



# Grupo Carrefour Brasil

## Resultados do 4T 2019 e 2019

21 de fevereiro de 2020

# NOVOS AVANÇOS NO ECOSISTEMA EM 2019

**2019**

+28 lojas  
+20 Atacadão  
+5 Express  
+3 Market  
+12 side stores e-commerce



EXPANSÃO

OMNISCANAL



54



110



+405% GMV e-commerce alimentar (incluindo entrega rápida)

Corredores de alimentos saudáveis em **82 hipermercados**

~3.100 SKUs de produtos orgânicos e saudáveis

+2.600 SKUs de marca própria (13% das vendas líquidas totais no 4T 19)



TRANSIÇÃO ALIMENTAR

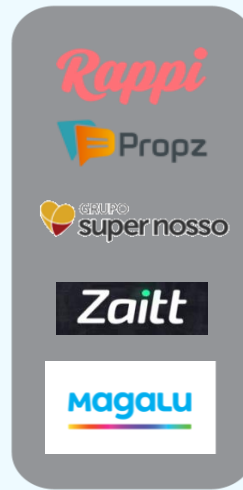
SERVIÇOS FINANCEIROS



Nova proposta de valor para o Cartão Carrefour

+15 pontos de aumento no NPS

+28% no faturamento total (vs. 2018)



PARCERIAS

AQUISIÇÕES



**makro**

30 lojas



49%



100%



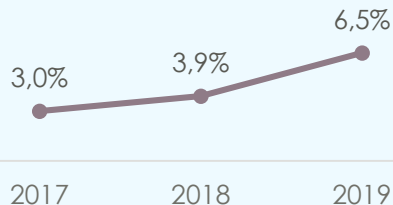
• **Atualização das  
unidades de negócios**

# CRESCIMENTO RENTÁVEL NO 4T E 2019

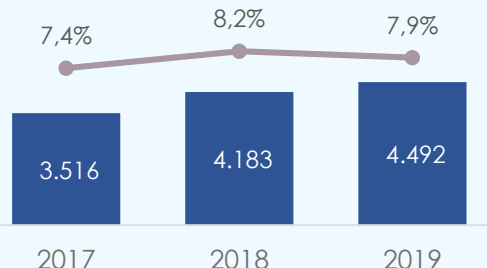
	LfL EX GASOLINA	VENDAS BRUTAS INC. GASOLINA	EBITDA AJUSTADO	LUCRO LÍQ. AJ. PART. CONTROL.
<b>Q4 2019</b>	<b>7,6%</b>	<b>R\$ 17,6 bi</b> <b>+11,5% a.a.</b>	<b>R\$ 1,4 bi</b> <b>+11,0% a.a.*</b> <b>8,7% margem</b>	<b>R\$ 695 mi</b> <b>+6,3% a.a.*</b> <b>4,3% margem</b>
<b>2019</b>	<b>6,5%</b>	<b>R\$ 62,2 bi</b> <b>+10,4% a.a.</b>	<b>R\$ 4,5 bi</b> <b>+7,4% a.a.</b> <b>7,9% margem</b>	<b>R\$1,97 bi</b> <b>+5,1% a.a.</b> <b>3,5% margem</b>

- ✓ Tendência de crescimento positiva, graças às sólidas iniciativas comerciais em todos os canais
- ✓ Diluição de custos e ganho de eficiência resultando em forte EBITDA e margem EBITDA
- ✓ Crescimento sólido no Multiformato e Banco Carrefour, permitindo investimentos em nossa estratégia de e-commerce alimentar

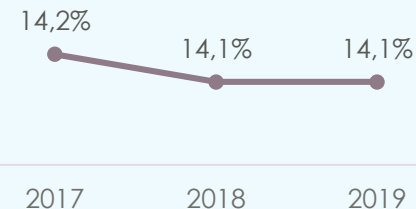
Evolução consolidada LfL  
(ex-gasolina)



Evolução do EBITDA ajustado



Evolução SG&A como  
% das vendas líq.

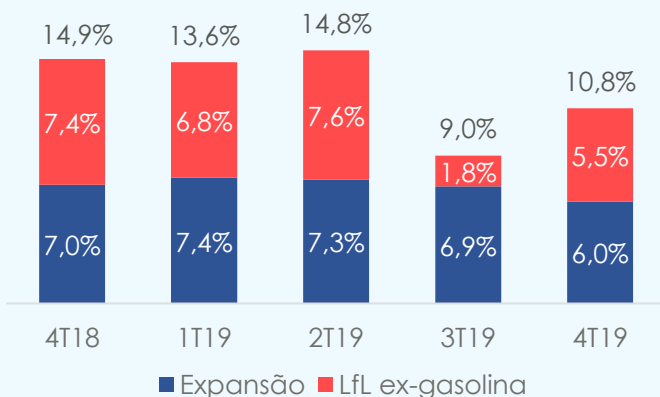


\* Visando a comparabilidade de ambos exercícios fiscais, o lucro bruto e EBITDA do 4T18 foram ajustados para baixo nos nove meses dos créditos fiscais do ICMS-ST contabilizados no 4T e relativos ao período de nove meses de 2018. No Atacado, o ajuste do referido crédito fiscal foi uma redução de R\$ 158 milhões do lucro bruto e EBITDA.

# ATACADÃO: CRESCIMENTO E EXPANSÃO CONTÍNUOS

- ✓ Estratégia de liderança em preços e capacidade de aproveitar tendências de inflação volátil, gerando resultados impressionantes:
  - ✓ Aceleração das vendas: 5,5% LfL vs 1,8% no 3T
  - ✓ Margem bruta estável a/a, apesar do ambiente mais competitivo
  - ✓ Forte crescimento do EBITDA (12,6%) pela diluição de custos, apesar dos custos adicionais com a expansão
- ✓ 8 novas lojas no trimestre e 1 atacado de entrega, atingindo a meta de 20 aberturas em 2019 + 1 atacado

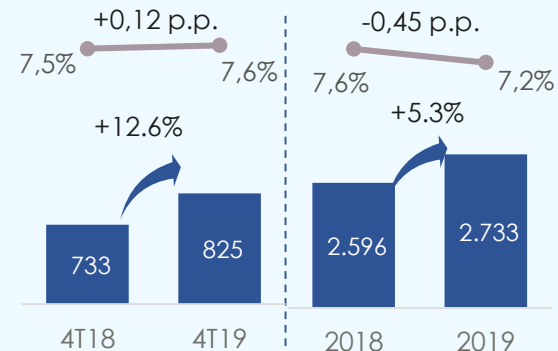
## Desempenho de Vendas



## Lucro Bruto\* (R\$ mi e % das vendas líquidas)



## EBITDA Ajustado\* (R\$ mi e % de vendas líq.)



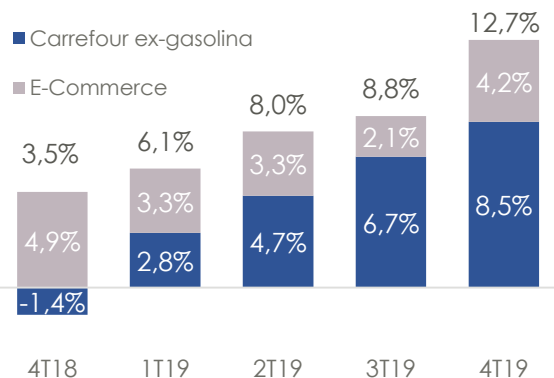
\* Visando a comparabilidade de ambos exercícios fiscais, o lucro bruto e EBITDA do 4T18 foram ajustados para baixo nos nove meses dos créditos fiscais do ICMS-ST contabilizados no 4T e relativos ao período de nove meses de 2018. No Atacadão, o ajuste do referido crédito fiscal foi uma redução de R\$ 158 milhões do lucro bruto e EBITDA.

# VAREJO: FORTE EBITDA NO MULTI-FORMATO POSSIBILITA ACELERAÇÃO NO E-COMMERCE

- ✓ Maior aumento trimestral em LfL dos últimos cinco anos
- ✓ Forte crescimento em vendas no multi-formato (+9,6% Lfl) se traduz em uma forte aceleração de EBITDA de 17% em função de diluição de custos
- ✓ E-commerce: investimentos adicionais no 4T19 para sustentar forte crescimento em GMV não alimentar e para acelerar o desenvolvimento da nossa oferta no e-commerce alimentar

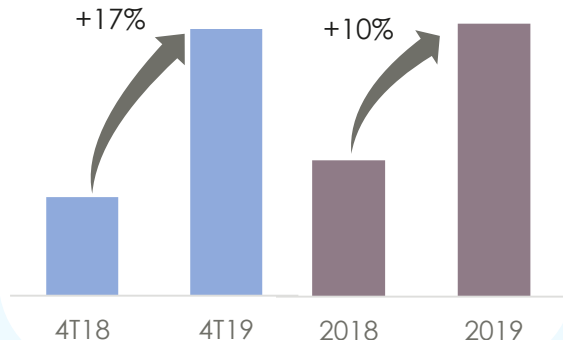
## CARREFOUR VAREJO

### Desempenho de Vendas



## CARREFOUR MULTIFORMATO\*

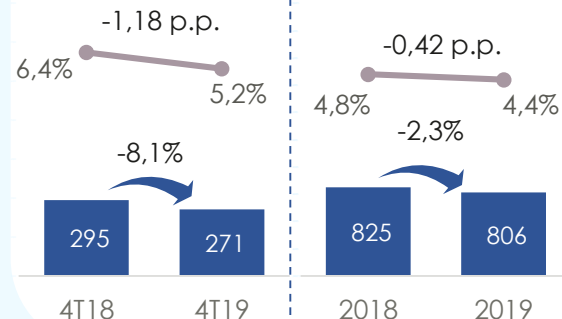
### EBITDA Ajustado



\* Hipermercados e formatos de proximidade

## CARREFOUR VAREJO

### EBITDA Ajustado (inclui e-comm) (R\$ mi e % das vendas líq)

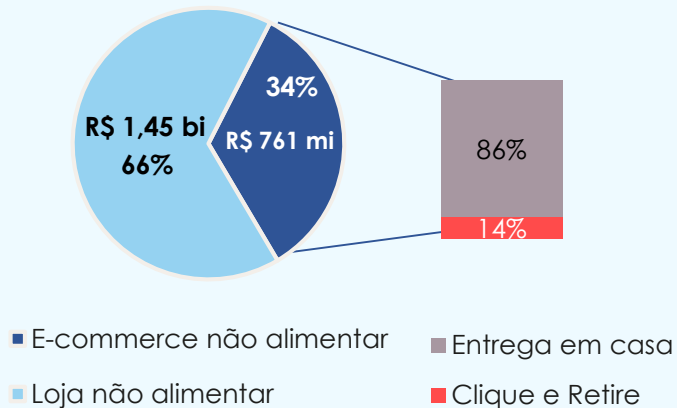


# MOMENTO POSITIVO EM E-COMMERCE : INVESTINDO NO CRESCIMENTO FUTURO

## NÃO ALIMENTAR

- ✓ GMV 2019: R\$ 2 bilhões (+49% de crescimento)
- ✓ Marketplace representou 21%, gerando 92% de crescimento em 2019
- ✓ E-commerce já representa 34% das vendas totais do grupo

Vendas do não alimentar no 4T19



**Agregando novas capacidades**



Marketplace  
**3.756** vendedores  
**~4 milhões** SKUs

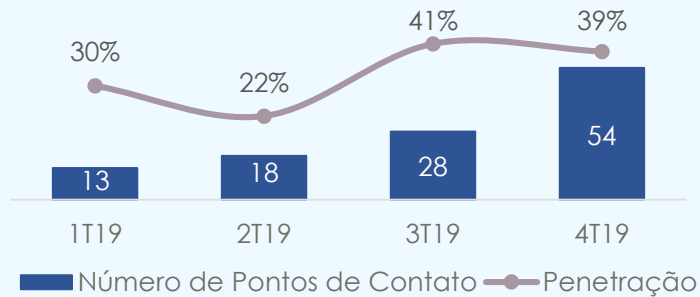


**Novo Centro de distribuição em Cajamar**

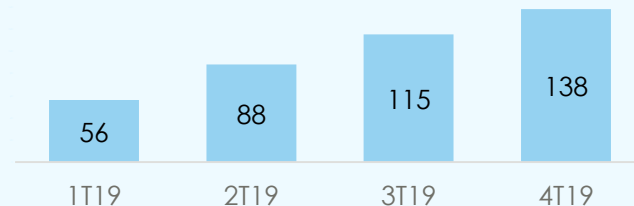
## ALIMENTAR

- ✓ GMV 2019: R\$209 milhões +398% de crescimento

Drive e Clique & Retire Alimentar



Pontos de contato da entrega a domicílio



# BANCO CARREFOUR: BATENDO NOVOS RECORDES

- ✓ Aceleração do crescimento do cartão Atacadão, que já contribui com 28% do faturamento total
- ✓ Black Friday: crescimento de +20% nas transações e +25% no ticket médio
- ✓ Canal Digital: Aumento considerável nas contas vendidas por canais digitais +264,3%
- ✓ +17,3% de aumento na carteira ativa a/a



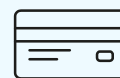
**34.8%\*** de eficiência



**+15 pontos** no Carrefour



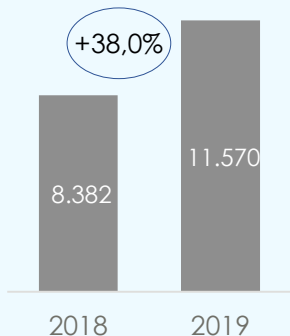
**+31.4%** nas vendas de seguro



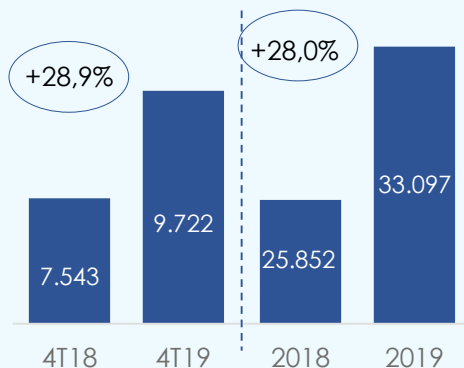
**+2.4 milhões** de novas contas

\* Total de despesas gerais dividido pela margem financeira. Em 2018 o índice era de 36,7%

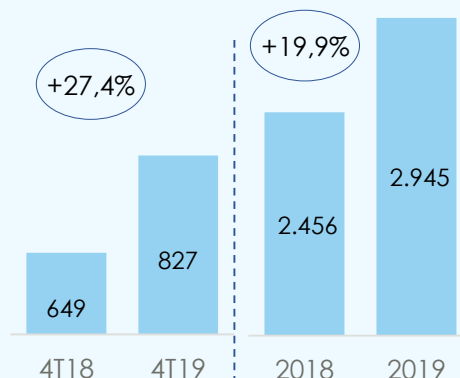
Carteira de Crédito IFRS Total (em R\$ mi)



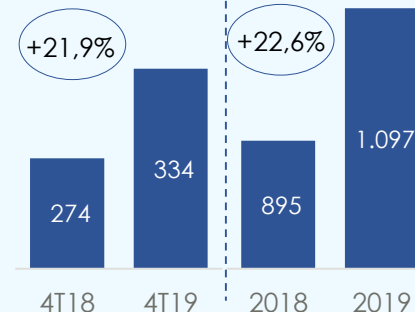
Faturamento Total (em R\$ mi)



Receita Total (em R\$ mi)



EBITDA Ajustado (em R\$ mi)





# SÓLIDO BALANÇO MESMO COM INVESTIMENTOS

## ALAVANCAGEM E ENDIVIDAMENTO

**R\$2.8 bi**

0,58x caixa livre/  
EBITDA Aj. LTM

**R\$ 253 mi**

Inclui desconto de recebíveis  
0,1x caixa livre/  
EBITDA Aj. LTM

**R\$482 milhões**  
**Dividendos em 2019**  
(R\$470mm já pagos)



**S&P rating**

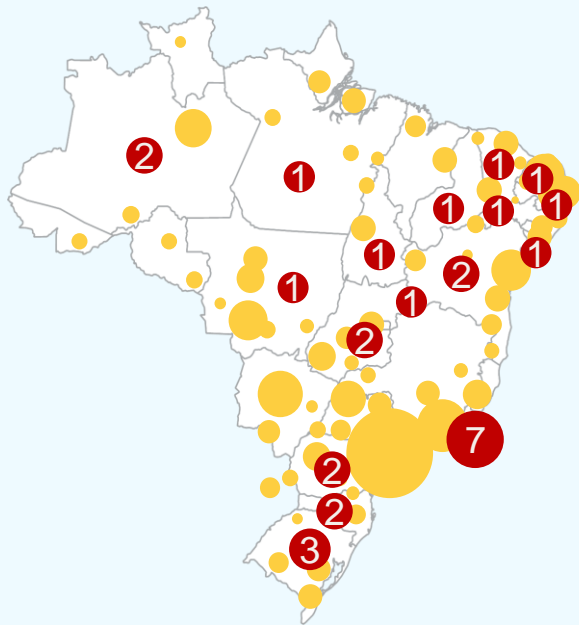
**AAA<sub>br</sub>**



**EUR\$450 milhões em linha de  
crédito compromissada como  
alternativa garantida para  
financiar aquisição do Makro**

# MAKRO: 1,5 ANO DE EXPANSÃO EM LOCAIS PRIVILEGIADOS

Forte complementariedade geográfica



● Atacadão ● Lojas Adquiridas\*



**30 Lojas**

(22 próprias e 8 alugadas)



**14 Postos**



**165.000 m<sup>2</sup>**  
de área de  
venda

**+14%**

de área de venda



**186**

(Parque 2019)



**20**

Expansão  
Orgânica 2020



**makro**

**= 236**

**30\***

(Lojas)

**+27%**

crescimento

**Valor da transação de 1,95 bilhão de reais**

\* Sujeito a aprovação do CADE

# MAKRO: UMA TRANSAÇÃO GERADORA DE VALOR

**makro** Lojas “as is”

Pós RAMP-UP

ATACADÃO KPIs

**Venda Bruta**

R\$2,8 bilhões  
~R\$ 16 mil/m<sup>2</sup>

+60% vendas  
~R\$ 26 mil/m<sup>2</sup>



~R\$ 36 mil/m<sup>2</sup>

**Escala em Compras**

68 lojas  
(das quais vamos adquirir 30\*)

Fortalecendo  
ainda mais



187 lojas  
28 atacados de entrega

**SG&A**

Falta de otimização

Comparável ao  
Atacadão



8,3% da receita  
líquida

**EBITDA**

Oportunidades de  
melhoria

Comparável ao  
Atacadão



7,2% da receita líquida  
6,5% da receita bruta



• **Considerações Finais**

# DISCLAIMER

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

### **Sébastien Durchon**

CFO e Diretor de RI

Telefone: +55 11 3779-8500

[ribrasil@carrefour.com](mailto:ribrasil@carrefour.com)

[www.grupocarrefourbrasil.com.br](http://www.grupocarrefourbrasil.com.br)

### **Natália Lacava**

Diretora de RI

### **Ludimila Aielo**

Coordenadora de RI