

Resultados 4T e 2024

2024 entregou crescimento EBITDA de duplo dígito e ~6x o lucro líquido ajustado de 2023

Resultados consolidados 4T 24

Vendas Brutas: R\$ 32,8 bi
Cresc. total a/a: +5,5%
LfL (ex-cal, ex-gas): +6,0%
GMV: R\$ 3,4 bi (+19,3%)

EBITDA Aj.: R\$ 1,9 bi
(+2,2% a/a)
Mg: 6,5% (-0,2 p.p. a/a)
Lucro Líquido Aj.: R\$ 1,8 bi
(+3,4x a/a)

Destaques 2024

Vendas Brutas: R\$ 120,6 bi
(+4,4%)
EBITDA Aj.: R\$ 6,5 bi
(+13,4%)
Lucro Líquido Aj.: R\$ 2,4 bi



(71% das Vendas)

Vendas Brutas: R\$ 23,3 bi
LfL (ex-calendário): +6,3%
Cresc. Total a/a: +9,6%
Nº de lojas: 379 (+18 a/a)

EBITDA Aj.: R\$ 1,6 bi
EBITDA Aj. Mg: 7,4%
(+0,2 p.p. a/a)

Vendas Brutas: R\$ 86,0 bi
Cresc. Total a/a: +8,7%
EBITDA Aj.: R\$ 5,2 bi



(22% das Vendas)

Vendas Brutas: R\$ 7,3 bi
LfL (ex-cal, ex-petrol): +5,9%
Cresc. Total a/a: -7,6%
Nº de Hiper: 112 (-31 a/a)

EBITDA Aj.: R\$ 220 mi
EBITDA Aj. Mg: 3,4%
(+0,5 p.p. a/a)

Vendas Brutas: R\$ 27,2 bi
Cresc. Total a/a: -9,4%
EBITDA Aj.: R\$ 694 mi



(7% das Vendas)

Vendas Brutas: R\$ 2,3 bi
LfL (ex-calendário): +2,1%
Cresc. Total a/a: +13,9%
Nº de lojas: 58 (+7 a/a)

EBITDA Aj.: R\$ 84 mi
EBITDA Aj. Mg: 4,3%
(-2,2 p.p. a/a)

Vendas Brutas: R\$ 7,3 bi
Cresc. Total a/a: +16,8%
EBITDA Aj.: R\$ 238 mi



Faturamento: R\$ 19,3 bi
Cresc. Total a/a: +15,8%
Carteira de créd.: R\$ 28,4 bi
Cresc. Total a/a: +17,2%

EBITDA Aj.: R\$ 214 mi
(-15,1% a/a)
Inadimplência: Over30: 14,2% (-0,6 p.p. a/a);
Over90: 11,6% (-0,6 p.p. a/a)

Faturamento: R\$ 68,8 bi
Cresc. Total a/a: +14,4%
EBITDA Aj.: R\$ 890 mi

Mensagem do CEO, Stephane Maquaire:

“ Em 2024, executamos com sucesso a estratégia que planejamos e anunciamos ao mercado em novembro de 2023. Continuamos a expandir nossa posição de liderança no segmento de cash and carry, abrindo 19 novas lojas Atacadão e ganhando market share em base like-for-like por meio de iniciativas para aumentar nossa relevância junto aos clientes B2C, como serviços, self-checkouts e preço duplo, ao mesmo tempo em que mantemos nossa proposta de valor imbatível aos clientes B2B. As lojas convertidas continuaram a maturar em direção aos níveis-alvo de produtividade e rentabilidade. No nosso segmento de Varejo, ajustamos nosso portfólio de lojas, vendendo ou fechando unidades não rentáveis e convertendo 22 lojas em Atacadão e Sam's Club. Nosso reposicionamento de preços impulsionou uma importante recuperação nas vendas, com um forte crescimento de LfL, especialmente a partir do 2T. No Sam's Club, tivemos um ano recorde de inauguração de lojas e expansão da base de membros. Temos certeza de que os investimentos feitos em 2024 amadurecerão nos próximos trimestres, consolidando nossa posição como o clube líder no Brasil. Os ganhos de eficiência e a disciplina de custos permaneceram no topo de nossa agenda: SG&A como % das vendas líquida diminuiu 1 p.p. este ano. Fizemos progressos na execução da nossa estratégia ESG durante o ano, reafirmando em particular nosso compromisso com metas de diversidade. Agora temos uma Companhia mais enxuta e ágil, pronta para aproveitar ao máximo as oportunidades que 2025 trará. Como varejista alimentar nº 1 do Brasil, mantemos o compromisso de oferecer a melhor proposta de valor aos nossos clientes. ”

Resultados Consolidados

Em R\$ milhões	Consolidado			Cash & Carry			Varejo			Clube			Banco Carrefour		
	4T 24	4T 23	Δ%	4T 24	4T 23	Δ%	4T 24	4T 23	Δ%	4T 24	4T 23	Δ%	4T 24	4T 23	Δ%
Vendas brutas	32.796	31.085	5,5%	23.266	21.230	9,6%	7.274	7.875	-7,6%	2.256	1.980	13,9%			
Vendas líquidas	29.654	28.062	5,7%	21.166	19.258	9,9%	6.521	7.060	-7,6%	1.966	1.744	12,7%			
Outras receitas ⁽¹⁾	1.643	1.552	5,9%	14	62	-77,9%	254	240	5,7%	34	25	37,2%	1.364	1.238	10,2%
Receitas totais	31.297	29.614	5,7%	21.180	19.319	9,6%	6.775	7.300	-7,2%	2.001	1.770	13,1%	1.364	1.238	10,2%
Lucro bruto	5.736	5.625	2,0%	3.269	3.058	6,9%	1.550	1.621	-4,4%	396	381	3,9%	544	578	-5,9%
Margem bruta	19,3%	20,0%	-0,7 p.p.	15,4%	15,9%	-0,4 p.p.	23,8%	23,0%	0,8 p.p.	20,1%	21,8%	-1,7 p.p.			
Despesas SG&A ⁽²⁾	(3.837)	(3.770)	1,8%	(1.715)	(1.681)	2,0%	(1.344)	(1.436)	-6,4%	(312)	(269)	16,2%	(330)	(326)	1,2%
SG&A de vendas líquidas	12,9%	13,4%	-0,5 p.p.	8,1%	8,7%	-0,6 p.p.	20,6%	20,3%	0,3 p.p.	15,9%	15,4%	0,5 p.p.			
EBITDA ajustado ⁽¹⁾⁽²⁾	1.917	1.875	2,2%	1.557	1.381	12,7%	220	200	10,5%	84	113	-25,3%	214	252	-15,1%
Margem EBITDA aj.	6,5%	6,7%	-0,2 p.p.	7,4%	7,2%	0,2 p.p.	3,4%	2,8%	0,6 p.p.	4,3%	6,5%	-2,2 p.p.			
Lucro líquido, controlador	1.163	(565)	n.m.												
Margem líquida	3,9%	-2,0%	n.m.												
Lucro líquido aj., controlador	1.770	520	240,5%												
Margem líquida ajustada	6,0%	1,9%	4,1 p.p.												

(1) inclui eliminação intragrupo de R\$ 23 milhões e R\$ 13 milhões entre Banco e Varejo no 4T 24 e 4T 23, respectivamente; (2) inclui despesas com funções globais de R\$ 136 milhões e R\$ 58 milhões no 4T 24 e 4T 23, respectivamente.

Em R\$ milhões	Consolidado			Cash & Carry			Varejo			Clube			Banco Carrefour		
	2024	2023	Δ%	2024	2023	Δ%	2024	2023	Δ%	2024	2023	Δ%	2024	2023	Δ%
Vendas brutas	120.594	115.458	4,4%	86.020	79.110	8,7%	27.237	30.063	-9,4%	7.337	6.284	16,8%			
Vendas brutas ex gasolina	117.142	112.147	4,5%	86.020	79.110	8,7%	23.785	26.753	-11,1%	7.337	6.284	16,8%			
Vendas líquidas	109.311	103.912	5,2%	78.263	71.437	9,6%	24.598	26.949	-8,7%	6.450	5.526	16,7%			
Outras receitas ⁽¹⁾	6.325	5.947	6,4%	252	290	-13,2%	761	841	-9,6%	145	56	157,4%	5.215	4.793	8,8%
Receitas totais	115.636	109.859	5,3%	78.515	71.726	9,5%	25.358	27.790	-8,8%	6.595	5.583	18,1%	5.215	4.793	8,8%
Lucro bruto	21.175	20.672	2,4%	12.029	11.056	8,8%	5.662	6.422	-11,8%	1.347	1.136	18,6%	2.185	2.092	4,4%
Margem bruta	19,4%	19,9%	-0,5 p.p.	15,4%	15,5%	-0,1 p.p.	23,0%	23,8%	-0,8 p.p.	20,9%	20,5%	0,3 p.p.			
Despesas SG&A ⁽²⁾	(14.767)	(15.038)	-1,8%	(6.815)	(6.562)	3,9%	(5.025)	(5.857)	-14,2%	(1.112)	(860)	29,4%	(1.295)	(1.351)	-4,1%
SG&A de vendas líquidas	13,5%	14,5%	-1 p.p.	8,7%	9,2%	-0,5 p.p.	20,4%	21,7%	-1,3 p.p.	17,2%	15,6%	1,6 p.p.			
EBITDA ajustado ⁽¹⁾⁽²⁾	6.482	5.717	13,4%	5.227	4.510	15,9%	694	633	9,7%	238	276	-13,8%	890	741	20,1%
Margem EBITDA aj.	5,9%	5,5%	0,4 p.p.	6,7%	6,3%	0,4 p.p.	2,8%	2,3%	0,5 p.p.	3,7%	5,0%	-1,3 p.p.			
EBITDA Aj. Pré-IFRS16 ⁽¹⁾⁽²⁾	5.590	4.826	15,8%												
Margem EBITDA Aj. Pré-IFRS16	5,1%	4,6%	0,5 p.p.												
Lucro líquido, controlador	1.753	(795)	n.m.												
Margem líquida	1,6%	-0,8%	n.m.												
Lucro líquido aj., controlador	2.382	386	517,3%												
Margem líquida ajustada	2,2%	0,4%	1,8 p.p.												

(1) inclui eliminação intragrupo de R\$ 48 milhões e R\$ 34 milhões entre Banco e Varejo em 2024 e 2023, respectivamente; (2) inclui despesas com funções globais de R\$ 519 milhões e R\$ 418 milhões em 2024 e 2023, respectivamente

Sales Performance

	4T 23	4T 24				
	LfL	Vendas Brutas (R\$MM)	LfL s/ efeito Calendário	LfL c/ efeito Calendário e Impacto works	Expansão	Total (%)
Cash and Carry	-1,8%	23.265	6,3%	6,8%	2,8%	9,6%
Varejo (s/ gasolina)	-5,5%	6.331	5,9%	5,4%	-15,3%	-10,0%
Gasolina	3,9%	944	10,3%	10,3%	1,7%	11,9%
Varejo (c/ gasolina)	-4,6%	7.275	6,5%	6,0%	-13,6%	-7,6%
Clube	8,0%	2.256	2,1%	1,9%	12,0%	13,9%
Consolidado (s/ gasolina)	-2,2%	31.852	6,0%	6,2%	-0,9%	5,3%
Consolidado (c/ gasolina)	-2,0%	32.795	6,1%	6,3%	-0,8%	5,5%
Fat. Banco Carrefour	n.a.	19.336	n.a.	n.a.	n.a.	15,8%

	2023	2024				
	LfL	Vendas Brutas (R\$MM)	LfL s/ efeito Calendário	LfL c/ efeito Calendário e Impacto works	Expansão	Total (%)
Cash and Carry	-1,1%	86.020	5,4%		5,4%	8,7%
Varejo (s/ gasolina)	-2,8%	23.785	3,4%		3,5%	-11,1%
Gasolina	-8,1%	3.452	2,2%		2,2%	4,3%
Varejo (c/ gasolina)	-3,4%	27.237	3,2%		3,4%	-12,8%
Clube	5,0%	7.337	3,5%		3,5%	13,3%
Consolidado (s/ gasolina)	-1,3%	117.142	4,9%		4,9%	-0,5%
Consolidado (c/ gasolina)	-1,5%	120.594	4,8%		4,8%	-0,4%
Fat. Banco Carrefour	n.a.	68.829	n.a.		n.a.	14,4%

Resultados Consolidados

Vendas consolidadas do Grupo Carrefour Brasil totalizaram R\$ 32,8 bilhões no 4T 24, +5,5% vs. 4T 23, com crescimento de vendas LfL de +6,3% no Atacadão, +5,9% no Carrefour Varejo ex-gasolina e +2,1% no Sam's Club. Em 2024, as vendas do Grupo Carrefour Brasil somaram R\$120,6 bilhões, + 4,4% vs. 2023, com crescimento de vendas LfL de 5,4% no Atacadão, +3,4% no Carrefour Varejo (ex-gasolina) e 3,5% no Sam's Club. A inflação alimentar média a/a foi +4,5% em 2024 (+8,0% no 4T 24) e encerrou o período em +8,2% a/a em dezembro (fonte: IBGE).

E-commerce GMV atingiu R\$ 3,4 bilhões no 4T 24 (10,5% das vendas), um aumento de +19,3% vs. ano passado, impulsionado principalmente pelo crescimento de +43,4% a/a nas vendas 1P alimentar, atingindo R\$ 2 bilhões no trimestre. Em 2024, o GMV do e-commerce foi de R\$ 11,7 bilhões, 30,2% maior a/a, impulsionado pelo 1P alimentar, com crescimento de 64,2% vs. 2023, alcançando R\$ 6,4 bilhões.

Lucro Bruto foi R\$ 5,7 bilhões no 4T 24, +2,0% a/a, equivalente a uma margem bruta de 19,3%, -0,7 p.p. menor que no 4T 23 em razão da maior contribuição de receita pelo Atacadão (que tem margem bruta menor vs. Varejo e Sam's Club) e a menor margem financeira no Banco Carrefour (impactada pela nova regulação de limite de taxa de juros). O lucro bruto em 2024 foi de R\$ 21,2 bilhões, + 2,4% a/a com margem em 19,4%, - 0,5 p.p. a/a.

SG&A totalizaram R\$ 3,8 bilhões no 4T 24, crescendo apenas 1,8% conforme 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. vs 4T 24. Em 2024, o SG&A somou R\$ 14,8 bilhões, -1,8% de redução a/a, representando 13,5% das vendas líquidas, uma redução forte de -1.0 p.p. conforme continuamos buscando oportunidades de corte de custos, capturamos sinergias e absorvemos os benefícios da alavancagem operacional pelo crescimento de vendas e maturação das lojas convertidas.

EBITDA Aj. somou R\$ 1,9 bilhão no 4T 24, + 2,2% a/a, com margem de 6,5%, -0,2 p.p. vs 4T 23, devido a menores margens no Banco Carrefour e no Sam's Club. O EBITDA Ajustado em 2024 foi de R\$ 6,5 bilhões, um aumento de 13,4% vs. 2023 com 5,9% de margem, + 0,4 p.p. a/a.

Sinergias capturadas no 4T 24 somaram R\$ 725 milhões, atingindo R\$ 2,9 bilhões em uma base anualizada, se aproximando da meta de 2025 anunciada no [Fato Relevante de 22/07/2024](#).

Resultados 2024 demonstraram a habilidade do Grupo Carrefour Brasil em continuar a crescer (receitas totais +5,3% a/a) ao mesmo tempo em que expande rentabilidade (crescimento de EBITDA de 13,4% e margem +0,4 p.p.), focando na disciplina de custos e ganhos de eficiência (SG&A como % das vendas líquidas com queda de 1 p.p.), investindo em formatos vencedores (Atacadão: +19 novas lojas e Sam's Club: +7 novas lojas) e condições competitivas para nossos clientes.

Destaques por segmento

ATACADÃO (Cash & Carry – 71% das vendas)

Em R\$ milhões	Cash & Carry					
	4T 24	4T 23	Δ%	2024	2023	Δ%
Vendas brutas	23.266	21.230	9,6%	86.020	79.110	8,7%
Vendas líquidas	21.166	19.258	9,9%	78.263	71.437	9,6%
Receitas totais	21.180	19.319	9,6%	78.515	71.726	9,5%
Lucro bruto	3.269	3.058	6,9%	12.029	11.056	8,8%
Margem bruta	15,4%	15,9% -0,4 p.p.		15,4%	15,5% -0,1 p.p.	
Despesas SG&A	(1.715)	(1.681)	2,0%	(6.815)	(6.562)	3,9%
SG&A de vendas líquidas	8,1%	8,7% -0,6 p.p.		8,7%	9,2% -0,5 p.p.	
EBITDA ajustado	1.557	1.381	12,7%	5.227	4.510	15,9%
Margem EBITDA aj.	7,4%	7,2% 0,2 p.p.		6,7%	6,3% 0,4 p.p.	

Vendas totalizaram R\$ 23,3 bilhões, 9,6% acima do 4T 23, impulsionadas pelo crescimento das vendas LfL de +6,3% a/a e expansão de +2,8%, com adição líquida de 18 novas lojas C&C nos últimos 12 meses. Como subconjunto de nosso desempenho LfL, as antigas lojas do Grupo BIG convertidas em Atacadão, responsáveis por 11% das vendas do segmento, apresentaram sólido crescimento LfL de +14,3% durante o trimestre, em cima de um crescimento LfL do ano passado de +16,8%, maturando como esperado e atingindo 80% da meta de produtividade (R\$ 28,8k/m2 em dez-24 anualizado vs. meta de R\$ 35k/m2/ano).

No 4T 24, pelo terceiro trimestre consecutivo, o Atacadão entregou crescimento LfL acima do mercado, com desempenho especialmente forte durante a Black Friday. A inflação alimentar acelerou na comparação m/m durante do trimestre, também contribuindo para o desempenho positivo de volume B2B.

Em linha com nossa estratégia de aumentar o tráfego de clientes B2C, adicionamos serviços (padaria, açougue e fatiados) em 157 lojas até o final de dezembro, finalizando o plano do ano.

As vendas via canal digital representaram 8,5% das vendas do Atacadão no 4T 24, +2,0 p.p. vs. último ano (6,5% no 4T 23).

Expansão: no 4T 24, inauguramos 5 novas lojas Cash & Carry, sendo 1 conversão de hipermercado Carrefour e 3 conversões de supermercado Bompreço, e 1 nova loja orgânica. Finalizamos 2024 com 19 aberturas de lojas C&C.

Lucro bruto atingiu R\$ 3,3 bilhões no 4T 24, um crescimento de 6,9% vs. último ano. A margem bruta foi de 15,4%, 0,4 p.p. abaixo do 4T 23, em razão do sucesso da campanha de Black Friday e mudanças no mix de produtos.

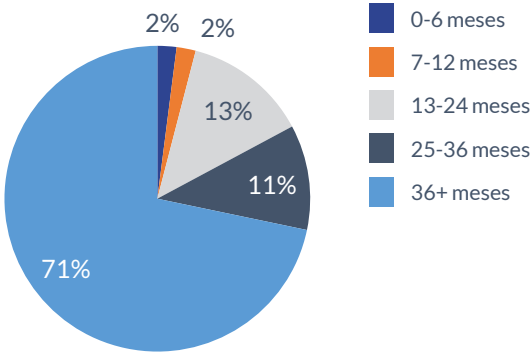
SG&A: as despesas totalizaram R\$ 1,7 bilhão no trimestre, 2,0% maior vs. 4T 23, abaixo do crescimento da inflação de custos, apesar das aberturas de lojas nos últimos 12 meses e da aceleração na adição de serviços às nossas lojas. O SG&A representou 8,1% da receita líquida, 0,6 p.p. menor vs. 4T 23, pela maturação contínua de novas lojas e ganhos de eficiência.

EBITDA Aj. foi R\$ 1,6 bilhão, +12,7% maior que o 4T 23, refletindo a maturação das lojas convertidas e maior volume. A margem EBITDA foi 7,4% no 4T 24, 0,2 p.p. maior que o 4T 23.

Rentabilidade a nível loja permaneceu forte. As lojas convertidas do antigo BIG continuaram a maturar, entregando margem EBITDA de 5,4% no trimestre (vs. 5,0% no 4T 23 e 4,2% no 3T 24). Quando comparado ao 4T 23, a rentabilidade do legado foi marginalmente impactado pela implementação de serviços (padaria, açougue e fatiados) em um número significativo de lojas no 2S 24, que estão em maturação. Esses serviços somam ao SG&A à nível loja enquanto a respectiva contribuição em receita madura com o tempo (até 6 meses).

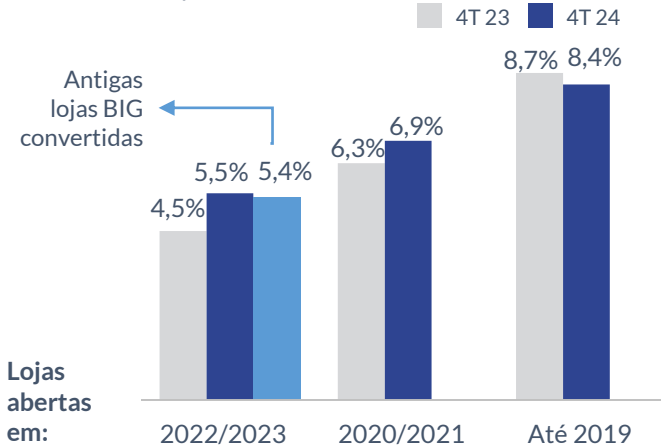
Resultados 2024: entregamos crescimento e maior rentabilidade, refletindo nossas novas iniciativas para fortalecer a posição de liderança de mercado, com foco na eficiência e maturação das lojas convertidas do antigo Grupo BIG. Vendas brutas atingiram R\$ 86 bilhões em 2024, + 8,7% a/a (+ 5,4% de crescimento LfL, acima da inflação de alimentos média do ano) e EBITDA aj. de R\$ 5,2 bilhões em 2024, 15,9% maior que 2023, com margem EBITDA em 6,7%, +0,4 p.p. a/a.

Lojas por safra



Rentabilidade das lojas Atacadão | Margem EBITDA por maturidade da loja

% das vendas líquidas



Destaques por segmento



(Varejo – 22% das vendas)

Vendas mantiveram ritmo forte de crescimento com +5,9% de crescimento LfL ex-gasolina (6,5% incl. gasolina). O crescimento LfL de *mid-single digit* demonstra um momento positivo pós ajustes do portfólio e revisão da estratégia de preços no Varejo. Tanto itens alimentares como não alimentares apresentaram níveis similares de crescimento LfL, de +7,0% a/a e +4,4% a/a, respectivamente. Vendas totais foram de R\$ 7,3 bilhões, -7,6% a/a pela redução de 24% na área de vendas a/a devido os ajustes de portfólio. A penetração das vendas digitais nas vendas totais do Varejo foi de 19,4% no 4T 24 (+1,2 p.p. a/a). A penetração do e-commerce nas vendas de alimentos foi de 9,5% (+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

22 lojas do Varejo nos últimos 12 meses (14 hipers + 8 supers) em lojas Atacadão e Sam's Club, fechamos 136 lojas (17 hipers + 119 supers) e finalizamos a parceria no estado de Minas Gerais de operação de 15 supermercados. Também anunciamos a venda ou fechamento de todos os 64 supermercados restantes da rede Bompreço e Nacional ao final até o final do 1S 25 (34 acordos de venda assinados até a data, dos quais 5 efetivamente fechados ou vendidos até dez-24).

Lucro bruto atingiu R\$ 1,6 bilhão no 4T 24, com margem bruta de 23,8%, 0,8 p.p. maior que no 4T 23, como resultado de melhores negociações com fornecedores e menores perdas operacionais.

SG&A somaram R\$ 1,3 bilhão, uma queda de - 6,4% a/a. Como % das vendas líquidas, o SG&A foi de 20,6% no 4T 24, levemente maior a/a (+ 0,3 p.p.) dado que 2023 foi impactado pela reversão da provisão do pagamento de bônus aos funcionários.

EBITDA Aj. atingiu R\$ 220 milhões, crescendo 10,5% a/a e representando uma margem de 3,4%, expansão de +0,5 p.p. vs. 4T 23.

Resultados 2024 demonstraram uma combinação de aceleração do crescimento LfL, especialmente a partir do 2T 24, e melhoria da rentabilidade, refletindo os ajustes feitos em nossa estratégia do Varejo este ano: (i) ajuste de sortimento e preço para aumentar a competitividade do formato, (ii) revisão do portfólio, (iii) controle de custos e (iv) ganhos de eficiência. Juntas as iniciativas resultaram em crescimento LfL de 3,4% no ano (3,2% incl. gasolina), redução de SG&A de 14,2% vs. 2023 (-1,3 p.p. como % das vendas líquidas) e crescimento de 9,7% no EBITDA aj., atingindo R\$ 694 milhões, com margem de 2,8%, + 0,5 p.p. acima de 2023.

Em R\$ milhões

	Varejo					
	4T 24	4T 23	Δ%	2024	2023	Δ%
Vendas brutas	7.274	7.875	-7,6%	27.237	30.063	-9,4%
Vendas líquidas	6.521	7.060	-7,6%	24.598	26.949	-8,7%
Receitas totais	6.775	7.300	-7,2%	25.358	27.790	-8,8%
Lucro bruto	1.550	1.621	-4,4%	5.662	6.422	-11,8%
Margem bruta	23,8%	23,0%	0,8 p.p.	23,0%	23,8%	-0,8 p.p.
Despesas SG&A	(1.344)	(1.436)	-6,4%	(5.025)	(5.857)	-14,2%
SG&A de vendas líquidas	20,6%	20,3%	0,3 p.p.	20,4%	21,7%	-1,3 p.p.
EBITDA ajustado	220	200	10,5%	694	633	9,7%
Margem EBITDA aj.	3,4%	2,8%	0,6 p.p.	2,8%	2,3%	0,5 p.p.



(Clube – 7% das vendas)

Vendas no 4T 24 atingiram R\$ 2,3 bilhões, +13,9% vs. 4T 23, combinando expansão (+7 lojas vs. 4T 23) e crescimento LfL de +2,1% a/a. Os esforços para expansão da base ativa de sócios, em vigor desde 2S 22, resultaram em aumento de 14,1% a/a no número de clientes ativos em dez-24. Produtos marca própria ganharam relevância em penetração de vendas no trimestre, com crescimento de + 3,8 p.p. a/a, alcançando 25,0% das vendas. Vendas via canal digital somaram 5,5% do total de vendas, aumento de 0,6 p.p. na penetração a/a.

Expansão: no 4T 24 não tivemos aberturas de novas lojas do Sam's Club dado que completamos o plano de abertura do ano no 3T24. Ao final de dezembro, operávamos 58 lojas Sam's Club, adicionando 7 lojas no ano.

Lucro bruto atingiu R\$ 396 milhões no 4T 24, com margem bruta de 20,1%, uma queda de 1,7 p.p. vs. 4T 23, explicada pela forte campanha de Black Friday e nossos esforços promocionais nas lojas abertas recentemente.

SG&A somaram R\$ 312 milhões, +16,2% a/a, em grande parte explicado pelo efeito dilutivo da maturação de novas lojas. Como % das vendas líquidas, o SG&A foi 15,9% no 4T 24, 0,5 p.p. maior a/a, dado que novas lojas tiveram maior participação na área de vendas no ano.

EBITDA Aj. somou R\$ 84 milhões, com margem EBITDA em 4,3%.

Resultado 2024 refletiu os investimentos que fizemos na expansão de Clubes, base de sócios e melhora da experiência do cliente, tanto online como na loja. As vendas brutas foram de R\$ 7,3 bilhões em 2024, + 16,8% a/a, com EBITDA Aj. no ano de R\$ 238 milhões e 3,7% de margem.

Em R\$ milhões

	Sam's Club					
	4T 24	4T 23	Δ%	2024	2023	Δ%
Vendas brutas	2.256	1.980	13,9%	7.337	6.284	16,8%
Vendas líquidas	1.966	1.744	12,7%	6.450	5.526	16,7%
Receitas totais	2.001	1.770	13,1%	6.595	5.583	18,1%
Lucro bruto	396	381	3,9%	1.347	1.136	18,6%
Margem bruta	20,1%	21,8%	-1,7 p.p.	20,9%	20,5%	0,3 p.p.
Despesas SG&A	(312)	(269)	16,2%	(1.112)	(860)	29,4%
SG&A de vendas líquidas	15,9%	15,4%	0,5 p.p.	17,2%	15,6%	1,6 p.p.
EBITDA ajustado	84	113	-25,3%	238	276	-13,8%
Margem EBITDA aj.	4,3%	6,5%	-2,2 p.p.	3,7%	5,0%	-1,3 p.p.

Destaques por segmento



Em R\$ milhões	4T 24	4T 23	Δ%	2024	2023	Δ%
Faturamento cartão Carrefour	10.858	9.897	9,7%	38.858	35.912	8,2%
Faturamento cartão Atacadão	7.319	6.018	21,6%	25.972	21.776	19,3%
Faturamento cartão Sam's Club	706	427	65,5%	2.181	1.125	93,8%
Outros produtos ⁽¹⁾	453	360	25,8%	1.818	1.345	35,1%
Faturamento Total	19.337	16.702	15,8%	68.829	60.158	14,4%
Total da carteira de crédito	28.376	24.219	17,2%	28.376	24.219	17,2%

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

Faturamento somou R\$ 19,3 bilhões no 4T 24, +15,8% a/a, devido ao crescimento de 21,6% no faturamento do cartão Atacadão e 9,7% no cartão Carrefour. O cartão Sam's Club continua maturando, e o faturamento cresceu 65,5% a/a, alcançando R\$ 706 milhões no trimestre. O faturamento *on-us* cresceu 1,5% a/a no 4T 24, impactado por menos lojas de Varejo enquanto vendas *off-us* continuou forte, crescendo 19,6% a/a no trimestre. Continuamos desenvolvendo e ofertando outros produtos financeiros no Banco Carrefour, diversificando nosso portfólio de produtos, que cresceu 25,8% a/a principalmente por empréstimos pessoais. A carteira de crédito ficou em R\$ 28,4 bilhões (IFRS9), +17,2% a/a, refletindo nossa habilidade de captar novos clientes em lojas recém convertidas.

Inadimplência: continuamos a ver tendência positiva nos índices de NPL, que apresentaram queda no 4T 24, tanto sequencial como anualmente. O índice Over 30 (BACEN) atingiu 14,2% no 4T 24, -0,6 p.p. menor a/a e - 0,7 p.p. menor t/t. O índice Over 90 (BACEN) também continuou melhorando, com redução de -0,6 p.p. a/a e t/t, alcançando 11,6% no 4T 24.

Em R\$ milhões	4T 24	4T 23	Δ%	2024	2023	Δ%
Receitas da intermediação financeira	1.364	1.238	10,2%	5.215	4.793	8,8%
Carga de risco	(820)	(661)	24,1%	(3.030)	(2.701)	12,2%
Resultado bruto da intermediação financeira	544	578	-5,9%	2.185	2.092	4,4%
Despesas SG&A	(330)	(326)	1,2%	(1.295)	(1.351)	-4,1%
EBITDA ajustado	214	252	-15,1%	890	741	20,1%
Despesa com depreciação e amortização	(19)	(20)	-5,0%	(89)	(80)	11,3%
EBIT ajustado	196	233	-15,9%	802	661	21,3%
Lucro líquido (100%)	32	95	-66,3%	381	320	19,1%

Receita Operacional Líquida totalizou R\$ 1,4 bilhão no 4T 24, +10,2% a/a, refletindo o crescimento do nosso portfólio de crédito, parcialmente compensado pelo efeito da nova regulamentação de teto de taxa juros (Resolução 5.112/2023). No 4T 24 100% do nosso portfólio já estava dentro da nova regulamentação de taxa de juros. Novos produtos continuaram a apresentar crescimento forte de receitas: receita com empréstimo pessoal cresceu 28% a/a, seguido por seguro +21% a/a e *interchange* +18% a/a.

Carga de Risco totalizou R\$ 820 milhões no 4T 24, aumentando 24,1% vs. 4T 23, em razão do crescimento no portfólio. Outros fatores que impactaram a comparação a/a foram (i) o efeito positivo do programa Desenrola no 4T 23 e (ii) a deterioração do cenário macroeconômico no 4T 24 que aumentou o custo para empréstimos no nosso modelo de risco. Novos clientes capturados em lojas convertidas tiveram contribuição líquida positiva para a margem financeira no trimestre.

Margem financeira foi de 39,9% no 4T 24, 6,7 p.p. menor que no 4T 23, refletindo o impacto da nova regulamentação de teto de taxa de juros, que foi parcialmente compensado pela diversificação de produtos.

SG&A aumentou 1,2% a/a atingindo R\$ 330 milhões no 4T 24, graças à disciplina de custos, pilar relevante para mitigar o impacto da nova regulamentação de teto de taxa de juros. Continuamos investindo na captação de clientes em lojas convertidas (R\$ 49,3 milhões no 4T 24 vs. R\$ 47,9 milhões no 4T 23) e crescimento do portfólio. O Banco Carrefour apresenta índice de eficiência de 28,0% (29,0% no 4T 23), referência na categoria e inferior aos maiores bancos e *fintechs* do Brasil.

EBITDA Aj. somou R\$ 214 milhões no trimestre, queda de 15,1% a/a.

Lucro líquido somou R\$ 32 milhões no trimestre, entregando um ROAE anualizado de 13,1%.

Resultado 2024 apresentou um crescimento de 20,1% de EBITDA e 19,1% de crescimento de lucro líquido, apesar dos desafios regulatórios decorrentes da nova regulamentação de teto de juros em vigor desde jan-24. Esses resultados refletem os esforços para mitigar o impacto da nova regulamentação, entre os quais vale destacar (i) diversificação de receitas (outros produtos cresceram 35,1% vs. 2023), (ii) controle de custos (SG&A 4,1% menor a/a) e capacidade de crescimento (carteira de crédito aumentou 17,2% a/a) mantendo uma carteira saudável (redução da inadimplência a/a ao longo de 2024).

Resultados Financeiros Consolidados

(após EBITDA aj.)

Outras receitas e despesas operacionais

Em R\$ milhões	4T 24	4T 23	Δ milhões de R\$	2024	2023	Δ milhões de R\$
Custos de reestruturação	(81)	(41)	(40)	(139)	(203)	64
Ganhos (perdas) líquidos na baixa e alienação de ativos	(611)	(1.202)	591	(751)	(1.408)	657
Receitas e despesas relativas a demandas judiciais	5	138	(133)	240	569	(329)
Outros	249	(17)	266	275	109	251
Outras receitas e despesas operacionais	(438)	(1.122)	684	(375)	(933)	558

Outras despesas operacionais somaram R\$ 438 milhões no 4T 24 explicadas por:

- (i) R\$ 81 milhões de despesas relacionadas à custos de reestruturação, principalmente pacotes de indenização, conforme simplificamos nossas operações;
- (ii) R\$ 611 milhões em perdas líquidas na venda de ativos, das quais:
 - a) R\$ 410 milhões em despesas relacionadas à venda ou fechamento de supermercados como anunciado no [Comunicado ao Mercado](#) publicado em 3 de dezembro de 2024: R\$ 198 milhões em despesas caixa relacionadas a (i) multas de rescisão de alugueis (R\$ 123 milhões), (ii) reforma de lojas para devolução ao locatário (R\$ 47 milhões), pacotes de indenização (R\$ 28 milhões) e R\$ 212 milhões em despesas não caixa relacionadas à *impairment* de ativos e valor de marca;
 - b) R\$ 197 milhões em despesas relacionadas à baixa de ativos e sistemas de lojas convertidas do segmento de Varejo para lojas Atacadão ou Sam's Club;
 - c) R\$ 72 milhões de perda por redução ao valor recuperável do ágio do investimento na E-Wally;
 - d) R\$ 42 milhões em despesas relacionadas a baixa de ativos de projetos em desenvolvimento no Banco Carrefour;
 - e) R\$ 110 milhões de ganhos não caixa pela transação de *sale e leaseback*.
- (iii) 5 milhões de ganho líquido relacionado a demandas judiciais; e
- (iv) R\$ 249 milhões de outras receitas, compostas principalmente por um ganho de R\$ 258 milhões relacionado à decisão favorável sobre a não tributação de vendas pelo PIS/COFINS na Zona Franca de Manaus.

É importante notar que as linhas de outras despesas operacionais devem continuar a ser impactadas por despesas adicionais relacionadas à vendas ou fechamentos das lojas de supermercado nos próximos meses, impactando os números de 1T 25 e 2T 25, momento em que o processo deve ser finalizado.

Outras despesas operacionais de 2024 somaram R\$ 375 milhões, pela continuidade da simplificação das operações, ajustes e otimização do portfólio de lojas e reversão de provisões, principalmente aquelas constituídas no contexto da aquisição de BIG.

Resultado Financeiro Líquido

O resultado financeiro líquido foi de R\$ (623) milhões, R\$ 135 milhões menor a/a. O custo da dívida permaneceu em linha a 2023, dado que a redução nas taxas no empréstimo *intercompany* compensou 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 alugueis caíram 4,1% a/a, pelos fechamentos e vendas de lojas do Varejo, parcialmente compensado pela nova operação de *sale e leaseback* anunciada em outubro e concluída em dezembro. As receitas financeiras cresceram 10,2% no 4T 24, pelo maior saldo médio de caixa no período. Os juros líquidos sobre provisões e depósitos judiciais, assim como outras despesas, geraram um ganho líquido de R\$ 85 milhões, explicado por ajustes monetários positivos em créditos tributários.

Em R\$ milhões	4T 24	4T 23	Δ%	2024	2023	Δ%
Custo da dívida bancária, bruto (líquido de derivativos)	(519)	(525)	-1,1%	(2.215)	(2.191)	1,1%
Juros de antecipação de cartões de crédito	(122)	(82)	48,8%	(347)	(224)	54,9%
Receita financeira	97	88	10,2%	409	349	17,2%
Custo da dívida, Líquido (c/ recebíveis descontados)	(544)	(519)	4,8%	(2.153)	(2.066)	4,2%
Despesas com juros sobre alugueis (IFRS 16)	(164)	(171)	-4,1%	(647)	(650)	-0,5%
Custo da dívida, Líquido (c/ alugueis e recebíveis descontados)	(708)	(690)	2,6%	(2.800)	(2.716)	3,1%
Juros líquidos sobre provisões, depósitos judiciais e outros	85	(68)	-225,0%	36	(162)	-122,2%
Resultado financeiro líquido	(623)	(758)	-17,8%	(2.764)	(2.878)	-4,0%

Em 2024 o resultado financeiro líquido totalizou R\$ (2.8) bilhões, em linha com 2023.

Resultados Financeiros Consolidados

(após EBITDA aj.)

Imposto de Renda

O imposto de renda e contribuição social apresentou ganho de R\$ 777 milhões no 4T 24 (vs. despesa de R\$ 43 milhões no 4T 23), impactado por R\$ 1.006 milhões do reconhecimento de ativos tributários diferidos de perdas acumuladas do Grupo BIG e R\$ 68 milhões em razão do anúncio de distribuição de JCP em dez-24. É importante mencionar que em junho, iniciamos a amortização do ágio da fusão das operações do Grupo BIG (R\$ 69 milhões de impacto caixa no trimestre).

Ajustando para o impacto de itens não recorrentes (outras receitas/despesas) e impostos diferidos no contexto de amortização do ágio, o ganho tributário seria de R\$ 947 milhões.

Ganho fiscal 2024 somou R\$ 433 milhões, impactada por R\$ 1.088 milhões relacionados ao reconhecimento de ativos fiscais diferidos relacionados à perdas acumuladas pelo antigo Grupo BIG e R\$ 68 milhões em razão do anúncio de distribuição de JCP.

Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado, Acionista Controlador

Lucro Líquido Ajustado proporciona uma visão mais clara do lucro líquido recorrente. É calculado pela dedução das demais receitas e despesas operacionais (não recorrentes) e do correspondente efeito financeiro e tributário do lucro líquido. O lucro líquido ajustado do 4T 24 foi de R\$ 1,8 bilhão, 3,4x maior vs. 2023. Despesas não recorrentes totalizaram R\$ 438 milhões e o respectivo ajuste tributário foi de R\$ 170 milhões, uma vez que parte dos ganhos incorridos nas entidades legais não apresentaram lucro antes do imposto de renda positivo no trimestre.

Em R\$ milhões	4T 24	4T 23	Δ%	2024	2023	Δ%
Lucro líquido, controladores	1.163	(565)	-305,8%	1.753	(795)	-320,5%
(+/-) Outras receitas (despesas)	438	1.122	-61,0%	375	933	-59,8%
(+/-) Opex Integração	0	0	n.a.	0	178	-100,0%
(+/-) Resultado financeiro (não recorrente)	(1)	0	n.a.	(13)	(12)	12,7%
(+/-) Imposto de renda de outros itens de receita (despesas)	170	(37)	-558,3%	267	81	227,8%
Lucro líquido ajustado, controladores	1.770	520	240,5%	2.382	386	517,3%
Margem líquida	6,0%	1,9%	4,1 p.p.	2,2%	0,4%	1,8 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)

Lucro líquido ajustado 2024 foi de R\$ 2,4 milhões, equivalente a uma margem líquida de 2,2%. O resultado de 2024 foi 6.2x o resultado de 2023, em razão de uma combinação de melhor resultado operacional e normalização das despesas fiscais.

Destaques do Fluxo de Caixa

Capital de giro operacional

O capital de giro antes de recebíveis representou um recurso líquido de R\$ 7,1 bilhões, ou 28 dias, 4 dias a menos vs. 4T 23. Os níveis de estoque no fim do trimestre foram em linha com 2023, em 49 dias. Contas a pagar no final de dezembro caíram R\$ 178 milhões, ou 3 dias, à medida que balanceamos os preços das mercadorias e os prazos de pagamento com os fornecedores. As contas a receber (após a antecipação de recebíveis) totalizaram R\$ 2,0 bilhões, ou 8 dias no trimestre, em linha com o 4T 23.

	4T 24		3T 24		2T 24		1T 24		4T 23	
	R\$ Milhões	Dias	R\$ Milhões	Dias	R\$ Milhões	Dias	R\$ Milhões	Dias	R\$ Milhões	Dias
(+) Estoques	12.292	49	13.188	54	12.413	51	14.324	62	11.728	49
(-) Fornecedores ⁽¹⁾	(19.394)	(78)	(13.937)	(57)	(14.124)	(58)	(17.066)	(74)	(19.216)	(81)
(=) Capital de Giro antes dos recebíveis	(7.101)	(28)	(749)	(3)	(1.712)	(7)	(2.742)	(12)	(7.488)	(32)
(+) Contas a Receber ⁽²⁾	1.985	8	2.542	10	2.332	10	4.846	21	2.094	9
(=) Capital de Giro incluindo recebíveis	(5.117)	(20)	1.793	7	621	3	2.104	9	(5.394)	(23)

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\$ 601 milhões no 4T 24. O investimento em expansão foi R\$ 176 milhões no 4T 24, reflexo de conversões e implementação de serviços e *self-checkouts* nas lojas Atacadão. O investimento em 2024 foi de R\$ 2,1 bilhões, 32,8% menor que em 2023 e ligeiramente menor que o *guidance* do ano de R\$2,3 – 2,6 bilhões, em razão da nossa maior eficiência na execução de investimentos.

Em R\$ milhões	4T 24	4T 23	Δ%	2024	2023	Δ%
Expansão	176	347	-49,3%	987	2.178	-54,7%
Manutenção, TI e Outros	425	440	-3,4%	1.143	991	15,4%
Capex Total	601	787	-23,6%	2.130	3.169	-32,8%

Fluxo de caixa livre

No ano de 2024, o fluxo de caixa livre desalavancado do Grupo Carrefour Brasil somou R\$ 3,7 bilhões, R\$ 143 milhões menor que em 2023, impactado por investimentos em capital de giro. É válido mencionar que em 2023, o capital de giro teve um impacto de aproximadamente ~R\$ 1 bilhão na monetização de ativos tributários. O fluxo de caixa de investimentos inclui saídas de R\$ 2,5 bilhões em investimentos de capital e entrada de R\$ 1,5 bilhão pela venda de ativos, incluindo vendas de lojas e operações de *sale-leaseback*. Em 2024 tivemos uma redução da dívida financeira líquida de R\$ 502 milhões.

Em R\$ milhões	UDM Dezembro 24	UDM Dezembro 23	Δ%
Fluxo de caixa bruto das operações, líquido de imposto de renda	5.812	4.739	22,6%
Variação de capital de giro ⁽¹⁾	(1.106)	(10)	n.m.
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	4.706	4.729	-0,5%
Caixa líquido gerado por investimentos operacionais (incluindo M&A) ⁽²⁾	(1.026)	(906)	13,2%
Fluxo de caixa livre desalavancado	3.680	3.823	-3,7%
Adição de dívida (pagamentos) ⁽³⁾	(502)	(2.237)	-77,6%
Aumentos de capital (dividendos) ⁽⁴⁾	0	(392)	n.m.
Fluxo de caixa livre alavancado	3.178	1.194	166,2%

(1) Inclui saída de R\$ 277 milhões de variação de capital de giro de mercadorias, saída de R\$ 998 milhões de variação de outros ativos e passivos (incluindo R\$ 854 milhões em pagamento de provisões) e R\$ 169 milhões de entrada de negócios de crédito ao consumidor; (2) em 2024 inclui R\$ 2.501 milhões saídas de capex e R\$ 1.475 milhões de entradas de vendas de ativos, vendas de lojas e transações de *sale-leaseback*. Em 2023 inclui R\$ 3.530 milhões saídas de capex e R\$ 1.734 milhões entradas de vendas de ativos, incluindo lojas remédio, *sale-leaseback* 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\$ 19,4 bilhões no final de 2024, R\$ 2,9 bilhões maior que 2023, conforme aproveitamos as condições favoráveis de mercado em novembro e dezembro para captar recursos para compromissos financeiros de 2025. Como resultado, a posição de caixa ao final do ano foi R\$ 3,2 bilhões maior em comparação com 2023. Os recebíveis descontados aumentaram em R\$ 2,0 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 e 3T 24). A dívida líquida atingiu R\$ 10,1 bilhões, ou R\$ 15,2 bilhões incluindo aluguéis e recebíveis descontados, + R\$ 2 bilhões a/a. A dívida líquida sobre EBITDA ajustado (incluindo recebíveis descontados) foi 1,6x em 2024, em linha com 2023.

Em R\$ milhões	Dez. 24	Dez. 23	Δ
Empréstimos (líquidos de derivativos para cobertura)	(19.364)	(16.436)	(2.928)
Caixa e equivalentes de caixa	15.207	12.029	3.178
Títulos e valores mobiliários – Banco Carrefour	935	945	(10)
(Dívida Líq.) Caixa Líquido	(3.222)	(3.462)	240
Recebíveis descontados	(6.896)	(4.917)	(1.979)
(Dívida Líq.) Caixa Líquido (c/ recebíveis descontados)	(10.118)	(8.379)	(1.739)
Dívida com aluguéis (IFRS 16)	(5.102)	(4.877)	(225)
(Dívida Líq.) Caixa Líquido (c/ aluguéis e recebíveis descontados)	(15.220)	(13.256)	(1.964)
(Dívida Líquida) Caixa Líquido (s/ recebíveis descontados e aluguéis)/EBITDA Ajustado UDM	-0,50x	-0,61x	0,12x
(Dívida Líquida) Caixa Líquido (c/ recebíveis descontados) / EBITDA Ajustado UDM	-1,56x	-1,48x	-0,08x
(Dívida Líquida) Caixa Líquido (c/ recebíveis descontados e aluguéis) / EBITDA Ajustado UDM	-2,35x	-2,34x	-0,00x

Avanços em ESG

O Grupo Carrefour Brasil encerrou o ano fiscal de 2024 com avanços importantes em sua agenda de ESG. A Companhia manteve o compromisso com seus três pilares estratégicos e se consolidou como referência em práticas ESG no varejo brasileiro, com conquistas relevantes. Dentre as iniciativas de 2024, destacamos:

Luta contra fome e desigualdades: doação de 6.500 toneladas de alimentos em 2024, +47 % vs. 2023.

Parceria com Ministerio de Desenvolvimento Social: o GCB contratou mais de 53.000 beneficiários de programas sociais governamentais, 5,3x mais que o compromisso inicial de contratação de 10.000 beneficiários.

Escola Social do Varejo: 527 estudantes treinados por mais de 300 horas nos estados da Bahia e Pernambuco em 2024, recebendo a certificação emitida pela Universidade Estadual do Ceará (UECE). Ao longo dos 14 anos do projeto, mais de 12.000 jovens foram treinados pela Escola Social do Varejo.

Diversidade e Inclusão: no 4T 24 lançamos o programa “Mulheridades”, com 1.000 vagas, o programa almeja empoderar mulheres e desenvolver as funcionárias do Grupo, além de contar com 6 executivas de diferentes áreas da Companhia como âncoras.

Com relação aos nossos objetivos de diversidade e inclusão para 2024, encerramos o ano com os seguintes resultados:

- (i)

Equidade de gênero: finalizamos o ano com 32,6% de mulheres em posições de liderança (vs. meta de 36%) e 21,6% de mulheres em posições executivas (vs. meta de 25%) no Grupo Carrefour Brasil;
- (ii)

Equidade racial: finalizamos o ano com 35,1% de pessoas negras em posições de liderança (vs. meta de 35%) e 14,4% de pessoas negras em posições executivas (vs. meta de 13%) no Grupo Carrefour Brasil.

Proteção do planeta e biodiversidade:

Mudanças climáticas e biodiversidade: avançamos em nossa estratégia de descarbonização, reduzindo as emissões em 47% nos escopos 1 e 2 no ano de 2024, 9 p.p. acima da meta do ano (redução de 38%). Além disso, pelo segundo ano consecutivo, o Grupo foi incluído na carteira do Índice Carbono Eficiente (ICO2) da B3, que reúne empresas com boas práticas na gestão de emissões de Gases de Efeito Estufa. Além disso, conforme anunciado no [Comunicado ao Mercado](#) de 06/02/25, o Grupo foi incluído na 'Lista A' do CDP (Carbon Disclosure Program) Climate Change, estando entre as empresas líderes em transparência e práticas sustentáveis eficazes, sendo o varejista de alimentos mais bem classificado no Brasil.

Luta contra desmatamento: ao final do 4T 24, 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 14.046.525,54 hectares em 13.132 fazendas. Em 2024, analisamos 24.631.945,74 hectares e 31.802 fazendas, um aumento de 9,7% em relação a 2023. Encerramos o ano com 18 frigoríficos ativos e 11 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](#).

Produtos certificados: em 2024 vendemos R\$ 1,7 bilhão de produtos certificados (que inclui produtos orgânicos, itens de pesca responsável, madeira e subprodutos de papel certificados e produtos de marca própria), ultrapassando o objetivo do ano em 146%.

No 4T 24, abrimos 5 novas lojas Cash & Carry (1 abertura orgânica e 4 conversões do formato de Varejo) nos estados de Pernambuco (3), Rio de Janeiro (1) e Roraima (1).
Encerramos o ano de 2024 com 19 novas lojas Atacadão e 7 novas lojas Sam's Club, cumprindo o plano de expansão do ano enquanto otimizamos o portfólio de lojas de Varejo, com 191 lojas desse formato convertidas, vendidas ou fechadas.

Atualmente operamos 1.007 lojas com área total de vendas de 3.147.355 m².

Número de lojas	Dez. 23	Aberturas	Fechamentos	Dez. 24
Atacadão	361	19	(1)	379
Atacado de entrega	33			33
Sam's Club	51	7		58
Hipermercados	143		(31)	112
Supermercados	207		(127)	80
Lojas de conveniência	174	2	(33)	143
Drogarias	119		(20)	99
Postos de combustível	100	5	(2)	103
Grupo	1.188	33	(214)	1.007

Área de vendas (m²)	Dez. 23	Dez. 24	Δ (%)
Atacadão	1.816.249	1.875.962	3,3%
Sam's Club	288.855	321.822	11,4%
Hipermercados	919.334	753.377	-18,1%
Supermercados	234.831	121.175	-48,4%
Lojas de conveniência	29.557	28.090	-5,0%
Drogarias	7.690	6.448	-16,2%
Postos de combustível	39.449	40.482	2,6%
Área de vendas total	3.335.965	3.147.355	-5,7%

Informações da Videoconferência de Resultados

Streaming de vídeo

19 de fevereiro de 2025
(Quarta-feira)



[Inglês](#)



[Português](#)

- 10:00h – Brasília
- 08:00h – Nova York
- 13:00h – Londres
- 14:00h – 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	4T 24	4T 23	Δ%	2024	2023	Δ%
Vendas brutas	32.796	31.085	5,5%	120.594	115.458	4,4%
Vendas líquidas	29.654	28.062	5,7%	109.311	103.912	5,2%
Outras receitas	1.643	1.552	5,9%	6.325	5.947	6,4%
Receita operacional líquida	31.297	29.614	5,7%	115.636	109.859	5,3%
Custo das mercadorias, serviços e operações financeiras	(25.561)	(23.989)	6,6%	(94.461)	(89.198)	5,9%
Lucro bruto	5.736	5.625	2,0%	21.175	20.661	2,5%
Margem bruta	19,3%	20,0%	-0,7 p.p.	19,4%	19,9%	-0,5 p.p.
Despesas de VG&A	(3.837)	(3.770)	1,8%	(14.767)	(15.091)	-2,1%
EBITDA Ajustado	1.917	1.875	2,2%	6.482	5.654	14,6%
Margem EBITDA ajustada	6,5%	6,7%	-0,2 p.p.	5,9%	5,4%	0,5 p.p.
Depreciação e amortização	(436)	(448)	-2,7%	(1.760)	(1.854)	-5,1%
Resultado de equivalência patrimonial	-	(2)	-100,0%	(2)	(5)	-60,0%
Outras receitas (despesas)	(438)	(1.122)	-61,0%	(375)	(870)	-56,9%
EBITDA	1.479	753	96,4%	6.107	4.784	27,7%
Margem EBITDA	5,0%	2,7%	2,3 p.p.	5,6%	4,6%	1,0 p.p.
EBIT	1.025	283	262,2%	4.271	2.841	50,3%
Despesas financeiras líquidas	(623)	(758)	-17,8%	(2.764)	(2.878)	-4,0%
Resultado antes dos impostos e contribuição social	402	(475)	-184,6%	1.507	(37)	-4.173,0%
Imposto de renda	777	(43)	-1907,0%	433	(602)	-171,9%
Lucro líquido	1.179	(518)	-327,6%	1.940	(639)	-403,6%
Lucro líquido, controladores	1.163	(565)	-305,8%	1.753	(795)	-320,5%
Lucro líquido - Acionistas minoritários (NCI)	16	47	-66,0%	187	156	19,9%

Reconciliação do EBITDA

Em R\$ milhões	4T 24	4T 23	Δ%	2024	2023	Δ%
Lucro líquido	1.179	(518)	-327,6%	1.940	(639)	-403,6%
Imposto de renda	777	(43)	-1.907,0%	433	(602)	-171,9%
Despesas financeiras líquidas	(623)	(758)	-17,8%	(2.764)	(2.878)	-4,0%
Depreciação e amortização	(436)	(448)	-2,7%	(1.760)	(1.854)	-5,1%
Depreciação e amortização (CMV)	(18)	(20)	-10,0%	(74)	(84)	-11,9%
Resultado de equivalência patrimonial	-	(2)	n.a.	(2)	(5)	-60,0%
EBITDA	1.479	753	96,4%	6.107	4.784	27,7%
Outras receitas (despesas) ⁽¹⁾	(438)	(1.122)	-61,0%	(375)	(933)	-59,8%
EBITDA Ajustado	1.917	1.875	2,2%	6.482	5.717	13,4%

(1) Para 2023, inclui R\$ 64 mi em despesas com consultoria e outras não recorrentes relacionadas ao processo de integração.

Balanco Patrimonial Consolidado - Ativos

Em R\$ Milhões	Dez. 24	Dez. 23
Ativos		
Caixa e equivalente de caixa	15.207	12.029
Títulos e valores mobiliários	1	272
Contas a receber	2.626	2.534
Crédito ao consumidor concedido pela empresa de soluções financeiras	17.782	15.297
Estoques	12.592	11.728
Impostos a recuperar	1.024	1.056
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	230	138
Instrumentos financeiros derivativos	524	0
Despesas antecipadas	347	220
Outras contas a receber	512	614
Ativos mantidos para venda	365	755
Ativo Circulante	51.210	44.643
Contas a receber	7	8
Crédito ao consumidor concedido pela empresa de soluções financeiras	1.007	1.005
Instrumentos financeiros derivativos	3	0
Títulos e valores mobiliários	934	673
Impostos a recuperar	4.564	4.278
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	138	139
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.749	454
Despesas antecipadas	117	141
Depósitos e bloqueios judiciais	2.914	2.882
Outras contas a receber	140	169
Estoques	0	300
Propriedade para investimentos	580	589
Investimentos	0	31
Imobilizado	30.063	30.599
Intangível e ágio	6.762	6.855
Ativo não Circulante	48.978	48.123
Ativo total	100.188	92.766

Balanco Patrimonial Consolidado - Passivos

Em R\$ Milhões	Dez. 24	Dez. 23
Passivo		
Fornecedores	20.101	20.058
Empréstimos	11.968	11.358
Instrumentos financeiros derivativos	0	153
Passivo de arrendamento	253	259
Operação com cartão de crédito	15.576	12.300
Impostos a recolher	731	622
Imposto de renda e contribuição social	73	120
Obrigações trabalhistas	1.206	1.327
Dividendos a pagar	174	0
Receita diferida	253	266
Fundo de investimento em direitos creditórios	0	0
Outras contas a pagar	936	968
Passivo Circulante	51.271	47.431
Passivos mantidos para venda	0	0
Empréstimos	7.895	4.894
Instrumentos financeiros derivativos	3	57
Passivo de arrendamento	4.849	4.618
Operações com cartão de crédito	957	1.577
Imposto de renda e contribuição social diferidos	737	591
Provisões	11.769	12.629
Receita diferida	30	40
Outras contas a pagar	63	102
Passivo não Circulante	26.303	24.508
Capital social	9.960	9.960
Reserva de capital	2.156	2.154
Reservas de lucros	7.193	7.394
Efeito líquido da aquisição de participação de minoritários	(282)	(282)
Resultado do Período	1.753	0
Ajuste de avaliação patrimonial	28	(8)
Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores	20.808	19.218
Participação de não controladores	1.806	1.609
Total passivo e patrimônio líquido	100.188	92.766

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	4T 24	4T 23	Δ%	2024	2023	Δ%
Receitas da intermediação financeira	1.411	1.259	12,1%	5.376	4.880	10,2%
Carga de risco	(829)	(684)	21,2%	(3.029)	(2.949)	2,7%
Lucro bruto	582	574	1,4%	2.347	1.931	21,5%
Despesas SG&A	(377)	(347)	8,6%	(1.459)	(1.443)	1,1%
EBITDA Ajustado	205	227	-9,7%	888	488	82,0%
Lucro Líquido (100%)	51	82	-37,8%	379	183	107,1%

Metodologia IFRS9

Em R\$ milhões	4T 24	4T 23	Δ%	2024	2023	Δ%
Receitas da intermediação financeira	1.364	1.237	10,3%	5.215	4.793	8,8%
Carga de risco	(820)	(661)	24,1%	(3.030)	(2.701)	12,2%
Lucro bruto	544	576	-5,6%	2.185	2.092	4,4%
Despesas SG&A	(329)	(323)	1,9%	(1.294)	(1.351)	-4,2%
EBITDA Ajustado	215	253	-15,0%	891	741	20,2%
Lucro Líquido (100%)	32	95	-66,3%	381	320	19,1%

Análise de Carteira de Créditos Vencidos

Metodologia BACEN

Em R\$ milhões	Dezembro 24		Setembro 24		Junho 24		Março 24		Dezembro 23	
Carteira Total	21.561	100,0%	19.885	100,0%	19.425	100,0%	19.066	100,0%	18.779	100,0%
Carteira em Dia	18.346	85,1%	16.770	84,3%	16.408	84,5%	16.056	84,2%	15.880	84,6%
Atraso 30 dias	3.071	14,2%	2.966	14,9%	2.868	14,8%	2.868	15,0%	2.784	14,8%
Atraso 90 dias	2.496	11,6%	2.425	12,2%	2.334	12,0%	2.262	11,9%	2.285	12,2%
Saldo de PDD	3.379	15,7%	3.177	16,0%	3.070	15,8%	2.951	15,5%	2.977	15,9%
PDD / Atraso 90 dias	135,4%		131,0%		131,5%		130,5%		130,3%	

IFRS 9

Em R\$ milhões	Dezembro 24		Setembro 24		Junho 24		Março 24		Dezembro 23	
Carteira Total	28.376	100,0%	26.428	100,0%	25.629	100,0%	24.976	100,0%	24.219	100,0%
Carteira em Dia	17.781	62,7%	16.194	61,3%	15.862	61,9%	15.480	62,0%	15.393	63,6%
Atraso 30 dias	10.152	35,8%	9.756	36,9%	9.311	36,3%	9.045	36,2%	8.450	34,9%
Atraso 90 dias	9.235	32,5%	8.867	33,6%	8.449	33,0%	8.053	32,2%	7.649	31,6%
Carteira até 360 dias										
Atraso 30 dias	3.593	16,5%	3.462	17,2%	3.348	17,0%	3.356	17,4%	3.227	17,0%
Atraso 90 dias	2.676	12,3%	2.572	12,8%	2.486	12,6%	2.365	12,3%	2.426	12,8%
Saldo de PDD	10.022	35,3%	9.558	36,2%	9.147	35,7%	8.751	35,0%	8.244	34,0%
PDD / Atraso 90 dias	108,5%		107,8%		108,3%		108,7%		107,8%	

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.

Q4 2024 and FY 2024 Results

FY 24 delivered double-digit EBITDA growth and ~6x FY 23 adj. net income

Consolidated Q4 24 Results

Gross Sales: R\$ 32.8 bn
Total YoY Growth: +5.5%
LfL (ex-cal, ex-petrol): +6.0%
GMV: R\$3.4bn (+19.3%)

Adj EBITDA: R\$ 1.9 bn
(+2.2% Y/Y)
Mg: 6.5% (- 22 bps Y/Y)
Adj. Net Income: R\$ 1.8 bn
(+3.4x Y/Y)

2024 Highlights

Gross Sales: R\$ 120.6 bn
(+4.4%)
Adj EBITDA: R\$ 6.5 bn
(+13.4%)
Adj. Net Income: R\$ 2.4 bn

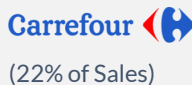


(71% of Sales)

- Gross Sales: R\$ 23.3 bn
- LfL (ex-calendar): +6.3%
- Total YoY Growth: +9.6%
- # of Stores: 379 (+18 y/y)

- Adj EBITDA: R\$ 1.6 bn
- Adj EBITDA Mg: 7.4%
(+18 bps Y/Y)

- Gross Sales: R\$ 86.0 bn
- Total YoY Growth: +8.7%
- Adj EBITDA: R\$ 5.2 bn

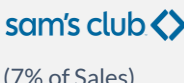


(22% of Sales)

- Gross Sales: R\$ 7.3 bn
- LfL (ex-cal, ex-petrol): +5.9%
- Total YoY Growth: -7.6%
- # of Hyper: 112 (-31 y/y)

- Adj EBITDA: R\$ 220 MM
- Adj EBITDA Mg: 3.4%
(+55 bps Y/Y)

- Gross Sales: R\$ 27.2 bn
- Total YoY Growth: -9.4%
- Adj EBITDA: R\$ 694 MM



(7% of Sales)

- Gross Sales: R\$ 2.3 bn
- LfL (ex-calendar): +2.1%
- Total YoY Growth: +13.9%
- # of Stores: 58 (+7 y/y)

- Adj EBITDA: R\$ 84 MM
- Adj EBITDA Mg: 4.3%
(-219 bps Y/Y)

- Gross Sales: R\$ 7.3 bn
- Total YoY Growth: +16.8%
- Adj EBITDA: R\$ 238 MM



- Billings: R\$ 19.3 bn
- Total YoY Growth: +15.8%
- Credit portfolio: R\$ 28.4 bn
- Total YoY Growth: +17.2%

- Adj EBITDA: R\$ 214 MM
(-15.1% Y/Y)
- Delinquency: Over30: 14.2% (-60 bps Y/Y);
Over90: 11.6%
(-60 bps Y/Y)

- Billings: R\$ 68.8 bn
- Total YoY Growth: +14.4%
- Adj EBITDA: R\$ 890 MM

Message from Stephane Maquaire, CEO:

“ In 2024 we successfully executed the strategy we designed and announced to the market in November 2023. We continued to expand our leadership position in the cash and carry segment, opening 19 new Atacadão stores and gaining market share on a like-for-like basis through initiatives to increase our appeal to B2C customers, such as services, self-checkouts and dual-pricing, while maintaining our unbeatable value proposition for B2B clients. Converted stores continued to ramp-up towards target levels of productivity and profitability. In our Retail segment, we adjusted our portfolio of stores, selling or closing unprofitable stores and converting 22 stores into Atacadão and Sam's Club. Our price repositioning drove an important recovery in sales, with strong LfL sales growth results especially since Q2. At Sam's Club, it was a record year for store openings and membership base expansion. We are certain the investments made in 2024 will mature over the coming quarters, consolidating our position as the leading club in Brazil. Efficiency gains and cost discipline remained at the top of our agenda: consolidated SG&A as % of net sales decreased by 100bps this year. We made strides in the execution of our ESG strategy during the year, reaffirming in particular our commitment to diversity targets. We now have a leaner, more agile company ready to make the most of the opportunities that 2025 brings. As #1 food retailer in Brazil, we are committed to offering the best value proposition to our clients. ”

Consolidated Results

In R\$ million	Consolidated			Cash & Carry			Retail			Club			Banco Carrefour		
	Q4 24	Q4 23	Δ%	Q4 24	Q4 23	Δ%	Q4 24	Q4 23	Δ%	Q4 24	Q4 23	Δ%	Q4 24	Q4 23	Δ%
Gross sales	32,796	31,085	5.5%	23,266	21,230	9.6%	7,274	7,875	-7.6%	2,256	1,980	13.9%			
Net sales	29,654	28,062	5.7%	21,166	19,258	9.9%	6,521	7,060	-7.6%	1,966	1,744	12.7%			
Other revenues ⁽¹⁾	1,643	1,552	5.9%	14	62	-77.9%	254	240	5.7%	34	25	37.2%	1,364	1,238	10.2%
Total revenues	31,297	29,614	5.7%	21,180	19,319	9.6%	6,775	7,300	-7.2%	2,001	1,770	13.1%	1,364	1,238	10.2%
Gross profit	5,736	5,625	2.0%	3,269	3,058	6.9%	1,550	1,621	-4.4%	396	381	3.9%	544	578	-5.9%
Gross margin	19.3%	20.0%	-70 bps	15.4%	15.9%	-43 bps	23.8%	23.0%	81 bps	20.1%	21.8%	-172 bps			
SG&A expenses ⁽²⁾	(3,837)	(3,770)	1.8%	(1,715)	(1,681)	2.0%	(1,344)	(1,436)	-6.4%	(312)	(269)	16.2%	(330)	(326)	1.2%
SG&A of net sales	12.9%	13.4%	-50 bps	8.1%	8.7%	-63 bps	20.6%	20.3%	27 bps	15.9%	15.4%	46 bps			
Adj. EBITDA ⁽¹⁾⁽²⁾	1,917	1,875	2.2%	1,557	1,381	12.7%	220	200	10.5%	84	113	-25.3%	214	252	-15.1%
Adj. EBITDA margin	6.5%	6.7%	-22 bps	7.4%	7.2%	18 bps	3.4%	2.8%	55 bps	4.3%	6.5%	-219 bps			
Net income, group share	1,163	(565)	n.m.												
Net income margin	3.9%	-2.0%	n.m.												
Adj. net income, group share	1,770	520	240.5%												
Adj. net income margin	6.0%	1.9%	412 bps												

(1) Includes intragroup elimination of R\$ 23 million and R\$ 13 million between Banco Carrefour and Retail in Q4 24 and Q4 23, respectively; (2) Includes global functions expenses of R\$ 136 million and R\$ 58 million in Q4 24 and Q4 23, respectively

In R\$ million	Consolidated			Cash & Carry			Retail			Club			Banco Carrefour		
	FY 24	FY 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%
Gross sales	120,594	115,458	4.4%	86,020	79,110	8.7%	27,237	30,063	-9.4%	7,337	6,284	16.8%			
Gross sales ex petrol	117,142	112,147	4.5%	86,020	79,110	8.7%	23,785	26,753	-11.1%	7,337	6,284	16.8%			
Net sales	109,311	103,912	5.2%	78,263	71,437	9.6%	24,598	26,949	-8.7%	6,450	5,526	16.7%			
Other revenues ⁽¹⁾	6,325	5,947	6.4%	252	290	-13.2%	761	841	-9.6%	145	56	157.4%	5,215	4,793	8.8%
Total revenues	115,636	109,859	5.3%	78,515	71,726	9.5%	25,358	27,790	-8.8%	6,595	5,583	18.1%	5,215	4,793	8.8%
Gross profit	21,175	20,672	2.4%	12,029	11,056	8.8%	5,662	6,422	-11.8%	1,347	1,136	18.6%	2,185	2,092	4.4%
Gross margin	19.4%	19.9%	-52 bps	15.4%	15.5%	-11 bps	23.0%	23.8%	-81 bps	20.9%	20.5%	34 bps			
SG&A expenses ⁽²⁾	(14,767)	(15,038)	-1.8%	(6,815)	(6,562)	3.9%	(5,025)	(5,857)	-14.2%	(1,112)	(860)	29.4%	(1,295)	(1,351)	-4.1%
SG&A of net sales	13.5%	14.5%	-96 bps	8.7%	9.2%	-48 bps	20.4%	21.7%	-131 bps	17.2%	15.6%	169 bps			
Adj. EBITDA ⁽¹⁾⁽²⁾	6,482	5,717	13.4%	5,227	4,510	15.9%	694	633	9.7%	238	276	-13.8%	890	741	20.1%
Adj. EBITDA margin	5.9%	5.5%	43 bps	6.7%	6.3%	37 bps	2.8%	2.3%	47 bps	3.7%	5.0%	-131 bps			
Adj. EBITDA Pre IFRS16 ⁽¹⁾⁽²⁾	5,590	4,826	15.8%												
Adj. EBITDA Pre IFRS16 margin	5.1%	4.6%	47 bps												
Net income, group share	1,753	(795)	n.m.												
Net income margin	1.6%	-0.8%	n.m.												
Adj. net income, group share	2,382	386	517.3%												
Adj. net income margin	2.2%	0.4%	181 bps												

(1) Includes intragroup elimination of R\$ 48 million and R\$ 34 million between Bank and Retail in FY 24 and FY 23, respectively; (2) Includes global functions expenses of R\$ 519 million and R\$ 418 million in FY 24 and FY 23, respectively

Sales Performance

	Q4 23	Q4 24				
	LfL	Gross Sales R\$ million	LfL ex. Calendar	LfL with Calendar and Works	Expansion	Total Growth
Cash and Carry	-1.8%	23,265	6.3%	6.8%	2.8%	9.6%
Retail (ex-petrol)	-5.5%	6,331	5.9%	5.4%	-15.3%	-10.0%
Petrol	3.9%	944	10.3%	10.3%	1.7%	11.9%
Retail (inc petrol)	-4.6%	7,275	6.5%	6.0%	-13.6%	-7.6%
Club	8.0%	2,256	2.1%	1.9%	12.0%	13.9%
Consolidated (ex-petrol)	-2.2%	31,852	6.0%	6.2%	-0.9%	5.3%
Consolidated (inc petrol)	-2.0%	32,795	6.1%	6.3%	-0.8%	5.5%
Banco Carrefour Billings	n.a.	19,336	n.a.	n.a.	n.a.	15.8%

	FY 23	FY 24				
	LfL	Gross Sales R\$ million	LfL ex. Calendar	LfL with Calendar and Works	Expansion	Total Growth
Cash and Carry	-1.1%	86,020	5.4%	5.4%	3.3%	8.7%
Retail (ex-petrol)	-2.8%	23,785	3.4%	3.5%	-14.6%	-11.1%
Petrol	-8.1%	3,452	2.2%	2.2%	2.1%	4.3%
Retail (inc petrol.)	-3.4%	27,237	3.2%	3.4%	-12.8%	-9.4%
Club	5.0%	7,337	3.5%	3.5%	13.3%	16.8%
Consolidated (ex-petrol)	-1.3%	117,142	4.9%	4.9%	-0.5%	4.5%
Consolidated (inc petrol)	-1.5%	120,594	4.8%	4.8%	-0.4%	4.4%
Banco Carrefour Billings	n.a.	68,829	n.a.	n.a.	n.a.	14.4%

Consolidated Results

Grupo Carrefour Brasil consolidated sales totaled R\$ 32.8 billion in Q4 24, +5.5% vs. Q4 23, with LfL sales growth of +6.3% at Atacadão, +5.9% ex-petrol at Carrefour Retail and +2.1% at Sam's Club. In FY 24 Grupo Carrefour Brasil's sales totaled R\$ 120.6 billion, +4.4% vs. FY 23 with LfL sales growth of +5.4% at Atacadão, +3.4% at Carrefour Retail (ex-petrol) and +3.5% at Sam's Club. Food inflation y/y averaged +4.5% in FY 24 (+8.0% in Q4 24) and ended the period at +8.2% y/y in December (source: IBGE).

E-commerce GMV reached R\$ 3.4 billion in Q4 24 (10.5% of sales), increasing by 19.3% vs. the same period last year, mainly driven by 1P food sales which grew by +43.4% reaching R\$ 2 billion in the quarter. In FY 24, e-commerce GMV was R\$ 11.7 billion, up 30.2% y/y, propelled by 1P food, which grew 64.2% vs. FY 23, achieving R\$ 6.4 billion.

Gross profit was R\$ 5.7 billion in Q4 24, +2.0% y/y, representing a gross margin of 19.3%, -70 bps lower than in Q4 23 mainly due to higher revenue contribution from Atacadão (which has lower gross margin vs. Retail and Sam's Club) and lower financial margin at Banco Carrefour (impact from the new interest rate cap regulation). Gross profit in FY 24 was R\$ 21.2 billion, +2.4% y/y with margin at 19.4%, - 52 bps y/y.

SG&A expenses totaled R\$ 3.8 billion in Q4 24, growing by only 1.8% as we focused on efficiency gains and cost discipline in all of our business lines, except Sam's Club, where we are investing to expand membership base and capture network effects. SG&A as a % of net sales decreased by -50 bps in Q4 24. In FY 24, SG&A expenses totaled R\$ 14.8 billion, -1.8% reduction y/y, representing 13.5% of net sales, a sharp -96 bps reduction as we continue to pursue cost cutting opportunities, capture synergies and benefit from operational leverage from sales growth and converted stores ramp-up.

Adj. EBITDA amounted to R\$ 1.9 billion in Q4 24, +2.2% y/y, representing a 6.5% margin, -22 bps vs. Q4 23 from lower margins at Banco Carrefour and Sam's Club. Adjusted EBITDA in FY 24 was R\$ 6.5 billion, increasing by 13.4% vs. FY 23 with 5.9% margin +43 bps y/y.

Synergies captured in Q4 24 amounted to R\$ 725 million, reaching R\$ 2.9 billion on an annualized basis, close to achieving the 2025 target announced in the [Material Fact published on July 22nd](#).

FY 24 results demonstrated Grupo Carrefour Brasil's ability to continue to grow (total revenues +5.3% y/y) while expanding profitability (EBITDA growth of 13.4% with margin +43 bps), by focusing on cost discipline and efficiency gains (SG&A as % of net revenues down by 96 bps) and by investing on winning formats (Atacadão: +19 store openings and Sam's Club: +7 store openings) and competitive terms to our clients.

Highlights by Business Segment



(Cash & Carry – 71% of Sales)

In R\$ million	Cash & Carry					
	Q4 24	Q4 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%
Gross sales	23,266	21,230	9.6%	86,020	79,110	8.7%
Net sales	21,166	19,258	9.9%	78,263	71,437	9.6%
Total revenues	21,180	19,319	9.6%	78,515	71,726	9.5%
Gross profit	3,269	3,058	6.9%	12,029	11,056	8.8%
Gross margin	15.4%	15.9%	-43 bps	15.4%	15.5%	-11 bps
SG&A expenses	(1,715)	(1,681)	2.0%	(6,815)	(6,562)	3.9%
SG&A of net sales	8.1%	8.7%	-63 bps	8.7%	9.2%	-48 bps
Adj. EBITDA	1,557	1,381	12.7%	5,227	4,510	15.9%
Adj. EBITDA margin	7.4%	7.2%	18 bps	6.7%	6.3%	37 bps

Sales amounted to R\$ 23.3 billion, 9.6% higher than in Q4 23, driven by LfL sales growth of +6.3% y/y combined with +2.8% growth from footprint expansion, with the net addition of 18 new Cash & Carry stores in the last 12 months. As a subset of our LfL performance, former Grupo BIG stores converted into Atacadão stores, which account for 11% of the segment's sales, delivered a solid +14.3% LfL growth during the quarter, on top of a last year's +16.8% LfL growth, ramping-up as expected and surpassing 80% of target productivity levels (R\$ 28.8k/m2 in Dec-24 annualized vs. target of R\$35k/m2/year).

In Q4 24, for the third consecutive quarter, Atacadão delivered LfL growth rates above the overall market, with especially strong performance during the Black Friday sales event. Food inflation accelerated m-o-m during the quarter, also contributing to a positive B2B volume performance.

In line with our strategy to increase B2C traffic in our stores, we rolled out services (bakery, butchery and cold cuts deli meats) to 157 stores by end of December, delivering the year's plan.

Digital channel represented 8.5% of Atacadão's sales in Q4 24, up +200bps vs. last year (6.5% in Q4 23).

Store footprint in Q4 24, we opened 5 new Cash & Carry stores, 1 store converted from a Carrefour hypermarket, 3 stores converted from Bompreço supermarkets and 1 new organic store. We finalized FY 24 with 19 C&C stores openings.

Gross profit reached R\$ 3.3 billion in Q4 24, growing +6.9% vs. last year. Gross margin was 15.4%, 43 bps lower vs. Q4 23 mostly due to a successful Black Friday sales campaign and changes in product mix.

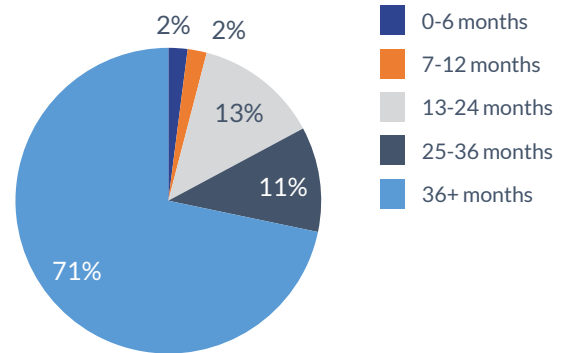
SG&A expenses totaled R\$ 1.7 billion in the quarter, 2.0% higher than in Q4 23, growing less than cost inflation despite the new stores opened in the last 12 months and the acceleration of the roll out of services in our stores. SG&A represented 8.1% of net revenues, 63 bps lower vs. Q4 23, thanks to the continuous ramp-up of new stores and efficiency gains.

Adj. EBITDA was R\$ 1.6 billion, +12.7% higher than in Q4 23, reflecting the ramp-up of converted stores and volume pick-up. EBITDA margin was 7.4% in Q4 24, 18 bps higher vs. last year.

Profitability at store level remained strong. Converted former BIG stores continue to ramp-up, delivering 5.4% EBITDA margin in the quarter (vs. 5.0% in Q4 23 and 4.2% in Q3 24). When compared to Q4 23, legacy stores profitability was slightly impacted by the implementation of services (butchery, bakery and cold cuts) in a significant number of stores in H2 24, which were ramping up. These services add to the store level SG&A and their respective revenue contribution matures over time (up to 6 months).

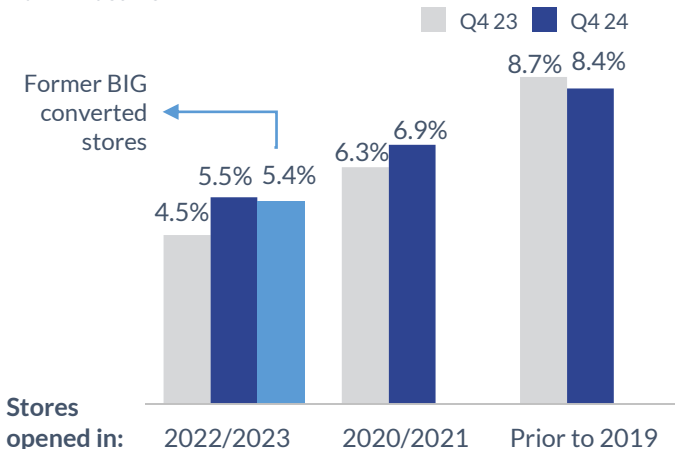
FY 24 results delivered growth and higher profitability, reflecting the initiatives to strengthen our market leadership position, the focus on efficiency and the maturation of the stores converted from former Grupo BIG. Gross sales in FY 24 achieved R\$ 86 billion, + 8.7% y/y (+5.4% LfL growth, above average food inflation for the year) and adj. EBITDA in FY 24 was R\$ 5.2 billion, 15.9% higher than in FY 23, with EBITDA margin at 6.7%, +37 bps y/y.

Stores per vintage



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

% of net sales



Highlights by Business Segment



(Retail – 22% of Sales)

Sales maintained the strong growth pace with +5.9% LfL growth ex-petrol (6.5% incl. petrol) during the quarter. The mid-single digit level LfL growth demonstrates the positive momentum after the implementation of portfolio adjustments and the revised pricing strategy for Retail. Both food and non-food items delivered similar levels of LfL growth, +7.0% y/y and +4.4% y/y, respectively. Total sales was R\$ 7.3 billion, or -7.6% y/y as a consequence of a 24% selling area reduction y/y in connection with our portfolio adjustments. Digital sales penetration in Retail achieved 19.4% of sales in the quarter (+120 bps y/y). E-commerce penetration in food sales was 9.5% (+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 successfully converted 22 Retail stores (14 hypermarkets + 8 supermarkets) into Atacadão and Sam's Club stores, closed 136 Retail stores (17 hypermarkets + 119 supermarkets) and terminated a partnership in the state of Minas Gerais to operate 15 supermarkets. We have also announced the sale or closure of all remaining 64 Bompreço and Nacional supermarket stores by the end of H1 25 (34 sales agreements signed to date of which 5 stores effectively closed or sold by Dec-24).

Gross profit reached R\$ 1.6 billion in Q4 24, representing a 23.8% gross margin, 81 bps higher than in Q4 23, due to better negotiations with suppliers and lower operating losses.

SG&A expenses were R\$ 1.3 billion, a reduction of -6.4% y/y. As % of net sales, SG&A was 20.6% in Q4 24, slightly higher y/y (+27 bps) since last year's numbers were meaningfully impacted by employee bonus payment provision reversion.

Adj. EBITDA stood at R\$ 220 million, growing 10.5% y/y and representing a 3.4% margin, +55 bps expansion vs. Q4 23.

FY 24 results demonstrated a combination of accelerating LfL growth, especially since Q2 24, and improving profitability and reflected the adjustments made to our Retail strategy this year, namely (i) assortment and pricing adjustment to enhance the competitiveness of the format, (ii) portfolio revision (iii) cost control and (iv) efficiency gains. All together these initiatives resulted in 3.4% LfL sales growth in FY24 (3.2% incl. petrol), SG&A reduction of 14.2% vs. FY 23 (-131 bps as % of net sales) and adj. EBITDA growth of 9.7% in FY 24 to R\$ 694 million, representing 2.8% margin, +47 bps higher than last year's.

In R\$ million	Retail					
	Q4 24	Q4 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%
Gross sales	7,274	7,875	-7.6%	27,237	30,063	-9.4%
Net sales	6,521	7,060	-7.6%	24,598	26,949	-8.7%
Total revenues	6,775	7,300	-7.2%	25,358	27,790	-8.8%
Gross profit	1,550	1,621	-4.4%	5,662	6,422	-11.8%
Gross margin	23.8%	23.0%	81 bps	23.0%	23.8%	-81 bps
SG&A expenses	(1,344)	(1,436)	-6.4%	(5,025)	(5,857)	-14.2%
SG&A of net sales	20.6%	20.3%	27 bps	20.4%	21.7%	-131 bps
Adj. EBITDA	220	200	10.5%	694	633	9.7%
Adj. EBITDA margin	3.4%	2.8%	55 bps	2.8%	2.3%	47 bps



(Club – 7% of Sales)

Sales in Q4 24 reached R\$ 2.3 billion, +13.9% vs. Q4 23, resulting from a combination of footprint expansion (+7 stores vs. Q4 23) and LfL growth of +2.1% y/y. Efforts to expand the active membership base, in place since H2 22, yielded a 14.1% y/y increase in number of active members in Dec-24. Private label gained relevance in terms of sales penetration in the quarter, posting y/y growth of +375 bps, reaching 25.0% of sales. Digital sales at Sam's Club represented 5.5% of the format's total sales, increasing penetration by 60 bps y/y.

Store footprint in Q4 24, there was no stores openings at Sam's Club since we completed the year's plan in Q3 24. By the end of December, we operated 58 Sam's Club stores, adding 7 stores during the year.

Gross profit reached R\$ 396 million in Q4 24, representing a 20.1% gross margin 172 bps decrease vs. Q4 23 explained by the strong Black Friday campaign and our promotional efforts in the recent stores openings.

SG&A expenses were R\$ 312 million, +16.2% y/y, mostly explained by the dilutive effect of new stores maturation. As % of net sales, SG&A was 15.9% in Q4 24, 46 bps higher y/y, as new stores represent a higher % of selling area this year.

Adj. EBITDA stood at R\$ 84 million, with EBITDA margin at 4.3%.

FY 24 results reflected the expansion investments that we made in the Club store footprint, membership base and improving customer experience, both online and in-store. Gross sales reached R\$ 7.3 billion in FY 24, + 16.8% y/y, Adjusted EBITDA in the year was R\$ 238 million, with EBITDA margin at 3.7%.

In R\$ million	Club					
	Q4 24	Q4 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%
Gross sales	2,256	1,980	13.9%	7,337	6,284	16.8%
Net sales	1,966	1,744	12.7%	6,450	5,526	16.7%
Total revenues	2,001	1,770	13.1%	6,595	5,583	18.1%
Gross profit	396	381	3.9%	1,347	1,136	18.6%
Gross margin	20.1%	21.8%	-172 bps	20.9%	20.5%	34 bps
SG&A expenses	(312)	(269)	16.2%	(1,112)	(860)	29.4%
SG&A of net sales	15.9%	15.4%	46 bps	17.2%	15.6%	169 bps
Adj. EBITDA	84	113	-25.3%	238	276	-13.8%
Adj. EBITDA margin	4.3%	6.5%	-219 bps	3.7%	5.0%	-131 bps

Highlights by Business Segment



In R\$ million	Q4 24	Q4 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%
Billings Carrefour credit card	10,858	9,897	9.7%	38,858	35,912	8.2%
Billings Atacadão credit card	7,319	6,018	21.6%	25,972	21,776	19.3%
Billings Sam's Club credit card	706	427	65.5%	2,181	1,125	93.8%
Other products ⁽¹⁾	453	360	25.8%	1,818	1,345	35.1%
Total billings	19,337	16,702	15.8%	68,829	60,158	14.4%
Total Credit portfolio	28,376	24,219	17.2%	28,376	24,219	17.2%

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

Billings totaled R\$ 19.3 billion in Q4 24, +15.8% y/y, driven by 21.6% growth in Atacadão credit card billings and 9.7% growth in Carrefour credit card billings. Sam's Club credit card continued to ramp-up and billings grew by 65.5% y/y, reaching R\$ 706 million in the quarter. On-us billings grew 1.5% y/y in Q4 24, impacted by less Retail segment stores, while Off-us sales continued to outperform, growing by 19.6% y/y in the quarter. We continue to develop and promote other financial products at Banco Carrefour, diversifying our product portfolio, which grew by 25.8% y/y mainly driven by personal loans.

Total credit portfolio stood at R\$ 28.4 billion (IFRS9), +17.2% y/y, reflecting our ability to capture new clients at converted stores.

Delinquency: we continue to see positive trends in NPL ratios, which decreased in Q4 24, both sequentially and on a y/y basis. The Over 30 (BACEN) ratio reached 14.2% in Q4 24, -60 bps lower y/y and -70 bps lower q/q. The Over 90 (BACEN) ratio also continued to improve, decreasing -60 bps y/y and q/q, reaching 11.6% in Q4 24.

In R\$ million	Q4 24	Q4 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%
Net operating revenues	1,364	1,238	10.2%	5,215	4,793	8.8%
Risk Charges	(820)	(661)	24.1%	(3,030)	(2,701)	12.2%
Gross profit	544	578	-5.9%	2,185	2,092	4.4%
SG&A expenses	(330)	(326)	1.2%	(1,295)	(1,351)	-4.1%
Adj. EBITDA	214	252	-15.1%	890	741	20.1%
Depreciation and amortization expenses	(19)	(20)	-5.0%	(89)	(80)	11.3%
Adj. EBIT	196	233	-15.9%	802	661	21.3%
Net income (100%)	32	95	-66.3%	381	320	19.1%

Net operating revenue totaled R\$ 1.4 billion in Q4 24, +10.2% y/y, reflecting our credit portfolio growth that was partially offset by the effect of the new interest rate cap regulation (Resolution 5.112/2023). In Q4 24 100% of our portfolio was already abiding the new interest rate cap regulation. New products continued to deliver strong revenue growth in the quarter: personal loans revenues grew by 28% y/y, followed by insurance +21% y/y and interchange +18% y/y.

Risk charge totaled R\$ 820 million in Q4 24, increasing 24.1% vs. Q4 23, mostly driven by portfolio growth. Other factors impacting the y/y comparison were (i) the positive impact of the Desenrola program in Q4 23 and (ii) the deterioration of the macroeconomic scenario in Q4 24 increasing the cost of lending in our risk model. New clients captured at converted stores were net financial margin contributors in the quarter.

Financial margin was 39.9% in Q4 24, 6.7 p.p. lower than in Q4 23, mostly reflecting the impact of the new interest rate cap regulation which was partially offset by product diversification.

SG&A expenses increased by 1.2% y/y to R\$ 330 million in Q4 24, thanks to cost discipline, a relevant pillar to mitigate the impact of the interest cap regulation. We continue to invest to capture new clients at converted stores (R\$ 49.3 million in Q4 24 vs. R\$ 47.9 million in Q4 23) and grow our portfolio. Banco Carrefour presents a best-in-class efficiency ratio of 28.0% (29.0% in Q4 23), lower than the largest banks and fintechs in Brazil.

Adj. EBITDA reached R\$ 214 million in the quarter, decreasing 15.1% y/y.

Net income stood at R\$ 32 million in the quarter, delivering an annualized ROAE of 13.1%.

FY 24 results delivered 20.1% EBITDA growth and 19.1% net income growth, despite regulatory headwinds coming from the new interest cap regulation in place since Jan-24. These results reflect the efforts in place to mitigate the impact of the new interest cap regulation, among which it is worth highlighting (i) revenue diversification (other products grew by 35.1% vs. FY 23), (ii) cost control (SG&A decreased by 4.1% y/y) and our ability to grow (credit portfolio up 17.2% y/y) while maintaining a healthy portfolio (lower y/y NPLs throughout FY 24).

Consolidated Financial Results

(Below Adj. EBITDA)

Other operational income and expenses

In R\$ million	Q4 24	Q4 23	Δ R\$ million	FY 24	FY 23	Δ R\$ million
Restructuring costs	(81)	(41)	(40)	(139)	(203)	64
Net gains or losses on asset sale	(611)	(1,202)	591	(751)	(1,408)	657
Income and expenses related to litigations	5	138	(133)	240	569	(329)
Others	249	(17)	266	275	109	251
Other operational income and expenses	(438)	(1,122)	684	(375)	(933)	558

Other operational expenses totaled R\$ 438 million in Q4 24 explained by:

- (i) R\$ 81 million in expenses related to restructuring costs, mostly severance packages, as we continue to streamline our operations;
- (ii) R\$ 611 million in net losses from asset sales, out of which:
 - a) R\$ 410 million expenses related to supermarket stores that will be closed or sold as announced in the [Notice to the Market](#) published on December 3rd 2024: R\$ 198 million in cash expenses related to (i) lease breakup fees (R\$ 123 million), (ii) store refurbishments pre-returning to landlord (R\$ 47 million) and (iii) severance packages (R\$ 28 million), and R\$ 212 million in non-cash expenses related to accounting asset and brand value impairments;
 - b) R\$ 197 million expenses related to assets and systems write offs from stores converted from the Retail segment into Atacadão or Sam's Club stores;
 - c) R\$ 72 million loss from goodwill value impairment from investment at E-Wally;
 - d) R\$ 42 million expenses related to asset write offs of projects under development at Banco Carrefour;
 - e) R\$ 110 million accounting non-cash gain from sale and leaseback transaction.
- (iii) R\$ 5 million net gain related to litigations; and
- (iv) R\$ 249 million other income mostly composed of R\$ 258 million gain related to PIS/COFINS favorable decision of non-taxation of sales in the Manaus Free Trade Zone ("Zona Franca de Manaus").

It is important to note that the other operational expenses line should be impacted by additional expenses related to supermarket stores that will be closed or sold over the coming months, impacting Q1 25 and Q2 25 numbers, by when this process should be finalized.

FY 24 other operational expenses added up to R\$ 375 million, as during the year we continued to streamline our operations, adjust and optimize our portfolio of stores and reverted provisions, mostly those constituted in the context of the BIG acquisition.

Net Financial Result

Net financial result was R\$ (623) million, R\$ 135 million lower y/y. Cost of bank debt was mostly in line with last year, 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 decreased 4.1% y/y as a result of Retail segment store sales and closures, which as partially offset by the new sale and leaseback transaction that we announced in October and closed in December. Financial revenues increased by 10.2% in Q4 24 as a result of higher average cash balance during the quarter. Net interest on provisions and judicial deposits as well as other expenses netted a R\$ 85 million income, mainly explained by a monetary adjustments on tax credits.

In R\$ million	Q4 24	Q4 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%
Cost of bank debt, gross (net of derivatives)	(519)	(525)	-1.1%	(2,215)	(2,191)	1.1%
Cost of discounted credit card receivables	(122)	(82)	48.8%	(347)	(224)	54.9%
Financial revenue	97	88	10.2%	409	349	17.2%
Cost of Debt, Net (incl. discounted receivables)	(544)	(519)	4.8%	(2,153)	(2,066)	4.2%
Interest expenses on leases (IFRS 16)	(164)	(171)	-4.1%	(647)	(650)	-0.5%
Cost of Debt, Net (incl. Lease debt and discounted receivables)	(708)	(690)	2.6%	(2,800)	(2,716)	3.1%
Net interest on provisions and judicial deposits and others	85	(68)	-225.0%	36	(162)	-122.2%
Net financial result	(623)	(758)	-17.8%	(2,764)	(2,878)	-4.0%

FY 24 net financial result totaled R\$ (2.8) billion, in line with FY 23.

Consolidated Financial Results

(Below Adj. EBITDA)

Income tax

Income and social contribution tax for Q4 24 were R\$ 777 million income (vs. R\$ 43 million expense in Q4 23), impacted by R\$ 1,006 million related to the recognition of deferred tax assets from former Grupo BIG accumulated losses and R\$ 68 million due to the announcement of IoC distribution in Dec-24. It is also worth mentioning that in June we started to amortize the goodwill from Grupo BIG merger (R\$ 69 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 income was R\$ 947 million.

FY 24 tax income totaled R\$ 433 million, impacted by R\$ 1,088 million related to the recognition of deferred tax assets from former Grupo BIG accumulated losses and R\$ 68 million due to the announcement of IoC distribution.

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 the corresponding financial and income tax effect. Q4 24 adjusted net income was R\$ 1.8 billion 3.4x higher vs. last year. Non-recurring expenses totaled R\$ 438 million and the respective adjustment related to income taxes was R\$ 170 million, since part of the gains were incurred in legal entities that did not have positive earnings before taxes during the quarter.

In R\$ million	Q4 24	Q4 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%
Net income, Group share	1,163	(565)	-305.8%	1,753	(795)	-320.5%
(+/-) Other income (expenses)	438	1,122	-61.0%	375	933	-59.8%
(+/-) Opex Integration	0	0	n.a.	0	178	-100.0%
(+/-) Financial results (non recurring)	(1)	0	n.a.	(13)	(12)	12.7%
(+/-) Tax income on other income (expenses) items	170	(37)	-558.3%	267	81	227.8%
Adjusted net income, Group share	1,770	520	240.5%	2,382	386	517.3%
Net margin	6.0%	1.9%	412 bps	2.2%	0.4%	181 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)

FY 24 adjusted net income was R\$ 2.4 billion, representing a net margin of 2.2%. FY 24 result was 6.2x FY 2023, due a combination of better operating results and normalizing tax expenses.

Cash Flow Highlights

Operating Working Capital

Working capital before receivables represented a net resource of R\$ 7.1 billion, or 28 days, 4 days less vs Q4 23. Inventory levels at the end of the quarter were in line with last year's at 49 days. Accounts payable at the end of December decreased by R\$ 178 million or 3 days as we balance merchandise prices and payment terms with suppliers. Accounts receivable (after discounted receivables) totaled R\$ 2.0 billion or 8 days in the quarter, in line with Q4 23.

	Q4 24		Q3 24		Q2 24		Q1 24		Q4 23	
	R\$ million	Days	R\$ million	Days	R\$ million	Days	R\$ million	Days	R\$ million	Days
(+) Inventories	12,292	49	13,188	54	12,413	51	14,324	62	11,728	49
(-) Suppliers ⁽¹⁾	(19,394)	(78)	(13,937)	(57)	(14,124)	(58)	(17,066)	(74)	(19,216)	(81)
(=) Working Capital before Receivables	(7,101)	(28)	(749)	(3)	(1,712)	(7)	(2,742)	(12)	(7,488)	(32)
(+) Accounts Receivable ⁽²⁾	1,985	8	2,542	10	2,332	10	4,846	21	2,094	9
(=) Working Capital including receivables	(5,117)	(20)	1,793	7	621	3	2,104	9	(5,394)	(23)

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\$ 601 million in Q4 24. Expansion investments were R\$ 176 million in Q4 24 and relate to store conversions and the roll out of services and self-checkouts at Atacadão stores. FY 24 investment totaled R\$ 2.1 billion, 32.8% lower than FY 23 and slightly below the year's guidance of R\$ 2.3 - 2.6 billion, as we were more efficient in our capital investment execution.

In R\$ million	Q4 24	Q4 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%
Expansion	176	347	-49.3%	987	2,178	-54.7%
Maintenance, IT and Others	425	440	-3.4%	1,143	991	15.4%
Total Capex	601	787	-23.6%	2,130	3,169	-32.8%

Free Cash Flow

In FY 24, Grupo Carrefour Brasil unlevered free cash flow was R\$ 3.7 billion, R\$ 143 million lower than in FY 23, impacted by investments in working capital. It is also worth mentioning that FY 23 working capital numbers were impacted by approximately ~R\$1 billion in tax assets monetization. Cash flow from investing activities includes R\$ 2.5 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 reduction was R\$ 502 million in FY 24.

In R\$ million	LTM December 24	LTM December 23	Δ%
Gross cash flow from operating activities after taxes	5,812	4,739	22.6%
Change in working capital ⁽¹⁾	(1,106)	(10)	n.m.
Net cash generated by operating activities	4,706	4,729	-0.5%
Net cash generated by investing activities (including M&A) ⁽²⁾	(1,026)	(906)	13.2%
Unlevered free cash flow	3,680	3,823	-3.7%
Debt addition (payments) ⁽³⁾	(502)	(2,237)	-77.6%
Capital raises (dividends) ⁽⁴⁾	0	(392)	n.m.
Levered free cash flow	3,178	1,194	166.2%

(1) Includes R\$ 277 million outflow from change in merchandise working capital, R\$ 998 million outflow from changes in other assets and liabilities (including R\$ 854 million in provisions payments) and R\$ 169 million inflow from consumer credit business; (2) in FY 24, includes R\$ 2,501 million outflow from capex and R\$ 1,475 million inflow from asset sales, including sales of stores and sale-lease back transactions. In FY 23, includes R\$ 3,530 million outflow from capex and R\$ 1,734 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\$ 19.4 billion at the end of FY 24, R\$ 2.9 billion higher than last year as we took advantage of favorable market condition in November and December to raise capital for financial commitments scheduled for 2025. As a result, cash position at the end of the year was R\$ 3.2 billion higher when compared to last year. Discounted receivables increased by R\$ 2.0 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 and Q3 24 level). Net debt reached R\$ 10.1 billion, or R\$ 15.2 billion including leases and discounted receivables, + R\$ 2.0 billion y/y. Net debt to adjusted EBITDA (including discounted receivables) was 1.6x in FY 24, in line with FY 23.

In R\$ million	Dec. 24	Dec. 23	Δ
Gross financial debt (net of derivatives)	(19,364)	(16,436)	(2,928)
Cash and cash equivalents	15,207	12,029	3,178
Marketable securities - Banco Carrefour	935	945	(10)
(Net Debt) Net Cash	(3,222)	(3,462)	240
Discounted receivables	(6,896)	(4,917)	(1,979)
(Net Debt) Net Cash (incl. discounted receivables)	(10,118)	(8,379)	(1,739)
Lease debt (IFRS 16)	(5,102)	(4,877)	(225)
(Net Debt) Net Cash (incl. lease and discounted receivables)	(15,220)	(13,256)	(1,964)
(Net Debt) Net Cash / Adj. EBITDA LTM	-0.50x	-0.61x	0.12 x
(Net Debt) Net Cash (incl. discounted receivables)/Adj. EBITDA LTM	-1.56x	-1.48x	-0.08x
(Net Debt) Net Cash (incl. lease debt and discounted receivables)/Adj. EBITDA LTM	-2.35x	-2.34x	-0.00x

Advances in ESG

Grupo Carrefour Brasil concluded FY 24 with important advances in its ESG agenda. The Company maintained the commitment with its 3 strategic pillars and consolidated itself as a reference in ESG practices in the Brazilian retail with relevant achievements. Among FY 24 initiatives we highlight:

Fight against hunger and inequalities: Donation of 6,500+ tons of food in FY 24, +47% vs. the same period of last year.

Partnership with the Ministry of Social Development: GCB hired of more than 53,000 beneficiaries of government's social programs, 5.3x more than the initial commitment of 10,000 beneficiaries.

Escola Social do Varejo ("social retail school"): 527 students trained for more than 300 hours in the states of Bahia and Pernambuco in FY 24, receiving a certification issued by the State University of Ceara (UECE). Over the 14 years of the project, more than 12,000 young people have been trained by the social retail school.

Diversity and inclusion: In Q4 24 we launched the "Mulheridades" program, with 1,000 vacancies, the program aims to empower women and develop the Group's female employees, in addition to having 6 female executives from different areas of the Company as its anchor.

Regarding our FY 24 DEI goals, we ended the year with the following results:

- (i) **Gender equity:** we finished the year with 32.6% of women in leadership positions (vs. goal of 36%) and 21.6% of women in executive positions (vs. goal of 25%) at Grupo Carrefour Brasil;
- (ii) **Racial equity:** we finished the year with 35.1% of black people in leadership positions (vs. goal of 35%) and 14.4% of black people in executive positions (vs. goal of 13%) at Grupo Carrefour Brasil.

Protection of the planet and biodiversity:

Climate change and biodiversity: we made strides in our decarbonization strategy, reducing emissions by 47% in scope 1 and 2 in FY 24, 9 p.p. more than the year's goal (38% reduction). Also, for the second consecutive year, the Group was included in the B3 Carbon Efficient Index ("ICO2") portfolio, an index that includes companies with good practices in managing Greenhouse Gas emissions. Also, as announced in the [Notice to the Market of 02/06/25](#) the Group was included in the 'A List' of the CDP (Carbon Disclosure Program) Climate Change, among the leading companies in transparency and effective sustainability practices and being the highest-ranked food retailer in Brazil.

Fight against deforestation: At the end of Q4 24, 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, 14,046,525.54 hectares in 13,132 farms were analyzed, in FY 24 24,631,945.74 hectares and 31,802 farms were analyzed, +9.7% vs. FY 23. We ended the year with 18 active slaughterhouses and 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](#).

Certified products: In FY 24 we sold R\$ 1.7 billion in certified products (which includes organic products, items from responsible fishing, certified wood and paper by-products, and our private label products), surpassing the year's goal by 146%.

Store Network

In Q4 24, we opened 5 new Cash & Carry stores (1 organic store opening and 4 conversions from Retail format) in the states of Pernambuco (3), Rio de Janeiro (1) and Roraima (1).
We finished FY24 with 19 new Atacadão stores and 7 new Sam's Club stores, delivering the year's expansion plan while optimizing Retail stores portfolio with 191 stores of this format converted, sold or closed.

**We now operate
1,007 stores with
total sales area of
3,147,355 sqm.**

Number of stores	Dec. 23	Openings	Closures	Dec. 24
Cash & Carry	361	19	(1)	379
Wholesale	33			33
Sam's Club	51	7		58
Hypermarkets	143		(31)	112
Supermarkets	207		(127)	80
Convenience Stores	174	2	(33)	143
Drugstores	119		(20)	99
Gas Stations	100	5	(2)	103
Group	1,188	33	(214)	1,007

Sales area (sqm)	Dec. 23	Dec. 24	Δ (%)
Cash & Carry	1,816,249	1,875,962	3.3%
Sam's Club	288,855	321,822	11.4%
Hypermarkets	919,334	753,377	-18.1%
Supermarkets	234,831	121,175	-48.4%
Convenience Stores	29,557	28,090	-5.0%
Drugstores	7,690	6,448	-16.2%
Gas Stations	39,449	40,482	2.6%
Total sales area	3,335,965	3,147,355	-5.7%

Results Video Conference Information

Video Streaming

February 19, 2025
(Wednesday)



[English](#)



[Portuguese](#)

10:00 am – Brasília
08:00 am – New York
01:00 pm – London
02:00 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	Q4 24	Q4 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%
Gross sales	32,796	31,085	5.5%	120,594	115,458	4.4%
Net sales	29,654	28,062	5.7%	109,311	103,912	5.2%
Other revenues	1,643	1,552	5.9%	6,325	5,947	6.4%
Net operating revenue	31,297	29,614	5.7%	115,636	109,859	5.3%
Cost of goods sold, service and financial operations	(25,561)	(23,989)	6.6%	(94,461)	(89,198)	5.9%
Gross Profit	5,736	5,625	2.0%	21,175	20,661	2.5%
Gross Margin	19.3%	20.0%	-70 bps	19.4%	19.9%	-51 bps
SG&A expenses	(3,837)	(3,770)	1.8%	(14,767)	(15,091)	-2.1%
Adjusted EBITDA	1,917	1,875	2.2%	6,482	5,654	14.6%
Adjusted EBITDA Margin	6.5%	6.7%	-22 bps	5.9%	5.4%	49 bps
Depreciation and amortization	(436)	(448)	-2.7%	(1,760)	(1,854)	-5.1%
Net income from equity accounted company	-	(2)	-100.0%	(2)	(5)	-60.0%
Other income (expenses)	(438)	(1,122)	-61.0%	(375)	(870)	-56.9%
EBITDA	1,479	753	96.4%	6,107	4,784	27.7%
EBITDA Margin	5.0%	2.7%	230 bps	5.6%	4.6%	98 bps
EBIT	1,025	283	262.2%	4,271	2,841	50.3%
Net financial expenses	(623)	(758)	-17.8%	(2,764)	(2,878)	-4.0%
Income before income tax and social contribution	402	(475)	-184.6%	1,507	(37)	-4173.0%
Income Tax	777	(43)	-1907.0%	433	(602)	-171.9%
Net income	1,179	(518)	-327.6%	1,940	(639)	-403.6%
Net income, Group share	1,163	(565)	-305.8%	1,753	(795)	-320.5%
Net Income - Non-controlling interests (NCI)	16	47	-66.0%	187	156	19.9%

EBITDA Reconciliation

In R\$ Million	Q4 24	Q4 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%
Net income	1,179	(518)	-327.6%	1,940	(639)	-403.6%
Income Tax	777	(43)	-1907.0%	433	(602)	-171.9%
Net financial expenses	(623)	(758)	-17.8%	(2,764)	(2,878)	-4.0%
Depreciation and amortization	(436)	(448)	-2.7%	(1,760)	(1,854)	-5.1%
Depreciation and amortization in COGS	(18)	(20)	-10.0%	(74)	(84)	-11.9%
Net income from equity accounted company	-	(2)	n.a.	(2)	(5)	-60.0%
EBITDA	1,479	753	96.4%	6,107	4,784	27.7%
Other income (expenses) ⁽¹⁾	(438)	(1,122)	-61.0%	(375)	(933)	-59.8%
Adjusted EBITDA	1,917	1,875	2.2%	6,482	5,717	13.4%

(1) For 2023, includes R\$ 64MM of consulting and other non-recurring expenses related to the integration process.

APPENDIX II

Consolidated Balance Sheet – Assets

In R\$ Million	Dec. 24	Dec. 23
Assets		
Cash and cash equivalents	15,207	12,029
Marketable securities	1	272
Accounts receivable	2,626	2,534
Consumer credit granted by our financial solutions company	17,782	15,297
Inventories	12,592	11,728
Tax receivables	1,024	1,056
Income tax and social contribution recoverable	230	138
Derivative financial instruments	524	0
Upfront payment	347	220
Other accounts receivable	512	614
Assets held for sale	365	755
Current assets	51,210	44,643
Accounts receivable	7	8
Consumer credit granted by our financial solutions	1,007	1,005
Derivative financial instruments	3	0
Marketable securities	934	673
Tax receivables	4,564	4,278
Income tax receivables	138	139
Deferred tax assets	1,749	454
Prepaid expenses	117	141
Judicial deposits and collateral	2,914	2,882
Other accounts receivable	140	169
Inventories	0	300
Investment properties	580	589
Investments in equity accounted companies	0	31
Property and equipment	30,063	30,599
Intangible assets and goodwill	6,762	6,855
Non-current assets	48,978	48,123
Total assets	100,188	92,766

APPENDIX II

Consolidated Balance Sheet – Liabilities

In R\$ Million	Dec. 24	Dec. 23
Liabilities		
Suppliers	20,101	20,058
Borrowings	11,968	11,358
Derivative financial instruments	0	153
Lease debt	253	259
Consumer credit financing	15,576	12,300
Tax payable	731	622
Income tax and social contribution payables	73	120
Payroll, vacation and related charges	1,206	1,327
Dividends payable	174	0
Deferred income	253	266
Credit rights investment fund	0	0
Other accounts payable	936	968
Current liabilities	51,271	47,431
Liabilities held for sale	0	0
Borrowings	7,895	4,894
Derivative financial instruments	3	57
Lease debt	4,849	4,618
Consumer credit financing	957	1,577
Deferred tax liabilities	737	591
Provisions	11,769	12,629
Deferred income	30	40
Other accounts payable	63	102
Non-current liabilities	26,303	24,508
Share capital	9,960	9,960
Capital reserve	2,156	2,154
Income reserve	7,193	7,394
Net effect of acquisition of minority interest	(282)	(282)
Period Result	1,753	0
Equity evaluation adjustment	28	(8)
Shareholders' equity, Group share	20,808	19,218
Non-controlling interests	1,806	1,609
Total liabilities and shareholders' equity	100,188	92,766

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	Q4 24	Q4 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%
Net operating revenues	1,411	1,259	12.1%	5,376	4,880	10.2%
Risk Charges	(829)	(684)	21.2%	(3,029)	(2,949)	2.7%
Gross profit	582	574	1.4%	2,347	1,931	21.5%
SG&A expenses	(377)	(347)	8.6%	(1,459)	(1,443)	1.1%
Adjusted EBITDA	205	227	-9.7%	888	488	82.0%
Net income (100%)	51	82	-37.8%	379	183	107.1%

IFRS9 Methodology

In R\$ million	Q4 24	Q4 23	Δ%	FY 24	FY 23	Δ%
Net operating revenues	1,364	1,237	10.3%	5,215	4,793	8.8%
Risk Charges	(820)	(661)	24.1%	(3,030)	(2,701)	12.2%
Gross profit	544	576	-5.6%	2,185	2,092	4.4%
SG&A expenses	(329)	(323)	1.9%	(1,294)	(1,351)	-4.2%
Adjusted EBITDA	215	253	-15.0%	891	741	20.2%
Net income (100%)	32	95	-66.3%	381	320	19.1%

Overdue Portfolio Analysis

BACEN Methodology

In R\$ million	December 24		September 24		June 2024		March 2024		December 23	
Total Portfolio	21,561	100.0%	19,885	100.0%	19,425	100.0%	19,066	100.0%	18,779	100.0%
On time payments	18,346	85.1%	16,770	84.3%	16,408	84.5%	16,056	84.2%	15,880	84.6%
Over 30 days	3,071	14.2%	2,966	14.9%	2,868	14.8%	2,868	15.0%	2,784	14.8%
Over 90 days	2,496	11.6%	2,425	12.2%	2,334	12.0%	2,262	11.9%	2,285	12.2%
Provisions for loan losses	3,379	15.7%	3,177	16.0%	3,070	15.8%	2,951	15.5%	2,977	15.9%
Provisions for loan losses / over 90 days	135.4%		131.0%		131.5%		130.5%		130.3%	

IFRS 9

In R\$ million	December 24		September 24		June 2024		March 2024		December 23	
Total Portfolio	28,376	100.0%	26,428	100.0%	25,629	100.0%	24,976	100.0%	24,219	100.0%
On time payments	17,781	62.7%	16,194	61.3%	15,862	61.9%	15,480	62.0%	15,393	63.6%
Over 30 days	10,152	35.8%	9,756	36.9%	9,311	36.3%	9,045	36.2%	8,450	34.9%
Over 90 days	9,235	32.5%	8,867	33.6%	8,449	33.0%	8,053	32.2%	7,649	31.6%
Portfolio until 360 days										
Over 30 days	3,593	16.5%	3,462	17.2%	3,348	17.0%	3,356	17.4%	3,227	17.0%
Over 90 days	2,676	12.3%	2,572	12.8%	2,486	12.6%	2,365	12.3%	2,426	12.8%
Provisions for loan losses	10,022	35.3%	9,558	36.2%	9,147	35.7%	8,751	35.0%	8,244	34.0%
Provisions for loan losses / over 90 days	108.5%		107.8%		108.3%		108.7%		107.8%	

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.