



Grupo Carrefour Brasil

Resultados do 3T 2020

11 de novembro de 2020

3T20: MAIS UM TRIMESTRE DE RESULTADOS EXPRESSIVOS

- » Novo programa de fidelidade
- » **Conexão** de todo o ecossistema
- » **2x** crescimento do mercado
- » LfL ex gasolina **26,6%**
- » **+32%** de *share of wallet*
- » **+22%** volume de marca própria

Carrefour



.com

- » **Lançamento da nova plataforma**
- » **R\$895 milhões** GMV total
- » **7º** lugar no ranking de visitas em setembro
- » **1,6 dias** é o tempo média de entrega do e-commerce alimentar

- » **+16%** de faturamento no 3T20 uma clara indicação de retomada
- » Taxas de **inadimplência melhores que o esperado**
- » Qualidade do portfólio e NPL continuam melhorando
- » **Melhoria de eficiência** possibilitando um **novo ciclo de crescimento**
- » **Diversificação** de produtos

Carrefour
banco



ATACADÃO

- » Um dos varejistas alimentar **com menor custo de distribuição do Brasil**
- » **Forte desempenho** em qualquer cenário
- » **LfL 25,8%**, o maior em sua história recente
- » Maior agilidade comercial, reabertura gradual do **B2B** e fluxo ainda alto no **B2C**
- » **Lançamento do e-commerce**



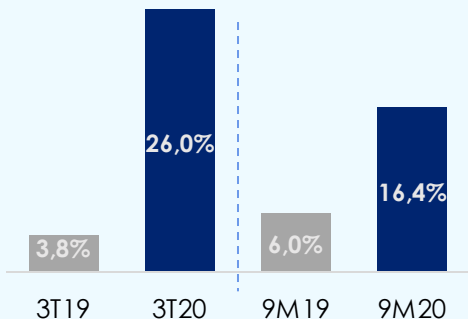
Um ecossistema omnicanal e integrado

3T20: FORTE DESEMPENHO GERAL

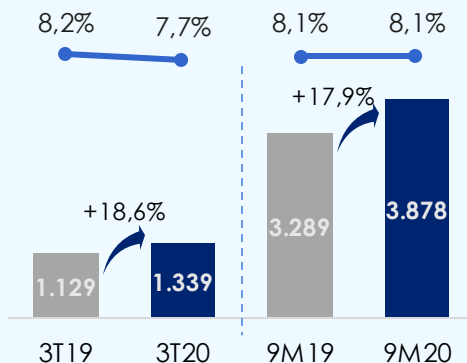
3T 2020

LfL SEM GASOLINA	VENDAS BRUTAS COM GASOLINA	EBITDA AJUSTADO	LUCRO LÍQ. AJ. PART. CONTROL.	ALAVANCAGEM E ENDIVIDAMENTO
Consolidado 26,0% Atacado 25,8% Varejo 26,6%	R\$ 19,3 bi +27,3% a.a.	R\$ 1,3 bi +18,6% a.a. 7,7% margem (-0,5 p.p.)	R\$ 757 mi +73,1% a.a. 4,3% margem (+1,2 p.p.)	R\$ 4,4 bi* 0,82x dívida líquida/ Adj. EBITDA LTM R\$ 5,4 bi* Inclui desconto de recebíveis 1,0x dívida líquida/ Adj. EBITDA LTM *Inclui dívida com alugueis (IFRS16)

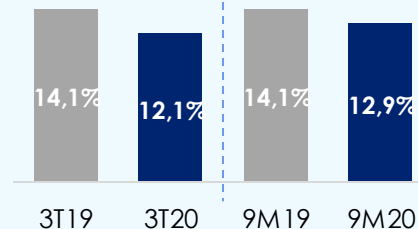
Evolução consolidada LfL (ex-gasolina)



Evolução do EBITDA ajustado



Evolução SG&A como % das vendas líq.



ATACADÃO: FORTE CRESCIMENTO DE LFL E RENTABILIDADE

+31,3% a.a.
Vendas brutas

25,8% LfL
Um trimestre extraordinário
5,5% Expansão +3 novas lojas

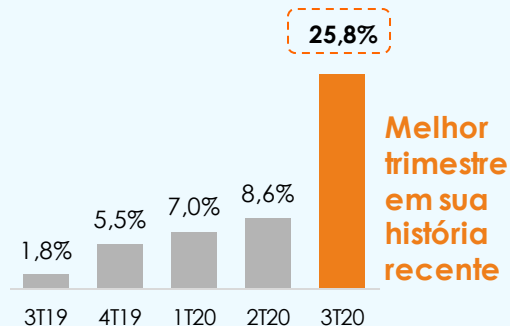
EBITDA ajustado
R\$ 984 milhões
+51,4% a.a.

Margem EBITDA Ajustada
8,0% (+1,1 p.p. a.a.)

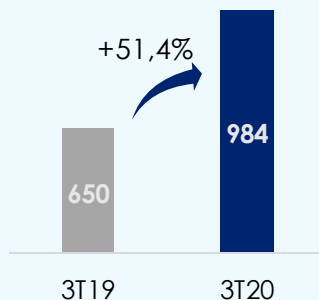
- » **Maior agilidade comercial**, retorno dos clientes B2B e manutenção dos clientes B2C gerando volumes nunca antes vistos
- » Um dos varejistas alimentar com **menores custos de distribuição do Brasil**
- » **Desenvolvimento do digital**
 - » +300 sellers no marketplace
 - » 23 lojas e 11 estados com serviço de entrega rápida



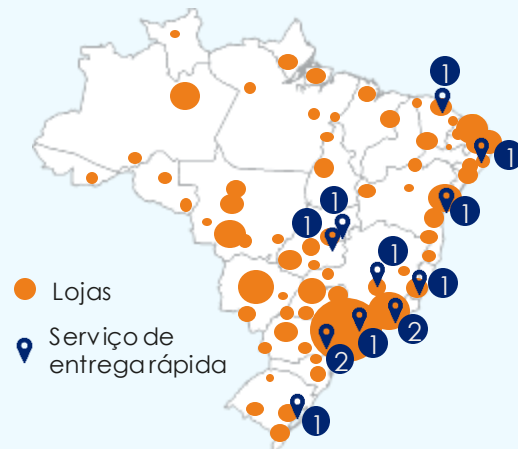
LfL ex Calendário



Evolução do EBITDA ajustado
(em R\$ milhões)

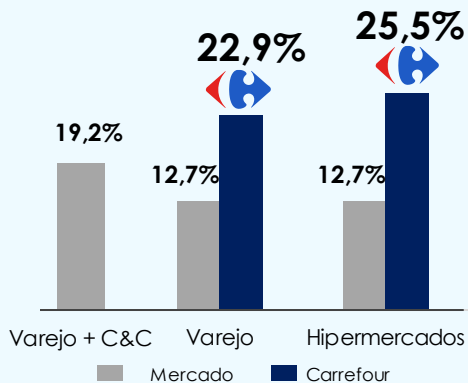


Lojas com serviço de entrega rápida



VAREJO: CRESCENDO O DOBRO DO MERCADO PELO SEGUNDO TRIMESTRE CONSECUTIVO

Cresemos o dobro do mercado



Fonte: Nielsen
Metodologia utilizada pela Nielsen po de gerar pequenas diferença com números reportados.

+26,6%* LfL
sem gasolina

+15,4%*
Alimentar

+43,6%*
Não alimentar

Aumentando share of wallet

of SKU por cesta
(crescimento no 3T20)



Hiper
+14%



Super
+25%



Conveniência
+33%



+32%
Share of wallet
em setembro

Ajudando os clientes a economizar e comer melhor

Crescimento de volume de
marca própria (%)

Total Marca
própria
+22%

PGC Marca
própria
+35%



14,7%
Penetração de
produtos de
marca própria

E gerando tráfego para o não alimentar

+37%
de crescimento
do não alimentar no 3T20



Eletroeletrônicos
+47,6%



Têxtil
+34%



Bazar
+32%

VAREJO: UM NOVO MODELO QUE INCENTIVA O AUMENTO DE SHARE OF WALLET E SIMPLIFICA A OPERAÇÃO

“ Acesso completo ao Carrefour na palma da mão: conectando o ecossistema e provendo soluções que facilitam o dia-a-dia de nossos clientes. ”



- » **Conectando todo o ecossistema Carrefour**
 - + 20 milhões de clientes já cadastrados no Meu Carrefour
 - Conexão com **todos os formatos** de Loja, postos, drogarias, e-commerce e banco
- » **Gerando Recompensas:** nova funcionalidade Minhas Recompensas
 - Metas mensais, estáveis, **personalizadas baseado no histórico de compra** no Carrefour e no limite orçamentário.
 - **Economia na compra completa**
 - **Recompensas atrativas** (descontos, vale compras, vouchers em parceiros)
- » **Descontos personalizados** por categoria
- » **Sampling:** uso de **Inteligência Artificial** para sugerir produtos Marca Própria com 100% de desconto
- » Conectividade com o **Cybercook**
- » **Banco:** acesso as funcionalidades já existentes no aplicativo do Banco
- » **Scan & Go:** pagamento direto pelo app
- » **Tecnologia 100% proprietária**, construída para ser facilmente integrada com outros varejistas e parceiros



E-COMMERCE: IMPORTANTE PILAR PARA MAIOR FLUXO E EXPERIÊNCIA DE QUALIDADE



Lançamento da nova plataforma, totalmente customizada, em outubro



Maior conexão com o banco, possibilitando a venda de cartão pela nova plataforma



7º lugar no ranking de visitas em setembro, mesmo nível do pico da pandemia

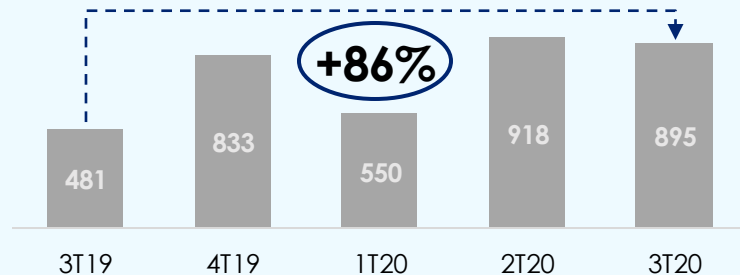


Elevado nível de serviço: 98,2% dos pedidos alimentares entregues no prazo, com tempo médio de entrega de 1,6 dias em Setembro



Crescimento forte de GMV atingindo patamares semelhantes ao 2T20 e novamente acima do 4T19 (*Black Friday*)

Crescimento GMV Total*



* Inclui serviço de entrega rápida

GMV alimentar por plataforma



+119% a/a
Entrega padrão

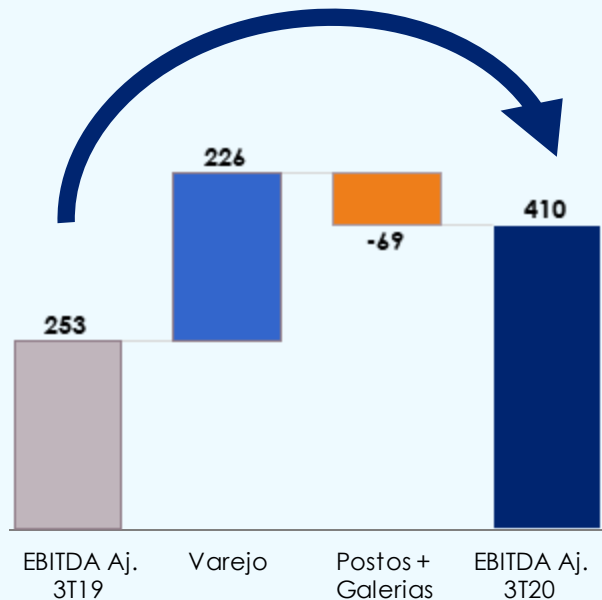


+279% a/a
Serviço de entrega rápida

VAREJO: FORTE AUMENTO DO EBITDA

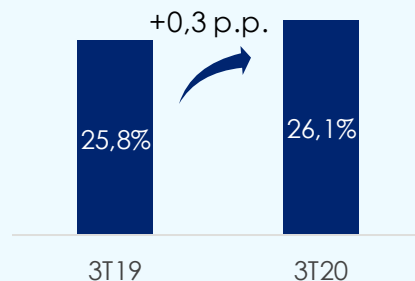
EBITDA Ajustado Varejo (em R\$ milhões)

+62%

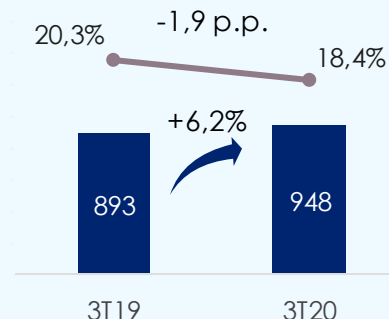


- » **Resultados consistentes** mesmo com o impacto negativo de petróleo e galerias
- » **Eficiência no SG&A: +6,2%** (incluindo despesas COVID-19) com vendas LfL (sem gasolina) subindo 26,6%

Gross Margin



SG&A e % Vendas Líquidas



EBITDA Ajustado Varejo Total

R\$ 410 milhões

+62,1% a.a.

Margem EBITDA Ajustada

8,0% (+2,2 p.p. a.a.)

BANCO CARREFOUR: UM NOVO CICLO DE CRESCIMENTO

RECUPERAÇÃO DE FATURAMENTO SEM AUMENTO NO NÚMERO DE NOVOS ENDIVIDADOS



+16% no faturamento no 3T20 (+24% vs 2T20)

Evolução Faturamento Mensal



R\$ 12,3 bilhões de carteira de crédito (IFRS9) +19,8% a/a

Recuperação do gasto médio dos clientes

Melhora na geração de negócios

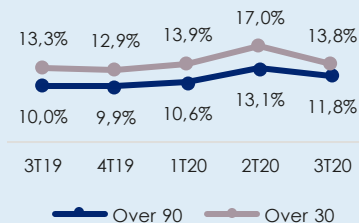
Aumento de contas novas

Aumento de propensão



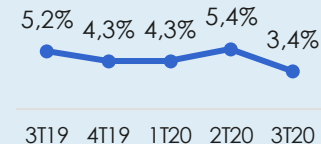
Melhora dos indicadores de **risco**

Evolução do Over 30 e Over 90 – BRGAAP* (em %)



Redução da **inadimplência**

Carteira em atraso 15 a 90 dias – BRGAAP* (em %)



*Informações conforme metodologia BACEN nº 2682/99

- » Maior cobertura de provisões para créditos vencidos há 365 dias devido a alta volatilidade do ambiente macroeconômico e seus impactos no modelo de provisionamento IFRS9: +R\$ 180 milhões de provisão excepcional no 3T
- » Maior diversificação de produtos
- » Novo ciclo de crescimento indica tendência de recuperação de resultados

AÇÕES QUE TRANSFORMAM



Apoiando modelos de produção cada vez mais sustentáveis



Preservação e proteção ao meio ambiente

Nova matriz energética logística

- **17%** na emissão de carbono 1S20 (vs. 1S19)

- » Reduzir as emissões de CO2
- » Neutralizar 100% das emissões
- » Parceria com a Green Farm CO2 Free

Compromisso com o futuro

Compromisso global com desmatamento zero

- » **+ 80% de monitoramento** do volume de carne - meta de 100% até o final de 2020;
- » Governança: inclusão do termo e políticas de desmatamento zero nos contratos;
- » Projeto com WWF para Colaboração para Florestas e Agricultura: engajamento produtivo e aprimoramento do monitoramento de fornecedores diretos.
- » Piloto com a Ong NWF e o frigorífico Frialto: monitoramento de indiretos (pecuária e soja).



Papel Social

- » Um dos únicos varejistas a manter todas as iniciativas tomadas desde março contra o Covid-19, garantindo um ambiente saudável e seguro para nossos clientes e colaboradores
- » Primeira empresa varejista brasileira a receber o selo Internacional "My Care"



Mudamos nosso jeito de fazer e gerir

- » Rápida adaptação às **novas formas de trabalho**

OMNICANAL E INTEGRADO

Implementamos iniciativas estruturais que garantem o futuro do nosso ecossistema

3T 2020

- +26% LfL**
Atacadão
- +27% LfL**
Varejo (sem gasolina)
- Breakeven**
e-commerce
- +16%**
Faturamento do banco
- +73%**
Lucro líquido ajustado

Visão centrada no consumidor



DISCLAIMER

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



Contatos de RI

Sébastien Durchon
CFO e Diretor de RI

Natália Lacava
Diretora de RI

Ludimila Aiello | Victor Bento
Especialista de RI

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