



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

Resultados do

< 1T 2023 >

03 de Maio de 2023



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL



Sumário Executivo





Expansão

- > **R\$ 27,1 bi receita bruta** 1T 23
crescimento de +30,7% a/a
- > **+1,8 p.p. de market share**
no 1T 23
- > **Fim das conversões de lojas Maxxi**
23 conversões de lojas do Grupo BIG no 1T 23
- > **3 novas lojas orgânicas Atacadão** no
1T 23 de 10 – 15 lojas planejadas para 2023



Inauguração Atacadão Pampulha – MG



Digitalização

- > **R\$ 1,6 bi de GMV Total**
1T 23 (+43,0% vs. 1T 22)
- > **+65% crescimento GMV Alimentar**
vs. 1T 22 e **+24% crescimento GMV Não alimentar** vs. 1T 22
- > **+83,0% crescimento 1P Alimentar**
Carrefour ganhando força
- > **29,4% penetração do canal digital**
na aquisição de clientes do banco

- Fortalecimento dos times
- Melhoria contínua da experiência do cliente



Responsabilidade

- > **Grupo Carrefour com Elas:** segunda turma com 750 mulheres no programa de desenvolvimento
- > **PODER: 500+ colaboradores negros conectados**, formando uma poderosa rede de apoio
- > **Parceria com Universidade Zumbi dos Palmares** bolsas de estudo para 90 colaboradores em curso superior
- > **Geração de Emprego:** Parceria pioneira com o Ministério do Desenvolvimento Social



P.O.D.E.R.



Integração do Grupo BIG avançando em ritmo acelerado

Conclusão prevista seis meses antes do planejado

Principais frentes de trabalho de integração

CONVERSÃO DE LOJAS

Lojas Maxi	✓	Completo
Lojas BIG Hipermercados	✓	Em andamento – Afrente do plano inicial
Venda de Remédios	✓	Completo ⁽¹⁾
Negócio Financeiro - Captação de Clientes de Lojas Convertidas	✓	Em andamento – Em linha com o plano inicial

COMPRAS

Diretas – Harmonização dos termos e condições	✓	Completo
Indiretas - Harmonização dos termos e condições	✓	Completo e acima do target

LOGÍSTICA

CD Integração	✓	Completo e acima do target
CD Otimização	✓	Em andamento – Afrente do plano inicial

SISTEMAS DE TI

Integração Front Office	✓	Completo
Integração Back Office	✓	Em andamento – Afrente do plano inicial

CORPORATIVO

integração dos times de liderança	✓	Completo desde o dia 1
Otimização da estrutura corporativa	✓	Em andamento – Em linha com o plano inicial

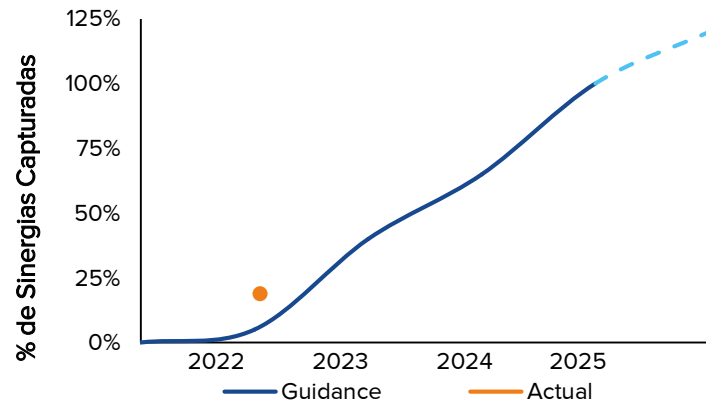
Lojas convertidas em	Plano Inicial	Convertidas em 2022	Convertidas em 1T 23	Planejado para 2T23	Plano Ajustado
	70	38	23	13	74
	47	20	-	27	47
	7	1	-	2	3
Total	124	59	23	42	124

Nota (1): 12 das 14 lojas já fechadas, as 2 últimas a serem entregues até meados de maio (já assinadas e aprovadas pelo Cade)

Captura de sinergias conforme esperado:
R\$ 146 milhões no 1T 23

Curva esperada de captura de sinergias

(não inclui capex e despesas one-off)





GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

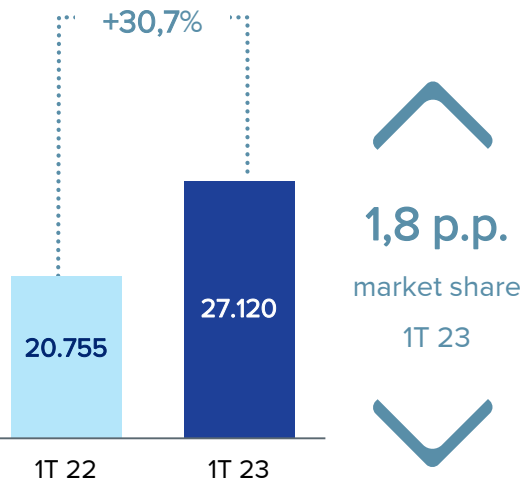
< Resultados Consolidados >
1T 23

Sólida performance em todos os negócios

Forte ganho de *market share*

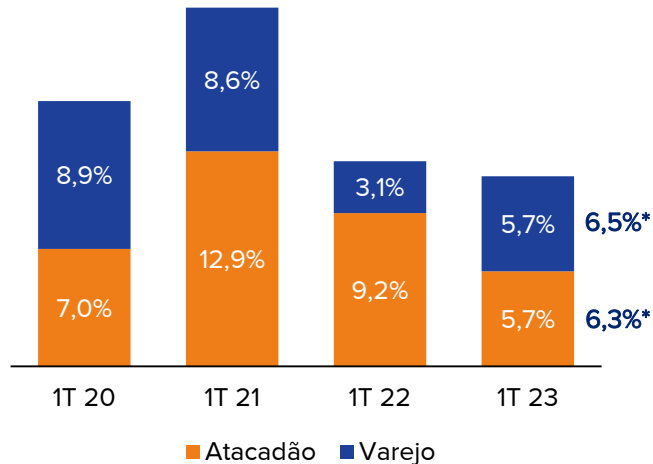
Vendas Brutas

Com Gasolina (R\$ Milhões)



Evolução de LFL por BU

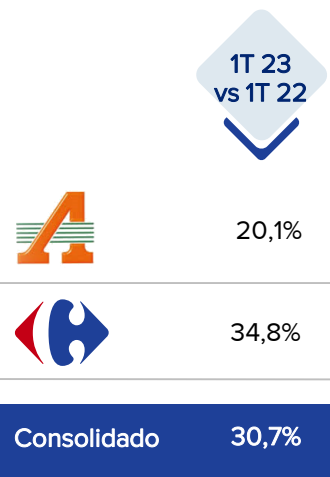
(Ex- Gasolina)



*Incluindo efeito calendário

Crescimento Total

Com Gasolina

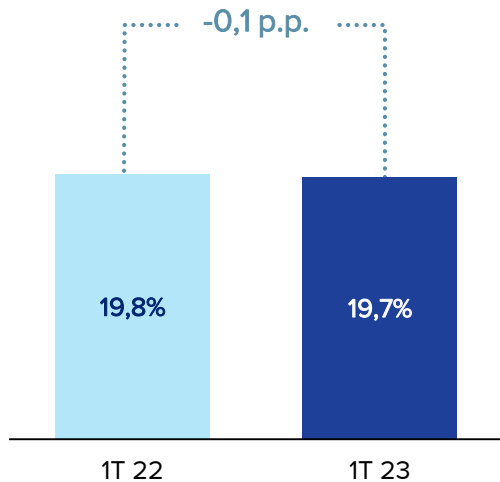


Margens resilientes mesmo com integração de BIG

VG&A impactado por conversões de lojas e integração do Grupo BIG

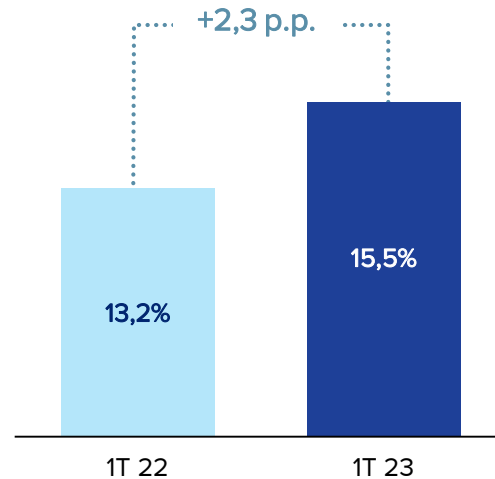
Margem Bruta

como % das Vendas Líquidas



VG&A

como % das Vendas Líquidas



Margem EBITDA Aj. Impactada pela lojas BIG no 1T 23

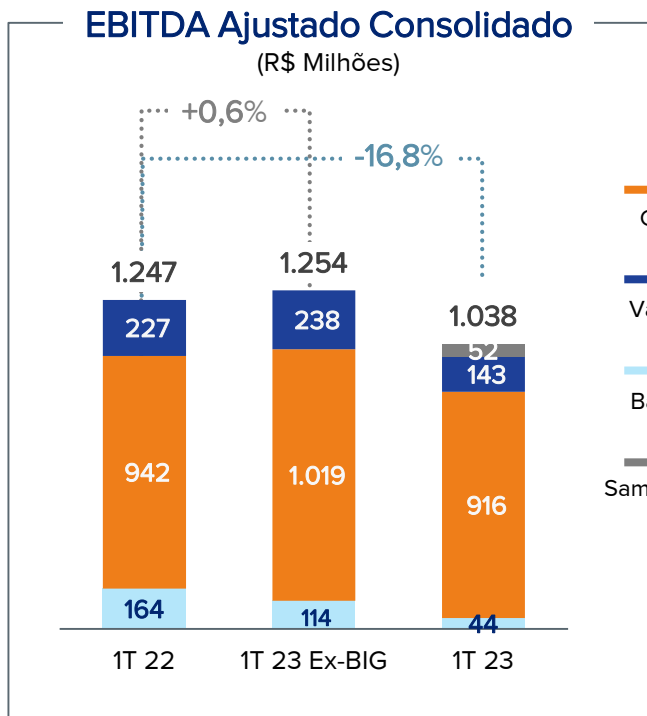
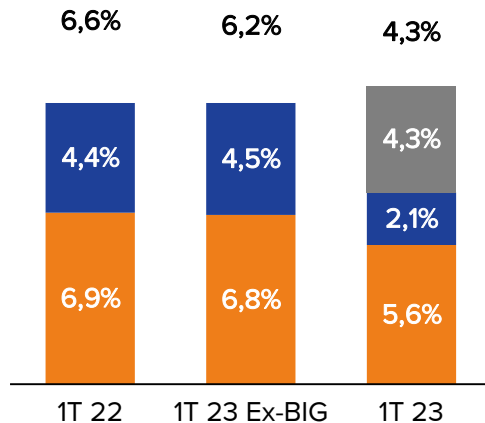
Margens pressionadas por conversões de loja

EBITDA Ajustado Consolidado

(R\$ Milhões)

Margem EBITDA Consolidada

como % das Vendas Líquidas



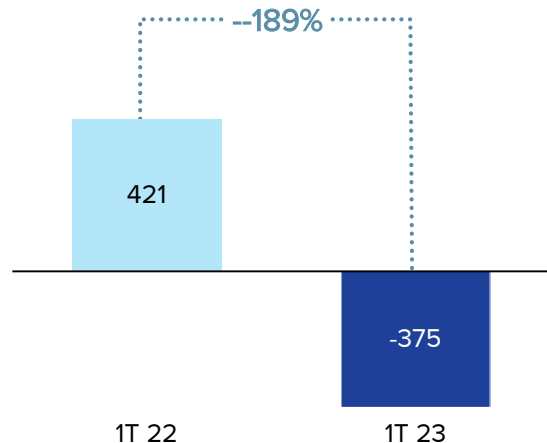
Inauguração Loja Atacadão São Bernardo do Campo - SP

Lucro líquido refletindo maior endividamento e taxas de juros

Sólida geração de caixa operacional

Lucro Líquido Ajustado, Controlador

(em R\$ milhões)



Fluxo de Caixa Operacional

(em R\$ milhões)

	LTM Março 23	LTM Março 22	Δ%
Em R\$ milhões – incluindo Grupo BIG			
Fluxo de Caixa Bruto das Operações	6.146	5.740	7,1%
Variação do Capital de Giro	-2.352	609	-486,2%
Fluxo de Caixa das Operações	3.016	4.981	-39,5%
Fluxo de Caixa de Investimentos operacionais	-3.478	-2.587	34,5%
Fluxo de Caixa Livre	-462	2.394	-119,3%
Fluxo de Caixa Livre Acionista	-2.925	1.540	-290,0%

Forte nível de geração de caixa operacional
FCF impactado por integração do Grupo BIG

Alavancagem em linha com 3T 22

Endividamento refletindo a aquisição do Grupo BIG e conversões de lojas em ritmo acelerado

Dívida Líquida (ex-lease e recebíveis)*

< R\$ 13,8 bilhões >

Aceleração do plano de conversão
de lojas do Grupo BIG

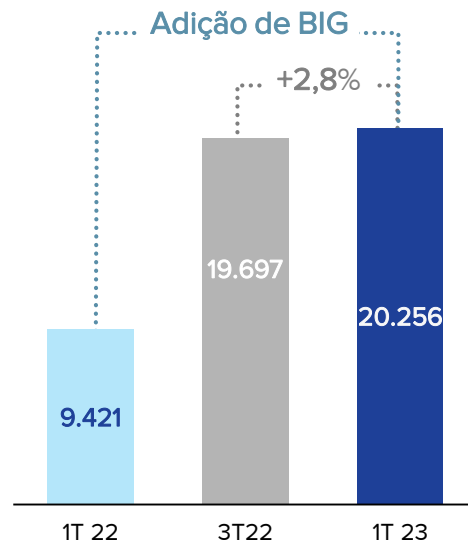
Execution of the organic growth plan

****R\$ 6,3 bilhões** em linha de crédito do tipo revolving
facility renovados com o Grupo Carrefour França.

*Não inclui desconto de recebíveis de R\$ 1,8 bilhões e R\$ 4,6 bilhões de lease no
1T 23. ** Em Abril de 2023

Dívida Líquida (incl. lease e recebíveis)

(em R\$ milhões)



*Incluindo recebíveis, ex-lease.

< **2,44x***
Dívida líquida /
EBITDA LTM
>



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL



Atacarejo
1T 23



Conclusão das conversões de lojas Maxxi e Expansão orgânica

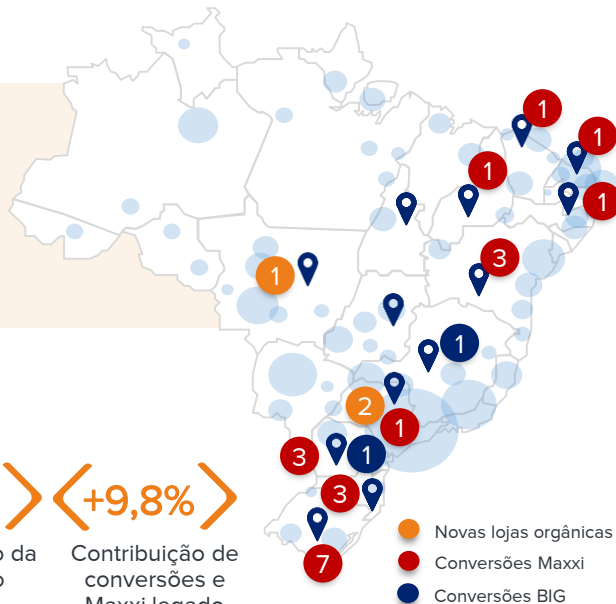
3 lojas orgânicas no 1T com expectativa de abertura 10-15 lojas em 2023

+ 26 lojas de Atacarejo no 1T 23

< 346 > Atacadão autosserviço

33 atacados de entrega em 2022

1T 23



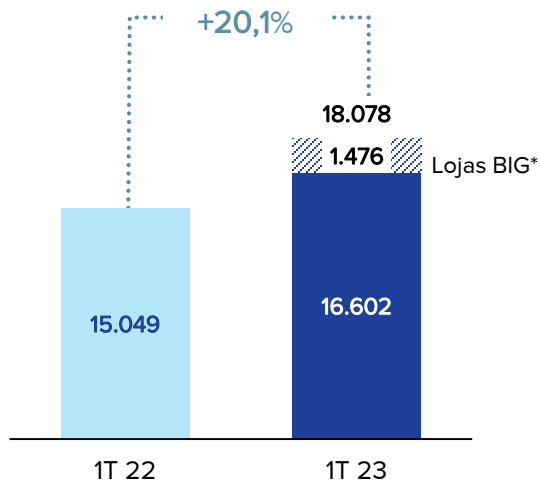
Inauguração Atacadão Chapecó - RS

Forte desempenho de vendas no 1T 23

Crescimento orgânico de 10% apesar do ambiente desafiador

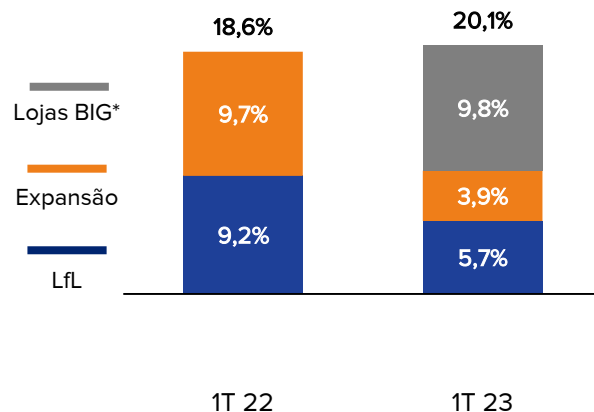
Vendas Brutas

(R\$ Milhões)



Canal digital já representa **2,7%** das vendas totais

Contribuição Expansão e LfL



+27% LfL
Lojas convertidas 1T 23

*Lojas convertidas + Maxxi legado

Margens resilientes em meio ao processo de integração

Rentabilidade robusta com margens mantidas em níveis históricos

Margem Bruta

(% de vendas líquidas)

Absorvendo os efeitos da expansão orgânica e conversões

15,4% no 1T 23

(-0,1 p.p. vs. 1T 22)

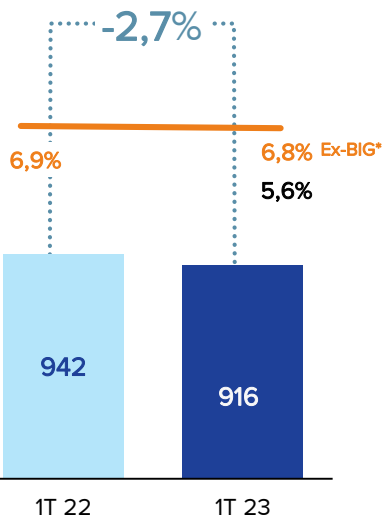
Despesas VG&A

(% de vendas líquidas)

Despesas VG&A refletindo a expansão acelerada

9,8% no 1T 23

(+1,2 p.p. vs. 1T 22)

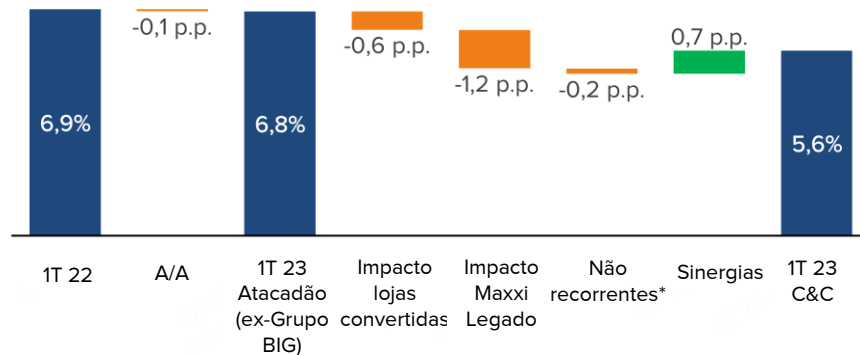


*Lojas convertidas + Maxxi legado

EBITDA Ajustado e margem

(em R\$ Milhões e % de vendas líquidas)

Bridge Margem EBITDA ajustada



*Inclui despesas de one-off e impacto no faturamento relacionado ao processo de conversão da loja.



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL



Varejo
1T 23



Sólido crescimento não alimentar e mais um recorde de marca própria

Comprometimento com o cliente



8,3% LfL lojas convertidas

Acima da média do varejo



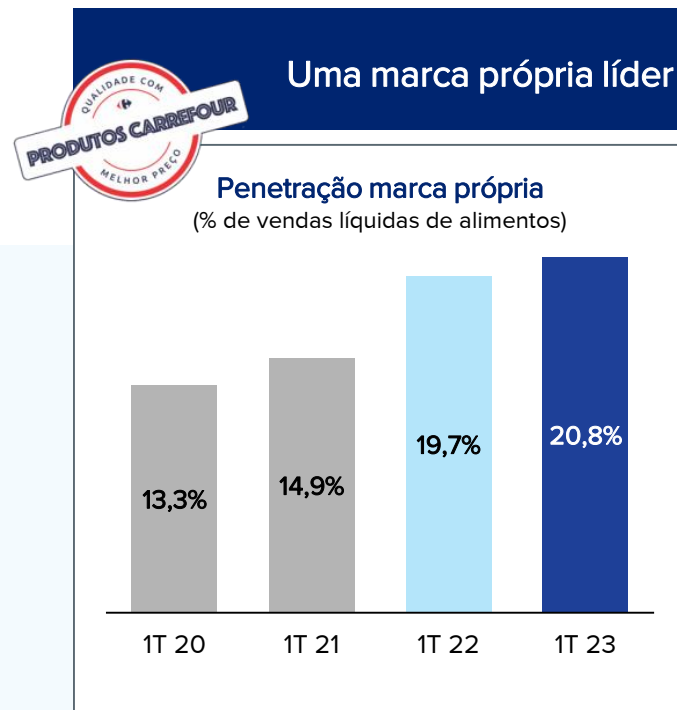
83% crescimento 1P alimentar

Ganho de relevância vs. operadores *last-mile*



9,3% LfL não alimentar

12,3 % LfL eletrodomésticos

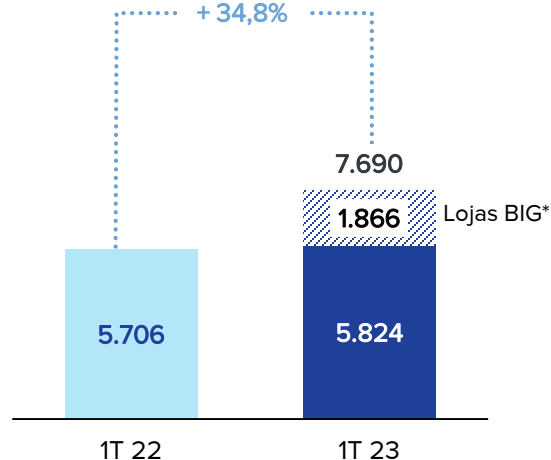


Crescimento de vendas sólido

Vendas do segmento não alimentar mantendo a forte tendência do 3T e 4T 22

Vendas Brutas

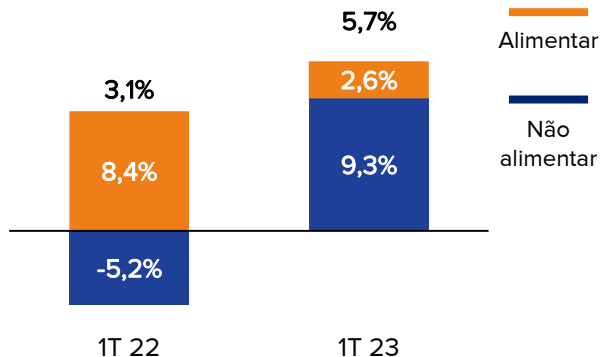
(R\$ Milhões)



*Lojas convertidas + BIG legado

Evolução LfL por categoria

(Evolução a/a)



LfL 1T 23 vs. 1T 22

< 6,3% LfL com efeito calendário ex. postos >

< 8,3% LfL lojas convertidas >

Sólida rentabilidade no varejo Carrefour

Vendas fortes e otimização de custos permitem VG&A estável no Carrefour Varejo

Margem Bruta

(% de vendas líquidas)

Melhores negociações
comerciais

24,4% no 1T 23

(+1,9 p.p. vs. 1T 22)

Despesas VG&A

(% de vendas líquidas)

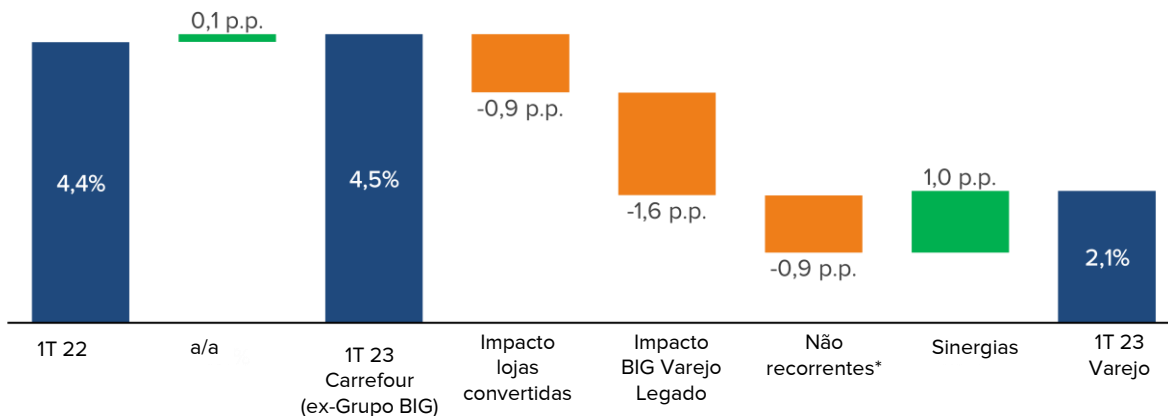
VG&A refletindo impacto de
conversões de lojas

20,1*% no 1T 23

(+2,0 p.p. vs. 1T 22) ou 22,6% com
BIG

*Nota: sem BIG

Bridge Margem EBITDA ajustada



*Inclui despesas de one-off e impacto no faturamento relacionado ao processo de conversão da loja.



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL



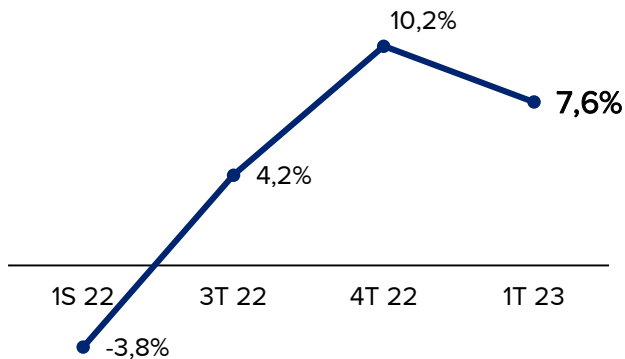
Sam's Club
1T 23



Foco na criação de valor a longo prazo

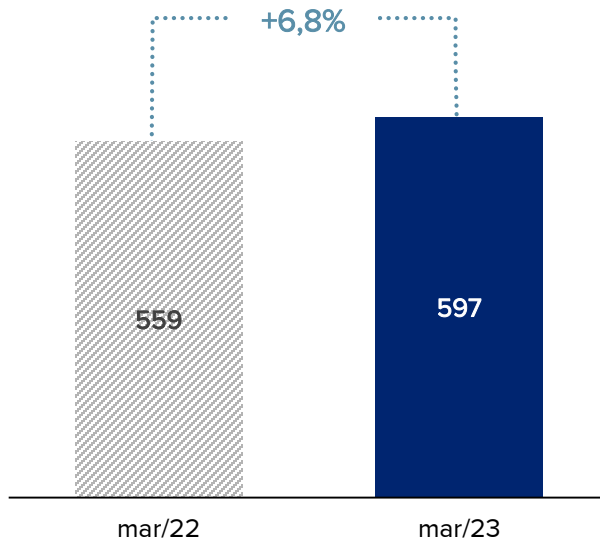
LfL superior ao das outras unidades de negócios

Evolução LfL a/a



Membros ativos do Clube

(em mil/mês)



Margem Bruta

(% de vendas líquidas)

Melhoria em preço e sortimento

19,9% no 1T 23

Despesas VG&A

(% de vendas líquidas)

15,6% no 1T 23

Margem EBITDA Aj.

(% de vendas líquidas)

4,3% no 1T 23

Potencial de expansão à medida que iniciativas de criação de valor de longo prazo maturam



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL



E-commerce
1T 23

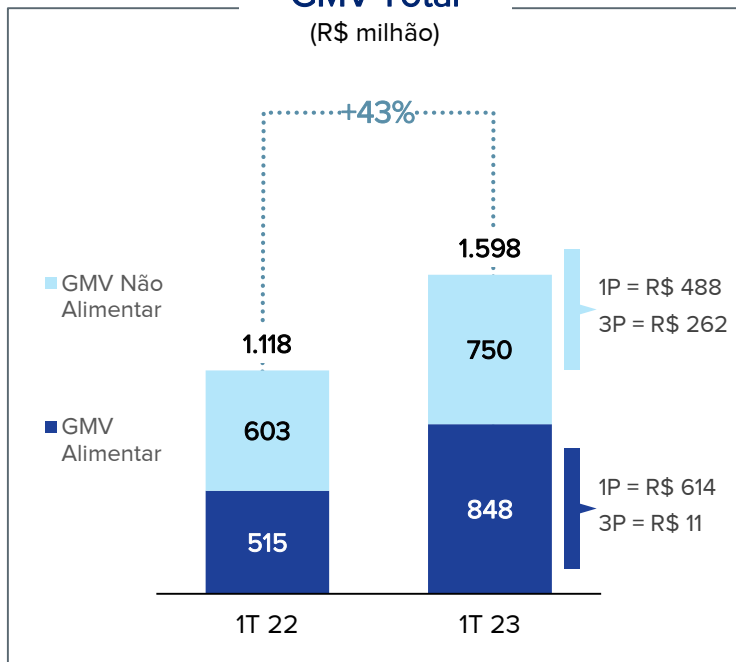


Foco contínuo na melhoria da experiência do cliente

Boa performance dos segmentos alimentar e não alimentar

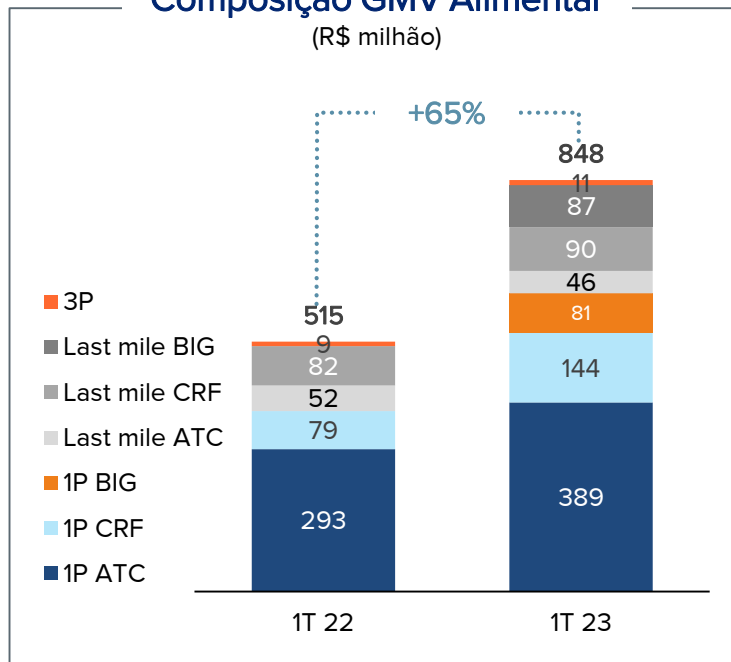
GMV Total

(R\$ milhão)



Composição GMV Alimentar

(R\$ milhão)



1P alimentar
+65%

(1P Atacadão +
1P Carrefour alimentar+
1P BIG)

Não alimentar
+24%

(+17% 1P e
+27% no 3P)



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL



Banco Carrefour
1T 23

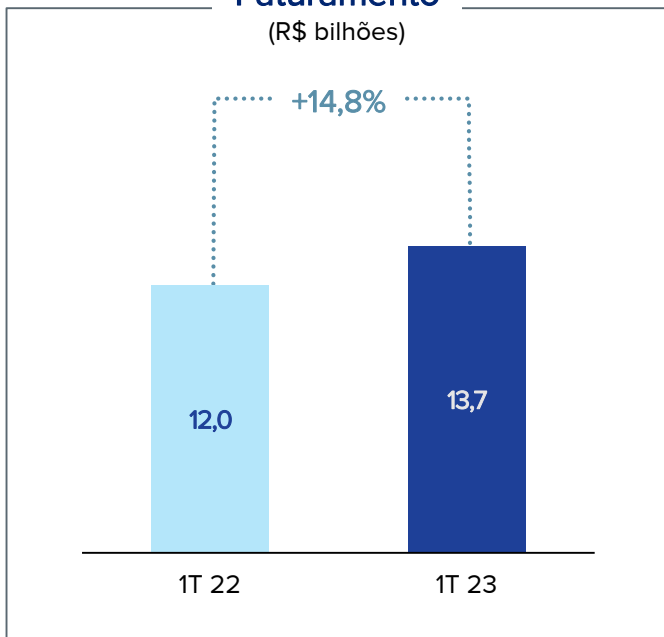


Crescimento de faturamento

Impulsionado pela migração de clientes do Grupo BIG

Faturamento

(R\$ bilhões)



Canal off-us com sólidos resultados

+12,9% a/a

Cross-sell e novos produtos

+33,1% a/a

Penetração aquisição digital

+29,4%

2,1x de crescimento de TPV* Apag

Cartão Sam's Club



R\$ 150 milhões de faturamento 1T 23 (+5,4x vs. 4T 22)

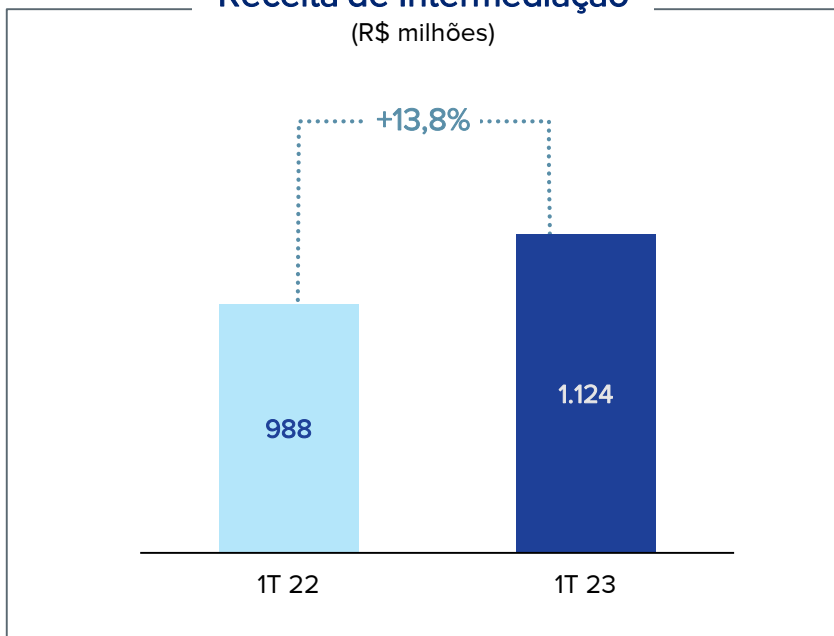
5,4% de penetração nas vendas do Clube

Aumento da inadimplência devido à sazonalidade

Carteira de crédito mantém-se saudável

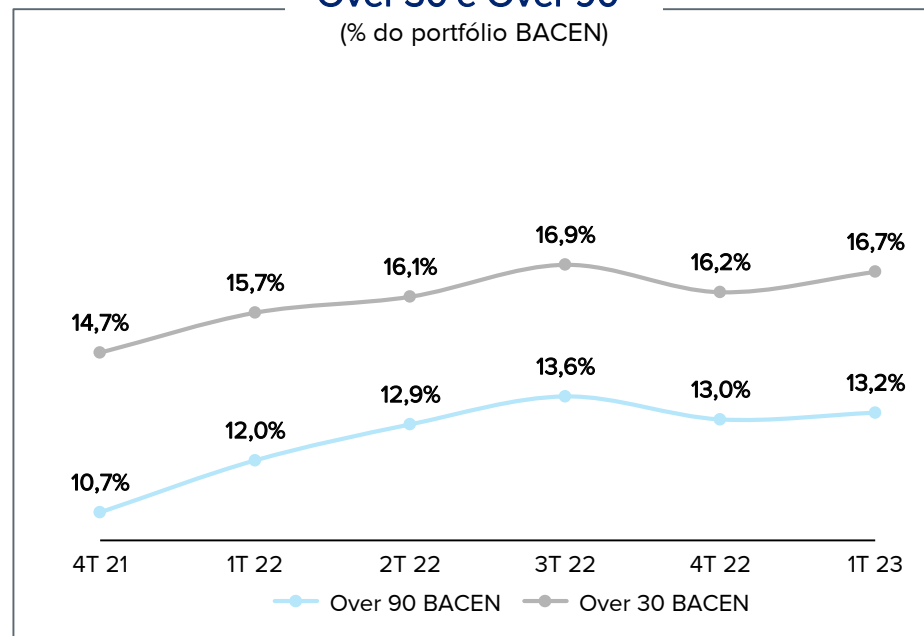
Receita de Intermediação

(R\$ milhões)



Over 30 e Over 90*

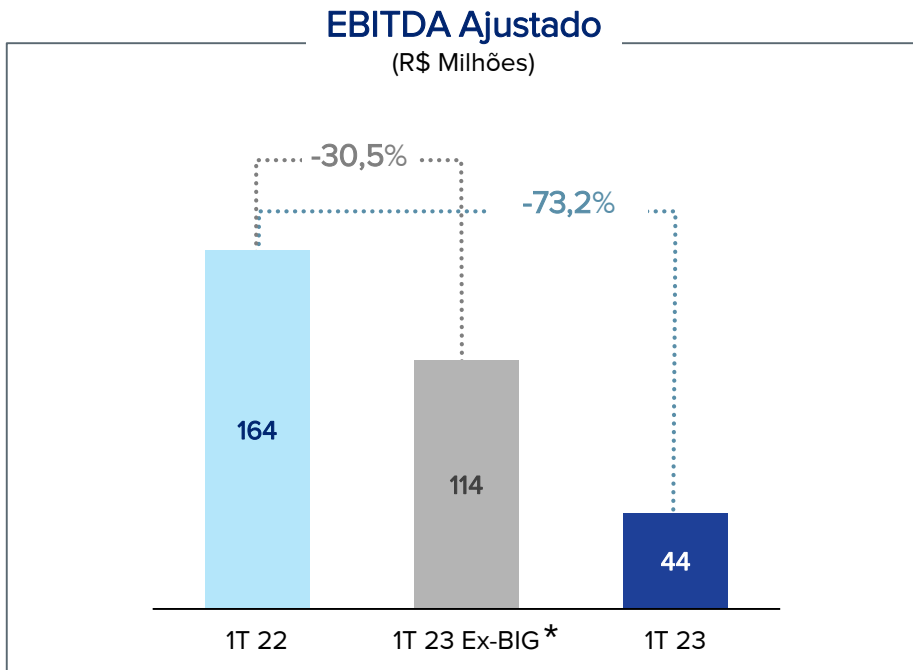
(% do portfólio BACEN)



*metodologia BACEN nº 2682/99

Custos de aquisição de clientes pressionando rentabilidade

Esforços adicionais para acelerar a migração dos clientes do BIG



*R\$ 70 milhões em despesas em carga de risco e despesa de marketing e vendas vendas administrativas.





GRUPO
CARREFOUR
BRASIL



Conclusão





+ Ágil + Digital + Responsável

----- prontos para -----
uma grande integração



Aviso Legal

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



Contatos de
RI

Eric Alencar
CFO e Diretor de RI

Telefone: +55 11 3779-8500
ribrasil@carrefour.com
ri.grupocarrefourbrasil.com.br



Resultados do

< 1T 2023 >

03 de Maio de 2023



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

Perguntas e Respostas