



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

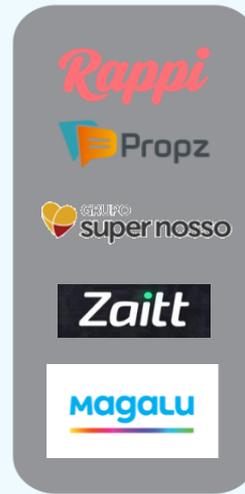
SERVIÇOS FINANCEIROS



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.
Q4 2019	7,6%	R\$ 17,6 bi +11,5% a.a.	R\$ 1,4 bi +11,0% a.a.* 8,7% margem	R\$ 695 mi +6,3% a.a.* 4,3% margem
2019	6,5%	R\$ 62,2 bi +10,4% a.a.	R\$ 4,5 bi +7,4% a.a. 7,9% margem	R\$1,97 bi +5,1% a.a. 3,5% margem

- ✓ 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.

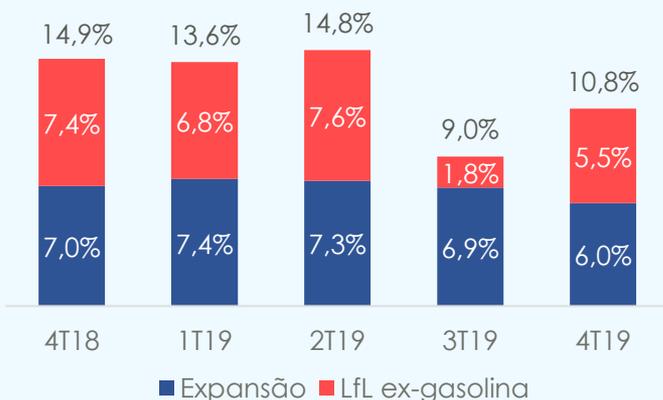


* Visando a comparabilidade de ambos exercícios fiscais, o lucro bruto e EBITDA do 4T18 foram ajustados para baixo nos nove meses dos créditos fiscais do ICMS-ST contabilizados no 4T e relativos ao período de nove meses de 2018. No Atacado, o ajuste do referido crédito fiscal foi uma redução de R\$ 158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



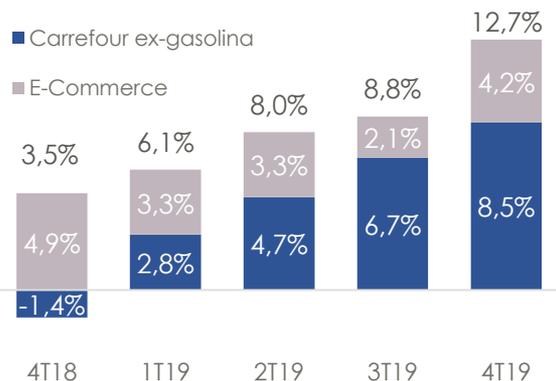
* Visando a comparabilidade de ambos exercícios fiscais, o lucro bruto e EBITDA do 4T18 foram ajustados para baixo nos nove meses dos créditos fiscais do ICMS-ST contabilizados no 4T e relativos ao período de nove meses de 2018. No Atacadão, o ajuste do referido crédito fiscal foi uma redução de R\$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

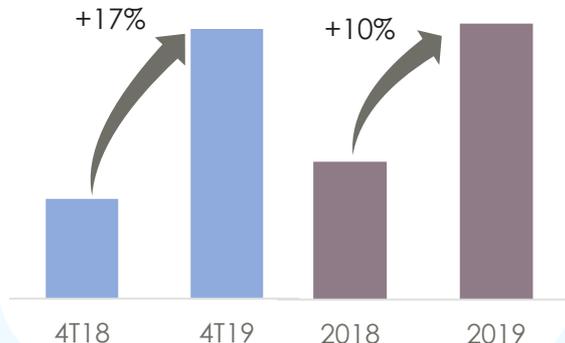
CARREFOUR VAREJO

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)

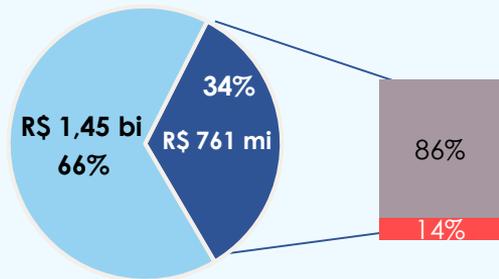


MOMENTO POSITIVO EM E-COMMERCE : INVESTINDO NO CRESCIMENTO FUTURO

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



- E-commerce não alimentar
- Entrega em casa
- Loja não alimentar
- Clique e Retire

Agregando novas capacidades



Marketplace
3.756 vendedores
~4 milhões SKUs



Novo Centro de distribuição em Cajamar

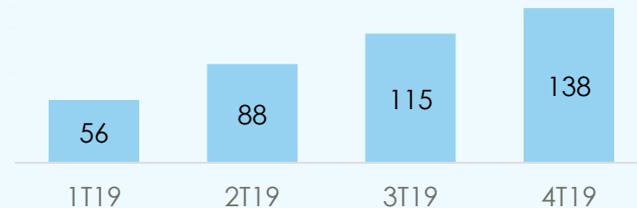
ALIMENTAR

- ✓ 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



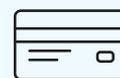
34.8%* de eficiência



+15 pontos no Carrefour



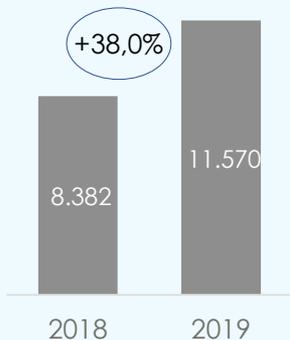
+31.4% nas vendas de seguro



+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

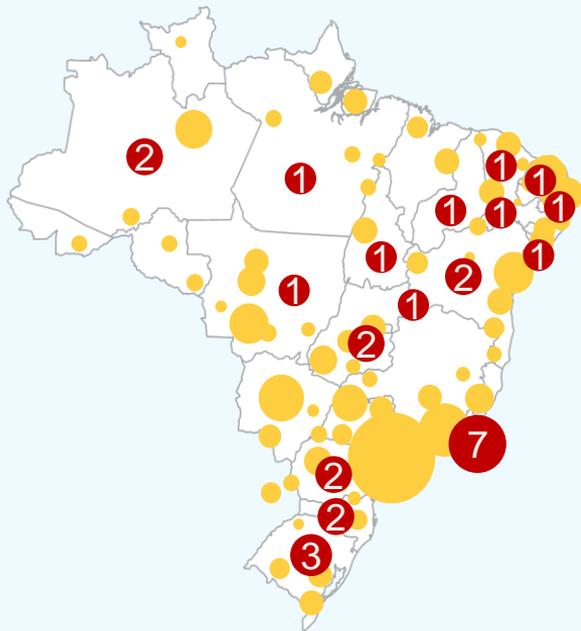
AAA_{br}



**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 m²
de área de
venda

+14%

de área de venda



186

(Parque 2019)



20

Expansão
Orgânica 2020



makro

30*
(Lojas)

= 236

+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/m²

+60% vendas
~R\$ 26 mil/m²



~R\$ 36 mil/m²

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

www.grupocarrefourbrasil.com.br

Natália Lacava

Diretora de RI

Ludimila Aielo

Coordenadora de RI