

Resultados 1T 2025

Desempenho forte em Atacadão; Lucro 5,5x o resultado do 1T 24

Resultados consolidados 1T 25

Vendas Brutas: R\$ 28,8 bi
Cresc. total a/a: +3,6%
LfL (ex-cal, ex-gas): +5,4%
GMV: R\$3,1bi (+28,9%)

EBITDA Aj.: R\$ 1,5 bi (+3,7% a/a)
Mg: 5,6% (- 0,1 p.p. a/a)
Lucro Líquido Aj.: R\$ 282 mi
(+5,5x a/a)



(72% das Vendas)

- Vendas Brutas: R\$ 20,7 bi
- LfL (ex-calendário): +6,9%
- Cresc. total a/a: +7,3%
- N° de lojas: 380 (+14 a/a)

- EBITDA Aj. : R\$ 1,3 bi
- EBITDA Aj. Mg: 6,8%
(+0,2 p.p a/a)



(22% das Vendas)

- Vendas Brutas: R\$ 6,4 bi
- LfL (ex-cal, ex-gas): +2,6%
- Cresc. total a/a: -6,3%
- N° de Hiper: 112 (-11 a/a)

- EBITDA Aj.: R\$ 117 mi
- EBITDA Aj. Mg: 2,0%
(-0,2 p.p. a/a)



(6% das Vendas)

- Vendas Brutas: R\$ 1,7 bi
- LfL (ex-calendário): -3,8%
- Cresc. total a/a: +1,9%
- N° de lojas: 58 (+7 a/a)

- EBITDA Aj.: R\$ 13 mi
- EBITDA Aj. Mg: 0,9%
(-4,6 p.p. a/a)



- Faturamento: R\$ 17,8 bi
- Cresc. total a/a: +12,1%
- Carteira de créd.: R\$ 29,0 bi
- Cresc. total a/a: +16,2%

- EBITDA Aj.: R\$ 228 mi
(+11,8% a/a)
- Inadimplência: Over30: 18,5%
(+3,5 p.p. a/a); Over90: 14,6%
(2,7 p.p. a/a), com o aumento
principalmente explicado pela
nova Res. Bacen 4966

Mensagem do CEO, Stephane Maquaire:

“ Durante o primeiro trimestre de 2025, observamos a aceleração da inflação de alimentos. Nesse ambiente, é mais importante do que nunca minimizar o impacto aos nossos clientes. Mais uma vez, o Atacadão oferece uma proposta de valor vencedora, aumentando vendas acima do mercado de C&C pelo quinto trimestre consecutivo e ganhando participação de mercado em base LfL. No Varejo, continuamos registrando crescimento LfL positivo, com expansão de volumes, apesar da mudança do calendário da Páscoa do 1T em 2024 para o 2T em 2025. Alcançamos um lucro líquido mais de 5x maior que o 1T 24, com foco na disciplina de custos e gestão da estrutura de capital. No restante do ano, seguiremos firmes executando nossa estratégia, crescendo com rentabilidade e mantendo a posição de varejista alimentar #1 do Brasil pelo 10º ano.

Destacamos também que, ao final de abril, nossos acionistas aprovaram a oferta do Grupo Carrefour para aquisição do free float do Grupo Carrefour Brasil. A oferta é emblemática do compromisso do Carrefour com o Brasil, mercado-chave para o Grupo. Como empresa de capital fechado, esperamos ganhar agilidade em decisões e simplificar ainda mais nossos processos e estrutura. Nesse novo capítulo de nossa trajetória de 50 anos no Brasil, aproveitamos para agradecer aos nossos investidores pelo apoio, confiança e parceria ao longo dos quase 8 anos como empresa listada em bolsa. ”

Resultados Consolidados

Em R\$ milhões	Consolidado			Cash & Carry			Varejo			Clube			Banco Carrefour		
	1T 25	1T 24	Δ%	1T 25	1T 24	Δ%	1T 25	1T 24	Δ%	1T 25	1T 24	Δ%	1T 25	1T 24	Δ%
Vendas brutas	28.786	27.788	3,6%	20.680	19.280	7,3%	6.430	6.864	-6,3%	1.676	1.644	1,9%			
Vendas líquidas	26.105	24.830	5,1%	18.791	17.161	9,5%	5.828	6.219	-6,3%	1.486	1.450	2,4%			
Outras receitas ⁽¹⁾	1.886	1.521	24,0%	71	61	15,7%	176	180	-2,6%	36	34	3,2%	1.619	1.254	29,1%
Receitas totais	27.991	26.351	6,2%	18.862	17.222	9,5%	6.004	6.399	-6,2%	1.521	1.485	2,5%	1.619	1.254	29,1%
Lucro bruto	5.161	5.047	2,3%	3.013	2.746	9,7%	1.302	1.471	-11,5%	296	321	-7,7%	565	518	9,1%
Margem bruta	19,8%	20,3%	-0,6 p.p.	16,0%	16,0%	0,0 p.p.	22,3%	23,7%	-1,3 p.p.	19,9%	22,1%	-2,2 p.p.			
Despesas SG&A ⁽²⁾	(3.709)	(3.649)	1,6%	(1.744)	(1.621)	7,6%	(1.196)	(1.350)	-11,4%	(286)	(244)	17,3%	(337)	(314)	7,3%
SG&A de vendas líquidas	14,2%	14,7%	-0,5 p.p.	9,3%	9,4%	-0,2 p.p.	20,5%	21,7%	-1,2 p.p.	19,3%	16,8%	2,4 p.p.			
EBITDA ajustado ^{(1) (2)}	1.470	1.418	3,7%	1.273	1.130	12,7%	117	136	-13,8%	13	79	-83,7%	228	204	11,8%
Margem EBITDA aj.	5,6%	5,7%	-0,1 p.p.	6,8%	6,6%	0,2 p.p.	2,0%	2,2%	-0,2 p.p.	0,9%	5,4%	-4,6 p.p.			
Lucro líquido, controlador	225	394	76,9%												
Margem líquida	0,9%	0,2%	0,7 p.p.												
Lucro líquido aj., controlador	282	524	46,6%												
Margem líquida ajustada	1,1%	0,2%	0,9 p.p.												

(1) inclui eliminação intragrupo de R\$ 15 milhões e R\$ 9 milhões entre Banco e Varejo no 1T 25 e 1T 24, respectivamente; (2) inclui despesas com funções globais de R\$ 146 milhões e R\$ 121 milhões no 1T 25 e 1T 24, respectivamente

Performance de vendas

	1T 24	1T 25				
	LfL	Vendas Brutas (R\$ mi)	LfL s/ efeito Calendário	LfL c/ efeito Calendário	Expansão	Total (%)
Cash and Carry	1,8%	20.680	6,9%	4,6%	2,7%	7,3%
Varejo (s/ gasolina)	-1,4%	5.476	2,6%	-0,8%	-8,7%	-9,5%
Gasolina	-2,2%	953	15,7%	15,7%	1,4%	17,1%
Varejo (c/ gasolina)	-1,5%	6.430	4,4%	1,4%	-7,7%	-6,3%
Clube	6,9%	1.676	-3,8%	-7,0%	8,9%	1,9%
Consolidado (s/ gasolina)	1,3%	27.832	5,4%	2,8%	0,4%	3,2%
Consolidado (c/ gasolina)	1,2%	28.786	5,7%	3,2%	0,4%	3,6%
Fat. Banco Carrefour	n.a.	17.783	n.a.	n.a.	n.a.	12,1%

Vendas consolidadas do Grupo Carrefour Brasil totalizaram R\$ 28,8 bilhões no 1T 25, +3,6% vs. 1T 24, com crescimento de vendas LfL de +6,9% no Atacadão, +2,6% no Carrefour Varejo ex-gasolina e -3,8% no Sam's Club.

E-commerce GMV atingiu R\$ 3,1 bilhões no 1T 25 (11,2% das vendas), um aumento de 28,9% vs. ano passado, impulsionado principalmente pelo crescimento de +65,6% a/a nas vendas 1P alimentar, atingindo R\$ 1,9 bilhões no trimestre.

Lucro bruto foi R\$ 5,2 bilhões no 1T 25, +2,3% a/a, equivalente a uma margem bruta de 19,8%, -0,6 p.p. menor que no 1T 24 em razão da maior contribuição de receita do Atacadão (que tem margem bruta menor vs. Varejo e Sam's Club) e efeito calendário negativo da Páscoa, que impactou o mix de venda no Varejo e no Sam's Club.

SG&A as despesas operacionais totalizaram R\$ 3,7 bilhões no 1T 25, crescendo apenas 1,6% na medida em que focamos em ganhos de eficiência e disciplina de custos em todas as nossas unidades de negócio, exceto Sam's Club, onde investimos na expansão da nossa base de membros e captura de efeitos de rede. O SG&A como % das vendas líquidas teve queda de -0,5 p.p. no 1T 25.

EBITDA Aj. somou R\$ 1,5 bilhão no 1T 25, + 3,7% a/a, com margem de 5,6%, em linha com o 1T 24, com ganhos de margem no Atacadão compensados por queda de margens no Banco Carrefour, pelo impacto pela regulamentação de teto de taxa de juros implementada em jan-24, e no Sam's Club.

Destaques por segmento



(Cash & Carry – 72% das Vendas)

Em R\$ milhões	Cash & Carry		
	1T 25	1T 24	Δ%
Vendas brutas	20.680	19.280	7,3%
Vendas líquidas	18.791	17.161	9,5%
Receitas totais	18.862	17.222	9,5%
Lucro bruto	3.013	2.746	9,7%
Margem bruta	16,0%	16,0%	0,0 p.p.
Despesas SG&A	(1.744)	(1.621)	7,6%
SG&A de vendas líquidas	9,3%	9,4%	-0,2 p.p.
EBITDA ajustado	1.273	1.130	12,7%
Margem EBITDA aj.	6,8%	6,6%	0,2 p.p.

Vendas totalizaram R\$ 20,7 bilhões, 7,3% acima do 1T 24, pelo crescimento das vendas LfL de +6,9% a/a, acima do mercado pelo quinto trimestre consecutivo, e expansão de +2,7%, com adição líquida de 14 novas lojas C&C nos últimos 12 meses (1 adição no 1T 25). Como subconjunto de nosso desempenho LfL, as antigas lojas do Grupo BIG convertidas em Atacadão, responsáveis por 12% das vendas do segmento, apresentaram crescimento LfL consistente de +15,1% no trimestre, em cima de um crescimento forte LfL no 1T 24 de +20,9%, evoluindo como esperado e se aproximando da maturidade.

A inflação alimentar acelerou ao longo do trimestre, contribuindo para volumes positivos no segmento de B2B, dada tendência de estocagem por clientes em períodos inflacionários, apesar do efeito calendário negativo (com concentração de vendas da Páscoa e ano bissexto em 1T 24).

Em linha com nossa estratégia de aumentar o tráfego de clientes B2C, adicionamos serviços (padaria, açougue e fatiados) em 170 lojas até o final de março (+13 lojas no trimestre). As vendas via canal digital representaram 9,3% das vendas do Atacadão no 1T 25, +3,3 p.p. vs. último ano (5,9% no 1T 24).

Expansão no 1T 25, inauguramos 1 nova loja Atacadão orgânica e adicionamos 1 atacado de distribuição à nossa rede logística.

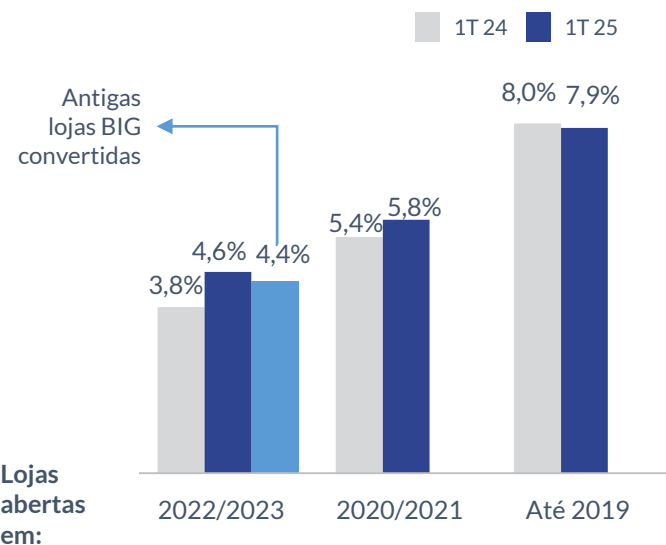
Lucro Bruto atingiu R\$ 3,0 bilhões no 1T 25, um crescimento de 9,7% vs. último ano. A margem bruta foi de 16,0%, em linha com o 1T 24, destacando a nossa habilidade de crescer mantendo margens estáveis.

SG&A as despesas totalizaram R\$ 1,7 bilhão no trimestre, 7,6% maior vs. 1T 24, refletindo as lojas abertas nos últimos 12 meses, aceleração na adição de serviços às nossas lojas e inflação de custos. O SG&A representou 9,3% da receita líquida, 0,2 p.p. menos do que em 1T 24, pelo efeito de maturação de novas lojas e ganhos de eficiência.

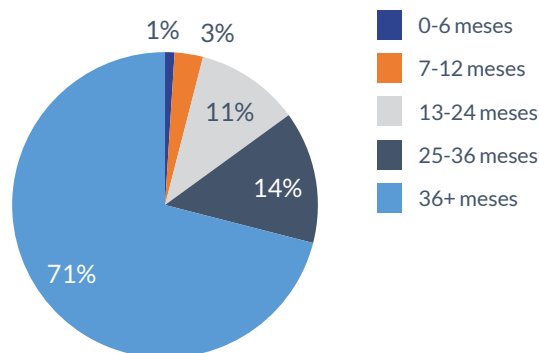
EBITDA AJ. foi R\$ 1,3 bilhão, +12,7% maior que o 1T 24, refletindo a maturação das lojas convertidas. A margem EBITDA foi 6,8% no 1T 25, 0,2 p.p. maior que no último ano.

Rentabilidade a nível loja permaneceu forte. As lojas convertidas do BIG continuaram a maturar, com margem EBITDA de 4,4% no trimestre (vs. 4,0% no 1T 24).

Rentabilidade das lojas Atacadão | Margem EBITDA por maturidade da loja
% das vendas líquidas



Lojas por safra



Destaques por segmento

Carrefour (Varejo – 22% das Vendas)

Vendas somaram R\$ 6,4 bilhões no 1T 25, -6,3% a/a, por um crescimento LfL ex-gas. de +2,6% (+4,4% incl. gas.) e uma redução de 12% na área de vendas em razão das iniciativas de otimização de portfólio. O crescimento LfL continua positivo com expansão de volumes, demonstrando a assertividade das iniciativas de otimização de portfólio e revisão da estratégia de preços no Varejo. O crescimento LfL alimentar foi de +3,9% a/a enquanto não-alimentar de 0,8%. O NPS de hipermercados expandiu 2,7 pontos vs. dez-24. A penetração das vendas digitais atingiu 19,6% das vendas no trimestre (+2,2 p.p. a/a) (penetração do e-commerce de alimentos foi de 10,6% (+2,1 p.p. a/a)).

Expansão como parte do nosso plano de otimização do portfólio de ativos e simplificação da estrutura do formato, convertemos, nos últimos doze meses, 17 lojas do Varejo (10 hipermercados + 7 supermercado) em lojas Atacadão e Sam's Club, fechamos 30 lojas (1 hipermercados + 29 supermercados) e finalizamos a parceria no estado de Minas Gerais de operação de 15 supermercados.

Lucro bruto atingiu R\$ 1,3 bilhão no 1T 25, com margem bruta de 22,3%, 1,3 p.p. maior que no 1T 24, em razão de mix pelo efeito calendário da Páscoa (que ocorreu no 1T em 2024 e 2T em 2025).

SG&A as despesas somaram R\$ 1,2 bilhão, uma redução de - 11,4% a/a. Como % das vendas líquidas, o SG&A foi de 20,5% no 1T 25, 1,2 p.p. menor a/a, refletindo os ajustes de portfólio feitos ao longo de 2024 e o controle de custos.

EBITDA Aj. atingiu R\$ 117 milhões, -13,8% a/a, equivalente a uma margem de 2,0%, apenas 0,2 p.p. menor a/a apesar do efeito negativo do deslocamento da Páscoa no mix de venda e diluição do SG&A.

Em R\$ milhões	Varejo		
	1T 25	1T 24	Δ%
Vendas brutas	6.430	6.864	-6,3%
Vendas líquidas	5.828	6.219	-6,3%
Receitas totais	6.004	6.399	-6,2%
Lucro bruto	1.302	1.471	-11,5%
Margem bruta	22,3%	23,7%	-1,3 p.p.
Despesas SG&A	(1.196)	(1.350)	-11,4%
SG&A de vendas líquidas	20,5%	21,7%	-1,2 p.p.
EBITDA ajustado	117	136	-13,8%
Margem EBITDA aj.	2,0%	2,2%	-0,2 p.p.

sam's club (Clube – 6% das Vendas)

Vendas no 1T 25 atingiram R\$ 1,7 bilhão, +1,9% vs. 1T 24, combinando expansão de área (+7 lojas vs. 1T 24) e LfL de -3,8% a/a. O crescimento do LfL foi impactado pela forte expansão de lojas nos últimos 12 meses e pela depreciação da moeda local, que teve efeito negativo nos preços de importados. Além disso, as vendas do Club no 1T 25 foram significativamente impactadas pela sazonalidade das vendas de Páscoa, que se concentraram no 1T em 2024 vs. no 2T em 2025. A penetração de produtos da marca própria ficou em linha a/a em 20,1% (vs. 20,4% no 1T 24). Vendas via canal digital somaram 5,8% do total de vendas, aumento de 0,2 p.p. a/a.

Lucro Bruto atingiu R\$ 296 milhões no 1T 25, equivalente a uma margem bruta de 19,9%, uma queda de 2,2 p.p. vs. 1T 24 em razão do (i) efeito calendário negativo relacionado à Páscoa que, do ponto de vista de rentabilidade, impactou negativamente o mix de produtos, (ii) depreciação da moeda local, com maiores preços de importados não totalmente repassados aos consumidores, e (iii) esforços promocionais nas lojas recém-inauguradas.

SG&A as despesas somaram R\$ 286 milhões, +17,3% a/a, aumento explicado pela expansão da rede de lojas (+11,4% a/a) e inflação de custos. Como % das vendas líquidas, o SG&A foi 19,3% no 1T 25, 2,4 p.p. maior a/a, dado que novas lojas em maturação representaram uma maior % da área de vendas nesse ano.

EBITDA Aj. somou R\$ 13 milhões, com margem EBITDA de 0,9%.

Em R\$ milhões	Clube		
	1T 25	1T 24	Δ%
Vendas brutas	1.676	1.644	1,9%
Vendas líquidas	1.486	1.450	2,4%
Receitas totais	1.521	1.485	2,5%
Lucro bruto	296	321	-7,7%
Margem bruta	19,9%	22,1%	-2,2 p.p.
Despesas SG&A	(286)	(244)	17,3%
SG&A de vendas líquidas	19,3%	16,8%	2,4 p.p.
EBITDA ajustado	13	79	-83,7%
Margem EBITDA aj.	0,9%	5,4%	-4,6 p.p.

Destaques por segmento



Em R\$ milhões	1T 25	1T 24	Δ%
Faturamento cartão Carrefour	9.900	9.086	9,0%
Faturamento cartão Atacadão	6.756	5.896	14,6%
Faturamento cartão Sam's Club	661	440	50,4%
Outros produtos ⁽¹⁾	466	445	4,6%
Faturamento Total	17.783	15.867	12,1%
Total da carteira de crédito	29.030	24.976	16,2%

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

Faturamento somou R\$ 17,8 bilhões no 1T 25, +12,1% a/a, devido ao crescimento de 14,6% no faturamento do cartão Atacadão e 9,0% no faturamento do cartão Carrefour. O cartão Sam's Club continua maturando, com faturamento crescendo 50,4% a/a e alcançando R\$ 661 milhões. O faturamento *on-us* reduziu -2,1% a/a no 1T 25, impactado pelos fechamentos e conversões de lojas do Varejo (lojas recém convertidas em Atacadão e Sam's Club ainda maturando). Vendas *off-us* cresceram 16,2% a/a no trimestre. Continuamos desenvolvendo e ofertando outros produtos financeiros, que cresceram 4,6% a/a principalmente puxados por empréstimos pessoais.

A carteira de crédito somou R\$ 29,0 bilhões (IFRS9), +16,2% a/a, refletindo nossa habilidade de captar novos clientes em lojas recém convertidas e expandir a principalidade em clientes com boa qualidade de crédito.

Ajustes em decorrência da nova Resolução 4966 do Bacen: desde 1 de janeiro de 2025, o Banco Carrefour está operando de acordo com a Resolução Bacen 4966. A resolução alterou o critério de cobrança de juros de 60 para 90 dias de atraso, impactando a receita (aumento da carteira geradora de juros) e carga de risco (aumento do tempo de permanência do cliente na carteira) dos créditos em atraso.

Inadimplência: os índices de NPL no 1T 25 refletem os ajustes feitos em razão da Resolução Bacen 4966 e efeitos sazonais, o que levou ao aumento sequencial e a/a. O índice Over 30 (BACEN) atingiu 18,5% no 1T 25, +3,5 p.p. maior a/a e 4,3 p.p. maior t/t. O índice Over 90 (BACEN) aumentou 2,7 p.p. a/a e 3,0 p.p. t/t, alcançando 14,6% no 1T 25.

Em R\$ milhões	1T 25	1T 24	Δ%
Receitas da intermediação financeira	1.619	1.254	29,1%
Carga de risco	(1.054)	(736)	43,2%
Resultado bruto da intermediação financeira	565	518	9,1%
Despesas SG&A	(337)	(314)	7,3%
EBITDA ajustado	228	204	11,8%
Despesa com depreciação e amortização	(19)	(23)	-17,4%
EBIT ajustado	209	181	15,5%
Lucro líquido (100%)	124	112	10,7%

Receita Operacional Líquida totalizou R\$ 1,6 bilhão no 1T 25, +29,1% a/a, refletindo o crescimento do nosso portfólio de crédito e o aumento da carteira geradora de juros em razão da Resolução do Bacen 4966, mencionado acima.

Carga de Risco totalizou R\$ 1,0 bilhão no 1T 25, aumentando 43,2% vs. 1T 24, em razão do: (i) crescimento da carteira; (ii) deterioração do cenário macroeconômico, e (iii) o efeito da Resolução 4966, como mencionado.

Margem Financeira foi de 34,9% no 1T 25, 6,4 p.p. menor que no 1T 24, refletindo o impacto da nova regulamentação de teto de taxa de juros, que foi parcialmente compensado pela diversificação de produtos.

SG&A as despesas aumentaram 7,3% a/a para R\$ 337 milhões no 1T 25, pelo crescimento da carteira e maior custo de crédito e cobrança. O Banco Carrefour apresenta índice de eficiência de 24,9% (29,0% no 1T 24), referência na categoria e inferior aos maiores bancos e fintechs do Brasil.

EBITDA Aj. somou R\$ 228 milhões no trimestre, aumento de 11,8% a/a.

Lucro Líquido somou R\$ 124 milhões no trimestre, entregando um ROAE anualizado de 13,3%.

Resultados Financeiros Consolidados

(após EBITDA Aj.)

Outras receitas e despesas operacionais

Em R\$ milhões	1T 25	1T 24	Δ R\$ milhões
Custos de reestruturação	(1)	(32)	31
Ganhos (perdas) líquidos na baixa e alienação de ativos	49	(37)	86
Receitas e despesas relativas a demandas judiciais	(36)	29	(65)
Outros	(3)	38	(41)
Outras receitas e despesas operacionais	9	(2)	11

Outras despesas operacionais somaram R\$ 9 milhões no 1T 25 em razão de:

- (i) R\$ 1 milhão em despesas relacionadas a custo de reestruturação pela continuidade da simplificação das operações;
- (ii) R\$ 49 milhões em ganhos líquidos pela venda de ativos, dos quais:
 - a) R\$ 109 milhões de ganhos pela venda de ativos relacionada às nossas iniciativas de otimização de portfólio;
 - b) R\$ 60 milhões de despesas relacionadas à baixa de ativos;
- (iii) R\$ 36 milhões em despesas de contingências materializadas (cível, tributária e trabalhista).

Resultado Financeiro Líquido

O resultado financeiro líquido foi de R\$ (593) milhões, R\$ 107 milhões menor a/a. O custo da dívida bancária foi 4,4% menor vs. 1T 24 pela redução nas taxas no empréstimo *intercompany* compensando o aumento das despesas pelo maior custo e saldo da dívida. O custo da antecipação de recebíveis de cartão de crédito aumentou em linha com o saldo do fim do trimestre. As despesas com aluguéis aumentaram 10,1% a/a pela nova operação de *sale-and-leaseback* realizada no 4T 24. As receitas financeiras ficaram estáveis a/a. Os juros líquidos sobre provisões e depósitos judiciais, assim como outras despesas, geraram um ganho líquido de R\$ 30 milhões, explicado por ajustes monetários positivos em créditos tributários.

Em R\$ milhões	1T 25	1T 24	Δ%
Custo da dívida bancária, bruto (líquido de derivativos)	(547)	(572)	-4,4%
Juros de antecipação de cartões de crédito	(39)	(26)	50,0%
Receita financeira	137	134	2,2%
Custo da dívida, Líquido (c/ recebíveis descontados)	(449)	(464)	-3,2%
Despesas com juros sobre aluguéis (IFRS 16)	(174)	(158)	10,1%
Custo da dívida, Líquido (c/ aluguéis e recebíveis descontados)	(623)	(622)	0,2%
Juros líquidos sobre provisões e depósitos judiciais	30	(78)	-138,5%
Resultado financeiro líquido	(593)	(700)	-15,3%

Imposto de Renda

A despesa de imposto de renda e contribuição social foi de R\$ 149 milhões no 1T 25 (vs. despesa de R\$ 146 milhões no 1T 24). Vale mencionar que, em junho-24, iniciamos a amortização do ágio pela aquisição de BIG, que gerou um impacto caixa positivo de R\$ 68 milhões no trimestre. Ajustando para o impacto de itens não recorrentes (outras receitas/despesas) e impostos diferidos no contexto de amortização do ágio, a despesa tributária seria de R\$ 82 milhões.

Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado, Acionista Controlador

O Lucro Líquido Ajustado proporciona uma visão mais clara do lucro líquido recorrente. É calculado pela dedução das outras receitas e despesas operacionais (não recorrentes) e do efeito financeiro e tributário correspondente no lucro líquido. O lucro líquido ajustado do 1T 25 foi de R\$ 282 milhões, 5,5x o resultado do 1T 24. Despesas não recorrentes totalizaram R\$ 9 milhões e o respectivo ajuste tributário foi de R\$ 1 milhão, uma vez que parte dos ganhos incorridos nas entidades legais não apresentaram lucro antes do imposto de renda positivo no trimestre. A despesa fiscal foi ajustada pelo impacto caixa da amortização do ágio (R\$ 68 milhões).

Em R\$ milhões	1T 25	1T 24	Δ%
Lucro líquido, controladores	225	39	476,9%
(+/-) Outras receitas (despesas)	(9)	2	n.m.
(+/-) Resultado financeiro (não recorrente)	(1)	(6)	-83,3%
(+/-) Imposto de renda de outros itens de receita (despesas) ⁽¹⁾	67	17	303,9%
Lucro líquido ajustado, controladores	282	52	446,6%
Margem líquida	1,1%	0,2%	0,9 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

O capital de giro antes de recebíveis representou um recurso líquido de R\$ 1,0 bilhão, ou 4 dias, 8 dias a menos vs. 1T 24. Os níveis de estoque ao fim do trimestre aumentaram em 4 dias em razão do estoques para Páscoa, que ocorreu no 2T 25 (vs. 1T em 2024), e pela expectativa de um Dia A mais forte (campanha de aniversário do Atacadão que acontece em abril). Contas a pagar no final de março-25 tiveram queda de 4 dias comparadas a março-24, dado adiantamento de compras pelo Atacadão comparado ao último ano. As contas a receber (após a antecipação de recebíveis) totalizaram R\$ 4,5 bilhões, ou 19 dias no trimestre.

	1T 25		4T 24		3T 24		2T 24		1T 24	
	R\$ milhões	Dias	R\$ milhões	Dias	R\$ milhões	Dias	R\$ milhões	Dias	R\$ milhões	Dias
(+) Estoques	16.012	66	12.292	49	13.188	54	12.413	51	14.324	62
(-) Fornecedores ⁽¹⁾	(17.034)	(70)	(19.394)	(78)	(13.937)	(57)	(14.124)	(58)	(17.066)	(74)
(=) Capital de Giro antes dos recebíveis	(1.022)	(4)	(7.101)	(28)	(749)	(3)	(1.712)	(7)	(2.742)	(12)
(+) Contas a Receber ⁽²⁾	4.542	19	1.985	8	2.542	10	2.332	10	4.846	21
(=) Capital de Giro incluindo recebíveis	(5.117)	15	1.793	(20)	621	7	2.104	3	(5.394)	9

Índices de capital de giro acima calculados usando o CMV; (1) Fornecedores relacionados ao negócio, excluindo fornecedores de ativos tangíveis e intangíveis, e líquido de desconto a receber de fornecedores; (2) Contas a receber comerciais excluindo contas a receber de imóveis e de fornecedores líquidas de dívidas de fornecedores.

Investimentos

O investimento total foi de R\$ 359 milhões no 1T 25. O investimento em expansão foi R\$ 157 milhões no 1T 25, reflexo das aberturas e implementação de serviços e *self-checkouts* nas lojas Atacadão.

Em R\$ milhões	1T 25	1T 24	Δ%
Expansão	157	148	5,6%
Manutenção, TI e outros	202	163	24,4%
Capex Total	359	311	15,4%

Fluxo de Caixa Livre

Nos últimos 12 meses encerrados em março de 2025, o fluxo de caixa livre desalavancado do Grupo Carrefour Brasil foi de R\$ 2,7 bilhões, R\$ 2,5 bilhões menor que o saldo realizado nos UDM finalizados em março de 24, impactado pelo investimento em capital de giro em função, parcialmente, do deslocamento da Páscoa (do 1T em 2024 para o 2T em 2025). O fluxo de caixa de investimentos inclui saídas de R\$ 2,2 bilhões em investimentos de capital e entradas de R\$ 1,5 bilhão pela venda de ativos, incluindo vendas de lojas e operações de *sale-and-leaseback*. A dívida líquida financeira teve um aumento de R\$ 584 milhões no período.

Em R\$ milhões	UDM Março 25	UDM Março 24	Δ%
Fluxo de caixa bruto das operações, líquido de imposto de renda	6.052	5.095	18,8%
Variação de capital de giro ⁽¹⁾	(2.621)	614	-526,9%
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	3.431	5.709	-39,9%
Caixa líquido gerado por investimentos operacionais (incluindo M&A) ⁽²⁾	(716)	(491)	45,8%
Fluxo de caixa livre desalavancado	2,715	5,218	-48,0%
Adição de dívida (pagamentos) ⁽³⁾	(3.127)	(1.176)	165,9%
Aumentos de capital (dividendos) ⁽⁴⁾	(172)	(405)	-57,5%
Fluxo de caixa livre alavancado	(584)	3.637	-116,1%

(1) Inclui saída de R\$ 1.415 milhões de variação de capital de giro de mercadorias, saída de R\$ 869 milhões de variação de outros ativos e passivos e saída de R\$ 336 milhões no negócios de crédito ao consumidor; (2) os UDM 1T 25 incluem saídas de R\$ 2.247 milhões em capex e entradas de R\$ 1.531 milhões pela venda de ativos, incluindo a venda de lojas e *sale-and-leasebacks*. Os UDM 1T 24 incluem saídas de R\$ 2.951 milhões de capex e entradas de R\$ 2.460 milhões de vendas de ativos, incluindo drogarias, *sale-and-leasebacks* e ajuste de preço da aquisição de BIG; (3) inclui emissões (amortizações) de dívidas, despesas líquidas com juros, despesas com alugueis; (4) inclui dividendos pagos pelo Banco Carrefour aos acionistas minoritários e dividendos e juros sobre o capital próprio pagos pela Companhia.

Dívida Líquida

A dívida financeira bruta líquida de derivativos de cobertura foi de R\$ 19,6 bilhões no final do 1T 25. A posição de caixa reduziu em R\$ 584 milhões a/a, como resultado da necessidade de capital de giro em razão da mudança na Páscoa do 1T em 2024 para o 2T em 2025. Os recebíveis descontados aumentaram em R\$ 1,2 bilhões a/a, pelo crescimento de vendas, mudanças no mix dos meios de pagamento (maior % de vendas de cartão de crédito) e oferta de parcelamento de vendas no Atacado (% de vendas parceladas no total em linha com os níveis do 2T 24, 3T 24 e 4T 24). A dívida líquida atingiu R\$ 13,2 bilhões, ou R\$ 15,6 bilhões incluindo alugueis e recebíveis descontados, + R\$ 2,1 bilhões a/a. A dívida líquida sobre EBITDA ajustado (incluindo recebíveis descontados) foi 2,4x no 1T 25, 0,15x maior a/a.

Em R\$ milhões	Mar. 25	Mar. 24	Δ
Empréstimos (líquidos de derivativos para cobertura)	(19.647)	(19.333)	(314)
Caixa e equivalentes de caixa	5.510	6.094	(584)
Títulos e valores mobiliários – Banco Carrefour	935	937	(2)
(Dívida Líq.) Caixa Líquido	(13.202)	(12.302)	(900)
Recebíveis descontados	(2.449)	(1.244)	(1.206)
(Dívida Líq.) Caixa Líquido (c/ recebíveis descontados)	(15.651)	(13.546)	(2.106)
Dívida com alugueis (IFRS 16)	(5.209)	(4.857)	(352)
(Dívida Líq.) Caixa Líquido (c/ alugueis e recebíveis descontados)	(20.860)	(18.403)	(2.458)
(Dívida Líquida) Caixa líquido/EBITDA Ajustado UDM	-2,02x	-2,04x	0,02 x
(Dívida Líquida) Caixa líquido (c/ recebíveis descontados) / EBITDA Ajustado UDM	-2,40x	-2,24x	-0,15x
(Dívida Líquida) Caixa líquido (c/ recebíveis descontados e alugueis) / EBITDA Ajustado UDM	-3,19x	-3,05x	-0,14x

Avanços em ESG

Em maio de 2025 o Grupo Carrefour Brasil foi selecionado para integrar, pelo segundo ano consecutivo, o Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3 (ISE B3). A Companhia ficou entre as Top 10 empresas no índice, alcançando a 9ª posição de um portfólio que reúne 82 empresas de 40 setores diferentes com compromisso reconhecido com a sustentabilidade corporativa.

Em abril de 2025, publicamos o nosso Relatório de Sustentabilidade de 2024, divulgando detalhes sobre a estratégia ESG da companhia e avanços do último ano. [Clique aqui](#) para acessar o documento.

Dentre as iniciativas do 1T 25, destacamos:

Luta contra fome e desigualdades: Doação de 1.824 toneladas de alimentos no 1T 25, +111% vs. 1T 24.

Diversidade e inclusão: No 1T 25, 950 mulheres participaram em 4 encontros no recém lançado programa “Mulheridades”, que almeja empoderar mulheres e desenvolver as funcionárias do Grupo. Cada turma do programa deve durar 7 meses e contará com 13 encontros ao longo do ano.

Em março de 2025, lançamos o programa “PODER Mulheres” para desenvolver e fortalecer lideranças femininas que se autodeclararam negras na companhia. A iniciativa, que oferecerá 150 vagas às colaboradoras, é parte do comprometimento de reduzir desigualdades e valorizar diversidade, oferecendo uma jornada de aprendizado e conexão para impulsionar suas carreiras.

Com relação aos nossos objetivos de diversidade e inclusão, finalizamos o 1T 25 com os seguintes resultados:

- (i) Equidade de gênero:** atualmente temos 32,8% de mulheres em posições de liderança (+0,2 p.p. vs. final de 2024) e 22,2% de mulheres em posições executivas (+0,6 p.p. vs. final de 2024) no Grupo Carrefour Brasil;
- (ii) Equidade racial:** atualmente temos 35,2% de pessoas negras em posições de liderança (+0,1 p.p. vs. final de 2024) e 15,6% de pessoas negras em posições executivas (+1,2 p.p. vs. final de 2024) no Grupo Carrefour Brasil.

Proteção do planeta e biodiversidade:

Mudanças climáticas e biodiversidade: avançamos em nossa estratégia de descarbonização, reduzindo as emissões em 56% nos escopos 1 e 2 no 1T 25, 16 p.p. acima da meta do ano. Esse resultado é fruto de iniciativas estruturadas, principalmente nos sistemas de refrigeração e eficiência energética, e está em linha com o nosso compromisso de longo prazo de reduzir nossas emissões em 50% até 2030 e 70% até 2040, nos escopos 1 e 2.

Luta contra desmatamento: Ao final do 1T 25, 100% dos fornecedores de frigoríficos estavam em conformidade com nossa política, com monitoramento da carne realizado e cada lote enviado ao Grupo verificado duas vezes. Neste trimestre, analisamos 15.773.108,63 hectares em 16.673 fazendas (+8% vs. 1T 24). Encerramos o trimestre com 11 frigoríficos bloqueados por não atenderem aos critérios de compra do Grupo. Informações adicionais por bioma e a lista de fornecedores ativos estão disponíveis na [plataforma de transparência de carne](#).

No 1T 25, abrimos 1 nova loja Cash & Carry orgânica no estado do Rio de Janeiro e 1 novo atacado de distribuição no estado de São Paulo.

Atualmente operamos 1.000 lojas com área total de vendas de 3.139.918 m².

Número de lojas	Dez. 24	Aberturas	Fechamentos	Mar. 25
Atacadão	379	1		380
Atacado de entrega	33	1		34
Sam's Club	58			58
Hipermercados	112			112
Supermercados	80		(8)	72
Lojas de conveniência	143			143
Drogarias	99		(1)	98
Postos de combustível	103			103
Grupo	1.007	2	(9)	1.000

Área de vendas (m²)	Dez. 24	Mar. 25	Δ (%)
Atacadão	1.875.962	1.880.223	0,2%
Sam's Club	321.822	321.822	0,0%
Hipermercados	753.377	753.377	0,0%
Supermercados	121.175	109.550	-9,6%
Lojas de conveniência	28.090	28.090	0,0%
Drogarias	6.448	6.375	-1,1%
Postos de combustível	40.482	40.482	0,0%
Área de vendas total	3.147.355	3.139.918	-0,2%

Informações da Videoconferência de Resultados

Streaming de vídeo

 Inglês	7 de maio de 2025 (Quarta-feira)	10:00h – Brasília
		09:00h – Nova York
		14:00h – Londres
	 Português	15:00h – Paris

Informações sobre Relações com Investidores

Eric Alencar

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

Time RI
Telefone: +55 11 2103-5200
E-mail: ribrasil@carrefour.com
Website : ri.grupocarrefourbrasil.com.br

Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	1T 25	1T 24	Δ%
Vendas brutas	28.786	27.788	3,6%
Vendas líquidas	26.105	24.830	5,1%
Outras receitas	1886	1521	24,0%
Receita operacional líquida	27.991	26.351	6,2%
Custo das mercadorias, serviços e operações financeiras	(22.830)	(21.304)	7,2%
Lucro bruto	5.161	5.047	2,3%
Margem bruta	19,8%	20,3%	-0,6 p.p.
Despesas de VG&A	(3.709)	(3.649)	1,6%
EBITDA Ajustado	1.470	1.418	3,7%
Margem EBITDA ajustada	5,6%	5,7%	-0,1 p.p.
Depreciação e amortização	(433)	(456)	-5,0%
Resultado de equivalência patrimonial	-	(1)	-100,0%
Outras receitas (despesas)	9	(2)	-550,0%
EBITDA	1.479	1.416	4,4%
Margem EBITDA	5,7%	5,7%	0,0 p.p.
EBIT	1.028	939	9,5%
Despesas financeiras líquidas	(593)	(700)	-15,3%
Resultado antes dos impostos e contribuição social	435	239	82,0%
Imposto de renda	(149)	(146)	2,1%
Lucro líquido	286	93	207,5%
Lucro líquido, controladores	225	39	476,9%
Lucro líquido - Acionistas minoritários (NCI)	61	54	13,0%

Reconciliação do EBITDA

Em R\$ milhões	1T 25	1T 24	Δ%
Lucro líquido	286	93	207,5%
Imposto de renda	(149)	(146)	2,1%
Despesas financeiras líquidas	(593)	(700)	-15,3%
Depreciação e amortização	(433)	(456)	-5,0%
Depreciação e amortização (CMV)	(18)	(20)	-10,0%
Resultado de equivalência patrimonial	-	(1)	n.a.
EBITDA	1.479	1.416	4,4%
Outras receitas (despesas)	9	(2)	-550,0%
EBITDA Ajustado	1.470	1.418	3,7%

Balanço Patrimonial Consolidado - Ativos

Em R\$ Milhões	Mar. 25	Dez. 24
Ativos		
Caixa e equivalente de caixa	5.510	15.207
Títulos e valores mobiliários	-	1
Contas a receber	5.602	2.626
Crédito ao consumidor concedido pela empresa de soluções financeiras	17.846	17.782
Estoques	16.312	12.592
Impostos a recuperar	1.067	1.024
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	229	230
Instrumentos financeiros derivativos	308	524
Despesas antecipadas - Grupo BIG	529	347
Outras contas a receber	465	512
Ativos mantidos para venda	220	365
Ativo Circulante	48.088	51.210
Contas a receber	6	7
Crédito ao consumidor concedido pela empresa de soluções financeiras	978	1.007
Instrumentos financeiros derivativos	0	3
Títulos e valores mobiliários	935	934
Impostos a recuperar	4.644	4.564
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	142	138
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.097	1.749
Despesas antecipadas	114	117
Depósitos e bloqueios judiciais	2.948	2.914
Outras contas a receber	140	140
Estoques	0	0
Propriedade para investimentos	577	580
Investimentos	1	0
Imobilizado	30.133	30.063
Intangível e ágio	6.730	6.762
Ativo não Circulante	49.445	48.978
Ativo total	97.533	100.188

Balanço Patrimonial Consolidado - Passivos

Em R\$ Milhões	Mar. 25	Dez. 24
Passivo		
Fornecedores	17.630	20.101
Empréstimos	12.698	11.968
Instrumentos financeiros derivativos	24	0
Passivo de arrendamento	243	253
Operação com cartão de crédito	13.744	15.576
Impostos a recolher	557	731
Imposto de renda e contribuição social	300	73
Obrigações trabalhistas	1.273	1.206
Dividendos a pagar	2	174
Receita diferida	639	253
Fundo de investimento em direitos creditórios	0	0
Outras contas a pagar	971	936
Passivo Circulante	48.081	51.271
Passivos à venda	0	0
Empréstimos	7.168	7.895
Instrumentos financeiros derivativos	74	3
Passivo de arrendamento	4.966	4.849
Operações com cartão de crédito	1.576	957
Imposto de renda e contribuição social diferidos	753	737
Provisões	11.920	11.769
Receita diferida	31	30
Outras contas a pagar	55	63
Passivo não Circulante	26.543	26.303
Capital social	9.960	9.960
Reserva de capital	2.153	2.156
Reservas de lucros	8.958	8.946
Efeito líquido da aquisição de participação de minoritários	(282)	(282)
Resultado do Período	225	0
Ajuste de avaliação patrimonial	28	28
Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores	21.042	20.808
Participação de não controladores	1.867	1.806
Total passivo e patrimônio líquido	97.533	100.188

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	1T 25	1T 24	Δ%
Receitas da intermediação financeira	1.660	1.290	28,7%
Carga de risco	(1.028)	(672)	53,0%
Lucro bruto	632	618	2,3%
Despesas VG&A	(378)	(352)	7,4%
EBITDA Ajustado	254	266	-4,5%
Lucro Líquido (100%)	130	135	-3,7%

IFRS9

Em R\$ milhões	1T 25	1T 24	Δ%
Receitas da intermediação financeira	1.619	1.254	29,1%
Carga de risco	(1.054)	(736)	43,2%
Lucro bruto	565	518	9,1%
Despesas VG&A	(337)	(314)	7,3%
EBITDA Ajustado	228	204	11,8%
Lucro Líquido (100%)	124	112	10,7%

Análise de Carteira de Créditos Vencidos

Metodologia BACEN

Em R\$ milhões	Março 25		Dezembro 24		Setembro 24		Junho 24		Março 24	
Carteira Total	22.715	100,0%	21.561	100,0%	19.885	100,0%	19.425	100,0%	19.066	100,0%
Carteira em Dia	18.316	80,6%	18.346	85,1%	16.770	84,3%	16.408	84,5%	16.056	84,2%
Atraso 30 dias	4.200	18,5%	3.071	14,2%	2.966	14,9%	2.868	14,8%	2.868	15,0%
Atraso 90 dias	3.308	14,6%	2.496	11,6%	2.425	12,2%	2.334	12,0%	2.262	11,9%
Saldo de PDD	5.718	25,2%	3.379	15,7%	3.177	16,0%	3.070	15,8%	2.951	15,5%
PDD / Atraso 90 dias	172,8%		135,4%		131,0%		131,5%		130,5%	

IFRS 9

Em R\$ milhões	Março 25		Dezembro 24		Setembro 24		Junho 24		Março 24	
Carteira Total	29.030	100,0%	28.376	100,0%	26.428	100,0%	25.629	100,0%	24.976	100,0%
Carteira em Dia	17.477	60,2%	17.781	62,7%	16.194	61,3%	15.862	61,9%	15.480	62,0%
Atraso 30 dias	11.011	37,9%	10.152	35,8%	9.756	36,9%	9.311	36,3%	9.045	36,2%
Atraso 90 dias	9.777	33,7%	9.235	32,5%	8.867	33,6%	8.449	33,0%	8.053	32,2%
Carteira até 360 dias										
Atraso 30 dias	4.133	18,7%	3.593	16,5%	3.462	17,2%	3.348	17,0%	3.356	17,4%
Atraso 90 dias	2.898	13,1%	2.676	12,3%	2.572	12,8%	2.486	12,6%	2.365	12,3%
Saldo de PDD	10.654	36,7%	10.022	35,3%	9.558	36,2%	9.147	35,7%	8.751	35,0%
PDD / Atraso 90 dias	109,0%		108,5%		107,8%		108,3%		108,7%	

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.

Q1 2025 Results

Solid performance at C&C; net income 5.5x Q1 24 result

Consolidated Q1 25 Results

Gross Sales: R\$ 28.8 bn
Total YoY Growth: +3.6%
LfL (ex-cal, ex-petrol): +5.4%
GMV: R\$3.1bn (+28.9%)

Adj EBITDA: R\$ 1.5 bn (+3.7% Y/Y)
Mg: 5.6% (- 8 bps Y/Y)
Adj. Net Income: R\$ 282 MM
(+5.5x Y/Y)



(72% of Sales)

- **Gross Sales: R\$ 20.7 bn**
- **LfL (ex-calendar): +6.9%**
- **Total YoY Growth: +7.3%**
- **# of Stores: 380 (+14 y/y)**

- **Adj EBITDA: R\$ 1.3 bn**
- **Adj EBITDA Mg: 6.8%**
(+19 bps Y/Y)



(22% of Sales)

- **Gross Sales: R\$ 6.4 bn**
- **LfL (ex-cal, ex-petrol): +2.6%**
- **Total YoY Growth: -6.3%**
- **# of Hyper: 112 (-11 y/y)**

- **Adj EBITDA: R\$ 117 MM**
- **Adj EBITDA Mg: 2.0%**
(-17 bps Y/Y)



(6% of Sales)

- **Gross Sales: R\$ 1.7 bn**
- **LfL (ex-calendar): -3.8%**
- **Total YoY Growth: +1.9%**
- **# of Stores: 58 (+7 y/y)**

- **Adj EBITDA: R\$ 13 MM**
- **Adj EBITDA Mg: 0.9%**
(-456 bps Y/Y)



- **Billings: R\$ 17.8 bn**
- **Total YoY Growth: +12.1%**
- **Credit portfolio: R\$ 29.0 bn**
- **Total YoY Growth: +16.2%**

- **Adj EBITDA: R\$ 228 MM**
(+11.8% Y/Y)
- **Delinquency*: Over30: 18.5%**
(+350 bps Y/Y); Over90: 14.6%
(+270 bps Y/Y), with the increase
mostly explained by new Bacen
regulation 4966

Message from Stephane Maquaire, CEO:

“ During the first quarter of 2025, we continued to experience an acceleration of food inflation. In such environment, it is more important than ever to minimize as much as possible the impact on our clients. Atacadão has once more offered a winning value proposition, growing sales more than the overall C&C market for the fifth consecutive quarter and capturing market share on a like-for-like basis. In the Retail segment, we continued to experience positive like-for-like growth with volume expansion, despite the shift of the Easter calendar from Q1 last year to Q2 in 2025. We were able to reach a bottom line result more than 5x than what we had in Q1 24, as we exercise cost discipline and manage our capital structure. Throughout the remainder of the year, we will press forward in our strategy execution, chasing profitable growth and remaining the #1 food retailer in Brazil for the 10th year.

It is also worth mentioning that, at the end of April, our shareholders approved an offer from Carrefour Group to acquire Grupo Carrefour Brasil's free float. This offer is emblematic of Carrefour's commitment to Brazil, a key market for the Group. As a privately held company, we hope to gain agility in decision-making and to further simplify our structure and processes. As we enter this new chapter of our 50-year history in Brazil, we take the opportunity to sincerely thank all our investors for the support, confidence and partnership throughout our almost 8 years as a publicly listed company. ”

Consolidated Results

In R\$ million	Consolidated			Cash & Carry			Retail			Club			Banco Carrefour		
	Q1 25	Q1 24	Δ%	Q1 25	Q1 24	Δ%	Q1 25	Q1 24	Δ%	Q1 25	Q1 24	Δ%	Q1 25	Q1 24	Δ%
Gross sales	28,786	27,788	3.6%	20,680	19,280	7.3%	6,430	6,864	-6.3%	1,676	1,644	1.9%			
Net sales	26,105	24,830	5.1%	18,791	17,161	9.5%	5,828	6,219	-6.3%	1,486	1,450	2.4%			
Other revenues ⁽¹⁾	1,886	1,521	24.0%	71	61	15.7%	176	180	-2.6%	36	34	3.2%	1,619	1,254	29.1%
Total revenues	27,991	26,351	6.2%	18,862	17,222	9.5%	6,004	6,399	-6.2%	1,521	1,485	2.5%	1,619	1,254	29.1%
Gross profit	5,161	5,047	2.3%	3,013	2,746	9.7%	1,302	1,471	-11.5%	296	321	-7.7%	565	518	9.1%
Gross margin	19.8%	20.3%	-56 bps	16.0%	16.0%	3 bps	22.3%	23.7%	-132 bps	19.9%	22.1%	-219 bps			
SG&A expenses ⁽²⁾	(3,709)	(3,649)	1.6%	(1,744)	(1,621)	7.6%	(1,196)	(1,350)	-11.4%	(286)	(244)	17.3%	(337)	(314)	7.3%
SG&A of net sales	14.2%	14.7%	-49 bps	9.3%	9.4%	-16 bps	20.5%	21.7%	-117 bps	19.3%	16.8%	243 bps			
Adj. EBITDA ⁽¹⁾⁽²⁾	1,470	1,418	3.7%	1,273	1,130	12.7%	117	136	-13.8%	13	79	-83.7%	228	204	11.8%
Adj. EBITDA margin	5.6%	5.7%	-8 bps	6.8%	6.6%	19 bps	2.0%	2.2%	-17 bps	0.9%	5.4%	-456 bps			
Net income, group share	225	39	476.9%												
Net income margin	0.9%	0.2%	70 bps												
Adj. net income, group share	282	52	446.6%												
Adj. net income margin	1.1%	0.2%	87 bps												

(1) Includes intragroup elimination of R\$ 15 million and R\$ 9 million between Banco Carrefour and Retail in Q1 25 and Q1 24, respectively; (2) Includes global functions expenses of R\$ 146 million and R\$ 121 million in Q1 25 and Q1 24, respectively

Sales Performance

	Q1 24	Q1 25				
	LfL	Gross Sales (R\$MM)	LfL ex. Calendar	LfL with Calendar and Works	Expansion	Total Growth
Cash and Carry	1.8%	20,680	6.9%	4.6%	2.7%	7.3%
Retail (ex-petrol)	-1.4%	5,476	2.6%	-0.8%	-8.7%	-9.5%
Petrol	-2.2%	953	15.7%	15.7%	1.4%	17.1%
Retail (inc petrol)	-1.5%	6,430	4.4%	1.4%	-7.7%	-6.3%
Club	6.9%	1,676	-3.8%	-7.0%	8.9%	1.9%
Consolidated (ex-petrol)	1.3%	27,832	5.4%	2.8%	0.4%	3.2%
Consolidated (inc petrol)	1.2%	28,786	5.7%	3.2%	0.4%	3.6%
Banco Carrefour Billings	n.a.	17,783	n.a.	n.a.	n.a.	12.1%

Grupo Carrefour Brasil consolidated sales totaled R\$ 28.8 billion in Q1 25, +3.6% vs. Q1 24, with LfL sales growth of +6.9% at Atacadão, +2.6% ex-petrol at Carrefour Retail and -3.8% at Sam's Club.

E-commerce GMV reached R\$ 3.1 billion in Q1 25 (11.2% of sales), increasing by 28.9% vs. the same period last year, boosted by +65.6% growth y/y in 1P food sales that reached R\$ 1.9 billion during the quarter.

Gross profit was R\$ 5.2 billion in Q1 25, +2.3% y/y, representing a gross margin of 19.8%, -56 bps lower than in Q1 24 mainly due to higher revenue contribution from Atacadão (which has lower gross margin vs. Retail and Sam's Club) and the negative Easter calendar effect which impacted the mix of products specially at Retail and Sam's Club.

SG&A expenses totaled R\$ 3.7 billion in Q1 25, growing by only 1.6% as we focused on efficiency gains and cost discipline in all of our business lines, except Sam's Club, where we increased our store footprint y/y and are investing to expand membership base and capture network effects. SG&A as a % of net sales decreased by -49 bps in Q1 25.

Adj. EBITDA amounted to R\$ 1.5 billion in Q1 25, +3.7% y/y, representing a 5.6% margin, in line with Q1 24 as margin gains at Atacadão were offset by lower margins at Banco Carrefour, impacted by the interest rate cap regulation implemented in Jan-24, and Sam's Club.

Highlights by Business Segment



(Cash & Carry – 72% of Sales)

In R\$ million	Cash & Carry		
	Q1 25	Q1 24	Δ%
Gross sales	20,680	19,280	7.3%
Net sales	18,791	17,161	9.5%
Total revenues	18,862	17,222	9.5%
Gross profit	3,013	2,746	9.7%
Gross margin	16.0%	16.0%	3 bps
SG&A expenses	(1,744)	(1,621)	7.6%
SG&A of net sales	9.3%	9.4%	-16 bps
Adj. EBITDA	1,273	1,130	12.7%
Adj. EBITDA margin	6.8%	6.6%	19 bps

Sales amounted to R\$ 20.7 billion, 7.3% higher than in Q1 24, driven by LfL sales growth of +6.9% y/y, above the overall C&C market growth for the fifth consecutive quarter, combined with +2.7% growth from footprint expansion, with the addition of 14 new Cash & Carry stores in the last 12 months (1 addition during Q1 25). As a subset of our LfL performance, former Grupo BIG stores converted into Atacadão stores, which account for 12% of the segment's sales, delivered a solid +15.1% LfL growth during the quarter, lapping on a strong Q1 24 performance of +20.9%, ramping up as expected and getting closer to reaching maturity.

Food inflation accelerated throughout the quarter, contributing to positive volumes in the B2B segment, as our clients tend to stock up during inflationary periods, despite the negative calendar effect (notably Easter sales concentrated in Q1 24 and leap year in 2024).

In line with our strategy to increase B2C traffic in our stores, we rolled out services (bakery, butchery and cold cuts deli meats) to 170 stores by end of March (+13 stores in the quarter). Digital channel represented 9.3% of Atacadão's sales in Q1 25, up +330 bps vs. last year (5.9% in Q1 24).

Store footprint In Q1 25, we opened 1 new Cash & Carry organic store and added 1 wholesale facility to our logistic network.

Gross profit reached R\$ 3.0 billion in Q1 25, growing +9.7% vs. last year. Gross margin was 16.0%, in line with Q1 24, highlighting our ability to grow while maintaining healthy margins.

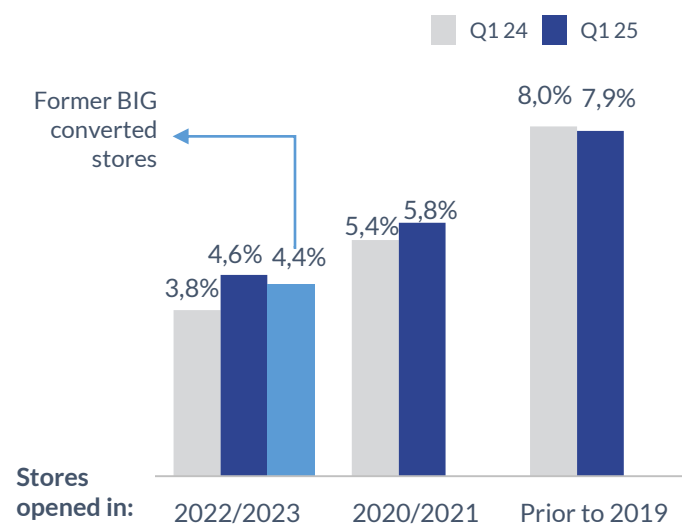
SG&A expenses totaled R\$ 1.7 billion in the quarter, 7.6% higher than in Q1 24, reflecting the new stores opened in the last 12 months, the acceleration of the roll out of services in our stores and cost inflation. SG&A represented 9.3% of net revenues, 16 bps lower vs. Q1 24, thanks to the continuous ramp-up of new stores and efficiency gains.

Adj. EBITDA was R\$ 1.3 billion, +12.7% higher than in Q1 24, reflecting the ramp-up of converted stores. EBITDA margin was 6.8% in Q1 25, 19 bps higher vs. last year.

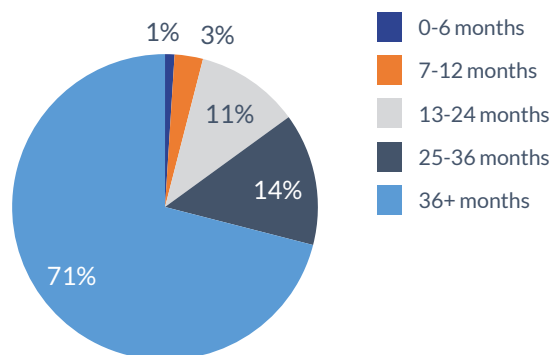
Profitability at store level remained strong. Converted former BIG stores continue to ramp-up, delivering 4.4% EBITDA margin in the quarter (vs. 4.0% in Q1 24).

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

% of net sales



Stores per vintage



Highlights by Business Segment



(Retail – 22% of Sales)

Sales stood at R\$ 6.4 billion in Q1 25, -6.3% y/y, explained by +2.6% LfL growth ex-petrol (4.4% incl. petrol) and a 12% selling area reduction resulting from our portfolio optimization initiatives. LfL growth continued to be positive with volume expansion, demonstrating the assertiveness of the portfolio adjustments and the revised pricing strategy for Retail. Food LfL growth was 3.9% while non-food items delivered 0.8% LfL growth. Hypermarkets NPS expanded by 2.7 points vs. Dec. 24. Digital sales penetration in Retail achieved 19.6% of sales in the quarter (+220 bps y/y) (food sales ecommerce penetration was 10.6% (+210 bps y/y)).

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 17 Retail stores (10 hypermarkets + 7 supermarkets) into Atacadão and Sam's Club stores and we closed 30 Retail stores (1 hypermarkets + 29 supermarkets), as well as we terminated a partnership in the state of Minas Gerais to operate 15 supermarkets.

Gross profit reached R\$ 1.3 billion in Q1 25, representing a 22.3% gross margin, 132 bps lower than in Q1 24, explained by product mix effect due to Easter calendar shift (occurred in Q1 in 2024 and in Q2 in 2025).

SG&A expenses were R\$ 1.2 billion, a reduction of -11.4% y/y. As % of net sales, SG&A was 20.5% in Q1 25, 117 bps lower y/y, reflecting the portfolio adjustments made throughout 2024 and cost control.

Adj. EBITDA stood at R\$ 117 million, -13.8% y/y, representing a 2.0% margin, only 17 bps lower y/y despite the negative impact of the Easter calendar effect in sales mix and SG&A dilution.

In R\$ million	Retail		
	Q1 25	Q1 24	Δ%
Gross sales	6,430	6,864	-6.3%
Net sales	5,828	6,219	-6.3%
Total revenues	6,004	6,399	-6.2%
Gross profit	1,302	1,471	-11.5%
Gross margin	22.3%	23.7%	-132 bps
SG&A expenses	(1,196)	(1,350)	-11.4%
SG&A of net sales	20.5%	21.7%	-117 bps
Adj. EBITDA	117	136	-13.8%
Adj. EBITDA margin	2.0%	2.2%	-17 bps



(Club – 6% of Sales)

Sales sales in Q1 25 reached R\$1.7 billion, +1.9% vs. Q1 24, resulting from a combination of strong footprint expansion (+7 stores vs. Q1 24) and LfL of -3.8% y/y. LfL growth was impacted by the strong network expansion in the last 12 months and by local currency depreciation, which had a negative impact on prices of imported goods. Additionally, sales at the Club in Q1 25 were significantly impacted by the seasonal Easter sales, which were mostly concentrated in Q1 in 2024 vs. in Q2 in 2025. Private label sales penetration was broadly in line y/y at 20.1% (vs. 20.4% in Q1 24). Digital sales at Sam's Club represented 5.8% of the format's total sales, +20 bps vs. last year.

Gross profit reached R\$ 296 million in Q1 25, representing a 19.9% gross margin, with a 219 bps decrease vs. Q1 24 mostly explained by (i) the negative Easter calendar effect, which had a negative impact on product mix from a profitability stand-point, (ii) the local currency depreciation, with higher prices of imported goods that were not fully passed through to consumers, and (iii) our promotional efforts in the recent stores openings.

SG&A expenses were R\$ 286 million, +17.3% y/y, mostly explained by footprint expansion (+11.4% y/y) and cost inflation. As % of net sales, SG&A was 19.3% in Q1 25, 243 bps higher y/y, as new stores, that are still ramping-up, represent a higher % of selling area this year.

Adj. EBITDA stood at R\$ 13 million, with EBITDA margin at 0.9%.

In R\$ million	Club		
	Q1 25	Q1 24	Δ%
Gross sales	1,676	1,644	1.9%
Net sales	1,486	1,450	2.4%
Total revenues	1,521	1,485	2.5%
Gross profit	296	321	-7.7%
Gross margin	19.9%	22.1%	-219 bps
SG&A expenses	(286)	(244)	17.3%
SG&A of net sales	19.3%	16.8%	243 bps
Adj. EBITDA	13	79	-83.7%
Adj. EBITDA margin	0.9%	5.4%	-456 bps

Highlights by Business Segment



In R\$ million	Q1 25	Q1 24	Δ%
Billings Carrefour credit card	9,900	9,086	9.0%
Billings Atacadão credit card	6,756	5,896	14.6%
Billings Sam's Club credit card	661	440	50.4%
Other products ⁽¹⁾	466	445	4.6%
Total Billings	17,783	15,867	12.1%
Total Credit Portfolio	29,030	24,976	16.2%

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

Billings totaled R\$ 17.8 billion in Q1 25, +12.1% y/y, driven by 14.6% growth in Atacadão credit card billings and 9.0% growth in Carrefour credit card billings. Sam's Club credit card continued to ramp-up and billings grew by 50.4% y/y, reaching R\$ 661 million. On-us billings decreased by -2.1% y/y in Q1 25, reflecting Retail store closures and conversions (newly converted stores into Atacadão and Sam's Club formats are still ramping-up). Off-us sales grew by 16.2% y/y in the quarter. We continue to develop and promote other financial products, which grew by 4.6% y/y mainly driven by personal loans.

The total credit portfolio stood at R\$ 29.0 billion (IFRS9), +16.2% y/y, reflecting our ability to capture new clients at recently converted stores and to expand principality with our good credit quality clients.

Adjustments resulting from new Bacen 4966 regulation: since January 1st, 2025, Banco Carrefour is operating under the new Regulation 4966. This new regulation changed the interest charging criteria from 60 to 90 days overdue, consequently impacting revenue (increase in the portfolio that accrues interest) and risk charges (increase in the period of time the customer remains in the portfolio) from overdue credits.

Delinquency: NPL ratios in Q1 25 reflected the adjustments made due to the new regulation 4966 and expected seasonal effects, increasing both sequentially and on a y/y basis. The Over 30 (BACEN) ratio reached 18.5% in Q1 25, 350 bps higher y/y and 430 bps higher q/q. The Over 90 (BACEN) ratio increased 270 bps y/y and 300 bps q/q, reaching 14.6% in Q1 25.

In R\$ million	Q1 25	Q1 24	Δ%
Net operating revenues	1,619	1,254	29.1%
Risk charges	(1,054)	(736)	43.2%
Gross profit	565	518	9.1%
SG&A expenses	(337)	(314)	7.3%
Adj. EBITDA	228	204	11.8%
Depreciation and amortization expenses	(19)	(23)	-17.4%
Adj. EBIT	209	181	15.5%
Net income (100%)	124	112	10.7%

Net operating revenue totaled R\$ 1.6 billion in Q1 25, +29.1% y/y, reflecting our credit portfolio growth and the increase in the portfolio interest accrual due to the new Bacen Regulation 4966, as mentioned above.

Risk charge totaled R\$ 1.0 billion in Q1 25, increasing 43.2% vs. Q1 24, driven by: (i) portfolio growth; (ii) the deterioration of the macroeconomic scenario and (iii) the above mentioned effect of the Regulation 4966.

Financial margin was 34.9% in Q1 25, 6.4 p.p. lower than in Q1 24, mostly reflecting the impact of the new interest rate cap regulation which was partially offset by product diversification.

SG&A expenses increased by 7.3% y/y to R\$ 337 million in Q1 25, due to portfolio growth and higher cost with credit and collection. Banco Carrefour presents a best-in-class efficiency ratio of 24.9% (29.0% in Q1 24), lower than the largest banks and fintechs in Brazil.

Adj. EBITDA reached R\$ 228 million in the quarter, increasing by 11.8% y/y.

Net income stood at R\$ 124 million in the quarter, delivering an annualized ROAE of 13.3%.

Consolidated Financial Results

(Below Adj. EBITDA)

Other operational income and expenses

In R\$ million	Q1 25	Q1 24	Δ R\$ million
Restructuring costs	(1)	(32)	31
Net gains or losses on asset sale	49	(37)	86
Income and expenses related to litigations	(36)	29	(65)
Others	(3)	38	(41)
Other operational income and expenses	9	(2)	11

Other operational expenses totaled R\$ 9 million in Q1 25 explained by:

- (i) R\$ 1 million in expenses related to restructuring costs as we continue to streamline our operations;
- (ii) R\$ 49 million in net gains from asset sales, out of which:
 - a) R\$ 109 million gain from sale of assets in connection with our portfolio optimization initiatives;
 - b) R\$ 60 million expenses related to assets write offs;
- (iii) R\$ 36 million in materialized contingencies expenses (civil, tax and labor).

Net Financial Result

Net financial result was R\$ (593) million, R\$ 107 million lower y/y. Cost of bank debt was 4.4% lower vs. Q1 24 as lower intercompany loan rates offset the increase in expense from higher floating rate debt cost and balance. Cost of discounted credit card receivables increased in line with the amount outstanding at the end of the quarter. Lease expenses increased 10.1% y/y as a result of the sale and leaseback transaction executed in Q4 24. Financial revenues were broadly in line y/y. Net interest on provisions and judicial deposits as well as other expenses netted a R\$ 30 million income, mainly explained by a monetary adjustments on tax credits.

In R\$ million	Q1 25	Q1 24	Δ%
Cost of bank debt, gross (net of derivatives)	(547)	(572)	-4.4%
Cost of discounted credit card receivables	(39)	(26)	50.0%
Financial revenue	137	134	2.2%
Cost of Debt, Net (incl. discounted receivables)	(449)	(464)	-3.2%
Interest expenses on leases (IFRS 16)	(174)	(158)	10.1%
Cost of Debt, Net (incl. Lease debt and discounted receivables)	(623)	(622)	0.2%
Net interest on provisions and judicial deposits and others	30	(78)	-138.5%
Net financial result	(593)	(700)	-15.3%

Income tax

Income and social contribution tax expense for Q1 25 was R\$ 149 million (vs. R\$ 146 million expense in Q1 24). It is worth mentioning that, since June 2024, we started to amortize the goodwill from Grupo BIG merger, generating a positive R\$ 68 million cash impact in the quarter. Adjusting for the impact of non-recurring items (other income/expenses) and deferred taxes in the context of goodwill amortization, tax expense was R\$ 82 million.

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 their corresponding financial and income tax effect. Q1 25 adjusted net income was R\$ 282 million, 5.5x higher than last year. Non-recurring expenses totaled R\$ 9 million and the respective adjustment related to income taxes was R\$ 1 million, since part of the gains were incurred in legal entities that did not have positive earnings before taxes during the quarter. Taxes were also adjusted by the cash impact of goodwill amortization (R\$ 68 million).

In R\$ million	Q1 25	Q1 24	Δ%
Net income, Group share	225	39	476.9%
(+/-) Other income (expenses)	(9)	2	n.m.
(+/-) Financial results (non recurring)	(1)	(6)	-83.3%
(+/-) Tax income on other income (expenses) items	67	17	303.9%
Adjusted net income, Group share	282	52	446.6%
Net margin	1.1%	0.2%	87 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\$ 1.0 billion, or 4 days, 8 days lower than Q1 24. Inventory levels at the end of the quarter increased by 4 days due to inventory built for Easter sales, which occurred in Q2 25 (vs. Q1 in 2024), and an expected stronger Dia A (Atacadão anniversary campaign which takes place in April). Accounts payable at the end of March-25 were 4 days less than in March-24, as purchases at Atacadão happened earlier in the quarter when compared to last year. Accounts receivable (after discounted receivables) totaled R\$ 4.5 billion or 19 days in the quarter.

	Q1 25		Q4 24		Q3 24		Q2 24		Q1 24	
	R\$ million	Days	R\$ million	Days	R\$ million	Days	R\$ million	Days	R\$ million	Days
(+) Inventories	16,012	66	12,292	49	13,188	54	12,413	51	14,324	62
(-) Suppliers ⁽¹⁾	(17,034)	(70)	(19,394)	(78)	(13,937)	(57)	(14,124)	(58)	(17,066)	(74)
(=) Working Capital before Receivables	(1,022)	(4)	(7,101)	(28)	(749)	(3)	(1,712)	(7)	(2,742)	(12)
(+) Accounts Receivable ⁽²⁾	4,542	19	1,985	8	2,542	10	2,332	10	4,846	21
(=) Working Capital including receivables	(5,117)	15	1,793	(20)	621	7	2,104	3	(5,394)	9

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\$ 359 million in Q1 25. Expansion investments were R\$ 157 million in Q1 25 and relate to store openings and the roll out of services and self-checkouts at Atacadão stores.

In R\$ million	Q1 25	Q1 24	Δ%
Expansion	157	148	5.6%
Maintenance, IT and Others	202	163	24.4%
Total Capex	359	311	15.4%

Free Cash Flow

In the last 12 months ended Mar-25, Grupo Carrefour Brasil unlevered free cash flow was R\$ 2.7 billion, R\$ 2.5 billion lower than in the last 12 months ended Mar-24, impacted by investments in working capital in part due to the Easter calendar shift this year (from Q1 in 2024 to Q2 in 2025). Cash flow from investing activities includes R\$ 2.2 billion outflow from capital expenditures and R\$ 1.5 billion inflow from asset sales, including sales of stores and sale-lease back transactions. Net financial debt increase was R\$ 584 million for the period.

In R\$ million	LTM March 25	LTM March 24	Δ%
Gross cash flow from operating activities after taxes	6,052	5,095	18.8%
Change in working capital ⁽¹⁾	(2,621)	614	-526.9%
Net cash generated by operating activities	3,431	5,709	-39.9%
Net cash generated by investing activities (including M&A) ⁽²⁾	(716)	(491)	45.8%
Unlevered free cash flow	2,715	5,218	-48.0%
Debt addition (payments) ⁽³⁾	(3,127)	(1,176)	165.9%
Capital raises (dividends) ⁽⁴⁾	(172)	(405)	-57.5%
Levered free cash flow	(584)	3,637	-116.1%

(1) Includes R\$ 1,415 million outflow from change in merchandise working capital, R\$ 869 million outflow from changes in other assets and liabilities and R\$ 336 million outflow from consumer credit business; (2) in LTM Q1 25, includes R\$ 2,247 million outflow from capex and R\$ 1,531 million inflow from asset sales, including sales of stores and sale-lease back transactions. In LTM Q1 24, includes R\$ 2,951 million outflow from capex and R\$ 2,460 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 and lease expenses; (4) includes 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\$ 19.6 billion at the end of Q1 25. Cash position reduced by R\$ 584 million y/y, as a result of working capital requirements due to Easter calendar shift from Q1 in 2024 to Q2 in 2025. Discounted receivables increased by R\$ 1.2 billion y/y, mostly related to the overall increase in sales, changes in mix of payment methods (higher % of credit card sales) and the offer of installment sales at Atacadão (installment sales as % of total sales was in line with Q2 24, Q3 24 and Q4 24 level). Net debt reached R\$ 13.2 billion, or R\$ 15.6 billion including leases and discounted receivables, + R\$ 2.1 billion y/y. Net debt to adjusted EBITDA (including discounted receivables) was 2.4x in Q1 25, 0.15x higher y/y.

In R\$ million	Mar. 25	Mar. 24	Δ
Gross financial debt (net of derivatives)	(19,647)	(19,333)	(314)
Cash and cash equivalents	5,510	6,094	(584)
Marketable securities - Banco Carrefour	935	937	(2)
(Net Debt) Net Cash	(13,202)	(12,302)	(900)
Discounted receivables	(2,449)	(1,244)	(1,206)
(Net Debt) Net Cash (incl. discounted receivables)	(15,651)	(13,546)	(2,106)
Lease debt (IFRS 16)	(5,209)	(4,857)	(352)
(Net Debt) Net Cash (incl. lease and discounted receivables)	(20,860)	(18,403)	(2,458)
<i>(Net Debt) Net Cash / Adj. EBITDA LTM</i>	<i>-2.02x</i>	<i>-2.04x</i>	<i>0.02x</i>
<i>(Net Debt) Net Cash (incl. discounted receivables)/Adj. EBITDA LTM</i>	<i>-2.40x</i>	<i>-2.24x</i>	<i>-0.15x</i>
<i>(Net Debt) Net Cash (incl. lease debt and discounted receivables)/Adj. EBITDA LTM</i>	<i>-3.19x</i>	<i>-3.05x</i>	<i>-0.14x</i>

Advances in ESG

Grupo Carrefour Brasil, as of May 2025, became part of the Corporate Sustainability Index of the Brazilian Stock Exchange (ISE B3) for the second consecutive year. The Company was ranked among the Top 10, achieving 9th position in a portfolio that includes 82 companies from 40 different sectors, all recognized for their commitment to corporate sustainability.

In April 2025, the Group published its 2024 Annual Sustainability report providing details about the Company's ESG strategy and advances last year. [Click here](#) to access the complete document.

Among Q1 25 initiatives we highlight:

Fight against hunger and inequalities: Donation of 1,824 tons of food in Q1 25, +111% vs. the same period of last year.

Diversity and inclusion: In Q1 25, 950 women participated in 4 meetings of the recently launched “Mulheridades” program, which aims to empower women and develop the Group's female employees. The program will last up to 7 months per class, and will have 13 meetings through the year.

In March 2025, we launched the “PODER Mulheres” program, to develop and strengthen the leading role of women who identify as black in the company. The initiative, which will offer 150 vacancies to female employees, is part of the commitment to reduce inequalities and value diversity, offering a journey of learning and connection to boost careers.

Regarding our DEI goals, we ended Q1 25 with the following results:

- (i) **Gender equity:** currently, we have 32.8% of women in leadership positions (+20 bps vs. FY24) and 22.2% of women in executive positions (+60 bps vs. FY24) at Grupo Carrefour Brasil;
- (ii) **Racial equity:** currently, we have 35.2% of black people in leadership positions (+10 bps vs. FY24) and 15.6% of black people in executive positions (+120 bps vs. FY24) at Grupo Carrefour Brasil.

Protection of the planet and biodiversity:

Climate change and biodiversity: we made strides in our decarbonization strategy, reducing emissions by 56% in scope 1 and 2 in Q1 25, 16 p.p. more than the year's goal. This result was driven by structured initiatives, mainly in refrigeration systems and energy efficiency, and is in line with long-term commitments to reduce emissions by 50% by 2030 and 70% by 2040, in scopes 1 and 2.

Fight against deforestation: At the end of Q1 25, 100% of meatpacker suppliers were in compliance with our policy, with meat monitoring carried out and each batch sent to the Group double-checked. This quarter, 15,773,108.63 hectares in 16,673 farms were analyzed (+8% vs. Q1 24). We ended the quarter with 11 blocked slaughterhouses because they do not meet the Group's purchasing criteria. Additional information by biome and the list of active vendors are available in our [meat transparency platform](#).

In Q1 25, we opened **1 new Cash & Carry** organic store in the state of Rio de Janeiro and **1 new wholesale** facility in the state of São Paulo.

We now operate
1,000 stores for
total sales area of
3,139,918 sqm.

Number of stores	Dec. 24	Openings	Closures	Mar. 25
Cash & Carry	379	1		380
Wholesale	33	1		34
Sam's Club	58			58
Hypermarkets	112			112
Supermarkets	80		(8)	72
Convenience Stores	143			143
Drugstores	99		(1)	98
Gas Stations	103			103
Group	1,007	2	(9)	1,000

Sales area (sqm)	Dec. 24	Mar. 25	Δ (%)
Cash & Carry	1,875,962	1,880,223	0.2%
Sam's Club	321,822	321,822	0.0%
Hypermarkets	753,377	753,377	0.0%
Supermarkets	121,175	109,550	-9.6%
Convenience Stores	28,090	28,090	0.0%
Drugstores	6,448	6,375	-1.1%
Gas Stations	40,482	40,482	0.0%
Total sales area	3,147,355	3,139,918	-0.2%

Results Video Conference Information

Video Streaming

May 7, 2025 (Wednesday)	10:00 am – Brasília
	09:00 am – New York
 English	02:00 pm – London
 Portuguese	03:00 pm – Paris

Investor relations information

Eric Alencar

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

IR Team
Telephone: +55 11 2103-5200
E-mail: ribrasil@carrefour.com
Website address: ri.grupocarrefourbrasil.com.br

APPENDIX I

Consolidated Income Statement

In R\$ Million	Q1 25	Q1 24	Δ%
Gross sales	28,786	27,788	3.6%
Net sales	26,105	24,830	5.1%
Other revenues	1,886	1,521	24.0%
Net operating revenue	27,991	26,351	6.2%
Cost of goods sold, service and financial operations	(22,830)	(21,304)	7.2%
Gross Profit	5,161	5,047	2.3%
Gross Margin	19.8%	20.3%	-56 bps
SG&A expenses	(3,709)	(3,649)	1.6%
Adjusted EBITDA	1,470	1,418	3.7%
Adjusted EBITDA Margin	5.6%	5.7%	-8 bps
Depreciation and amortization	(433)	(456)	-5.0%
Net income from equity accounted company	-	(1)	-100.0%
Other income (expenses)	9	(2)	-550.0%
EBITDA	1,479	1,416	4.4%
EBITDA Margin	5.7%	5.7%	-4 bps
EBIT	1,028	939	9.5%
Net financial expenses	(593)	(700)	-15.3%
Income before income tax and social contribution	435	239	82.0%
Income Tax	(149)	(146)	2.1%
Net income	286	93	207.5%
Net income, Group share	225	39	476.9%
Net Income - Non-controlling interests (NCI)	61	54	13.0%

EBITDA Reconciliation

In R\$ Million	Q1 25	Q1 24	Δ%
Net income	286	93	207.5%
Income Tax	(149)	(146)	2.1%
Net financial expenses	(593)	(700)	-15.3%
Depreciation and amortization	(433)	(456)	-5.0%
Depreciation and amortization in COGS	(18)	(20)	-10.0%
Net income from equity accounted company	-	(1)	n.a.
EBITDA	1,479	1,416	4.4%
(-) Other income (expenses)	9	(2)	-550.0%
Adjusted EBITDA	1,470	1,418	3.7%

APPENDIX II

Consolidated Balance Sheet – Assets

In R\$ Million	Mar. 25	Dec. 24
Assets		
Cash and cash equivalents	5,510	15,207
Marketable securities	0	1
Accounts receivable	5,602	2,626
Consumer credit granted by our financial solutions company	17,846	17,782
Inventories	16,312	12,592
Tax receivables	1,067	1,024
Income tax and social contribution recoverable	229	230
Derivative financial instruments	308	524
Upfront payment	529	347
Other accounts receivable	465	512
Assets held for sale	220	365
Current assets	48,088	51,210
Accounts receivable	6	7
Consumer credit granted by our financial solutions	978	1,007
Derivative financial instruments	0	3
Marketable securities	935	934
Tax receivables	4,644	4,564
Income tax receivables	142	138
Deferred tax assets	2,097	1,749
Prepaid expenses	114	117
Judicial deposits and collateral	2,948	2,914
Other accounts receivable	140	140
Inventories	0	0
Investment properties	577	580
Investments in equity accounted companies	1	0
Property and equipment	30,133	30,063
Intangible assets and goodwill	6,730	6,762
Non-current assets	49,445	48,978
Total assets	97,533	100,188

APPENDIX II

Consolidated Balance Sheet – Liabilities

In R\$ Million	Mar. 25	Dec. 24
Liabilities		
Suppliers	17,630	20,101
Borrowings	12,698	11,968
Derivative financial instruments	24	0
Lease debt	243	253
Consumer credit financing	13,744	15,576
Tax payable	557	731
Income tax and social contribution payables	300	73
Payroll, vacation and related charges	1,273	1,206
Dividends payable	2	174
Deferred income	639	253
Credit rights investment fund	0	0
Other accounts payable	971	936
Current liabilities	48,081	51,271
Liabilities held for sale	0	0
Borrowings	7,168	7,895
Derivative financial instruments	74	3
Lease debt	4,966	4,849
Consumer credit financing	1,576	957
Deferred tax liabilities	753	737
Provisions	11,920	11,769
Deferred income	31	30
Other accounts payable	55	63
Non-current liabilities	26,543	26,303
Share capital	9,960	9,960
Capital reserve	2,153	2,156
Income reserve	8,958	8,946
Net effect of acquisition of minority interest	(282)	(282)
Period Result	225	0
Equity evaluation adjustment	28	28
Shareholders' equity, Group share	21,042	20,808
Non-controlling interests	1,867	1,806
Total liabilities and shareholders' equity	97,533	100,188

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	Q1 25	Q1 24	Δ%
Net operating revenues	1,660	1,290	28.7%
Risk Charges	(1,028)	(672)	53.0%
Gross profit	632	618	2.3%
SG&A expenses	(378)	(352)	7.4%
Adjusted EBITDA	254	266	-4.5%
Net income (100%)	130	135	-3.7%

IFRS9 Methodology

In R\$ million	Q1 25	Q1 24	Δ%
Net operating revenues	1,619	1,254	29.1%
Risk Charges	(1,054)	(736)	43.2%
Gross profit	565	518	9.1%
SG&A expenses	(337)	(314)	7.3%
Adjusted EBITDA	228	204	11.8%
Net income (100%)	32	95	-66.3%

Overdue Portfolio Analysis

BACEN Methodology

In R\$ million	March 25		December 24		September 24		June 2024		March 2024	
Total Portfolio	22,715	100.0%	21,561	100.0%	19,885	100.0%	19,425	100.0%	19,066	100.0%
On time payments	18,316	80.6%	18,346	85.1%	16,770	84.3%	16,408	84.5%	16,056	84.2%
Over 30 days	4,200	18.5%	3,071	14.2%	2,966	14.9%	2,868	14.8%	2,868	15.0%
Over 90 days	3,308	14.6%	2,496	11.6%	2,425	12.2%	2,334	12.0%	2,262	11.9%
Provisions for loan losses	5,718	25.2%	3,379	15.7%	3,177	16.0%	3,070	15.8%	2,951	15.5%
Provisions for loan losses / over 90 days	172.8%		135.4%		131.0%		131.5%		130.5%	

IFRS 9

In R\$ million	March 25		December 24		September 24		June 2024		March 2024	
Total Portfolio	29,030	100.0%	28,376	100.0%	26,428	100.0%	25,629	100.0%	24,976	100.0%
On time payments	17,477	60.2%	17,781	62.7%	16,194	61.3%	15,862	61.9%	15,480	62.0%
Over 30 days	11,011	37.9%	10,152	35.8%	9,756	36.9%	9,311	36.3%	9,045	36.2%
Over 90 days	9,777	33.7%	9,235	32.5%	8,867	33.6%	8,449	33.0%	8,053	32.2%
Portfolio until 360 days										
Over 30 days	4,133	18.7%	3,593	16.5%	3,462	17.2%	3,348	17.0%	3,356	17.4%
Over 90 days	2,898	13.1%	2,676	12.3%	2,572	12.8%	2,486	12.6%	2,365	12.3%
Provisions for loan losses	10,654	36.7%	10,022	35.3%	9,558	36.2%	9,147	35.7%	8,751	35.0%
Provisions for loan losses / over 90 days	109.0%		108.5%		107.8%		108.3%		108.7%	

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.