25 de julho de 2018

CRESCIMENTO DAS VENDAS E DA RENTABILIDADE NO 2T18 APESAR DA PERSISTENTE DEFLAÇÃO DE ALIMENTOS

+5,5% Vendas Brutas	+12,9% EBITDA Ajustado	+39,4% Lucro Líquido acionistas controladores

DESTAQUES FINANCEIROS DO 2T18 e 1S18

- **Sólido crescimento das vendas brutas**: +5,5% para R$ 13,5 bilhões no 2T18 (+R$ 712 milhões) impulsionadas pela **aceleração das vendas no Atacadão**, mesmo com deflação de alimentos, a mudança de calendário da Páscoa e a greve dos caminhoneiros. No 1S18 as vendas brutas cresceram 5,8% (+R$1,4 bilhão).
  - Vendas mesmas lojas (LfL) aceleraram sequencialmente: +3,4%, ex-gasolina, no 2T18 vs. +0,4% no 1T18
  - Diminuição da deflação de alimentos, -2,8% no 2T18 vs. -4,0% no 1T18[1].
- **EBITDA Ajustado:** +12,9% para R$ 934 milhões no 2T18 **(margem de 7,6%, +0,51 p.p.)** e +14,5% no 1S18 para R$ 1,8 bilhão (margem de 7,4%, +0,59 p.p.)
- **Lucro Líquido atribuído aos acionistas controladores +39,4%** para R$ 389 milhões **(margem líquida de 3,2%, +0,77 p.p.)** e +52,1% no 1S18 para R$ 669 milhões (margem líquida de 2,8%, +0,40 p.p), como resultado do sólido desempenho operacional e de um nível muito menor das despesas financeiras.

AVANÇOS NO PLANO DE TRANSFORMAÇÃO "CARREFOUR 2022"

- **Continuidade na implementação da estratégia omnicanal:**
  - Expansão: abertura de 10 lojas Atacadão no 1S18 (metade da meta anual), dois novos supermercados da bandeira Market e uma nova loja de conveniência Express.
  - E-commerce: GMV cresceu 123%, marketplace representou 13% das vendas no 2T18 vs. 11% no 1T18
  - Meu Carrefour: 6,8 milhões de clientes no programa de CRM (67% dos clientes identificados); 1,3 milhão de downloads do app Meu Carrefour
- **Ganhos de produtividade e competitividade adicionais:**
  - Ganhos de produtividade em todos os negócios, em especial no Carrefour Varejo (queda de 1,8% em DVG&A no 2T18 vs 2T17)
  - Caixa de alta velocidade no Atacadão; caixas de auto-atendimento implantadas em metade dos postos de gasolina e na loja do hipermercado no Jardim Pamplona
- **Alavancagem dos serviços financeiros:** cartão Atacadão +160.000 cartões no 2T18, +15% vs. 1T18
- **Novos avanços na transição alimentar:**
  - Lançamento da marca própria "Sabor e Qualidade", em linha com o objetivo de dobrar a participação dos "itens de qualidade" no total das vendas de produtos frescos até 2020 (vs. 2017)
  - Meta de crescer as vendas de produtos orgânicos acima da média do setor e implementar áreas de vendas dedicadas aos orgânicos nos hipermercados de São Paulo até o final do ano
  - Parceria com a ONG Gastromotiva para o desenvolvimento de receitas com desperdício zero

Noël Prioux, Presidente do Grupo Carrefour Brasil, declarou:

"O Grupo Carrefour Brasil apresentou novamente um sólido desempenho nesse 2T18, com forte crescimento das vendas, do EBITDA ajustado e do lucro líquido, impulsionados principalmente pelo Atacadão e pelo Carrefour Soluções Financeiras, enquanto as vendas permaneceram resilientes no Carrefour Varejo. Este foi um desempenho particularmente satisfatório considerando o difícil cenário no qual operamos. Prosseguimos com a implementação do Plano de Transformação "Carrefour 2022", com uma reação positiva de nossos clientes às nossas primeiras iniciativas. Estamos no caminho certo para atingirmos nossas metas de inaugurarmos 20 lojas Atacadão este ano, avançando ainda mais em nossa estratégia digital e omnicanal e intensificando nosso foco em produtos orgânicos e de marca própria, que deverão impulsionar nosso crescimento futuro e incrementar ainda mais a rentabilidade ".

[1] De acordo com dados do IBGE de alimentação do domicílio divulgado no dia 6 de julho

Índice

Destaques Operacionais 2T18 e 1S18

	CONSOLIDADO			ATACADÃO			CARREFOUR VAREJO			CSF			FUNÇÕES CORPORATIVAS		
R$ milhões	**2T18**	2T17	Δ%	**2T18**	2T17	Δ%	**2T18**	2T17	Δ%	**2T18**	2T17	Δ%	**2T18**	2T17	Δ%
Vendas Brutas	13.541	12.829	5,5%	9.044	8.344	8,4%	4.496	4.485	0,2%						
Vendas Brutas (ex. Gasolina)	12.849	12.187	5,4%	9.044	8.344	8,4%	3.804	3.844	-1,0%						
Vendas Líquidas	**12.320**	**11.702**	**5,3%**	**8.214**	**7.582**	**8,3%**	**4.106**	**4.120**	**-0,3%**						
Outras Receitas	740	617	20,0%	35	19	82,4%	92	83	11,2%	614	514	19,4%			
Vendas Totais	13.060	12.319	6,0%	8.248	7.601	8,5%	4.198	4.203	-0,1%	614	514	19,6%			
Lucro Bruto	2.675	2.507	6,7%	1.268	1.118	13,4%	996	1.108	-10,2%	411	281	46,4%			
Margem Bruta	*21,7%*	*21,4%*	+ 0,29 p.p	*15,4%*	*14,7%*	+ 0,70 p.p	*24,2%*	*26,9%*	-2,65 p.p						
Despesas com Vendas G&Adm	(1.747)	(1.685)	3,7%	(677)	(625)	8,3%	(839)	(854)	-1,8%	(200)	(173)	15,4%	(31)	(32)	-3,8%
% G&Adm das Vendas Líquidas	*14,2%*	*14,4%*	- 0,22 p.p	*8,2%*	*8,2%*	0 p.p	*20,4%*	*20,7%*	-0,29 p.p						
EBITDA Ajustado	**934**	**827**	**12,9%**	**593**	**494**	**19,9%**	**161**	**259**	**-37,9%**	**211**	**107**	**96,4%**	**(31)**	**(32)**	**-3,8%**
Margem EBITDA Ajustada	***7,6%***	***7,1%***	**+ 0,51 p.p**	***7,2%***	***6,5%***	**+ 0,70 p.p**	***3,9%***	***6,3%***	**-2,36 p.p**						
D&A	(184)	(161)	14,5%	(76)	(65)	17,6%	(103)	(90)	14,7%	(6)	(6)	0,2%			

	CONSOLIDADO			ATACADÃO			CARREFOUR RETAIL			CSF			FUNÇÕES CORPORATIVAS		
R$ milhões	**1S18**	1S17	Δ%	**1S18**	1S17	Δ%	**1S18**	1S17	Δ%	**1S18**	1S17	Δ%	**1S18**	1S17	Δ%
Vendas Brutas	26.554	25.107	5,8%	17.415	16.266	7,1%	9.140	8.842	3,4%						
Vendas Brutas (ex. Gasolina)	25.138	23.782	5,7%	17.415	16.266	7,1%	7.723	7.516	2,8%						
Vendas Líquidas	**24.163**	**22.929**	**5,4%**	**15.810**	**14.790**	**6,9%**	**8.353**	**8.139**	**2,6%**						
Outras Receitas	1.441	1.248	15,5%	68	38	79,6%	185	168	10,1%	1.188	1.043	13,9%			
Vendas Totais	25.604	24.177	5,9%	15.878	14.828	7,1%	8.538	8.307	2,8%	1.188	1.043	13,9%			
Lucro Bruto	5.219	4.857	7,4%	2.381	2.119	12,4%	2.026	2.113	-4,1%	812	626	29,8%			
Margem Bruta	*21,6%*	*21,2%*	+ 0,42 p.p	*15,1%*	*14,3%*	+ 0,73 p.p	*24,3%*	*26,0%*	-1,71 p.p						
Despesas com Vendas G&Adm	(3.455)	(3.315)	4,2%	(1.325)	(1.224)	8,3%	(1.690)	(1.692)	-0,1%	(382)	(342)	11,4%	(58)	(57)	1,9%
% G&Adm das Vendas Líquidas	*14,3%*	*14,5%*	- 0,16 p.p	*8,4%*	*8,3%*	+ 0,11 p.p	*20,2%*	*20,8%*	- 0,56 p.p						
EBITDA Ajustado	**1.777**	**1.552**	**14,5%**	**1.060**	**898**	**18,0%**	**345**	**429**	**-19,7%**	**430**	**282**	**52,5%**	**(58)**	**(57)**	**1,9%**
Margem EBITDA Ajustada	***7,4%***	***6,8%***	**+ 0,59 p.p**	***6,7%***	***6,1%***	**+ 0,63 p.p**	***4,1%***	***5,3%***	**-1,15 p.p**						
D&A	(364)	(319)	14,1%	(150)	(127)	18,3%	(204)	(182)	12,1%	(11)	(10)	10,0%			

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS:

Português/Inglês

(tradução simultânea)

26 de julho de 2018 (Quinta-feira)

11h00 – Brasília

10h00 – Nova York

15h00 – Londres

16h00 - Paris

Participantes no Brasil:

+55 (11) 3137-8052

Webcast Português

Participantes no Exterior:

EUA: +1 786 837-9597

Reino Unido: +44 20 3318-3776

França: +33 9 8009-3462

Senha: Carrefour Brasil

Webcast Inglês

Replay

(disponível por 7 dias):

+55 (11) 3137-8031

Acesso Replay:

Código: 8011

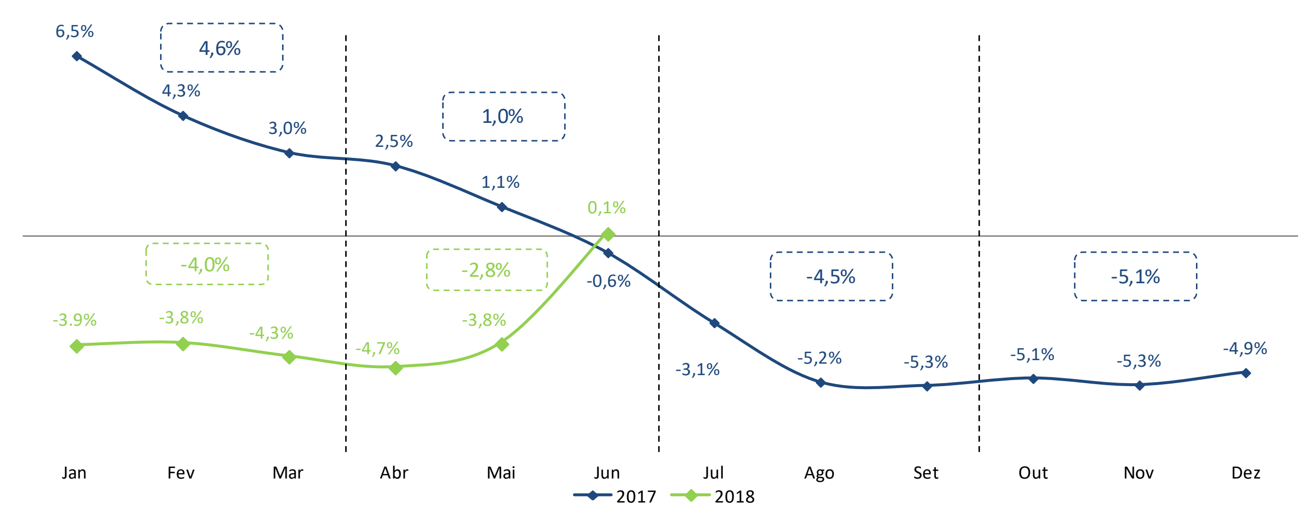
Senha: #191

Desempenho Operacional por Segmento

As vendas brutas consolidadas do Grupo Carrefour Brasil atingiram R$ 13,5 bilhões no 2T18, crescimento de 5,5%, apesar de uma base comparável desafiadora devido à persistente deflação de alimentos, o efeito calendário da Páscoa e, em menor proporção, a greve dos caminhoneiros. No 1S18, as vendas consolidadas cresceram 5,8% para R$ 26,6 bilhões (aumento de R$ 1,4 bilhão em vendas).

Conforme ilustrado abaixo, o índice de Alimentação no Domicílio do IPCA apresentou melhora sequencial no 2T18 (-2,8%) em comparação com o 1T18 (-4,0%) pela primeira vez nos últimos três trimestres, com os preços dos alimentos registrando seu maior aumento mensal em junho desde o ano 2000, já que a desaceleração gradual da deflação dos alimentos se intensificou com a greve dos caminhoneiros.

IPCA Inflação de Alimentos – Evolução do índice de alimentação no domicílio (Janeiro 2017 – Junho 2018)



Fonte: IBGE

No 2T18, as vendas mesmas lojas (LfL) do Grupo Carrefour Brasil aceleraram sequencialmente pela primeira vez nos últimos três trimestres, com um aumento de 3,4% ex-gasolina (3,6% incluindo gasolina). No 1S18, as vendas mesmas lojas (LfL) subiram 1,9% (ou 2,1% incluindo gasolina).

	2017				2018	
Like-for-Like ex-calendário	1T	2T	3T	4T	1T	2T
Atacadão	6,3%	4,9%	1,6%	2,2%	0,5%	4,5%
Carrefour ex-gasolina	3,9%	3,6%	0,1%	-0,1%	0,1%	0,8%
Carrefour c/ gasolina	3,0%	1,5%	-0,3%	-1,0%	0,1%	2,1%
Consolidado ex-gasolina	5,5%	4,5%	1,1%	1,4%	0,4%	3,4%
Consolidado c/ gasolina	5,0%	3,8%	1,0%	1,0%	0,5%	3,6%

A expansão representou crescimento das vendas de 3,9% no 2T18 e de 3,7% no 1S18, principalmente em função do número recorde de 10 novas lojas Atacadão abertas no primeiro semestre. Nossa estratégia de expansão continua favorecendo os formatos de maior retorno com maior ênfase no "Cash & Carry". No final de junho, a rede de lojas do Grupo Carrefour Brasil totalizou 644 unidades, das quais 179 são lojas Atacadão (156 lojas e 23 operações de atacado de entrega).

	2T18					1S18				
	Vendas Brutas (R$MM)	LFL s/ gasolina¹	LFL c/ gasolina	Expansão	Crescimento Total	Vendas Brutas (R$MM)	LFL s/ gasolina¹	LFL c/ gasolina	Expansão	Crescimento Total
Atacadão	9.044	4,5%	4,5%	5,1%	8,4%	17.415	2,6%	2,6%	4,7%	7,1%
Carrefour	4.496	0,8%	2,1%	1,7%	0,2%	9.140	0,5%	1,2%	2,0%	3,4%
Grupo	13.541	3,4%	3,6%	3,9%	5,5%	26.554	1,9%	2,1%	3,7%	5,8%

(1) Efeito calendário foi de- 3,3% no Carrefour e -1,2% no Atacadão no 2T18.

Atacadão: Aceleração das Vendas Mesmas Lojas (LfL), crescimento da margem e expansão em andamento

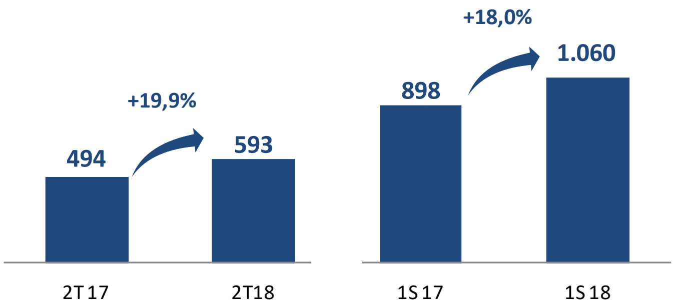
As vendas brutas do Atacadão cresceram 8,4% no 2T18 para R$ 9,0 bilhões, das quais +4,5% LfL. vs. 0,5% no 1T18. A **aceleração das vendas do Atacadão** resulta de ganhos contínuos nos volumes de vendas e forte liderança de preços dado sua estratégia de praticar preços baixos todos os dias (EDLP). As vendas brutas aumentaram 7,1% no 1S18 para R$ 17,4 bilhões, das quais 2,6% LfL e 4,7% de expansão. Não houve impacto significativo em vendas do Atacadão decorrente da greve dos caminhoneiros em função do sólido modelo de negócio comercial e de abastecimento. A participação de mercado do Atacadão cresceu em abril e maio. No 2T18, o Atacadão abriu seis novas lojas, totalizando 10 novas lojas abertas no primeiro semestre e iniciou a construção de outras 10, em linha com o plano de abertura de 20 lojas em 2018.

A margem bruta subiu 0,70 p.p. para 15,4% no 2T18 e 0,73 p.p. para 15,1% no 1S18, devido principalmente aos créditos fiscais recorrentes. No 2T17, os créditos fiscais do PIS/Cofins contabilizados na margem bruta relativos ao 1T e 2T, somaram 0,60 p.p. (R$ 45 milhões), enquanto no 2T18, que também incluiu créditos fiscais de ICMS-ST, o total foi de aproximadamente 0,80 p.p. (R$ 66 milhões)

Como resultado dos ganhos de eficiência, **os custos de distribuição como percentual das vendas permaneceram estáveis** na comparação anual, registrando 8,2% das vendas líquidas no 2T, mesmo com a expansão acelerada.

O EBITDA ajustado do Atacadão subiu 19,9% no 2T18 para R$ 593 milhões, enquanto a margem EBITDA cresceu 0,70 p.p. para 7,2%. No 1S18, o EBITDA ajustado aumentou 18,0% para R$ 1,1 bilhão com margem EBITDA 0,63 p.p. maior para 6,7%.

EBITDA Ajustado (em R$ milhões)



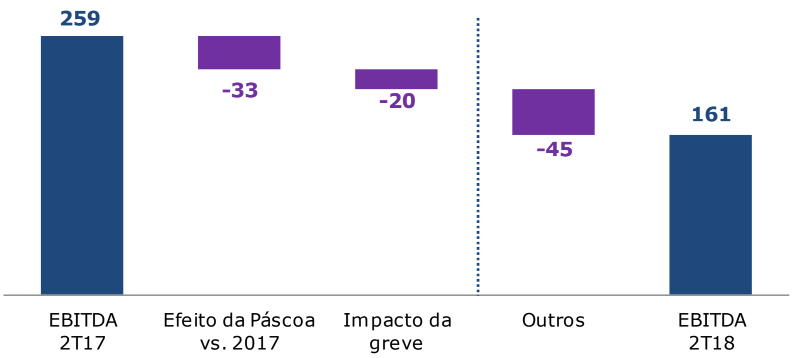
Carrefour Varejo: Aceleração sequencial das vendas a despeito de fatores desfavoráveis. Rentabilidade estável vs. 1T18

No 2T18, as vendas brutas do Carrefour ficaram praticamente estáveis em R$ 4,5 bilhões, das quais 0,8% LfL (ou 2,1% incluindo gasolina e 3,8% excluindo o impacto da greve dos caminhoneiros). O impacto negativo da greve foi de 1,7% sobre as vendas do Carrefour Varejo no trimestre, com aproximadamente metade do impacto decorrente das vendas "não-realizadas" de gasolina e a outra metade das vendas de produtos não-alimentares nas lojas físicas e no e-commerce, devido ao aumento no prazo de entrega. **O Carrefour Varejo registrou um crescimento sequencial das vendas mesmas lojas (LfL),** mesmo considerando os efeitos da deflação nas categorias de alimentos. No 1S18, as vendas brutas do Carrefour Varejo cresceram 3,4% para R$ 9,1 bilhões, das quais 0,5% LfL (1,2% incluindo gasolina). As vendas de não-alimentos se mantiveram sólidas no trimestre, estimuladas especialmente pelas promoções relacionadas à Copa do Mundo, com destaque para o crescimento de dois dígitos de TVs e de vestuário relacionado com futebol e de outras categorias com tema da Copa. O Carrefour ganhou 0,90 p.p. e 0,60 p.p. em participação de mercado nos hipermercados e lojas de conveniência, respectivamente nestes formatos, no acumulado do ano até maio.

No 2T18, a margem bruta ficou estável em relação ao 1T18 em 24,2%, **demonstrando uma estabilização após vários trimestres com queda**. Conforme os trimestres anteriores, na comparação com o 2T17, houve queda de 2,65 p.p., devido principalmente à base de comparação (margem bruta no 2T17 foi de 26,9%, 1,00 p.p. superior à media do ano), e à maior participação do e-commerce e produtos eletrônicos (efeito Copa do Mundo) no mix de vendas, cujas margens são menores. No 2T17, reconhecemos os créditos fiscais de PIS/Cofins referentes ao 1T e 2T, o que impactou positivamente a margem bruta em 0,34 p.p. (R$14 milhões); no 2T18, nos beneficiamos dos créditos fiscais de PIS/Cofins e também de ICSM-ST gerando um impacto total de 0,47 p.p. (R$22 milhões).

Adotamos diversas iniciativas de eficiência em custo, inclusive redução no quadro de colaboradores nos hipermercados, o que nos permitiu reduzir o custo em 1,8% no 2T18. Como percentual das vendas líquidas, o custo de distribuição representou 20,4% no período. Esse percentual é comparável com 20,7% do ano anterior e excluindo o efeito Páscoa das vendas líquidas do 2T17 seria de 21,4%. **Portanto, em bases comparáveis, nosso custo de distribuição apresentou uma redução significativa de 1 ponto percentual.**

EBITDA 2T17 para EBITDA 2T18 (em R$ milhões)



O EBITDA ajustado apresentou uma redução de R$ 259 milhões no 2T17 para R$ 161 milhões no 2T18. Metade dessa diminuição veio do efeito calendário da Páscoa e do impacto da greve dos caminhoneiros. O restante dessa variação reflete o impacto da deflação contínua e também do investimento em preços que fizemos em 23 de nossos hipermercados no estado de São Paulo, como parte de um plano abrangente para ajustar a proposta de valor que oferecemos aos nossos clientes. **A margem EBITDA foi de 3,9% no 2T18 e de 4,1% no 1S.**

Diversos eventos comerciais organizados durante o trimestre aliados às promoções da Copa do Mundo (TVs, bebidas, itens de churrasco e salgadinhos, assim como vestuário e itens de bazar em geral com o tema da seleção brasileira) e com as ofertas especiais para pagamento com o cartão Carrefour ajudaram a mitigar o impacto das vendas "perdidas" durante a greve dos caminhoneiros. Além disso, as vendas de itens de "festa junina" subiram 23% na comparação com o ano anterior, contribuindo para o bom desempenho do mês de junho. Continuamos trabalhando iniciativas voltadas à promoção da qualidade dos alimentos como parte do Plano de Transformação Carrefour 2022 anunciado em janeiro. As iniciativas incluíram: (i) aumento das ofertas de marca própria; (ii) lançamento de uma nova proposta de marca própria "Sabor & Qualidade" em junho com ajustes em especificações técnicas e embalagens de todos os produtos; (iii) desenvolvimento de lanches e pratos prontos para consumo sob a marca "Feito Aqui"; e (iv) otimização das iniciativas de venda cruzada e promoções, tais como "Sábados Imbatíveis". Todas essas ações visam impulsionar as vendas e algumas delas já vêm apresentando resultados promissores. Todos os hipermercados de São Paulo terão uma seção dedicada à produtos orgânicos até o final do ano e as demais lojas nos próximos meses.

O e-commerce foi o segmento que mais cresceu vendas no Carrefour Varejo, representando 6,8% das vendas, ex-gasolina, no 1S18 (7,4% no 2T18), em comparação com 3,3% no 1S17. O GMV cresceu 123% no 2T18 vs. 2T17, comparado a um crescimento médio para o setor de 21% (dados E-bit). O marketplace representou 13,3% do GMV, enquanto o ticket médio (+5% em relação ao 2T17) e o número de pedidos (+103% em relação ao 2T17) também desempenharam significativamente acima da média do mercado no 2T18. O número de vendors utilizando nosso marketplace alcançou 374 em junho de 2018 em comparação com 134 em março. No 2T18, aumentamos o número de SKUs no e-commerce de alimentos em aproximadamente 34% na comparação com o 1T18, resultando em crescimento de 27% do ticket médio e o dobro do número de pedidos de alimentos online no período.

O percentual de clientes identificados no CRM – Meu Carrefour – tem evoluído de maneira consistente desde o seu lançamento. Já são cerca de 67% de clientes identificados em junho, comparado a menos de 40% em outubro de 2017, quando foi lançado. A base de clientes cadastrados no programa atingiu 6,8 milhões, com mais de 1,3 milhão de downloads do aplicativo Meu Carrefour.

Carrefour Soluções Financeiras (CSF): Sólido crescimento do EBITDA (+96,5%), impulsionado pela menor carga de risco e forte crescimento do faturamento no período

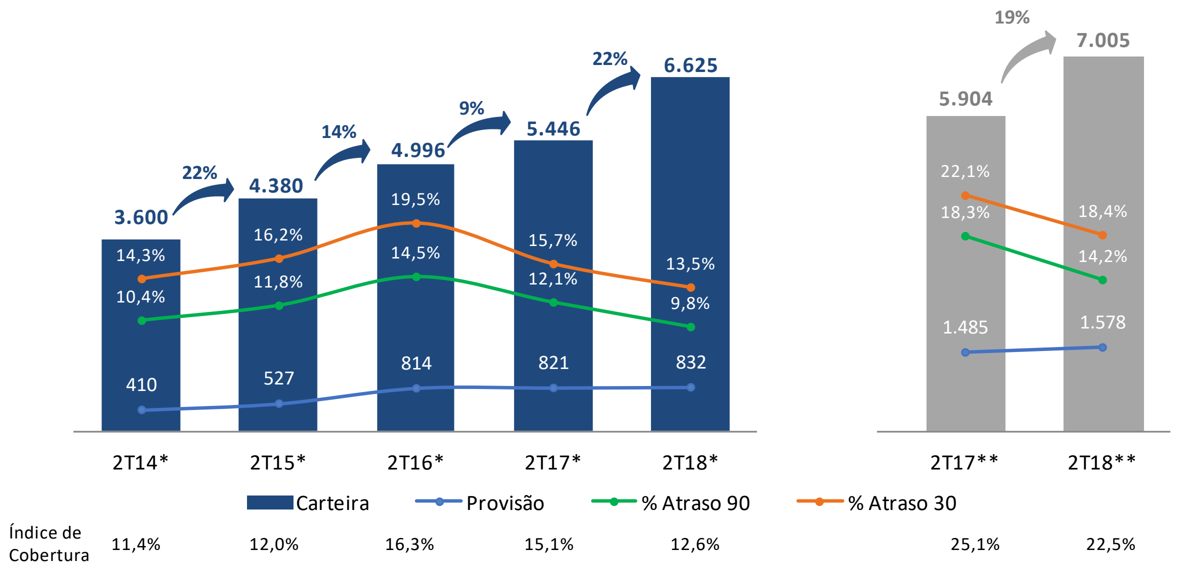
Em R$ milhões, Valor Bruto	2T18	2T17	Δ	1S18	1S17	Δ
Faturamento cartão Carrefour	4.642	4.310	7,7%	9.181	8.390	9,4%
Faturamento cartão Atacadão	1.360	108	NS	2.517	134	NS
Outros produtos*	91	97	-6,6%	177	197	-10,3%
Faturamento Total	**6.093**	**4.516**	**34,9%**	**11.875**	**8.721**	**36,2%**
Total da carteira de crédito	7.005	5.446	28,6%	7.005	5.446	28,6%

* Outros produtos incluem empréstimos pessoais e pagamento de contas com o cartão
NS – Não significativo

O faturamento do Banco CSF cresceu 34,9% para cerca de R$ 6,1 bilhões no 2T18. O faturamento dos cartões de crédito Carrefour subiu 7,7% para R$ 4,6 bilhões enquanto o faturamento dos cartões de crédito Atacadão atingiu cerca de R$ 1,4 bilhão, representando 22% do total, superior aos 20% registrados no 1T18. A carteira de crédito aumentou 28,6% para R$ 7,0 bilhões no final de junho e o número de cartões continuou aumentando, somando 7,5 milhões, com 160.000 novos cartões Atacadão no trimestre (+15% em relação ao 1T18). No 2T18, **a receita cresceu 19,4%** para R$ 614 milhões, apesar da queda nas taxas de juros.

A qualidade de nossa carteira de crédito continuou melhorando no trimestre. Os empréstimos vencidos há mais de 90 dias ("over 90 dias") totalizaram 9,8% da carteira total no 2T18, em comparação com 12,1% no 2T17. Igualmente, os empréstimos vencidos há mais 30 dias ("over 30 dias") somaram 13,5% da carteira total no 2T18 vs. 15,7% no 2T17. Em bases comparáveis, a provisão para risco de crédito ficou em R$ 832 milhões, ligeiramente superior em relação ao mesmo período do ano passado. Com a entrada em vigor do IFRS 9/CPC48 em 1º de janeiro de 2018, nossa provisão de crédito foi atualizada contra patrimônio líquido e totalizou R$ 1,58 bilhão ao final de junho.

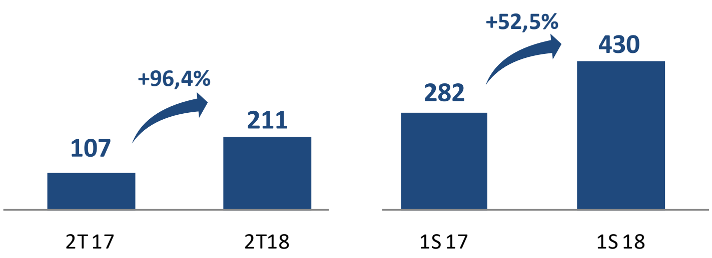
Evolução das provisões de crédito e da carteira desde 2T14 (em R$ milhões)



*Metodologia anterior ao IFRS ** Considerando IFRS9

No 2T18, **o EBITDA ajustado aumentou 97%** em comparação com 2T17, para R$ 211 milhões. Esperamos que o cartão Atacadão alcance o break-even antes do final do ano, apenas um ano após a sua plena implementação.

EBITDA Ajustado (em R$ milhões)



Resultados Financeiros Consolidados

Vendas Brutas

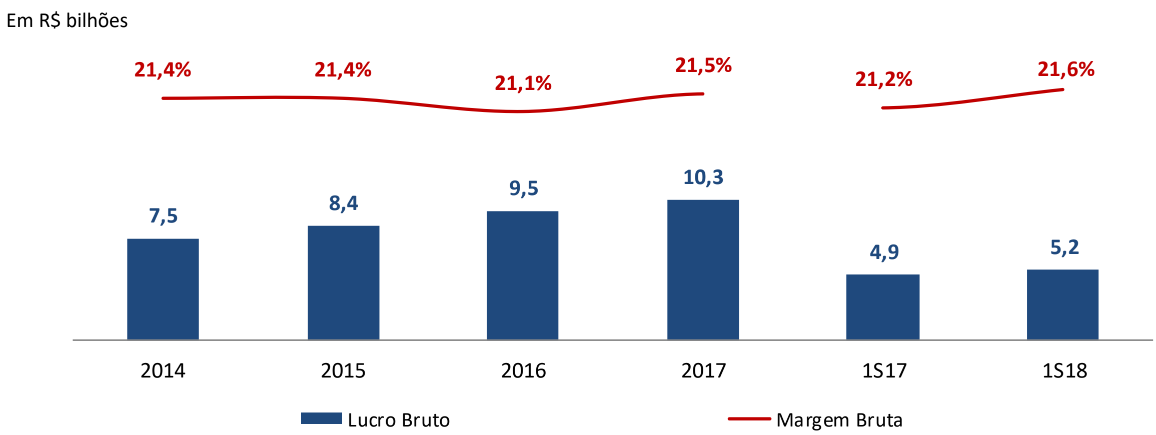
Em R$ milhões	2T18	2T17	Δ	1S18	1S17	Δ
Vendas Brutas	**13.541**	**12.829**	**5,5%**	**26.554**	**25.107**	**5,8%**
Vendas Líquidas	12.320	11.702	5,3%	24.163	22.929	5,4%
Outras Receitas	740	617	20,0%	1.441	1.248	15,5%
Receitas Totais	**13.060**	**12.319**	**6,0%**	**25.604**	**24.177**	**5,9%**

No 2T18, o Grupo Carrefour Brasil manteve sua liderança no mercado brasileiro: as vendas brutas cresceram 5,5% para R$ 13,5 bilhões, representando vendas adicionais de R$ 712 milhões, em um contexto de persistente deflação de alimentos (-2,8%). Outras receitas (receitas provenientes de serviços financeiros, aluguéis, serviços complementares e outros) cresceram 20,0% no 2T18, principalmente devido ao robusto desempenho do CSF. No 1S18, as vendas brutas aumentaram 5,8% para R$ 26,6 bilhões.

Lucro Bruto

No 2T18, o lucro bruto subiu 6,7% para R$ 2,7 bilhões, resultando em uma margem bruta consolidada de 21,7%, um aumento de 0,29 p.p. na comparação com o mesmo período do ano anterior, principalmente em função do melhor desempenho do Atacadão e do Banco CSF. No 2T18, o Atacadão expandiu sua margem bruta, em linha com o efeito positivo dos créditos fiscais, enquanto o lucro bruto do Banco CSF subiu 46,4%. Os desempenhos do Atacadão e do Banco CSF mais que compensaram a queda na margem bruta do Carrefour Varejo, devido ao mix de vendas e o efeito calendário da Páscoa.

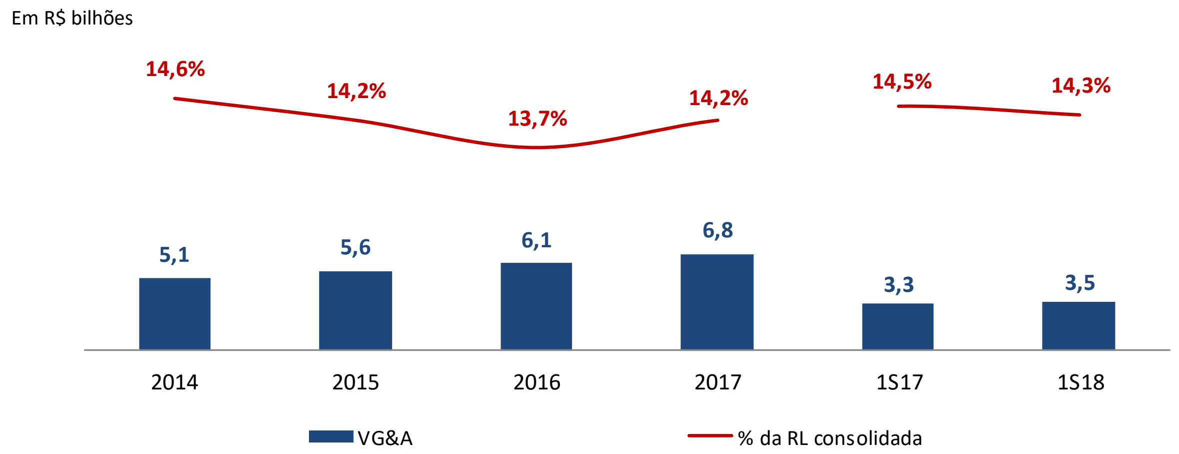
Em R$ milhões	2T18	2T17	Δ	1S18	1S17	Δ
Lucro Bruto	2.675	2.507	6,7%	5.219	4.857	7,4%
Margem Bruta	*21,7%*	*21,4%*	*+0,29 p.p*	*21,6%*	*21,2%*	*+0,42 p.p*
Lucro Bruto Atacadão	1.268	1.118	13,4%	2.381	2.119	12,4%
Margem Bruta Atacadão	15,4%	14,7%	+0,70 p.p	15,1%	14,3%	+0,73 p.p
Lucro Bruto Carrefour Varejo	996	1.108	-10,2%	2.026	2.113	-4,1%
Margem Bruta Carrefour Varejo	24,2%	26,9%	-2,65 p.p	24,3%	26,0%	-1,71 p.p
Lucro Bruto CSF	411	281	46,4%	812	626	29,8%



Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

Em R$ milhões	2T18	2T17	Δ	1S18	1S17	Δ
Despesas SG&A	**(1.747)**	**(1.685)**	**3,7%**	**(3.455)**	**(3.315)**	**4,2%**
Despesas SG&A Atacadão	(677)	(625)	8,3%	(1.325)	(1.224)	8,3%
Despesas SG&A Carrefour Varejo	(839)	(854)	-1,8%	(1.690)	(1.692)	-0,1%
Despesas SG&A CSF	(200)	(173)	15,4%	(382)	(342)	11,4%
Despesas SG&A Corporativo	(31)	(32)	-3,8%	(58)	(57)	1,9%

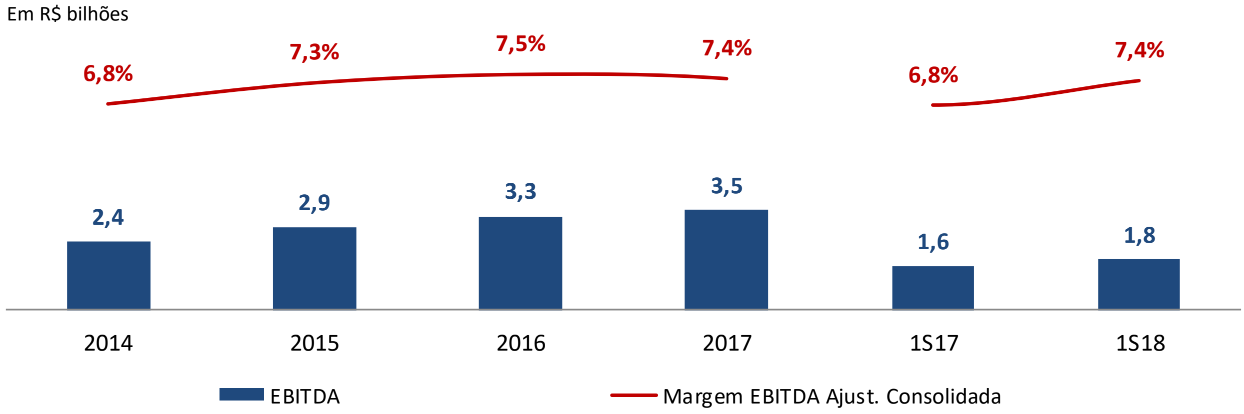
As despesas consolidadas com vendas, gerais e administrativas (DVG&A) aumentaram 3,7% no 2T18 para R$ 1,7 bilhão e representaram 14,2% das vendas líquidas consolidadas, uma queda de 0,22 p.p. em relação ao ano anterior. Essa redução reflete os esforços para o controle de despesas no Carrefour Varejo, o que ajudou a mitigar o aumento de 8,3% das despesas VG&A no Atacadão, em função da expansão, e o aumento de 15,4% no CSF, referente ao roll-out do Cartão Atacadão. Mesmo com o impacto das novas lojas e das lojas em construção, as despesas VG&A em percentual das vendas no Atacadão se mantiveram estáveis na comparação com o mesmo período do ano anterior. No 1S18, as despesas VG&A aumentaram 4,2% para R$ 3,5 bilhões, inferior ao forte crescimento das vendas, e representaram 14,3% das vendas líquidas, uma queda de 0,16 p.p. em 12 meses.



EBITDA Ajustado

Em R$ milhões	2T18	2T17	Δ	1S18	1S17	Δ
EBITDA Ajustado	934	827	12,9%	1.777	1.552	14,5%
Margem EBITDA Ajustada	*7,6%*	*7,1%*	*+0,51 p.p*	*7,4%*	*6,8%*	*+0,59 p.p*
EBITDA Ajustado Atacadão	593	494	19,9%	1.060	898	18,0%
Margem EBITDA Ajustada Atacadão	7,2%	6,5%	+0,70 p.p	6,7%	6,1%	+0,63 p.p
EBITDA Ajustado Carrefour Varejo	161	259	-37,9%	345	429	-19,7%
Margem EBITDA Ajustada Carrefour Varejo	3,9%	6,3%	-2,36 p.p	4,1%	5,3%	-1,15 p.p
EBITDA Ajustado CSF	211	107	96,4%	430	282	52,5%

O EBITDA ajustado consolidado subiu 12,9% para R$ 934 milhões no 2T18, com margem EBITDA de 7,6%, aumento de 0,51 p.p. em razão de uma melhor margem bruta no Atacadão e CSF aliada ao rígido controle das despesas no Carrefour Varejo. O EBITDA ajustado no Atacadão aumentou 19,9% para R$ 593 milhões, enquanto o EBITDA ajustado do Carrefour Varejo caiu 37,9% para R$ 161 milhões principalmente devido ao efeito calendário da Páscoa e o impacto da greve dos caminhoneiros sobre as vendas. No 1S18, o EBITDA ajustado aumentou 14,5% para R$ 1,8 bilhão (margem EBITDA de 7,4%, +0,59 p.p.).



Outras Receitas (Despesas)

Em R$ milhões	2T18	2T17	Δ	1S18	1S17	Δ
Custos de reestruturação	(28)	(33)	-14,8%	(35)	(52)	-32,3%
Receitas e despesas relativas a demandas judiciais	(5)	(27)	-79.9%	(16)	(26)	-36.5%
Ganhos ou perdas em alienação e baixa de ativos	(5)	(12)	-62.7%	(49)	(11)	NS
Créditos fiscais (não recorrentes)	5	-	NS	5	-	NS
Outras receitas (despesas)	**(33)**	**(72)**	**-54,2%**	**(95)**	**(89)**	**6,2%**

NS – Não Significativo

Outras receitas e despesas somaram um valor negativo de R$ 33 milhões no 2T18, queda de 54,2% em comparação com 2T17, principalmente devido à uma redução dos litígios e perdas sobre a venda de ativos. No 1S18, outras receitas e despesas aumentaram 6,2% para um valor negativo de R$ 95 milhões.

Perfil da Dívida Líquida e Resultado Financeiro

No 2T18, o custo de nossa dívida bruta reduziu significativamente para o valor negativo de R$ 59 milhões, em comparação com os R$ 171 milhões negativos registrados no 2T17, em função da redução drástica nos níveis de dívida (na comparação com o mesmo período do ano anterior) e a queda contínua da taxa SELIC até junho de 2018. O custo com desconto de recebíveis também registrou queda na comparação com 2T17, e totalizou R$ 30 milhões. Com isso, o resultado financeiro líquido no 2T18 foi negativo em R$ 55 milhões, queda de 74,5%, enquanto no 1S18 o resultado financeiro líquido foi negativo em R$ 138 milhões, queda de 67,6%.

Em R$ milhões	2T18	2T17	Δ	1S18	1S17	Δ
Custo da dívida, bruto	(41)	(146)	-72,0%	(81)	(312)	-74,0%
Juros de antecipação de cartões de crédito	(30)	(37)	-18,8%	(52)	(77)	-33,0%
Receita Financeiras	12	12	-3,9%	25	27	-8,6%
Custo da Dívida, Líquida	**(59)**	**(171)**	**-65,2%**	**(108)**	**(362)**	**-70,1%**
Atualização monetária sobre depósitos judiciais e contingências	(21)	(22)	-3,1%	(34)	(32)	5,1%
Variação cambial, ganhos e (perdas) líquidas	45	(7)	NS	41	4	NS
Outros	(19)	(15)	26,6%	(37)	(37)	2,6%
Despesas Financeiras Líquidas	**(55)**	**(216)**	**-74,5%**	**(138)**	**(427)**	**-67,6%**

NS – Não significativo

Desde a abertura de capital, o perfil da dívida do Grupo Carrefour Brasil e os resultados financeiros melhoraram de forma significativa. Utilizamos os recursos do IPO para pagar todos os empréstimos mútuos junto ao Grupo Carrefour, reduzindo nossa dívida bruta em aproximadamente R$ 3 bilhões. A dívida bruta ao final de junho era de R$2,5 bilhões ou incluindo os recebíveis descontados, de R$ 4,4 bilhões. Além da melhora no custo da dívida, ampliamos o vencimento médio da dívida de menos de um ano anteriormente para cerca de três anos, por meio da emissão de R$ 1,5 bilhão em debêntures locais em abril de 2018. Nenhum de nossos empréstimos estão sujeitos a clausulas de *"covenant"* financeiros. Nosso *rating* de crédito segundo a agência Standard & Poors manteve-se em "brAAA" tanto para Atacadão S.A. quanto para o Banco CSF ao final de junho.

Imposto de Renda

Em R$ milhões	2T18	2T17	Δ	1S18	1S17	Δ
Lucro Antes dos Impostos	656	372	76,3%	1.167	706	65,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(216)	(73)	NS	(395)	(208)	90,0%
Alíquota Efetiva	33,0%	19,6%	NS	33,9%	29,5%	NS

NS – Não significativo

A despesa com imposto de renda aumentou significativamente no 2T18 para R$ 216 milhões, principalmente em função do aumento de 76,3% no lucro antes de impostos. A alíquota efetiva de imposto foi de 33,0% no 2T18 superior aos 19,6% registrados no mesmo período do ano passado. No ano anterior, a taxa de imposto de renda foi impactada positivamente por um efeito não-recorrente de crédito de IR relacionado a prejuízos fiscais passados no Carrefour no valor de R$ 64 milhões. No 1S18, a alíquota efetiva de imposto foi de 33,9%.

Lucro Líquido

Em R$ milhões	2T18	2T17	Δ	1S18	1S17	Δ
Lucro Líquido	440	299	47,2%	772	498	55,0%
Lucro Líquido, Controladores	389	279	39,4%	669	440	52,1%
Margem Líquida	3,2%	2,4%	+0,77 p.p.	2,8%	1,9%	+0,85 p.p.

O lucro líquido atribuído aos acionistas controladores cresceu 39,4% para R$ 389 milhões no 2T18 (margem líquida de 3,2% em relação à margem de 2,4% no mesmo período do ano anterior). No 1S18, o lucro atribuído aos acionistas controladores subiu 52,1% para R$ 669 milhões para uma margem líquida de 2,8%.

Pagamento de Juros sobre o Capital Próprio (JCP)

Conforme anunciado em fato relevante em 27 de fevereiro de 2018, o Conselho de Administração da Companhia aprovou o pagamento de juros sobre o capital próprio no valor bruto de R$ 317 milhões, equivalente a 25% do lucro ajustado de 2017. A primeira parcela no valor de R$ 195 milhões foi paga em **23 de maio** de 2018. O pagamento da segunda parcela no valor de R$ 121.576.966,21 (cento e vinte e um milhões, quinhentos e setenta e seis mil, novecentos e sessenta e seis reais e vinte e um centavos), equivalente ao valor de R$ 0,061345350 por ação, sujeito a imposto de renda retido na fonte à alíquota vigente, foi aprovado na reunião do Conselho no dia **25 de julho**. Farão jus ao pagamento os acionistas constantes da posição acionária da Companhia em **1° de agosto de 2018**, sendo que a partir de 02 de agosto de 2018 as ações serão negociadas na bolsa de valores sem direito a juros sobre o capital próprio.

O pagamento do montante total de R$ 121.576.966,21 (cento e vinte e um milhões, quinhentos e setenta e seis mil, novecentos e sessenta e seis reais e vinte e um centavos) a título de juros sobre capital próprio será realizado no dia **22 de agosto de 2018**, na proporção da participação de cada acionista, com retenção do Imposto de Renda na fonte, exceto para os acionistas comprovadamente imunes ou isentos.

Capital de Giro

No 2T18, a necessidade de capital de giro, incluindo desconto de recebíveis, totalizou um valor positivo de R$ 643 milhões, em comparação valor positivo de R$ 477 milhões no 2T17 e de R$ 524 milhões no 1T18. Como percentual de vendas nos últimos 12 meses, o capital de giro representou 1,2% das vendas brutas, superior aos 0,9% registrados no mesmo trimestre do ano passado. A principal razão para a maior necessidade de capital de giro tem a ver com a mudança do calendário da Páscoa, que ocorreu no primeiro trimestre em 2018 e no segundo trimestre em 2017. Como resultado da sazonalidade e do calendário de eventos ao longo do ano, as necessidades de capital de giro são positivas na maior parte do ano e se tornam negativas apenas no último trimestre.

Em Reais Milhões	2T18	1T18	4T17	3T17	2T17
(+) Contas a Receber	811	1.040	1.033	1.045	855
(+) Estoques	4.918	4.998	4.999	4.679	4.768
(+) Impostos a Recuperar	403	398	377	468	439
(+) Outros Ativos	318	350	269	217	221
(+) Ativo circulante	**6.450**	**6.785**	**6.678**	**6.409**	**6.283**
(-) Fornecedores	6.411	6.659	9.410	5.607	6.106
(-) Salários, encargos e outros	580	590	588	662	570
(-) Impostos a pagar	372	286	410	518	297
(-) Receita diferida	10	14	44	16	17
(-) Outras contas a pagar	285	246	339	306	318
(-) Passivo circulante	**7.658**	**7.795**	**10.791**	**7.109**	**7.308**
(=) Capital de giro	**(1.208)**	**(1.010)**	**(4.113)**	**(700)**	**(1.025)**
Receita Bruta (últimos 12 meses)	53.823	53.112	52.376	51.707	51.058
% da receita Bruta (últimos 12 meses)	*-2,2%*	*-1,9%*	*-7,9%*	*-1,4%*	*-2,0%*
(+) Recebíveis descontados	**1.851**	**1.534**	**1.858**	**1.131**	**1.502**
(=) Capital de giro incluindo desconto de recebíveis	643	524	(2.255)	431	477
% da Receita Bruta (últimos 12 meses)	*1,2%*	*1,0%*	*-4,3%*	*0,8%*	*0,9%*

Em dias	2T18	1T18	4T17	3T17	2T17
(+) Contas a Receber	4,0	6,0	6,0	7,0	4,0
(+) Estoques	45,0	46,0	47,0	45,0	46,0
(-) Fornecedores	(54)	(57,0)	(82,0)	(49,0)	(54,0)
(=) Capital de giro	(5,0)	(5,0)	(29,0)	3,0	(4,0)

CAPEX

Em R$ milhões	2T18	2T17	Δ	1S18	1S17	Δ
Expansão	325	215	51,4%	558	431	29,6%
Manutenção	61	76	-20,0%	81	118	-31,3%
Reformas de Lojas	18	148	-87,9%	20	204	-90,2%
TI e outros	46	68	-33,5%	77	106	-27,7%
Total	**449**	**507**	**-11,4%**	**736**	**859**	**-14,3%**

No 2T18, o Capex somou R$ 449 milhões, sendo cerca de 86% desse valor investido em expansão e manutenção de lojas e o restante em reformas e TI. No 1S18, o Capex somou R$ 736 milhões, 14,3% inferior ao 1S17.

REDE DE LOJAS – 2T e 1S18

N° de lojas	Jun/17	Dez/17	Jun/18	Aberturas 1S18	Aberturas A/A
Cash & Carry	139	146	156	10	17
Hipermercados*	102	103	101	-2	-1
Supermercados	40	41	43	2	3
Conveniência	87	119	120	1	33
Atacado de Entrega	23	23	23	0	0
Farmácias	124	126	125	-1	1
Postos de Gasolina	73	76	76	0	3
Grupo	**588**	**634**	**644**	**9**	**55**

* No 2T18, fechamos dois hipermercados: um deles será convertido em uma loja Atacadão no segundo semestre e o outro hipermercado teve o imóvel solicitado pelo proprietário, já que a loja era alugada.

Áreas de Vendas	Jun/17	Dez/17	Jun/18	Δ Var. Jun/18 vs Dez/17	Δ Var. Jun/18 vs Jun/17
Cash & Carry	885.795	930.017	987.165	6,1%	11,4%
Hipermercados	719.145	723.110	709.963	-1,8%	-1,3%
Supermercados	62.648	63.006	63.914	1,4%	2,0%
Conveniência	16.436	22.111	22.254	0,6%	35,4%
Farmácias	7.862	8.081	7.881	-2,5%	0,2%
Postos de Gasolina	30.091	31.347	31.145	-0,6%	3,5%
Área de Vendas Total (m^2)	**1.721.977**	**1.777.672**	**1.822.323**	**2,5%**	**5,8%**

Nos últimos doze meses encerrados em junho de 2018, a área de vendas foi cerca de 6% superior, totalizando 1,8 milhão de m^2, com a área de Atacadão crescendo 11,4% e as lojas de conveniência 35,4% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

ANEXO I – Demonstração Consolidada do Resultado

Em R$ Milhões	**2T18**	**2T17**	**Δ**	**1S18**	**1S17**	**Δ**
Vendas Brutas	**13.541**	**12.829**	**5,5%**	**26.554**	**25.107**	**5,8%**
Vendas Líquidas	**12.320**	**11.702**	**5,3%**	**24.163**	**22.929**	**5,4%**
Outras Receitas	740	597	24,0%	1.441	1.248	15,5%
Receita Operacional Líquida	**13.060**	**12.299**	**6,2%**	**25.604**	**24.177**	**5,9%**
Custos das mercadorias, serviços e operações financeiras	(10.385)	(9.812)	5,8%	(20.385)	(19.320)	5,5%
Lucro Bruto	**2.675**	**2.487**	**7,6%**	**5.219**	**4.857**	**7,4%**
Despesas de VG&A	(1.747)	(1.665)	4,9%	(3.455)	(3.315)	4,2%
EBITDA Ajustado*	**934**	**827**	**12,9%**	**1.777**	**1.553**	**14,4%**
Margem EBITDA Ajustada	7,6%	7,1%	+0,51 p.p	7,4%	6,8%	+0,58 p.p
Depreciação e Amortização	(184)	(161)	14,5%	(364)	(319)	14,1%
Outras Receitas (Despesas)	(33)	(72)	-54,2%	(95)	(89)	6,2%
EBIT	**711**	**588**	**20,9%**	**1.305**	**1.133**	**15,2%**
Despesas Financeiras Líquidas	(55)	(216)	-74,5%	(138)	(427)	-67,6%
Resultado antes dos Impostos e Contribuição Social	656	372	76,3%	1.167	706	65,4%
Imposto de Renda	(216)	(73)	n.m	(395)	(208)	90,0%
Lucro Líquido	440	299	47,2%	772	498	55,0%
Lucro Líquido, Controladores	**389**	**279**	**39,4%**	**669**	**440**	**52,1%**
Lucro Líquido, Não Controladores (NCI)	**51**	**20**	**155,4%**	**103**	**58**	**77,6%**

* Inclui despesas de amortização e depreciação da logística no valor de R$ 6 milhões no trimestre deste ano e também no segundo trimestre do ano passado e R$ 13 milhões e R$ 11 milhões no primeiro semestre de 2017 e 2018, respectivamente.

ANEXO II – Balanço Patrimonial Consolidado

Em R$ Milhões	Junho 2018	Dezembro 2017
Ativo		
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.899	4.804
Títulos e Valores Mobiliários	413	6
Contas a Receber	811	1.033
Crédito ao Consumidor concedido pelo CSF	5.367	5.265
Estoques	4.918	4.999
Impostos a Recuperar	365	367
Imposto de Renda e Contribuição Social a Recuperar	38	10
Instrumentos Financeiros Derivativos	36	5
Despesas Antecipadas	143	48
Outras Contas a Receber	175	221
Circulante	**14.165**	**16.758**
Crédito ao Consumidor concedido pelo CSF	249	229
Títulos e Valores Mobiliários	273	271
Impostos a Recuperar	1.853	1.729
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	547	352
Despesas Antecipadas	20	8
Depósitos e Bloqueios Judiciais	2.235	2.170
Outras Contas a Receber	32	31
Propriedades para Investimentos	417	422
Investimentos	75	75
Imobilizado	9.902	9.597
Ativo Intangível e Ágio	2.236	2.236
Não Circulante	**17.839**	**17.120**
Ativo Total	**32.004**	**33.878**

Balanço Patrimonial Consolidado

Em R$ Milhões	Junho 2018	Dezembro 2017
Passivo		
Fornecedores	6.411	9.410
Empréstimos e Financiamentos	1.002	1.461
Consumo com Cartão de Crédito	3.901	4.032
Impostos a Recolher	230	275
Imposto de Renda e Contribuição Social	142	135
Obrigações Trabalhistas	580	588
Dividendos a Pagar	-	34
Receita Diferida	10	44
Outras Contas a Pagar	285	305
Circulante	**12.561**	**16.284**
Empréstimos e Financiamentos	1.500	1.016
Consumo com Cartão de Crédito	807	116
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	512	502
Provisões	3.088	2.790
Receita Diferida	24	16
Outras Contas a Pagar	14	14
Não Circulante	**5.945**	**4.454**
Capital Social	7.609	7.599
Reserve de Capital	2.172	2.167
Reserva de Lucros	2.465	2.658
Efeito Líquido na Aquisição de Participação de Minoritários	(282)	(282)
Lucros Acumulados	559	-
Ajuste de Avaliação Patrimonial	3	3
Patrimônio Líquido Atribuído aos Controladores	**12.526**	**12.145**
Participação de Não Controladores	**972**	**995**
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	**32.004**	**33.878**

ANEXO III – Demonstração Consolidada do Fluxo de Caixa

Em R$ milhões	Junho 2018	Junho 2017	Δ
EBIT Ajustado	1.400	1.222	14,6%
Cancelamento de Depreciação, incluindo Cadeia de Suprimentos	377	330	14,2%
EBITDA Ajustado	**1.777**	**1.552**	**14,55**
Outras Receitas (Despesas)	(95)	(89)	6,5%
Resultado Financeiro (excl. Custo Líquido da Dívida Financeira)	(30)	(65)	-53,1%
Cancelamento de Itens não Monetários	137	31	Ns
Fluxo de Caixa Bruto das Operações antes dos Impostos	**1.789**	**1.430**	**25,1%**
Imposto de Renda Pago	(404)	(281)	43,9%
Fluxo de Caixa Bruto das Operações após os Impostos	**1.385**	**1.149**	**20,5%**
Variação em Contas a Pagar	*(2.840)*	*(1.804)*	*57,4%*
Variação em Contas a Receber	*170*	*127*	*33,9%*
Variação em Estoques	*81*	*(17)*	*Ns*
Variação em Capital de Giro Operacional	**(2.589)**	**(1.694)**	**52,8%**
Variação em Outros Ativos e Passivos Circulantes	(297)	(214)	38,8%
Variação em Capital de Giro e Crédito ao Consumidor	195	116	68,3%
Variação em Outro Capital de Giro	**(102)**	**(98)**	**4,1%**
Caixa Líquido Ajustado Proveniente de Atividades Operacionais (*)	**(1.306)**	**(643)**	**103,1%**
Investimentos	(736)	(859)	-14,3%
Variações em Contas a Pagar aos Fornecedores de Ativo Fixo	(113)	(171)	-33,9%
Variações em Contas a Receber aos Fornecedores de Ativo Fixo	42	(33)	Ns
Fluxo de Caixa Livre (*)	**(2.113)**	**(1.706)**	**23,9%**

* consulte o glossário para definição de Fluxo de Caixa Livre

ANEXO IV – Demonstração de Resultado do Banco CSF

Em R$ milhões	2T18	2T17	Δ	1S18	1S17	Δ
Receitas da Intermediação Financeira	**614**	**514**	**19,4%**	**1.188**	**1.043**	**13,9%**
Carga de Risco	(203)	(233)	-13,1%	(376)	(417)	-9,9%
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	**411**	**281**	**46,4%**	**812**	**626**	**29,8%**
Despesas VG&A	(200)	(173)	15,4%	(382)	(342)	11,4%
EBITDA Ajustado	**211**	**107**	**96,4%**	**430**	**282**	**52,5%**
Despesa com Depreciação e Amortização	(6)	(6)	0,2%	(11)	(10)	10,0%
EBIT Ajustado	**205**	**101**	**102,1%**	**419**	**272**	**53,8%**
Outras Receitas (Despesas)	(14)	(15)	-10,6%	(29)	(30)	-1,7%
Resultado Financeiro	(7)	(17)	-59,6%	(14)	(36)	-61,5%
Imposto de Renda	(80)	(31)	160,5%	(166)	(91)	82,9%
Lucro Líquido (100%)	**104**	**38**	**173,6%**	**210**	**116**	**80,7%**

Análise da Carteira de Créditos Vencidos

Para fins de comparação, apresentamos as provisões e os dados sobre a carteira de crédito utilizando a metodologia anterior e o IFRS9/CPC48, que entrou em vigor em janeiro de 2018.

Em R$ milhões	Junho 18 IFRS9/CPC48		Junho 18		Março 18		Dezembro 17		Setembro 17		Junho 17	
Carteira Total	7.005	100,0%	6.625	100,0%	6.433	100,0%	6,288	100,0%	5.614	100,0%	5.446	100,0%
Carteira em Dia	5.536	79,0%	5.587	84,3%	5.456	84,8%	5,397	85,8%	4.709	83,9%	4.476	82,2%
Atraso 30 dias	1.288	18,4%	897	13,5%	844	13,1%	791	12,6%	784	14,0%	858	15,7%
Atraso 90 dias	993	14,2%	652	9,8%	607	9,4%	615	9,8%	626	11,1%	660	12,1%
Saldo de PDD	1.578	22.5%	832	12,6%	781	12,1%	794	12,6%	800	14,2%	821	15,1%
PDD / Atraso 90 dias	159%		128%		129%		129%		128%		124%	

ANEXO V – Reconciliação do EBITDA Ajustado

Em R$ milhões	2T18	2T17	Δ	1S18	1S17	Δ
Lucro Líquido	**440**	**299**	**47,2%**	**772**	**498**	**55,0%**
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	216	73	Ns	395	208	90,0%
(+) Despesas Financeiras Líquidas	55	216	-74,6%	138	427	-67,6%
(+) Depreciação e Amortização	184	161	14,5%	364	319	14,1%
(+) Depreciação e Amortização de Logística	6	6	-5,9%	13	11	14,8%
(=) EBITDA	**901**	**755**	**19,4%**	**1.682**	**1.463**	**15,0%**
(+/-) Outras Despesas (Receitas)	33	72	-54,4%	95	89	6,5%
(=) EBITDA Ajustado	**934**	**827**	**12,9%**	**1.777**	**1.552**	**14,5%**

GLOSSÁRIO

EBITDA: Consiste no "Lucro líquido do exercício" (ou período) ajustado pelo "Resultado financeiro líquido", pelo "Imposto de renda e contribuição social" e pelas despesas com "Depreciação e amortização". O EBITDA, EBITDA Ajustado e a Margem EBITDA Ajustada não são medidas de desempenho financeiro de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil ou IFRS e não devem ser considerados como alternativas ao lucro líquido ou como medidas de desempenho operacional, fluxo de caixa operacional ou liquidez. O EBITDA, EBITDA Ajustado e a Margem EBITDA Ajustada não possuem um significado padrão, e nossas definições podem não ser comparáveis com títulos semelhantes utilizados por outras companhias.

EBITDA Ajustado: O EBITDA ajustado para a alínea da demonstração do resultado "outras receitas e despesas" (abrange perdas sobre a alienação de ativos, custos de reestruturação, receitas e despesas relacionadas com litígios, e créditos fiscais recuperados relativos a períodos anteriores).

Fluxo de Caixa Livre: definido como o caixa líquido fornecido pelas nossas atividades operacionais, menos os juros recebidos de investimentos de curto prazo, mais (menos) ganhos (perdas) com variação cambial, mais caixa utilizado em variações de depósitos judiciais e bloqueio judicial de depósitos, e receita de juros não realizados proveniente de títulos e valores mobiliários, menos caixa fornecido pela alienação de ativos não operacionais, menos caixa utilizado em adições ao imobilizado, menos caixa utilizado em adições aos ativos intangíveis.

Funções Corporativas: incorremos em centro de serviços compartilhados em relação às nossas funções centrais e sede. Estes custos compõem (i) o custo das nossas holdings; (ii) determinadas despesas incorridas em relação a determinadas funções de apoio de nossa controladora que são atribuídas aos vários segmentos proporcionalmente às suas vendas; e (iii) as alocações de custos da nossa controladora que não são específicos a 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: Calculamos a margem de lucro bruto como lucro bruto dividido pelas vendas líquidas do período, expressa em percentual.

Margem de lucro líquido: Nós calculamos a Margem de lucro líquido como o lucro líquido do período divido pelas vendas líquidas do período, expressa em percentual.

Margem EBITDA Ajustada: Nós calculamos a Margem EBITDA Ajustada como o EBITDA Ajustado dividido pelas vendas líquidas do período, expressa em percentual.

Outras receitas: As outras receitas compreendem as receitas de nosso segmento Soluções Financeiras (incluindo taxas de cartões bancários e juros provenientes das atividades de crédito ao consumidor), aluguéis de shopping centers e comissões relacionadas com outros serviços prestados nas lojas, caixa rápido e taxas de manuseio.

Vendas Brutas: Receita total proveniente de nossos clientes em nossas lojas, postos de gasolinas, farmácias e em nosso site de comércio eletrônico.

Vendas LfL: As referências a vendas mesmas lojas ("*like-for-like*" ou vendas "LFL") comparam as vendas brutas no período relevante com as do período imediatamente anterior, com base nas vendas brutas realizadas por lojas comparáveis, que são definidas como lojas que estão abertas e operantes já há pelo menos doze meses e que não foram objeto de encerramento ou renovação dentro deste período. Como as vendas de gasolina são muito sensíveis aos preços de mercado, essas vendas são excluídas do cálculo de mesmas lojas. Outras empresas varejistas podem calcular as vendas LfL de forma diferente, portanto, nosso desempenho histórico e futuro das vendas mesmas lojas podem não ser comparáveis com outras métricas similares utilizadas por outras companhias.

Vendas líquidas: Vendas brutas ajustadas pelos impostos incidentes sobre as vendas (em particular impostos de ICMS e Pis/Cofins).

Relações com Investidores

Sébastien Durchon
Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Daniela Bretthauer
Diretora de RI

Christelle Freire
Coordenadora de RI

Letícia Montagnani
Coordenadora de RI

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

Sobre o Grupo Carrefour Brasil

Operando há 40 anos no Brasil, o Grupo Carrefour Brasil é líder de mercado na distribuição de alimentos e varejo. Ao operar na plataforma multi-formato e ommicanal, o Grupo combina operações de varejo e "cash & carry" (atacado de autosserviço), assim como soluções financeiras aos seus clientes através do Banco Carrefour. Também administramos nossos imóveis e portfólio de galerias e shopping centers através de nossa divisão imobiliária – Carrefour Property. O Grupo está presente em cada estado brasileiro, o que nos permite atender as diferentes necessidades de seus milhões de clientes em todo o país. Em 2017, reforçamos nossa presença e-commerce com o lançamento de uma plataforma de mercado e operação própria de e-commerce de alimentos via nosso website www.carrefour.com.br. No varejo tradicional, operamos em diferentes formatos de lojas: Carrefour (hipermercado), Carrefour Bairro e Carrefour Market (supermercado), Carrefour Express (lojas de conveniência) e Atacadão (cash & carry e atacado de entrega) e Supeco (atacado de autosserviço compacto). Além disso, oferecemos serviços complementares à nossa operação de distribuição de alimentos com postos de gasolina e farmácias com as marcas Carrefour e Atacadão.

Somos o maior varejista do Brasil e operamos mais de 630 pontos de vendas. Com faturamento de R$ 49,6 bilhões no Brasil em 2017 e uma equipe de mais de 81 mil colaboradores, a empresa é uma das maiores empregadoras no país e a maior varejista listada e uma das 15 maiores empresas listadas na bolsa de valores brasileira (B3).

No mundo, o Grupo Carrefour está presente em mais de 30 países. Nos próximos cinco anos, pretende implementar o seu plano de transformação "Carrefour 2022", possibilitando aos seus clientes consumirem melhor tornando-se líder mundial da transição alimentar para todos. Além disso, o Grupo planeja tornar o universo omnicanal referência ao investir em seus formatos de crescimento, para se tornar líder no e-commerce de alimentos e alavancar a força de sua marca. O Grupo emprega mais de 374 mil colaboradores, com cerca de 12 mil lojas espalhadas pela Europa, Ásia e América Latina, o Grupo Carrefour está presente na vida de 100 milhões de clientes. Em 2017, o total de vendas do Grupo Carrefour foi de € 88,2 bilhões

July 25, 2018

SALES GROWTH AND IMPROVED PROFITABILITY IN Q2 DESPITE CONTINUED FOOD DEFLATION

+5.5% Gross Sales	+12.9% Adjusted EBITDA	+39.4% Net Income Group share

Q2 AND H1 FINANCIAL HIGHLIGHTS

- **Solid gross sales growth :** Up 5.5% to R$13.5 billion in Q2 (+R$712 million), driven by **sales acceleration at Atacadão**, despite food deflation, Easter calendar shift and the truckers' strike and up 5.8% (+R$1.4 billion) in H1
  - Like-for-like accelerated on a sequential basis: +3.4% ex-petrol in Q2 vs +0.4% in Q1
  - Easing of food deflation, -2.8% in Q2 vs -4.0% in Q1(1).
- **Adjusted EBITDA:** up 12.9% to R$934 million in Q2 **(7.6% margin, +51bps)** and up 14.5% in H1 to R$1.8 billion (7.4% margin, +59bps)
- **Net income, Group share, up 39.4%** to R$389 million in Q2 **(net margin of 3.2%, up 77bps)** and up 52.1% in H1 to R$669 million (net margin of 2.8%, up 40bps)**,** on the back of solid operating performance and sharply lower financial expenses.

FURTHER ADVANCES IN THE CARREFOUR 2022 TRANSFORMATION PLAN

- **Ongoing roll-out of omnichannel strategy:**
  - Expansion: 10 Atacadão openings in H1, 2 new Market supermarkets and one Express
  - E-commerce: 123% growth in GMV, marketplace accounted for 13% of sales in Q2 vs 11% in Q1
  - Meu Carrefour: 6.8 millions customers in our CRM database (67% of customers identified); 1.3 million app downloads
- **Further productivity and competitiveness gains:**
  - Consistent productivity gains across businesses, in particular at Carrefour retail (SG&A down by -1.8% year-on-year in Q2)
  - High-speed-check-out at Atacadão; self-check-outs at 50% of gas stations and Pamplona store
- **Leveraging financial services:** +160,000 Atacadão cards in Q2, 15% growth vs Q1
- **New advances in food transition:**
  - Launch of private label brand "Sabor e Qualidade," objective of doubling the 2017 share of "quality lines" in total fresh sales by 2020.
  - Target to grow organic sales significantly above the industry average and deploy dedicated organic sections in São Paulo hypermarkets by year-end
  - Partnership with NGO Gastromotiva to develop zero-waste recipes

Noël Prioux, CEO of Grupo Carrefour Brasil, declared:

"Grupo Carrefour Brasil posted another strong quarter in Q2 2018, with solid growth in sales, adjusted EBITDA and net income, driven notably by Atacadão and Carrefour Soluções Financeiras, while sales remained resilient at Carrefour Retail. This is a particularly satisfying performance given the difficult environment in which we operated. We continue implementing the Carrefour 2022 Transformation Plan with a positive reaction from clients to our first initiatives. We are on track to achieve our full-year targets of opening 20 Atacadão stores, making further advances in our digital and omnichannel strategy and enhancing our focus on our own-brand and organic products, which will drive future growth and further enhance our profitability."

(1) As per IBGE food at home data published on July 6

Table of Contents

Q2 and H1 2018 operating Highlights

	CONSOLIDATED			ATACADÃO			CARREFOUR RETAIL			CSF			GLOBAL FUNCTIONS		
In R$ million	**Q2 18**	Q2 17	Δ%	**Q2 18**	Q2 17	Δ%	**Q2 18**	Q2 17	Δ%	**Q2 18**	Q2 17	Δ%	**Q2 18**	Q2 17	Δ%
Gross sales	13,541	12,829	5.5%	9,044	8,344	8.4%	4,496	4,485	0.2%						
Gross sales ex petrol	12,849	12,187	5.4%	9,044	8,344	8.4%	3,804	3,844	-1.0%						
Net sales	**12,320**	**11,702**	**5.3%**	**8,214**	**7,582**	**8.3%**	**4,106**	**4,120**	**-0.3%**						
Other revenues	740	617	20.0%	35	19	82.4%	92	83	11.2%	614	514	19.4%			
Total Revenues	13,060	12,319	6.0%	8,248	7,601	8.5%	4,198	4,203	-0.1%	614	514	19.6%			
Gross profit	2,675	2,507	6.7%	1,268	1,118	13.4%	996	1,108	-10.2%	411	281	46.4%			
Gross Margin	*21.7%*	*21.4%*	+29 bps	*15.4%*	*14.7%*	+70 bps	*24.2%*	*26.9%*	-265 bps						
SG&A Expenses	(1,747)	(1,685)	3.7%	(677)	(625)	8.3%	(839)	(854)	-1.8%	(200)	(173)	15.4%	(31)	(32)	-3.8%
SG&A of Net Sales	*14.2%*	*14.4%*	-22 bps	*8.2%*	*8.2%*	+0 bps	*20.4%*	*20.7%*	-29 bps						
Adj. EBITDA	**934**	**827**	**12.9%**	**593**	**494**	**19.9%**	**161**	**259**	**-37.9%**	**211**	**107**	**96.4%**	**(31)**	**(32)**	**-3.8%**
Adj. EBITDA Margin	***7.6%***	***7.1%***	**+51 bps**	***7.2%***	***6.5%***	**+70 bps**	***3.9%***	***6.3%***	**-236 bps**						
D&A	(184)	(161)	14.5%	(76)	(65)	17.6%	(103)	(90)	14.7%	(6)	(6)	0.2%			

	CONSOLIDATED			ATACADÃO			CARREFOUR RETAIL			CSF			GLOBAL FUNCTIONS		
In R$ million	**H1 18**	H1 17	Δ%	**H1 18**	H1 17	Δ%	**H1 18**	H1 17	Δ%	**H1 18**	H1 17	Δ%	**H1 18**	H1 17	Δ%
Gross sales	26,554	25,107	5.8%	17,415	16,266	7.1%	9,140	8,842	3.4%						
Gross sales ex petrol	25,138	23,782	5.7%	17,415	16,266	7.1%	7,723	7,516	2.8%						
Net sales	**24,163**	**22,929**	**5.4%**	**15,810**	**14,790**	**6.9%**	**8,353**	**8,139**	**2.6%**						
Other revenues	1,441	1,248	15.5%	68	38	79.6%	185	168	10.1%	1,188	1,043	13.9%			
Total Revenues	25,604	24,177	5.9%	15,878	14,828	7.1%	8,538	8,307	2.8%	1,188	1,043	13.9%			
Gross profit	5,219	4,857	7.4%	2,381	2,119	12.4%	2,026	2,113	-4.1%	812	626	29.8%			
Gross Margin	*21.6%*	*21.2%*	+42 bps	*15.1%*	*14.3%*	+73 bps	*24.3%*	*26.0%*	-171 bps						
SG&A Expenses	(3,455)	(3,315)	4.2%	(1,325)	(1,224)	8.3%	(1,690)	(1,692)	-0.1%	(382)	(342)	11.4%	(58)	(57)	1.9%
SG&A of Net Sales	*14.3%*	*14.5%*	-16 bps	*8.4%*	*8.3%*	+11 bps	*20.2%*	*20.8%*	-56 bps						
Adj. EBITDA	**1,777**	**1,552**	**14.5%**	**1,060**	**898**	**18.0%**	**345**	**429**	**-19.7%**	**430**	**282**	**52.5%**	**(58)**	**(57)**	**1.9%**
Adj. EBITDA Margin	***7.4%***	***6.8%***	**+59 bps**	***6.7%***	***6.1%***	**+63 bps**	***4.1%***	***5.3%***	**-115 bps**						
D&A	(364)	(319)	14.1%	(150)	(127)	18.3%	(204)	(182)	12.1%	(11)	(10)	10.0%			

QUARTERLY EARNINGS CALL:

Portuguese/English

(simultaneous translation)

July 26 2018 (Thursday)

11:00 am – Brasília

10:00 am – New York

3:00 pm – London

4:00 pm – Paris

Brazil dial-in:

+55 (11) 3137-8052

Portuguese webcast

International dial-in:

USA: +1 786 837-9597

UK: +44 20 3318-3776

France: +33 9 8009-3462

Access code: Carrefour Brasil

English webcast

Replay

(available for 7 days):

+1 888 959 5986

Replay Access:

Code: 8011

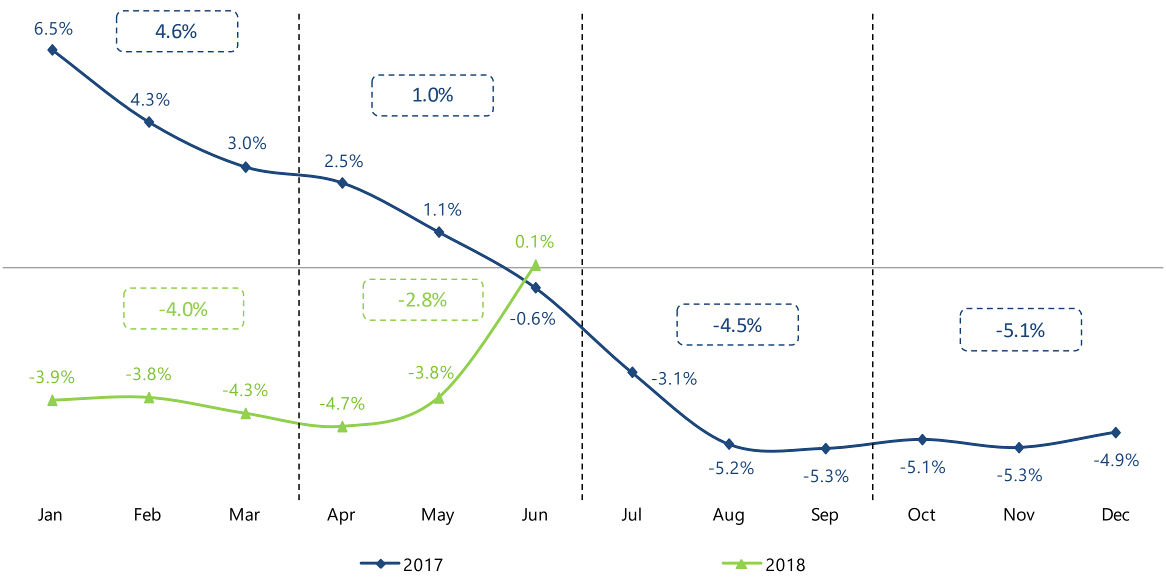
Password: #191

Operating Performance by Segment

In Q2 2018, Grupo Carrefour Brasil's consolidated sales reached R$13.5 billion, up 5.5%, despite a challenging comparable base due to persistent food deflation, the Easter calendar shift and, to a lesser extent, the truckers' strike. In H1, consolidated sales were up 5.8% to R$26.6 billion (+R$1.4 billion in sales).

As illustrated below, the IPCA Food at Home index showed a sequential improvement in Q2 2018 (-2.8%) compared to Q1 2018 (-4.0%) for the first time in the last three quarters, with food prices posting the single largest monthly increase in June since 2000, as the gradual easing in food deflation was amplified by the truckers' strike.

Food Inflation IPCA – Food at home index evolution (Jan 2017 – June 2018)



Source: IBGE

In Q2, Grupo Carrefour Brasil like-for-like (LfL) sales accelerated on a sequential basis for the first time in three quarters, up 3.4% ex-petrol (3.6% including petrol). In H1, LfL sales were up 1.9% (2.1% including petrol).

	2017				2018	
Like-for-Like ex-calendar	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
Atacadão	6.3%	4.9%	1.6%	2.2%	0.5%	4.5%
Carrefour ex-petrol	3.9%	3,6%	0.1%	-0.1%	0.1%	0.8%
Carrefour inc. petrol	3.0%	1.5%	-0.3%	-1.0%	0.1%	2.1%
Consolidated ex-petrol	5.5%	4.5%	1.1%	1.4%	0.4%	3.4%
Consolidated inc. petrol	5.0%	3.8%	1.0%	1.0%	0.5%	3.6%

Expansion accounted for a further 3.9% of sales growth in Q2 and 3.7% in H1, mainly as a result of a record number of 10 new openings at Atacadão in the half. Our expansion strategy continues to favor higher-return formats with a greater emphasis on Cash and Carry. At the end of June, Grupo Carrefour Brasil's total store network reached 644 units, of which 179 Atacadão stores (156 stores and 23 wholesale operations).

	Q2 2018					H1 2018				
	Gross Sales (R$MM)	LFL w/o gasoline[1]	LFL inc gasoline	Expansion	Total Growth	Gross Sales (R$MM)	LFL w/o gasoline[1]	LFL inc gasoline	Expansion	Total Growth
Atacadão	9,044	4.5%	4.5%	5.1%	8.4%	17,415	2.6%	2.6%	4.7%	7.1%
Carrefour	4,496	0.8%	2.1%	1.7%	0.2%	9,140	0.5%	1.2%	2.0%	3.4%
Gross sales	13,541	3.4%	3.6%	3.9%	5.5%	26,554	1.9%	2.1%	3.7%	5.8%

(1) Calendar effect was -3.3% at Carrefour and -1.2% at Atacadão in Q2.

Atacadão: LfL Sales acceleration, margin growth and expansion on track

Atacadão's Q2 gross sales were up 8.4% to R$9.0 billion, of which **+4.5% LfL**, vs. 0.5% in Q1. Atacadão's **sales acceleration** stems from gains in volume and strong price leadership through an every-day-low-price (EDLP) approach. Gross sales were up 7.1% in H1 at R$17.4 billion on 2.6% growth in LfL and 4.7% expansion. There was no meaningful sales impact at Atacadão from the truckers' strike, as a result of Atacadão's strong commercial and supply model. Atacadão's market share grew in April and May.

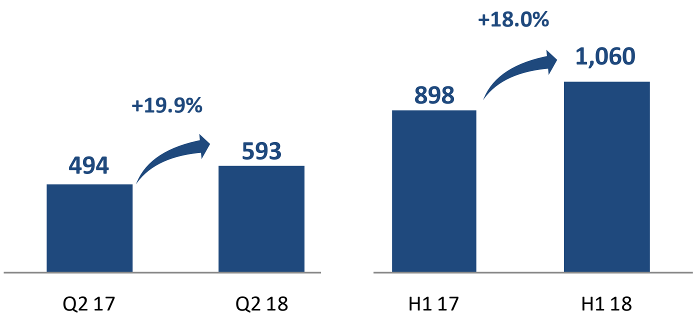
In Q2 2018 Atacadão opened six new stores, reaching 10 new stores in H1, and started construction on 10 other stores, in line with its plan to open 20 stores this year.

Gross margin rose by 70bps to 15.4% in Q2 and by 73bps to 15.1% in H1, mainly as a result of recurring tax credits. In Q2 2017, PIS/Cofins tax credits booked in gross margin, related to Q1 and Q2, totaled 60bps (R$45 million), while in Q2 2018, which also included ICMS-ST tax credits, the total was around 80bps (R$66 million).

As a result of efficiency gains, **distribution costs as a percentage of sales remained stable** year-on-year at 8.2% of net sales, even with accelerated expansion.

Adjusted EBITDA increased by 19.9% in Q2 to R$593 million, with margin up 70bps to 7.2%. In H1, adjusted EBITDA rose 18% to R$1.1 billion with margin up 63bps to 6.7%.

Ajusted EBITDA Atacadão (in R$ million)



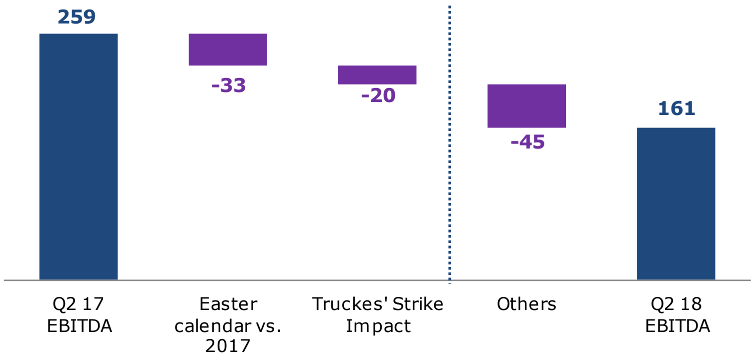
Carrefour Retail: Sequential acceleration in sales despite unfavorable factors; stable profitability vs. Q1

In Q2, Carrefour gross sales were broadly stable at R$4.5 billion, of which 0.8% LfL (or 2.1% including petrol and 3.8% excluding the effect from the truckers' strike). The truckers' strike had an unfavorable impact of 1.7% on Carrefour Retail's sales in the quarter, with about half coming from lost petrol sales and the other half from lower non-food sales and cancelled e-commerce orders due to delivery delays. **Carrefour Retail posted sequential sales growth on a like-for-like basis,** despite the fact that food categories continued to be impacted by food deflation. In H1, Carrefour Retail gross sales were up 3.4% at R$9.1 billion, with LfL up 0.5% (1.2% including petrol). Non-food sales remained strong in the quarter, driven notably by World Cup-related promotions, in particular double-digit growth in TV sets as well as growth in soccer-related apparel and general merchandise. . In the year to May, Carrefour hypermarkets and convenience stores gained market share in their respective segments, with hypermarkets gaining 90bps and convenience gaining 60bps (source: Nielsen).

In Q2, gross margin was unchanged versus Q1 at 24.2%, **marking a stabilization after several quarters of decrease**. Like in previous quarters, it was down year-on year, by 265bps, largely due to a tough comparable base (gross margin in Q2 2017 was 26.9%, 100bps above the full-year average), the greater share in the sales mix of e-commerce and consumer electronics (World Cup effect), which carry lower margin. In Q2 2017, we booked PIS-Cofins tax credits related to Q1 and Q2, which boosted gross margin by 34bps (R$14 million); in Q2 2018, we benefited from PIS-Cofins tax credits as well as ICMS-ST tax credits, for a total impact of 47bps (R$22 million).

We have taken a number of cost-efficiency measures, including headcount reduction in hypermarkets, allowing us to bring distribution costs down by 1.8%. As a percentage of net sales, distribution costs stand at 20.4% in Q2 this year. This compares to 20.7% last year, and excluding Easter sales from Q2 last year, to 21.4%. **Thus, on a comparable basis, our distribution costs decreased by a significant 100 bps.**

Adjusted EBITDA Carrefour (in R$ million)



Adjusted EBITDA decreased from R$259 million in Q2 last year to R$161 million. Half of this drop comes from the Easter calendar effect and from the impact of the truckers' strike. The rest of the change reflects the impact of continued deflation, as well as price investments made in 23 of our hypermarkets in the State of São Paulo, as part of a comprehensive plan to adjust the value proposition to our customers. **EBITDA margin was 3.9% in Q2 and 4.1% in H1**.
Several commercial events organized in the quarter combined with World Cup promotions (TVs, beverages, barbecue items and snacks, as well as apparel and general merchandise with Brazilian soccer team features) and special offers for payment with the Carrefour card helped to mitigate the impact of lost sales during the truckers' strike. Moreover, "festa junina"-related sales were up 23% year-on-year and contributed to June's performance. We continued to work on initiatives to promote food quality as part of the Carrefour 2022 transformation plan announced in January. Initiatives included: (i) increasing our private label offer, (ii) In June, we relaunched as a private label the "Sabor & Qualidade" brand, with adjustments of technical specifications and packaging for all products, (iii) developing in-house snacks and ready-to-eat dishes under the "Feito Aqui" label and (iv) optimizing cross-selling initiatives and promotions such as "sábados imbatíveis," all aiming to boost sales and already showing promising results for some of them. All of the hypermarkets in São Paulo will have a dedicated organic section by year-end and the rest of our stores in the following months.

E-commerce was the fastest-growing segment within Carrefour Retail and accounted for 6.8% of sales, ex-petrol, in H1 (7.4% in Q2), compared with 3.3% in H1 2017. Our GMV grew 123% year-on-year in Q2 compared with 21% industry growth (source: E-bit). Our marketplace represented 13.3% of total GMV. Our average ticket (+5% YoY) and number of orders (+103% YoY) were also significantly above the industry average in Q2. The number of vendors on our marketplace reached 374 in June 2018 compared with 134 in March. In Q2, we increased the number of SKUs in food e-commerce by about 34% compared with Q1, which resulted in 27% higher average ticket and double the number of food e-commerce orders in Q2.

Since its launch in October 2017, we have significantly increased the percentage of identified customers in our CRM database – Meu Carrefour - to about 67% in June from less than 40% in October 2017. Our customer base reached 6.8 million customers, with over 1.3 million downloads of the Meu Carrefour app.

Carrefour Soluções Financeiras (CSF): Strong EBITDA growth (+96.5%), on higher billings and lower risk charges in the period

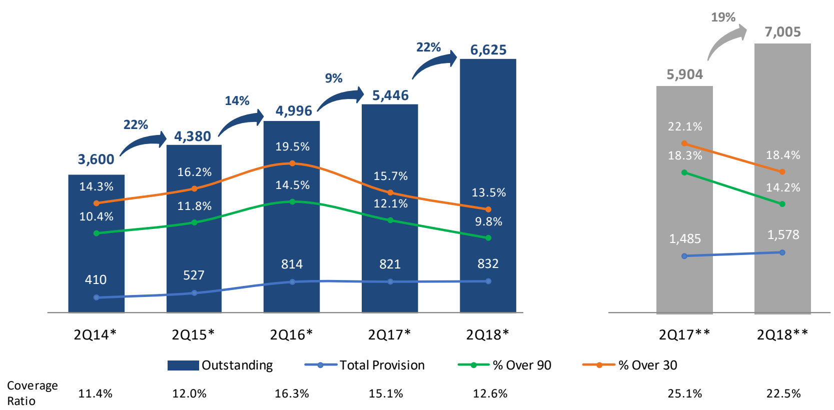
In R$ million	Q2 18	Q2 17	Δ	H1 18	H1 17	Δ
Billings Carrefour credit card	4,642	4,310	7.7%	9,181	8,390	9.4%
Billings Atacadão credit card	1,360	108	N.m.	2,517	134	N.m.
Other products*	91	97	-6.6%	177	197	-10.3%
Total billings	**6,093**	**4,516**	**34.9%**	**11,875**	**8,721**	**36.2%**
Total Credit portfolio	7,005	5,446	28.6%	7,005	5,446	28.6%

*Other products include personal loans and payment of bills using the card
N.m – Not meaningful

In Q2, Banco CSF's total billings rose by 34.9% to nearly R$6.1 billion. Carrefour credit card billings were up 7.7% to R$4.6 billion. Atacadão credit card billings reached nearly R$1.4 billion and represented 22% of the total, up from 20% in Q1. The total credit portfolio rose by 28.6% to R$7.0 billion at the end of June and the number of cards continued to increase to total 7.5 million, with 160,000 additional Atacadão cards in the quarter (+15% vs Q1). In Q2, **revenues grew by 19.4%** to R$614 million, despite lower interest rates.

The quality of our loan portfolio continued to improve over the quarter. On a comparable basis, loans overdue by more than 90 days ("over 90") totaled 9.8% of the total portfolio in Q2 2018, from 12.1% in Q2 2017. Similarly, loans overdue by more than 30 days ("over 30") totaled 13.5% of the total portfolio in Q2 2018 versus 15.7% in Q2 2017. On a comparable basis, credit risk provision stood at R$832 million, up slightly year on year. As IFRS9/CPC 48 came into force on January 1st of this year, our credit provision was restated against equity at that date and now stands at R$ 1.58 billion.

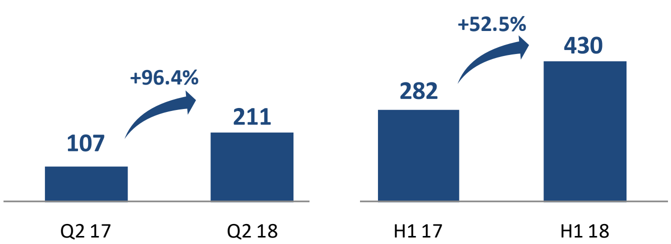
Portfolio and credit risk evolution since Q2 2014 (in R$ million)



* IFRS previous methodology ** Considering IFRS9

In Q2, **adjusted EBITDA stood at R$211 million**, a 97% increase year-on-year. In the chart below we provide an analysis of CSF's EBITDA. We expect the Atacadão card to reach break-even before year-end, only one year after the completion of its roll-out.

Ajusted EBITDA CSF (in R$ million)



Consolidated Financial Results

Gross Sales

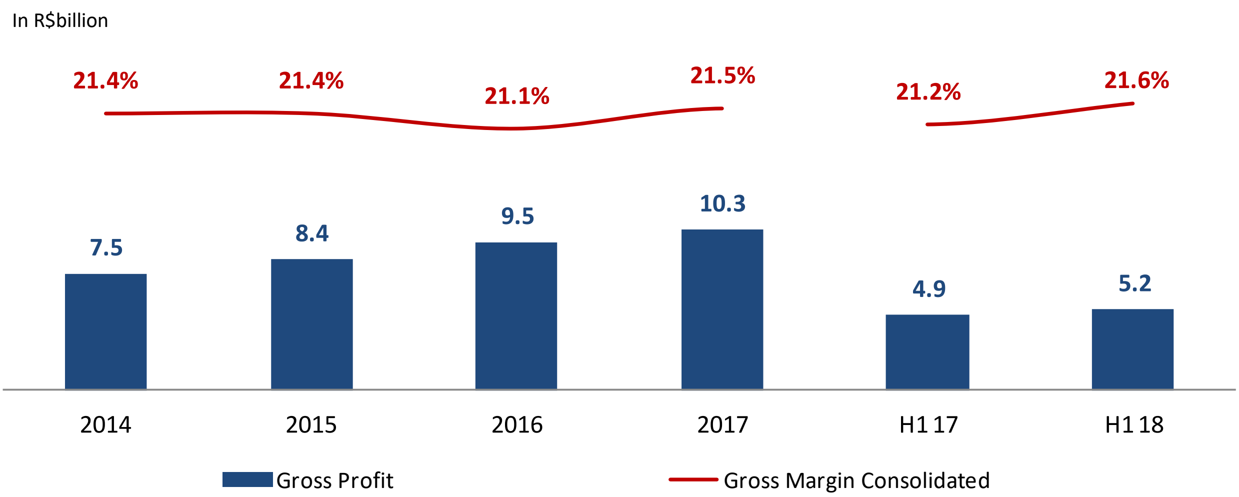
In R$ million	Q2 18	Q2 17	Δ	H1 18	H1 17	Δ
Gross Sales	**13,541**	**12,829**	**5.5%**	**26,554**	**25,107**	**5.8%**
Net Sales	12,320	11,702	5.3%	24,163	22,929	5.4%
Other Revenues	740	617	20.0%	1,441	1,248	15.5%
Total Revenues	**13,060**	**12,319**	**6.0%**	**25,604**	**24,177**	**5.9%**

In Q2, Grupo Carrefour Brasil maintained its leadership in the Brazilian market: Gross sales were up 5.5% to R$13.5 billion, representing additional sales of R$712 million, in a context of continuing food deflation (-2.8%). Other revenues (revenues from financial services, rents, complementary services and others) grew by 20.0% in Q2, mainly due to CSF's strong performance. In H1, gross sales were 5.8% higher at R$26.6 billion

Gross Profit

Gross profit was 6.7% higher in Q2 to R$2.7 billion, resulting in consolidated gross margin of 21.7%, up 29bps year-on-year, mainly as a result of better performance at Atacadão and Banco CSF. In Q2, Atacadão expanded its gross margin, helped by the favorable effect of tax credits, while Banco CSF's gross profit rose by 46.4%. The performance of Atacadão and Banco CSF more than offset Carrefour Retail's decrease in gross margin due to sales mix and the Easter calendar shift.

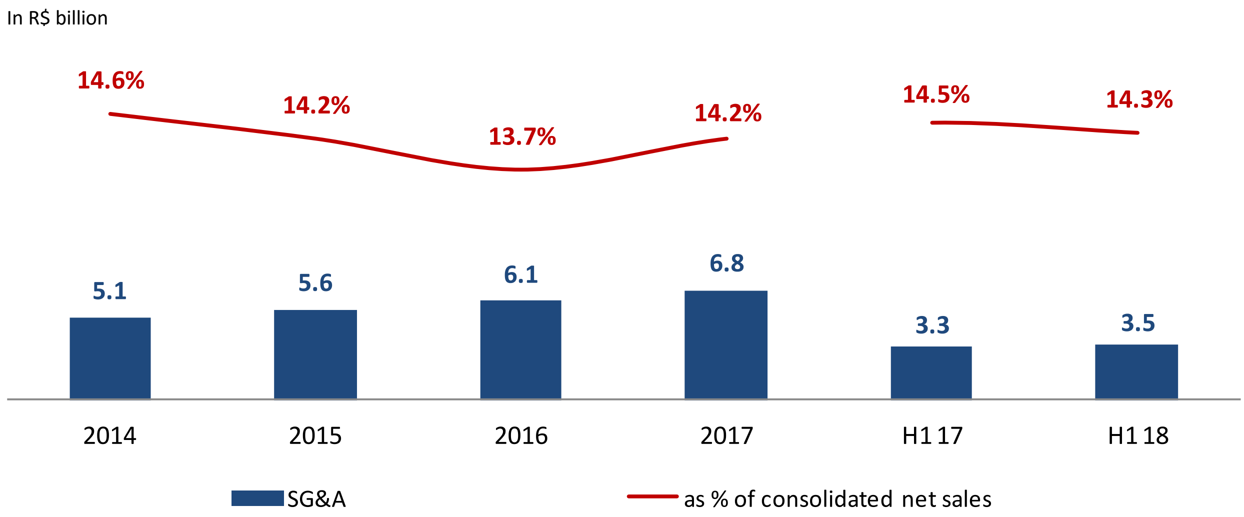
In R$ million	Q2 18	Q2 17	Δ	H1 18	H1 17	Δ
Gross Profit	2,675	2,507	6.7%	5,219	4,857	7.4%
Gross Margin	*21.7%*	*21.4%*	*+29 bps*	*21.6%*	*21.2%*	*+42 bps*
Gross Profit Atacadão	1,268	1,118	13.4%	2,381	2,119	12.4%
Gross Profit Margin at Atacadão	15.4%	14.7%	+70 bps	15.1%	14.3%	+73 bps
Gross Profit Carrefour Retail	996	1,108	-10.2%	2,026	2,113	-4.1%
Gross Profit Margin Carrefour Retail	24.2%	26.9%	-265 bps	24.3%	26.0%	-171 bps
Gross Profit Banco CSF	411	281	46.4%	812	626	29.8%



SG&A Expenses

In R$ million	Q2 18	Q2 17	Δ	H1 18	H1 17	Δ
SG&A Expenses	**(1,747)**	**(1,685)**	**3.7%**	**(3,455)**	**(3,315)**	**4.2%**
SG&A Expenses Atacadão	(677)	(625)	8.3%	(1,325)	(1,224)	8.3%
SG&A Expenses Carrefour Retail	(839)	(854)	-1.8%	(1,690)	(1,692)	-0.1%
SG&A Expenses CSF	(200)	(173)	15.4%	(382)	(342)	11.4%
SG&A Expenses Global Functions	(31)	(32)	-3.8%	(58)	(57)	1.9%

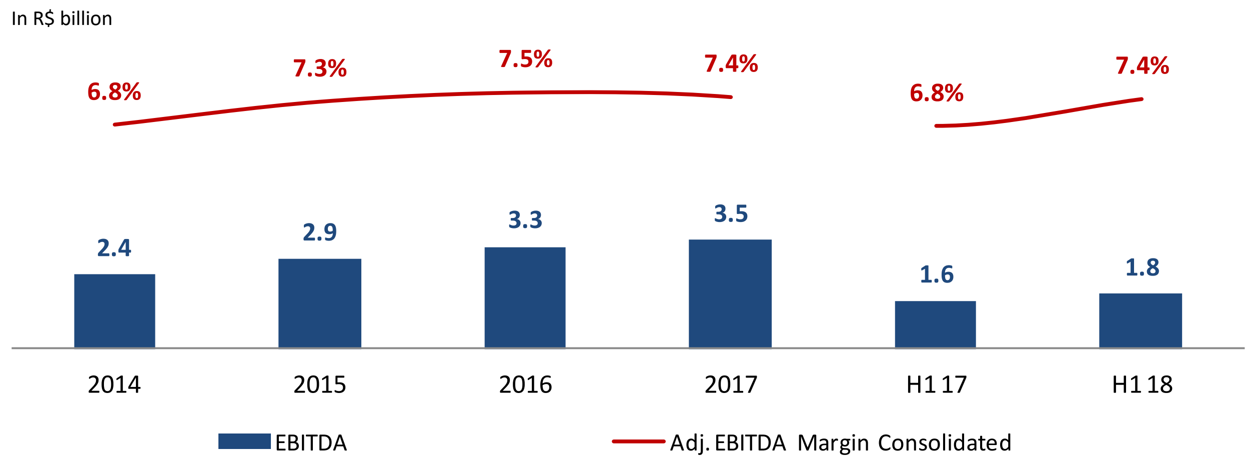
Consolidated SG&A expenses were 3.7% higher in Q2 at R$1.7 billion and represented 14.2% of consolidated net sales, a 22bps reduction year-on-year. The decrease reflects efforts to control expenses at Carrefour Retail, which helped to mitigate the 8.3% increase in SG&A expenses at Atacadão due to expansion and the 15.4% increase at CSF related to the Atacadão card roll-out. Even including the impact of new stores and stores under construction, Atacadão's SG&A expenses as a percentage of net sales were broadly stable year-on-year in Q2. In H1, SG&A expenses were 4.2% higher at R$3.5 billion, below topline sales growth, and represented 14.3% of net sales, down 16bps.



Adjusted EBITDA

In R$ million	Q2 18	Q2 17	Δ	H1 18	H1 17	Δ
Adj. EBITDA	934	827	12.9%	1,777	1,552	14.5%
Adj. EBITDA Margin	*7.6%*	*7.1%*	*+51 bps*	*7.4%*	*6.8%*	*+59 bps*
Adj. EBITDA Atacadão	593	494	19.9%	1,060	898	18.0%
Adj. EBITDA Margin at Atacadão	7.2%	6.5%	+70 bps	6.7%	6.1%	+63 bps
Adj. EBITDA Carrefour Retail	161	259	-37.9%	345	429	-19.7%
Adj. EBITDA Margin Carrefour Retail	3.9%	6.3%	-236 bps	4.1%	5.3%	-115 bps
Adj. EBITDA Banco CSF	211	107	96.4%	430	282	52.5%

Adjusted consolidated EBITDA was up 12.9% to R$934 million in Q2 with EBITDA margin of 7.6%, up 51bps on better gross margin at Atacadão and CSF and tight control in SG&A expenses at Carrefour Retail. Adjusted EBITDA at Atacadão was up 19.9% to R$593 million, while adjusted EBITDA at Carrefour Retail decreased by 37.9% to R$161 million, mainly due to the Easter shift and the impact on sales of the truckers' strike. In H1, adjusted EBITDA was 14.5% higher at R$1.8 billion (7.4% EBITDA margin, +59bps).



Other Income and (Expenses)

In R$ million	Q2 18	Q2 17	Δ	H1 18	H1 17	Δ
Restructuring costs	(28)	(33)	-14.8%	(35)	(52)	-32.3%
Income and expenses related to litigations	(5)	(27)	-79.9%	(16)	(26)	-36.5%
Net gains or losses on asset sale	(5)	(12)	-62.7%	(49)	(11)	N.m.
Non-recurring tax credits	5	-	N.m.	5	-	N.m.
Other income (expenses)	**(33)**	**(72)**	**-54.2%**	**(95)**	**(89)**	**6.2%**

N.m. – not meaningful

Other income and expenses totaled a negative R$33 million in Q2, down 54.2% year-on-year mainly as a result of a decrease in litigation and losses on asset sales. In H1, other income and expenses was up 6.2% to a negative R$95 million.

Net Debt Profile and Net Financial Result

In Q2, our cost of gross bank debt dropped sharply to a negative R$59 million from R$171 million in the year-ago quarter on significantly lower debt levels (year-on-year) and the continuous decrease of the SELIC rate through June 2018. The cost of discounted receivables also decreased year-on-year to R$30 million. Total net financial result in Q2 was 74.5% lower at a negative R$55 million. In H1, total net financial result was 67.6% lower at a negative R$138 million.

In R$ million	Q2 18	Q2 17	Δ	H1 18	H1 17	Δ
Cost of bank debt, gross	(41)	(146)	-72.0%	(81)	(312)	-74.0%
Cost of discounted credit card receivables	(30)	(37)	-18.8%	(52)	(77)	-33.0%
Financial Revenue	12	12	-3.9%	25	27	-8.6%
Cost of Debt, Net	**(59)**	**(171)**	**-65.2%**	**(108)**	**(362)**	**-70.1%**
Inflation adjustments on judicial deposits and contigencies	(21)	(22)	-3.1%	(34)	(32)	5.1%
FX gain or losses	45	(7)	N.m	41	4	N.m
Others	(19)	(15)	26.6%	(37)	(37)	2.6%
Net financial result	**(55)**	**(216)**	**-74.5%**	**(138)**	**(427)**	**-67.6%**

N.m. – not meaningful

Since its IPO, Grupo Carrefour Brasil's debt profile and financial results have improved significantly. With the IPO proceeds we paid off all intercompany loans with Carrefour Group and reduced our gross debt by about R$3 billion. Gross debt was R$2.5 billion at the end of June 2018 and including discounted receivables was R$4.4 billion. In addition to improving our cost of debt, we increased its average maturity to about 3 years from less than one year previously by issuing R$1.5 billion in local debentures in April, 2018. None of our loans are subject to financial covenants clauses. Our Standard & Poor's credit rating remains "brAAA" for both Atacadão S.A and Banco CSF .

Income Tax

In R$ million	Q2 18	Q2 17	Δ	H1 18	H1 17	Δ
Income Before Taxes	656	372	76.3%	1,167	706	65.4%
Income and Social Contribution Tax	(216)	(73)	n.m.	(395)	(208)	90.0%
Effective Tax Rate	33.0%	19.6%	n.m.	33.9%	29.5%	n.m.

N.m. – not meaningful

Income tax expense increased significantly in Q2 to R$216 million, mainly as a result of 76.3% higher income before taxes. The effective tax rate was 33.0% in Q2, up from 19.6% in the year ago quarter. The year ago period included non-recurring deferred tax credits at Carrefour from previous periods losses of R$64 million. In H1, the effective tax rate was also higher year-on-year at 33.9%.

Net Income

In R$ million	Q2 18	Q2 17	Δ	H1 18	H1 17	Δ
Net Income	440	299	47.2%	772	498	55.0%
Net Income, Group share	389	279	39.4%	669	440	52.1%
Net Income margin	3.2%	2.4%	+77 bps	2.8%	1.9%	+85 bps

Reported net income, Group share, was up 39.4% to R$389 million in Q2 (net income margin of 3.2% from net income margin of 2.4% in the year ago quarter). In H1, net income, Group share was up 52.1% to R$669 million, for 2.8% net margin.

Payment of Interest on Shareholders' Equity (IOE)

As announced in a material fact on February 27, 2018 our Board of Directors approved a plan for payment of interest on shareholder's equity during 2018, in a total amount of R$317 million, equivalent to 25% of 2017 adjusted net profit. The first tranche of R$195 million was paid on May 23, 2018. On July 25, 2018, the Shareholders General Meeting approved the payment of the second tranche related to interest on shareholders' equity in the gross value of R$121,576,966.21, equivalent to R$0.061345350 per share, subject to withholding income tax at the prevailing rate. The shareholders entitled to the payment will be those listed in the Company's equity position on **August 1st, 2018** and as from August 2nd, 2018, the shares will be traded on the stock exchange without such right to the interest on the Company's capital. Payment will take place on **August 22, 2018,** with withholding of the Income Tax, except for shareholders proven to be immune or exempt.

Working Capital

In Q2 18, working capital requirements including discounted receivables were a positive R$643million, from a positive R$477 million in Q2 2017 and R$524 million in Q1 2018. As a percentage of last twelve months' sales, working capital represented 1.2% of gross sales, up from 0.9% in the year ago quarter. The Easter calendar shift is the main reason for the higher working capital needs. As a result of seasonality and calendar events thoughout the year, working capital needs are positive for most of the year and become negative only in the last quarter.

In Reais Million	Q2 18	Q1 18	Q4 17	Q3 17	Q2 17
(+) Accounts Receivables	811	1,040	1,033	1,045	855
(+) Inventories	4,918	4,998	4,999	4,679	4,768
(+) Recoverable Taxes	403	398	377	468	439
(+) Other Assets	318	350	269	217	221
(+) Current Operating Assets	**6,450**	**6,785**	**6,678**	**6,409**	**6,283**
(-) Suppliers	6,411	6,659	9,410	5,607	6,106
(-) Payroll, Vacation and others	580	590	588	662	570
(-) Taxes Payable	372	286	410	518	297
(-) Deferred Revenue	10	14	44	16	17
(-) Other Accounts Payable	285	246	339	306	318
(-) Current Operating Liabilities	**7,658**	**7,795**	**10,791**	**7,109**	**7,308**
(=) Working Capital	**(1,208)**	**(1,010)**	**(4,113)**	**(700)**	**(1,025)**
Gross Revenue (Last Twelve Months)	53,823	53,112	52,376	51,707	51,058
% of Gross Revenue (Last Twelve Months)	*-2.2%*	*-1.9%*	*-7.9%*	*-1.4%*	*-2.0%*
(+) Discounted Receivables	**1,851**	**1,534**	**1,858**	**1,131**	**1,502**
(=)Working Capital including Discounted Receivables	643	524	(2,255)	431	477
% of Gross Revenue (Last Twelve Months)	*1.2%*	*1.0%*	*-4.3%*	*0.8%*	*0.9%*

In days	Q2 18	Q1 18	Q4 17	Q3 17	Q2 17
(+) Accounts Receivables	4.0	6.0	6.0	7.0	4.0
(+) Inventories	45.0	46.0	47.0	45.0	46.0
(-) Suppliers	(54.0)	(57.0)	(82.0)	(49.0)	(54.0)
(=) Working Capital - WC Merchandise	(5.0)	(5.0)	(29.0)	3.0	(4.0)

CAPEX

In R$ million	Q2 18	Q2 17	Δ	H1 18	H1 17	Δ
Expansion	325	215	51.4%	558	431	29.6%
Maintenance	61	76	-20.0%	81	118	-31.3%
Remodeling	18	148	-87.9%	20	204	-90.2%
IT and other	46	68	-33.5%	77	106	-27.7%
Total	**449**	**507**	**-11.4%**	**736**	**859**	**-14.3%**

In Q2 we invested a total of R$449 million, with about 86% spent on expansion and maintenance of stores and the balance on remodeling and IT. In H1, total capex reached R$736 million, down 14.3%.

STORE NETWORK – Q2 and H1 2018

N° of stores	Jun/17	Dec/17	Jun/18	Openings H1 18	Openings yoy
Cash & Carry	139	146	156	10	17
Hypermarkets*	102	103	101	-2	-1
Supermarkets	40	41	43	2	3
Convenience Stores	87	119	120	1	33
Wholesale	23	23	23	0	0
Drugstores	124	126	125	-1	1
Gas Stations	73	76	76	0	3
Group	**588**	**634**	**644**	**9**	**55**

* One hypermarket was closed during Q2 to be converted into a Cash & Carry store and another hypermarket was closed in the city of São Paulo as the landlord requested the leased store back.

Sales area	Jun/17	Dec/17	Jun/18	Δ Change Jun/18 vs Dec/17	Δ Change Jun/18 vs Jun/17
Cash & Carry	885,795	930,017	987,165	6.1%	11.4%
Hypermarkets	719,145	723,110	709,963	-1.8%	-1.3%
Supermarkets	62,648	63,006	63,914	1.4%	2.0%
Convenience Stores	16,436	22,111	22,254	0.6%	35.4%
Drugstores	7,862	8,081	7,881	-2.5%	0.2%
Gas Stations	30,091	31,347	31,145	-0.6%	3.5%
Total sales area (m^2)	**1,721,977**	**1,777,672**	**1,822,323**	**2.5%**	**5.8%**

In the last twelve months ending in June 2018, sales area was about 6% higher at 1.8 million m^2, with Atacadão area up 11.4% over the period and convenience stores area up 35.4%.

APPENDIX I – Consolidated P&L

In R$ Million	Q2 18	Q2 17	Δ	H1 18	H1 17	Δ
Gross sales	**13,541**	**12,829**	**5.5%**	**26,554**	**25,107**	**5.8%**
Net sales	**12,320**	**11,702**	**5.3%**	**24,163**	**22,929**	**5.4%**
Other revenue	740	597	24.0%	1,441	1,248	15.5%
Net operating revenue	**13,060**	**12,299**	**6.2%**	**25,604**	**24,177**	**5.9%**
Cost of goods sold, service and financial operations	(10,385)	(9,812)	5.8%	(20,385)	(19,320)	5.5%
Gross Profit	**2,675**	**2,487**	**7.6%**	**5,219**	**4,857**	**7.4%**
SG&A expenses	(1,747)	(1,665)	4.9%	(3,455)	(3,315)	4.2%
Adjusted EBITDA*	**934**	**827**	**12.9%**	**1,777**	**1,553**	**14.4%**
Adjusted EBITDA Margin	7.6%	7.1%	+51 bps	7.4%	6.8%	+58 bps
Depreciation and amortization	(184)	(161)	14.5%	(364)	(319)	14.1%
Other income (expenses)	(33)	(72)	-54.2%	(95)	(89)	6.2%
EBIT	**711**	**588**	**20.9%**	**1,305**	**1,133**	**15.2%**
Net financial expenses	(55)	(216)	-74.5%	(138)	(427)	-67.6%
Income before income tax and social contribution	656	372	76.3%	1,167	706	65.4%
Income Tax	(216)	(73)	n.m	(395)	(208)	90.0%
Net income	440	299	47.2%	772	498	55.0%
Net income, Group share	**389**	**279**	**39.4%**	**669**	**440**	**52.1%**
Net Income - Non-controlling interests (NCI)	**51**	**20**	**155.4%**	**103**	**58**	**77.6%**

*Includes Supply chain depreciation and amortization of R$6 million in Q2 2017 and Q2 2018. For the semester, supply chain depreciation and amortization totaled R$13 and R$11 million, respectively, in H1 2018 and H1 2017.

APPENDIX II – Consolidated Balance Sheet

In R$ Million	June 2018	December 2017
Assets		
Cash and cash equivalents	1,899	4,804
Marketable securities	413	6
Trade receivables	811	1,033
Consumer credit granted by our financial solutions company	5,367	5,265
Inventories	4,918	4,999
Tax receivables	365	367
Income tax and social contribution recoverable	38	10
Derivative financial instruments	36	5
Prepaid expenses	143	48
Other accounts receivable	175	221
Current assets	**14,165**	**16,758**
Consumer credit granted by our financial solutions	249	229
Marketable securities	273	271
Tax receivables	1,853	1,729
Deferred tax assets	547	352
Prepaid expenses	20	8
Judicial deposits and collateral	2,235	2,170
Other accounts receivable	32	31
Investment properties	417	422
Investments in equity accounted companies	75	75
Property and equipment	9,902	9,597
Intangible assets and goodwill	2,236	2,236
Non-current assets	**17,839**	**17,120**
Total assets	**32,004**	**33,878**

In R$ Million	**June 2018**	**December 2017**
Liabilities		
Suppliers	6,411	9,410
Borrowings	1,002	1,461
Consumer credit financing	3,901	4,032
Tax payable	230	275
Income tax and social contribution payables	142	135
Payroll, vacation and related charges	580	588
Dividends payable	-	34
Deferred income	10	44
Other accounts payable	285	305
Current liabilities	**12,561**	**16,284**
Borrowings	1,500	1,016
Consumer credit financing	807	116
Deferred tax liabilities	512	502
Provisions	3,088	2,790
Deferred income	24	16
Other accounts payable	14	14
Non-current liabilities	**5,945**	**4,454**
Share capital	7,609	7,599
Capital reserve	2,172	2,167
Income reserve	2,465	2,658
Net effect of acquisition of minority interest	(282)	(282)
Retained earnings	559	-
Equity evaluation adjustment	3	3
Shareholders' equity, Group share	**12,526**	**12,145**
Non-controlling interest	**972**	**995**
Total liabilities and shareholders' equity	**32,004**	**33,878**

APPENDIX III – Consolidated Cash Flow Statement

in R$ million	June 2018	June 2017	Δ
Adjusted EBIT	1,400	1,222	14.6%
Cancellation of depreciation, incl. Supply Chain	377	330	14.2%
Adjusted EBITDA	**1,777**	**1,552**	**14.5%**
Other income (expenses)	(95)	(89)	6.5%
Financial result (excl. Net Cost of financial debt)	(30)	(65)	-53.1%
Cancellation of non-cash items	137	31	n.m.
Gross Cash Flow From Operations Before Taxes	**1,789**	**1,430**	**25.1%**
Income taxes paid	(404)	(281)	43.9%
Gross Cash Flow From Operations After Taxes	**1,385**	**1,149**	**20.5%**
Change in Trade Payables	*(2,840)*	*(1,804)*	*57.4%*
Change in Trade Receivables	*170*	*127*	*33.9%*
Change in Inventory	*81*	*(17)*	*n.m.*
Change in operating working capital	**(2,589)**	**(1,694)**	**52.8%**
Change in other current assets and liabilities	(297)	(214)	38.8%
Change in consumer credit working capital	195	116	68.3%
Change in other working capital	**(102)**	**(98)**	**4.1%**
Adjusted Net cash from operating activities	**(1,306)**	**(643)**	**103.1%**
Capital expenditures	(736)	(859)	-14.3%
Changes in payables to fixed asset suppliers	(113)	(171)	-33.9%
Change in receivables from fixed assets suppliers	42	(33)	n.m.
Free Cash Flow (*)	**(2,113)**	**(1,706)**	**23.9%**

*Please refer to glossary for free cash flow definition

APPENDIX IV – Banco CSF Income Statement

In R$ million	Q2 18	Q2 17	Δ	H1 18	H1 17	Δ
Net operating revenues	**614**	**514**	**19.4%**	**1,188**	**1,043**	**13.9%**
Risk Charges	(203)	(233)	-13.1%	(376)	(417)	-9.9%
Gross profit	**411**	**281**	**46.4%**	**812**	**626**	**29.8%**
SG&A expenses	(200)	(173)	15.4%	(382)	(342)	11.4%
Adjusted EBITDA	**211**	**107**	**96.4%**	**430**	**282**	**52.5%**
Depreciation and amortization expenses	(6)	(6)	0.2%	(11)	(10)	10.0%
Adjusted EBIT	**205**	**101**	**102.1%**	**419**	**272**	**53.8%**
Other revenues (expenses)	(14)	(15)	-10.6%	(29)	(30)	-1.7%
Net Financial results	(7)	(17)	-59.6%	(14)	(36)	-61.5%
Income tax	(80)	(31)	160.5%	(166)	(91)	82.9%
Net income (100%)	**104**	**38**	**173.6%**	**210**	**116**	**80.7%**

Overdue Portfolio Analysis

For comparison purposes we are presenting the provisions and data on the portfolio using both the previous methodology and IFRS9/CPC48, which came into effect in January 2018.

In R$ million	June 18 IFRS9/CPC48		June 18		March 18		December 17		September 17		June 17	
Total Portfolio	7,005	100.0%	6,625	100.0%	6,433	100.0%	6,288	100.0%	5,614	100.0%	5,446	100.0%
On time payments	5,536	79.0%	5,587	84.3%	5,456	84.8%	5,397	85.8%	4,709	83.9%	4,476	82.2%
Over 30 days	1,288	18.4%	897	13.5%	844	13.1%	791	12.6%	784	14.0%	858	15.7%
Over 90 days	993	14.2%	652	9.8%	607	9.4%	615	9.8%	626	11.1%	660	12.1%
Provisions for loan losses	1,578	22.5%	832	12.6%	781	12.1%	794	12.6%	800	14.2%	821	15.1%
Provisions for loan losses / over 90 days	159%		128%		129%		129%		128%		124%	

APPENDIX V – Reconciliation Adjusted EBITDA

In R$ million	Q2 18	Q2 17	Δ	H1 18	H1 17	Δ
Net income	**440**	**299**	**47.2%**	**772**	**498**	**55.0%**
(+) Income tax and social contribution	216	73	n.m.	395	208	90.0%
(+) Net financial results	55	216	-74.6%	138	427	-67.6%
(+) Depreciation and amortization	184	161	14.5%	364	319	14.1%
(+) Supply chain depreciation and amortization	6	6	-5.9%	13	11	14.8%
(=) EBITDA	**901**	**755**	**19.4%**	**1,682**	**1,463**	**15.0%**
(+/-) Other (income) expenses	33	72	-54.4%	95	89	6.5%
(=) Adjusted EBITDA	**934**	**827**	**12.9%**	**1,777**	**1,552**	**14.5%**

GLOSSARY

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.

Gross sales: Total revenues from our customers at the Group's stores, gas stations, drugstores and on our e-commerce platform.

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.

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.

Gross Profit Margin: Gross profit divided by net sales for the relevant period, expressed as percentage.

EBITDA: Net income (for the year or for the period) adjusted for "financial result, net", "income tax and social contribution" 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.

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, and tax credits recovered related to prior periods).

Adjusted EBITDA Margin: Adjusted EBITDA divided by net sales for the relevant period, expressed as a percentage.

Net Income Margin: Net income for the year divided by net sales for the relevant period, expressed as a percentage.

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.

Free Cash Flow: net cash provided by our operating activities, less interest received from short-term investments, plus (less) foreign exchange losses (gains), plus cash used in changes in judicial deposits and judicial freeze of deposits, and unrealized interest income from marketable securities, 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.

Investor Relations

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

Daniela Bretthauer
Investor Relations Director

Christelle Freire
IR Coordinator

Letícia Montagnani
IR Coordinator

Telephone: +55 11 3779-8500
e-mail: ribrazil@carrefour.com
website address: www.grupocarrefourbrasil.com.br

About Grupo Carrefour Brasil

Grupo Carrefour Brasil has been present in Brazil for over 40 years and is the market leader in food distribution and retail. By operating a multiformat and omnichannel platform, it combines retail and cash & carry operations, as well as financial solutions for its clients through Banco Carrefour. We also manage our real estate and portfolio of galleries and shopping centers through our real estate division - Carrefour Property. The Group is present in every state of Brazil, which allows us to meet the different needs of its millions of customers across the country. In 2017, we reinforced our e-commerce presence with the launch of a marketplace platform of and a proprietary e-commerce food operation via our website www.carrefour.com.br. In traditional retail, we operate with several formats of stores: Carrefour (hypermarket), Carrefour Bairro and Carrefour Market (supermarket), Carrefour Express (convenience store) and Atacadão (cash & carry and delivery wholesale) as well as Supeco (compact wholesale cash&carry). Additionally, we offer complementary services to our food distribution business with gas stations and drugstores services branded as Carrefour and Atacadão.
We are the largest retailer in Brazil and operate more than 630 points of sale. With sales of R$ 49.6 billion in 2017 and more than 81,000 employees, the company is one of the largest private employers in the country and the largest retailer listed and one of the 15 largest listed companies on the Brazilian stock exchange (B3).

In the world, Carrefour Group operates in more than 30 countries. Over the next five years it plans to implement a new transformation strategy “Carrefour 2022” plan to enable its customers to consume better by becoming the world leader in the food transition for all. In addition, the Group aims to become the omnichannel universe of reference by investing in its growth formats, becoming the leader in food e-commerce and leveraging the power of its brand. With more than 374,000 employees and 12,000 stores spread across Europe, Asia and Latin America, Carrefour Group serves more than 100 million customers. In 2017, its global sales totaled € 88.2 billion