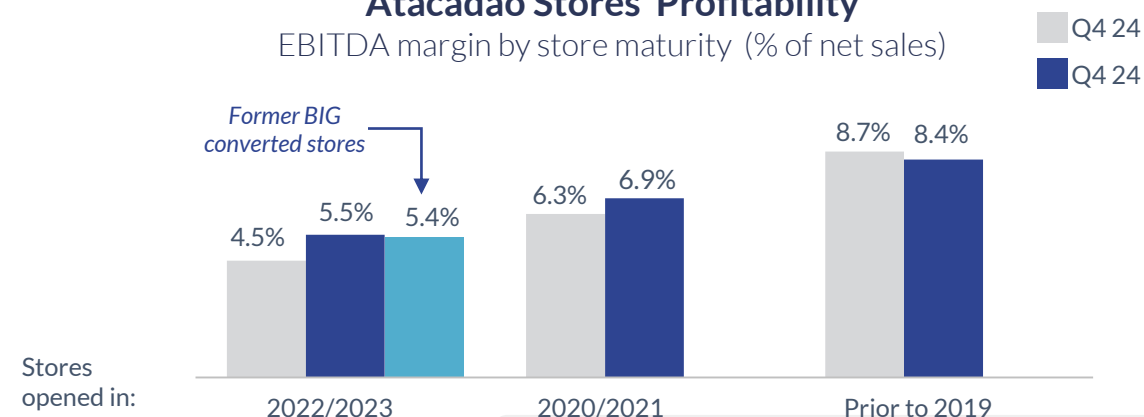
C&C HIGHLIGHTS	Q4 24	Q4 23	Δ %	FY 24	FY 23	Δ %
<i>In R\$ MM, except otherwise noted</i>						
Number of stores (#)	379	361	5.0%	379	361	5.0%
Selling area ('000 sqm)	1,876	1,816	3.3%	1,876	1,816	3.3%
LfL growth	6.3%	-1.8%	-	5.4%	-1.1%	-
Gross sales	23,266	21,230	9.6%	86,020	79,110	8.7%
Net sales (ex-other revenues)	21,166	19,258	9.9%	78,263	71,437	9.6%
Gross profit	3,269	3,058	6.9%	12,029	11,056	8.8%
% Gross margin	15.4%	15.9%	-43 bps	15.4%	15.5%	-11 bps
SG&A	(1,715)	(1,681)	2.0%	(6,815)	(6,562)	3.9%
% Net sales	8.1%	8.7%	-63 bps	8.7%	9.2%	-48 bps
Adj. EBITDA	1,557	1,381	12.7%	5,227	4,510	15.9%
% Adj. EBITDA margin	7.4%	7.2%	18 bps	6.7%	6.3%	37 bps

Q4 24 & FY 24 highlights

- 6.3% LfL, above the market for the 3rd consecutive quarter, with a positive Black Friday
- Solid performance from BIG converted stores of +14.3% LfL growth (on top of 16.8%)
- +5 new stores in Q4 24 (4 converted from Retail stores and 1 organic store)
- Digital sales increasing penetration to 8.5% of sales (from 6.5% in Q4 23) driven by B2B
- -43 bps gross margin due to a strong Black Friday campaign and changes in mix
- Converted stores ramping-up as expected, reaching EBITDA margin at store level of 5.4% (vs. 5.0% in Q4 23)
- Adj. EBITDA margin at 7.4%, 18 bps higher y/y, reflecting efficiency gains and new stores ramp-up
- FY 24 Gross Sales up +8.7% y/y (+5.4% LfL) while EBITDA expanded +15.9% (mg +37 bps)

Atacadão Stores' Profitability

EBITDA margin by store maturity (% of net sales)



Retail



Q4 & FY 24 results presentation



Retail

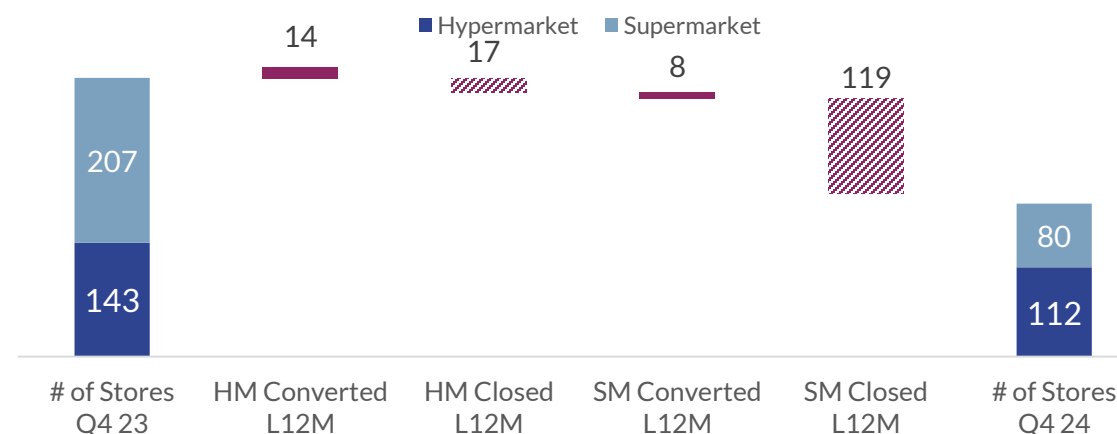
Solid LfL growth (+5.9%) and improving profitability reflecting better negotiations with suppliers, lower losses and simplified ops

HIGHLIGHTS RETAIL	Q4 24	Q4 23	Δ %	FY 24	FY 23	Δ %
<i>In R\$ MM, except otherwise noted</i>						
Number of Hyper (#)	112	143	-22%	112	143	-22%
Selling area ('000 sqm) (HM only)	753	919	-18%	753	919	-18%
LfL growth	5.9%	-5.5%	-	3.4%	-2.8%	-
Gross sales	7,274	7,875	-7.6%	27,237	30,063	-9.4%
Net sales	6,521	7,060	-7.6%	24,598	26,949	-8.7%
Gross profit	1,550	1,621	-4.4%	5,662	6,422	-11.8%
% Gross margin	23.8%	23.0%	81 bps	23.0%	23.8%	-81 bps
SG&A	(1,344)	(1,436)	-6.4%	(5,025)	(5,857)	-14.2%
% Net Sales	20.6%	20.3%	27 bps	20.4%	21.7%	-131 bps
Adj. EBITDA	220	200	10.5%	694	633	9.7%
% Adj. EBITDA margin	3.4%	2.8%	55 bps	2.8%	2.3%	47 bps

Q4 24 & FY 24 highlights

- **Solid LfL growth of +5.9%** (7.0% food and +4.4% non-food)
- **23.8% gross margin (+81 bps y/y)**, better negotiations with suppliers and lower operating losses.
- **SG&A decreasing by 6.4% y/y (+27 bps y/y as % of net sales)** last year's numbers were meaningfully impacted by employee bonus payment provision reversion
- **Adj. EBITDA margin up 55 bps y/y** as we continue to work to recover historical levels of profitability in the segment
- **FY 24 LfL growth of +3.4% and EBITDA expansion of +9.7% (margin +47 bps)**

Retail Stores Evolution (# stores)



Club



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

Q4 & FY 24

results presentation



Club

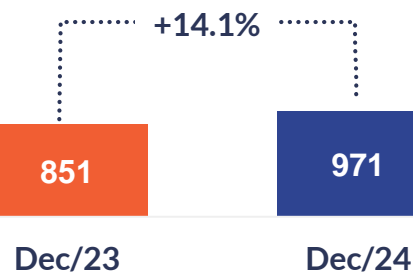
Strong revenue growth. Profitability reflecting our investments in footprint and membership base expansion

SAM'S CLUB HIGHLIGHTS <i>In R\$ MM, except otherwise noted</i>	Q4 24			Q4 23			Δ%		
	Q4 24	Q4 23	Δ%	FY 24	Q4 23	Δ%	FY 24	Q4 23	Δ%
Number of stores (#)	58	51	13.7%	58	51	13.7%			
Selling area ('000 sqm)	322	289	11.4%	322	289	11.4%			
LfL growth	2.1%	8.0%	-	3.5%	5.0%	-			
Gross sales	2,256	1,980	13.9%	7,337	6,284	16.8%			
Net sales (ex-other revenues)	1,966	1,744	12.7%	6,450	5,526	16.7%			
Gross profit	396	381	3.9%	1,347	1,136	18.6%			
% Gross margin	20.1%	21.8%	-172 bps	20.9%	20.5%	34 bps			
SG&A	(312)	(269)	16.2%	(1,112)	(860)	29.4%			
% Net sales	15.9%	15.4%	46 bps	17.2%	15.6%	169 bps			
Adj. EBITDA	84	113	-25.3%	238	276	-13.8%			
% Adj. EBITDA Margin	4.3%	6.5%	-219 bps	3.7%	5.0%	-131 bps			

Q4 24 & FY 24 highlights

- **+14% sales growth, with +2.1% LfL growth and expansion (+7 new stores vs. Q4 23)**
- **+14% of active members y/y**
- **Private label products gaining relevance** in the quarter with **Member's Mark penetration at 25.0% (+375 bps y/y)**
- **Adj. EBITDA decrease (-25.3% y/y)** impacted by promotional efforts, footprint expansion (+7 stores LTM, +13.7% y/y) and new stores that are ramping-up
- **Digital sales represented 5.5%** of format's total sales (+60 bps y/y)
- **FY 24 Gross sales up +16.8%, while EBITDA was 13.8% lower (margin -131 bps)** reflecting the year's investments in expansions, membership and customer experience

Active members ('000/month)



Banco Carrefour



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

Q4 & FY 24

results presentation



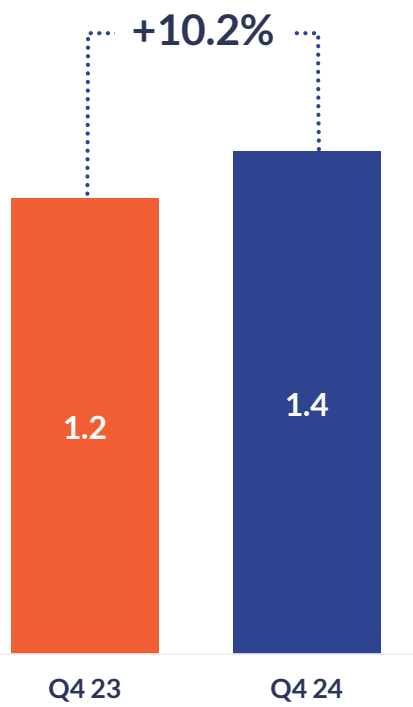
Banco Carrefour

Revenue growth, NPLs under control, stable SG&A; EBITDA decrease reflecting the new interest rate cap regulation

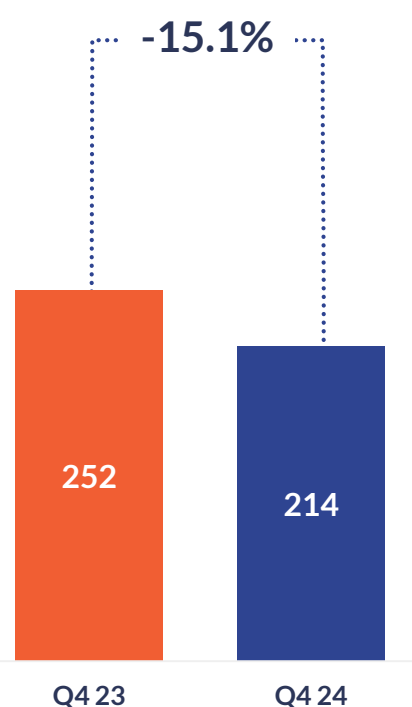
Billings (R\$ Bn)



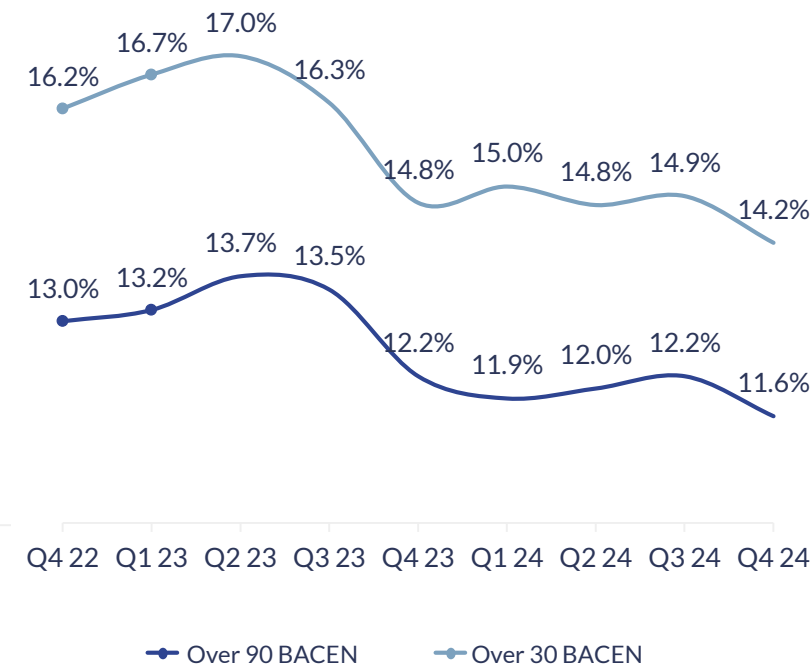
Revenues (R\$ Bn)



EBITDA (R\$ MM)



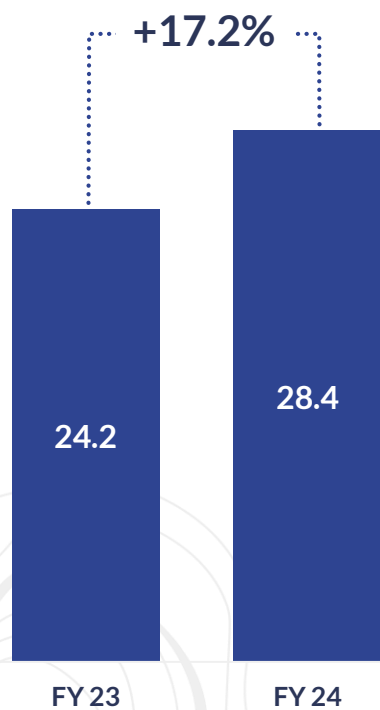
Over 30⁽¹⁾ and Over 90⁽²⁾
(BACEN methodology)



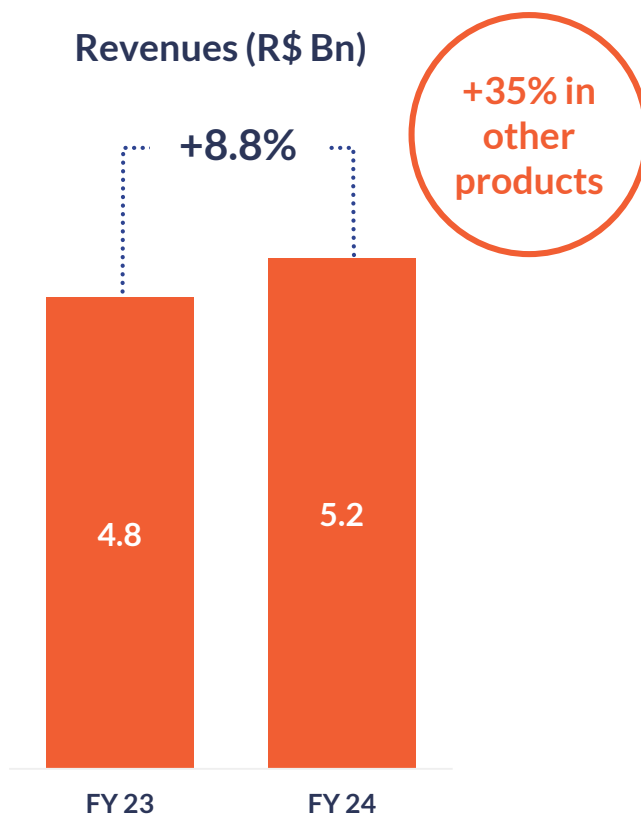
(1) Credit portfolio over 30 days late/Total credit portfolio
(2) Credit portfolio over 90 days late/Total credit portfolio

FY 24: Portfolio growth, revenue diversification and cost control despite headwinds from regulatory changes

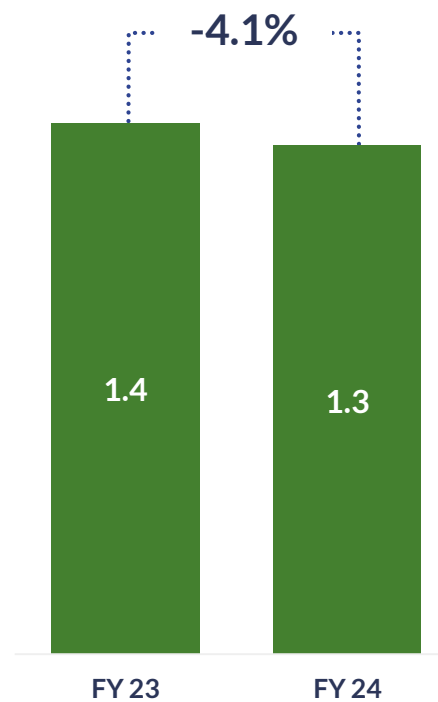
Credit portfolio (R\$ Bn)



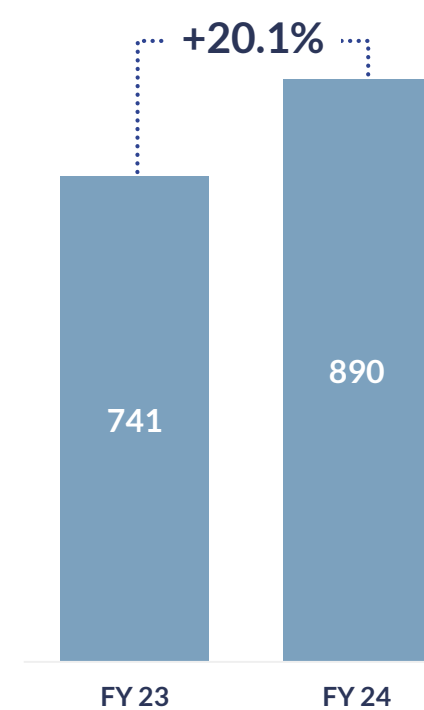
Revenues (R\$ Bn)



SG&A (R\$ Bn)



EBITDA (R\$ MM)





GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

Q4 & FY 24

results presentation

Net Income, Cash Flow Generation and Leverage



Net Income

Strong operating results, lower intercompany loan rates and tax efficiencies reflecting on bottom line

Adjusted Net Income – Q4 24 (R\$ MM)



Notes:

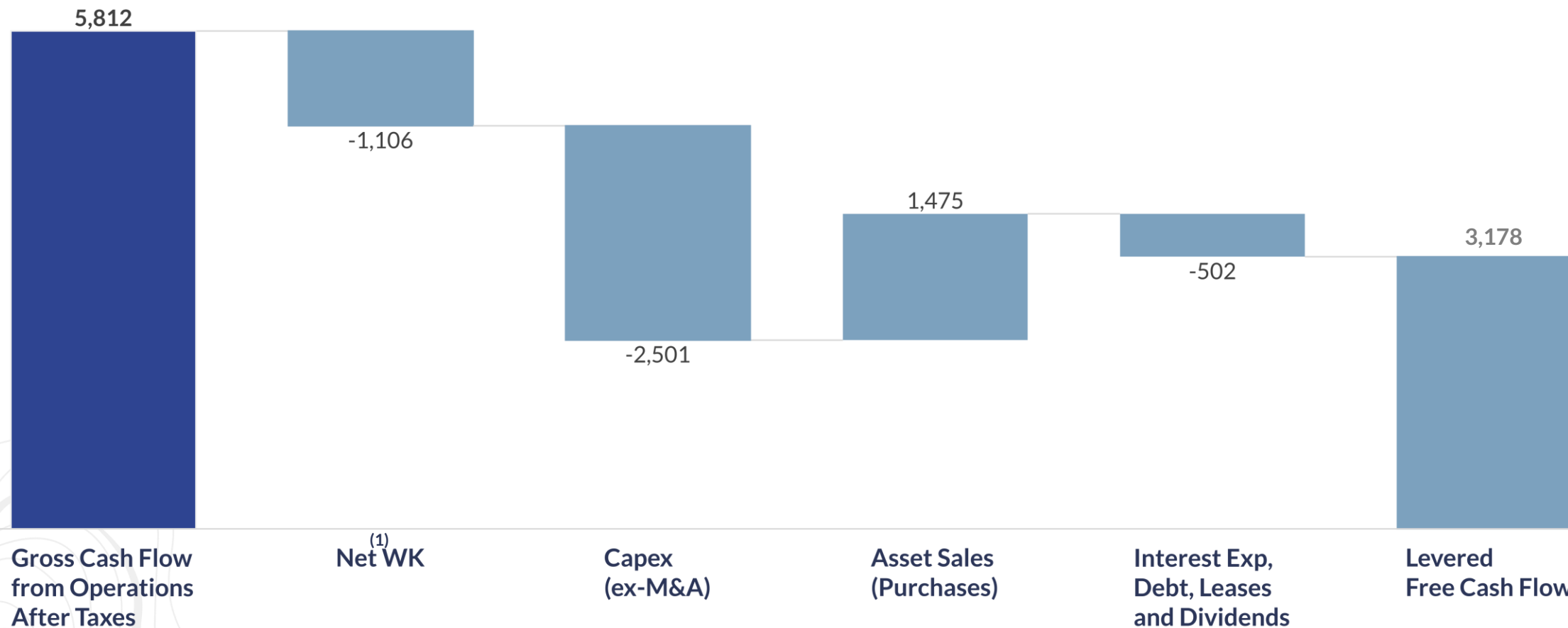
(1) Results adjusted for non-recurring items

(2) Adjusted for the impact of non-recurring items (other income/ expenses) and deferred taxes in the context of goodwill amortization

Cash flow generation

Higher working capital

Cash Flow Generation – 2024 (R\$ MM)



Notes:

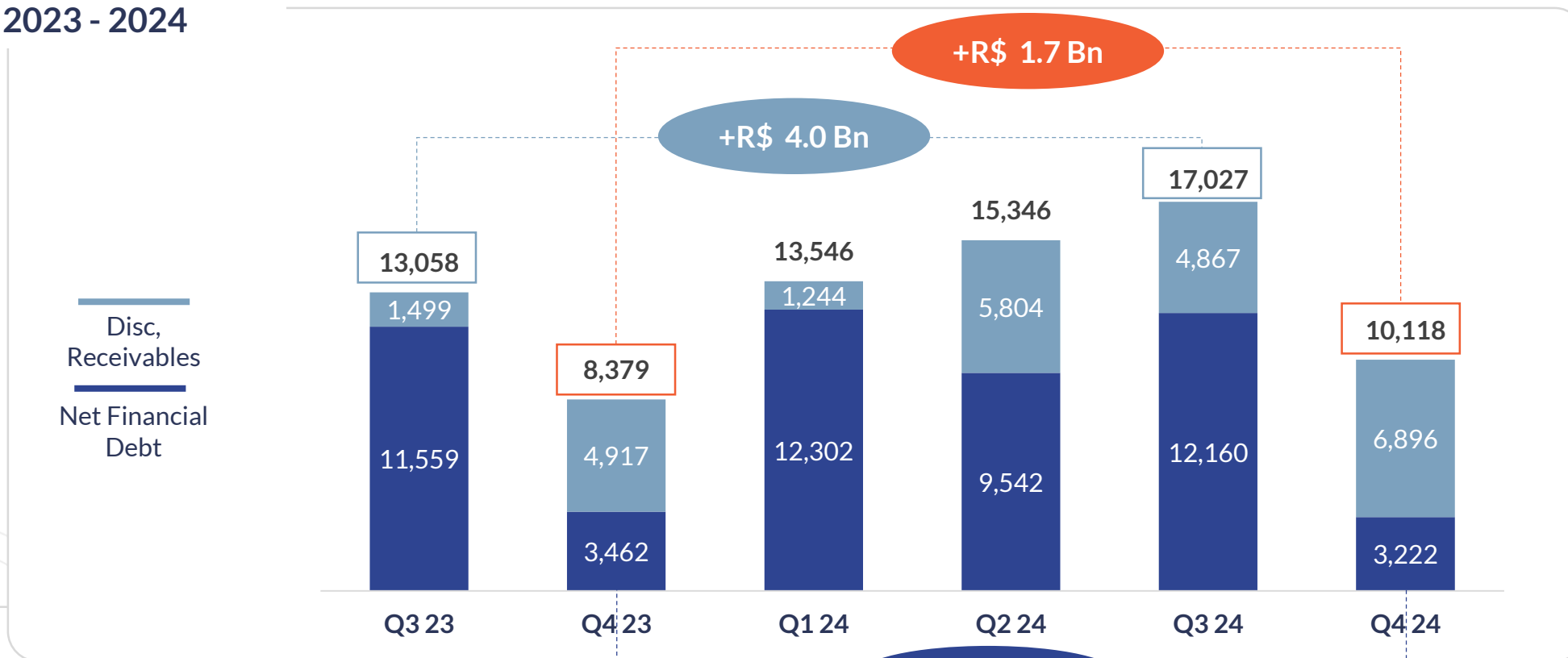
(1) Includes R\$ 277 million outflow from change in merchandise working capital, R\$ 998 million outflow from changes in other assets and liabilities (including R\$ 854 million in provisions payments) and R\$ 169 million inflow from consumer credit business

Leverage

2024 leverage level in line with 2023; normalization of debt levels vs. Q3 24

Net Debt (R\$ MM)

2023 - 2024



Net Debt/ Adj. EBITDA LTM

Financial debt only

Financial debt + disc. rec.

2.01x

0.61x

2.04x

1.51x

1.89x

0.50x

2.27x

1.48x

2.24x

2.43x

2.64x

1.56x

Appendix



**GRUPO
CARREFOUR
BRASIL**

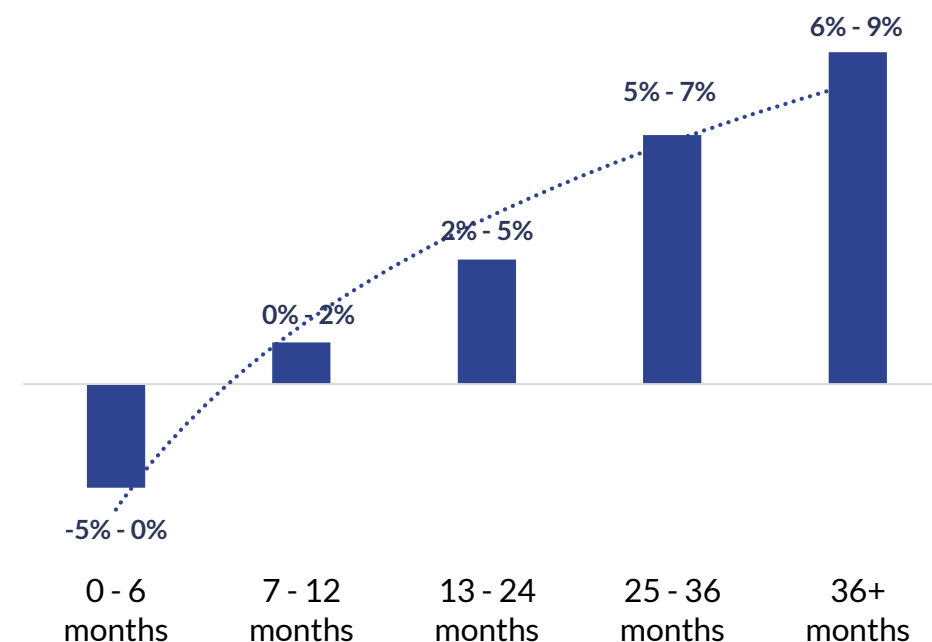


Cash & Carry

How to think about margins going forward, based on historical ramp-up pattern

Cash & Carry store portfolio	Number of stores (% selling area)	Expected sale productivity (% of mature stores)	Expected EBITDA margin range (at store level)
New Organic Stores			
Opened 0 - 6 months ago	7 stores (2%)	40 - 60%	-5% - 0%
Opened 7 - 12 months ago	7 stores (2%)	60 - 75%	0% - 2%
Opened 13 - 24 months ago	58 stores (13%)	75 - 90%	2% - 5%
Opened 25 - 36 months ago	58 stores (11%)	90 - 100%	5% - 7%
Opened for 36 months +	245 stores (71%)	100%	6% - 9%

Expected EBITDA margin range
(at store level)



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 guarantee 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.

Stéphane Maquaire
CEO

Eric Alencar
CFO

Investor Relations

 +55 11 2103-5200

 ribrasil@carrefour.com

 ri.grupocarrefourbrasil.com.br



**GRUPO
CARREFOUR
BRASIL**

