



# Divulgação de Resultados

ASSAÍ | 1T26





## Videoconferência de Resultados

Terça-feira, 28 de abril de 2026 | 11h00 (horário de Brasília) | 10h00 (NY) 15h00 (Londres)  
Videoconferência em português via Zoom (tradução simultânea): [clique aqui](#)

As informações e links estarão disponíveis para acesso no nosso website e nos nossos materiais de divulgação.

ASAI3 B3 | IBOVESPA B3 | IBRA B3 | IBRX100 B3 | ISE B3 | ICO2 B3 | ICON B3 | IGC B3 | IGCT B3 | ITAG B3

São Paulo, 27 de abril de 2026: O Assaí Atacadista anuncia os resultados do 1º trimestre de 2026. Todos os comentários referentes ao EBITDA são ajustados com a exclusão do resultado de outras despesas e receitas operacionais. As informações contábeis intermediárias foram preparadas conforme as normas internacionais de relatórios financeiros emitidas pelo International Accounting Standards Board – IASB, práticas contábeis adotadas no Brasil, normas da CVM e os pronunciamentos técnicos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC). Para melhor representar a realidade econômica do negócio, os números deste relatório são apresentados sob a visão Pré-IFRS16, que excluem os efeitos do IFRS16/CPC 06 (R2). A reconciliação com o IFRS16 pode ser encontrada em capítulo dedicado neste documento.

**FATURAMENTO DE R\$ 20,6 BILHÕES (+1,7%) E GANHO DE MARKET SHARE DE +0,3 p.p. NA VISÃO "MESMAS LOJAS"**

**SÓLIDA GERAÇÃO DE CAIXA LIVRE: R\$ 2,2 BILHÕES NO ACUMULADO DE 12 MESES (+34% vs. 1T25)**

**ALAVANCAGEM FINANCEIRA ATINGE 2,52x — MENOR NÍVEL DESDE O 4T21, FRENTE A 3,15x NO 1T25 E 2,56x NO 4T25**



## VENDAS

Receita bruta R\$ 20,6 bi (+1,7%) vs. 1T25, em cenário de deflação de -12% em commodities essenciais

- Mesmas lojas -0,9%, impactada por deflação (arroz, feijão, açúcar, leite, óleo de soja, farinha)
- Abertura de 1 loja no 1T26 | 11 unidades nos últimos 12 meses (+3,7% de área de vendas)
- 1.678 self-checkouts em 304 lojas (vs. 398 em 73 no 1T25)
- Cartão Passaí: 1,3 milhão de cartões ativos (+11,9%) | 5,4% do faturamento



## RENTABILIDADE

(Excluindo novos créditos PIS/COFINS)

EBITDA Ajustado R\$ 1,0 bi • Margem 5,5% (estável vs. 1T25)

- Margem bruta 16,7% (+0,3 p.p.) — maturação das 141 lojas abertas nos últimos 5 anos e evolução na gestão de preços
- Despesas SG&A R\$ 2,1 bi (+2,7%), abaixo da inflação; 775 unidades de serviços em loja (+21%)
- Equivalência patrimonial R\$ 16 mm (participação ~16,5% na FIC)



## LUCRO

LL recorrente<sup>1</sup> avança +7% → R\$ 174 mm

- LL contábil Pré-IFRS16 R\$ 367 mm, inclui R\$ 281 mm de novos créditos de PIS/COFINS
- LL contábil Pós-IFRS16 R\$ 320 mm
- Resultado financeiro líquido R\$ 564 mm (-3,0% R.L.) — impacto de CDI médio de 3,37% no período



## GERAÇÃO DE CAIXA E ALAVANCAGEM

Caixa livre<sup>2</sup> R\$ 2,2 bi nos últimos 12 meses (+34%)

- Dívida líquida reduz R\$ 1,2 bi em 12 meses — menor investimento e crescimento do EBITDA acumulado
- Alavancagem<sup>3</sup> 2,52x (vs. 3,15x no 1T25 e 2,56x no 4T25) — menor patamar desde o 4T21
- Redução de R\$ 1,2 bi de recebíveis descontados (R\$ 666 mm vs. R\$ 1,9 bi no 1T25)
- Disponibilidade total de caixa: R\$ 7,5 bi (+25,1% vs. 1T25)

**313**

lojas em operação  
+11 em 12 meses

**5,5%**

Margem EBITDA Ajustado  
estável vs. 1T25

**2,52x**

Dívida Líq. / EBITDA  
vs. 3,15x no 1T25

**90K+**

colaboradores  
24 estados + DF

<sup>(1)</sup>Lucro líquido incluindo créditos recorrentes de PIS/COFINS com alíquota efetiva de 29%. <sup>(2)</sup>EBITDA Ajustado Pré-IFRS16 acumulado dos últimos 12 meses, excluindo equivalência patrimonial. <sup>(3)</sup>Dívida Líquida + Recebíveis Descontados / EBITDA Ajustado Pré-IFRS16

## Mensagem da Administração

“O primeiro trimestre foi marcado por um conjunto de fatores adversos que, somados, representaram um desafio incomum para quem atende principalmente as famílias de menor renda.

Vivemos uma deflação simultânea em *commodities* essenciais da nossa cesta: arroz, feijão, açúcar, óleo de soja, farinha de trigo e leite UHT apresentaram queda média de 12% no trimestre. Para quem acompanha o setor há décadas, é inédito ver deflação simultânea dessa magnitude nesse grupo de produtos.

Ao mesmo tempo, o endividamento das famílias atingiu recordes históricos. Mais de 80% delas declaram algum tipo de dívida, com parcela relevante em atraso, seguindo pesquisa divulgada em abril pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC).



Isso se traduz diretamente em menor capacidade de consumo nas classes C, D e E (exatamente o público em maior volume nas nossas lojas). O topo da pirâmide de renda segue consumindo, mas a base está pressionada. O chamado "efeito K" (onde formatos voltados à alta renda crescem enquanto os voltados à baixa renda recuam) foi visível no período.

Há ainda um fenômeno novo e estrutural: o crescimento do uso de medicamentos para controle de peso está mudando hábitos alimentares de forma acelerada, com impacto sobre a demanda de carboidratos, categoria relevante na cesta de compras. Soma-se a ele o efeito do mercado de apostas, que se mantém como um dos principais responsáveis pelo endividamento familiar.

Diante de tudo isso, manter a margem EBITDA estável é consequência de disciplina. Significa gestão eficiente de preços, maturação das lojas abertas nos últimos anos, expansão dos serviços em loja, controle rigoroso de despesas abaixo da inflação e ganho de *market share*.

Por isso, quero agradecer aos mais de 90 mil colaboradores, que provam diariamente que nosso modelo de negócio é sólido, independentemente das condições externas.

No trimestre, avançamos nas novas avenidas estratégicas: o Assaí Digital seguiu crescendo, com as vendas no *last mile* mais que dobrando; lançamos os primeiros produtos de marca própria; anunciamos a entrada no segmento de farmácias; e inauguramos a primeira loja do ano, em São José dos Campos (SP). Tudo com disciplina de capital e foco na redução da alavancagem, que atingiu o menor nível desde o 4T21.

Por fim, quero reforçar que deflação de *commodities* não é permanente. *Commodities* oscilam. E, quando o ciclo se inverte, o modelo que construímos estará ainda mais preparado para capturar o crescimento.

Seguimos com prioridades claras: eficiência operacional, geração de caixa e criação de valor sustentável. Além do compromisso permanente com a evolução do Assaí para melhor atender aos nossos clientes.”

Belmiro Gomes  
CEO

Divulgação de Resultados - Assaí 1T26



# Desempenho Financeiro



## RESULTADO OPERACIONAL (Excluindo novos créditos de PIS/COFINS)

Pré-IFRS16 (R\$ milhões)	1T26	1T25	Δ
Receita Bruta	20.637	20.291	1,7%
Receita Líquida	18.638	18.552	0,5%
Lucro Bruto <sup>(1)</sup>	3.117	3.058	1,9%
<b>Margem Bruta <sup>(1)</sup></b>	<b>16,7%</b>	<b>16,5%</b>	<b>0,3 p.p.</b>
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.122)	(2.067)	2,7%
<b>% da Receita Líquida</b>	<b>-11,4%</b>	<b>-11,1%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>
EBITDA Ajustado <sup>(2)</sup>	1.025	1.022	0,3%
<b>Margem EBITDA Ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>5,5%</b>	<b>5,5%</b>	<b>0,0 p.p.</b>
Resultado Financeiro Líquido	(564)	(512)	10,2%
<b>% da Receita Líquida</b>	<b>-3,0%</b>	<b>-2,8%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>
Lucro Operacional Antes I.R.	123	222	-44,4%
<b>% da Receita Líquida</b>	<b>0,7%</b>	<b>1,2%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>
Lucro Líquido do Período	86	162	-46,7%
<b>Margem Líquida</b>	<b>0,5%</b>	<b>0,9%</b>	<b>-0,4 p.p.</b>

### Reconciliação do Resultado (incluindo novos créditos de PIS/COFINS)

EBITDA Ajustado <sup>(2)</sup>	1.025
<i>Novos créditos tributários de PIS/COFINS</i>	397
<i>Outras Despesas Operacionais, Líquidas</i>	(43)
EBITDA (incluindo créditos tributários)	1.379
<b>Margem EBITDA (incluindo créditos tributários)</b>	<b>7,4%</b>
Lucro Líquido do Período	86
<i>Novos créditos tributários de PIS/COFINS</i>	281
Lucro Líquido do Período (incluindo créditos tributários)	367
<b>Margem Líquida (incluindo créditos tributários)</b>	<b>2,0%</b>

<sup>(1)</sup> Inclui depreciação logística (destacada na DRE disposta no Anexo II);

<sup>(2)</sup> Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização (EBITDA), ajustado pelo resultado de outras despesas e receitas operacionais e exclusão de novos créditos tributários de PIS/COFINS.

O resultado do trimestre foi impactado positivamente pela monetização de novos créditos de PIS/COFINS relacionados a itens sujeitos ao regime plurifásico, conforme previsto no art. 14 da Lei nº 13.097/2015 e divulgado na Nota 8.2 das Informações Contábeis Intermediárias do 1T26 da Companhia, com efeito de aproximadamente R\$ 273 milhões no resultado operacional.

Adicionalmente, o resultado operacional contempla efeitos positivos de R\$ 124 milhões decorrentes da apuração de créditos tributários relacionados a operações recorrentes, incluindo os itens sujeitos ao regime plurifásico mencionados acima. Esse crédito será compensado com obrigações correntes de PIS/COFINS.

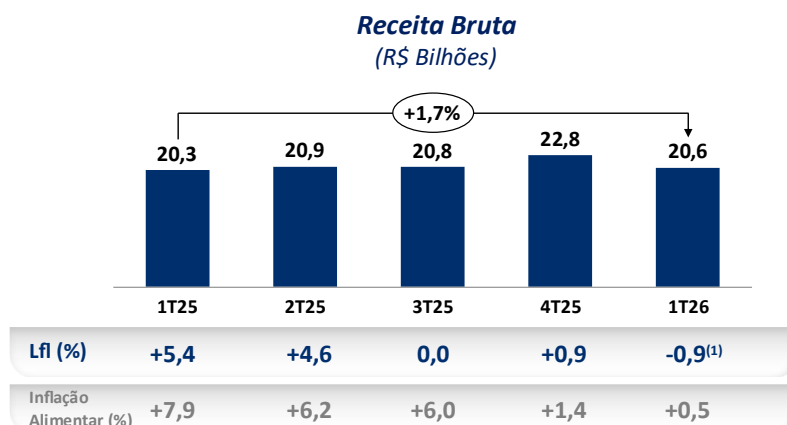
O efeito dos referidos créditos tributários está refletido na redução do custo das mercadorias vendidas (CMV) e consequente melhoria do lucro bruto.

As outras despesas operacionais totalizaram R\$ 43 milhões no trimestre e referem-se principalmente à reestruturação organizacional realizada no 1T26 com foco na redução de custos e despesas.

No lucro líquido, o impacto positivo foi de aproximadamente R\$ 193 milhões relacionado a novos créditos de PIS/COFINS. Adicionalmente, o lucro também conta com efeitos positivos de R\$ 87 milhões relacionados aos créditos recorrentes.

Para fins de comparabilidade, recomenda-se a análise dos resultados ajustados por esses efeitos, conforme detalhado nas seções seguintes deste relatório.

## FATURAMENTO RESILIENTE E GANHOS DE MARKET SHARE EM CENÁRIO DE CONSUMO DESAFIADOR



A receita bruta atingiu R\$ 20,6 bilhões no 1T26, crescimento de +1,7% em relação ao 1T25. O trimestre foi marcado por um cenário de deflação na alimentação básica, impactando o crescimento das vendas, além do patamar recorde de endividamento das famílias, agravado pela alta taxa de juros, que segue pressionando o poder de compra das famílias, especialmente de menor renda. Nesse contexto, observou-se maior assimetria no comportamento de consumo, com retração mais acentuada entre consumidores de menor renda e maior resiliência nas classes de maior renda.

A inflação interna do canal de *Cash & Carry* é naturalmente mais exposta a *commodities* e seus derivados, que apresentaram trajetória deflacionária no período, com destaque para categorias relevantes como arroz, feijão, açúcar, leite e óleo de soja, que conforme o IBGE, apresentaram redução de 12%.

Adicionalmente, ao longo do trimestre, os impactos do conflito no Oriente Médio resultaram em aumentos da cotação do petróleo e seus derivados, como embalagens plásticas, produtos de limpeza, além do aumento no custo do frete.

No trimestre, observou-se:

- Ganhos de *market share*<sup>2</sup> na visão 'mesmas-lojas' (+0,3 p.p.), refletindo desempenho superior aos concorrentes;
- Contribuição das 11 lojas inauguradas nos últimos 12 meses, responsáveis por um incremento adicional de 2,8%;
- Desempenho de vendas 'mesmas-lojas' de -0,9%, refletindo principalmente o cenário de deflação de -12% em *commodities* e o consumo ainda pressionado, ainda que com melhora ao longo do trimestre.

As iniciativas em produtividade avançaram e, ao final do 1T26, mais de 1.678 self-checkouts estavam em operação em 304 lojas (vs. 398 self-checkouts em 73 lojas no 1T25), ampliando a eficiência operacional e melhorando a jornada de compra dos clientes Assaí.

(1) Excluindo -0,2% de efeito calendário

(2) Nielsen IQ

## RENTABILIDADE SUSTENTADA POR AVANÇOS OPERACIONAIS E DISCIPLINA NA EXECUÇÃO



No 1T26, o lucro bruto acumulou R\$ 3,1 bilhões, resultando em margem de 16,7% (+0,3 p.p. vs. 1T25). Esse resultado é decorrente, principalmente:

- i. da consistente execução da estratégia comercial com avanços na gestão de preços, contribuindo para a evolução da margem mesmo em um ambiente de consumo desafiador; e
- ii. do processo de maturação das 141 lojas abertas ao longo dos últimos 5 anos, bem como das 775 unidades de serviços já implantadas (+21% vs. 1T25), que seguem evoluindo e contribuindo positivamente para a rentabilidade, à medida que atingem níveis mais elevados de eficiência operacional e captura de valor.

As despesas com vendas, gerais e administrativas, por sua vez, totalizaram R\$ 2,1 bilhões no 1T26, crescimento de 2,7% em comparação ao 1T25 – e abaixo do patamar de inflação no período – e equivalentes a 11,4% da receita líquida (vs. 11,1% no 1T25). A elevação reflete, principalmente, a continuidade dos investimentos em iniciativas estratégicas e novas avenidas de crescimento (Farmácias, Marcas Próprias, Serviços Financeiros, *In & Out*), além do impacto da inflação do período. A Companhia segue avançando em iniciativas de eficiência e racionalização de custos, com foco na disciplina de despesas ao longo do ano.

A equivalência patrimonial (participação ~16,5% no capital da FIC) foi de R\$ 16 milhões no 1T26. As vendas realizadas por meio do Cartão Passaí representaram 5,4% do faturamento no período, enquanto o número de cartões ativos alcançou 1,3 milhões (+11,9% vs. 1T25).

O EBITDA Ajustado totalizou R\$ 1,0 bilhão, com margem de 5,5%, estável em relação ao 1T25, refletindo a evolução da margem bruta, que compensou parcialmente a pressão decorrente da menor diluição das despesas no período.

## RESULTADO FINANCEIRO IMPACTADO POR JUROS ELEVADOS

Pré-IFRS16 (R\$ milhões)	1T26	1T25	Δ
Rentabilidade de caixa e equivalentes	48	51	-5,9%
Encargos sobre a dívida	(600)	(541)	10,9%
Custo de antecipação de recebíveis	(27)	(39)	-30,8%
Outras receitas e atualizações monetárias	15	17	-11,8%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(564)</b>	<b>(512)</b>	<b>10,2%</b>
% Receita Líquida	-3,0%	-2,8%	-0,2 p.p.

O resultado financeiro líquido atingiu R\$ 564 milhões no 1T26, equivalente a 3,0% da receita líquida (vs. 2,8% no 1T25), explicado principalmente pelo:

- aumento na linha Encargos sobre a Dívida, decorrente da elevação do CDI no período (3,37% no 1T26 vs. 2,96% no 1T25), mesmo diante de uma menor dívida líquida no período. Adicionalmente, essa linha inclui os efeitos da marcação a mercado, com impacto não-caixa positivo de R\$ 1M no 1T26 (vs. +R\$ 7M no 1T25);
- menor custo de antecipação de recebíveis, explicado pela mudança na política de caixa médio aplicado;
- da menor rentabilidade de caixa e equivalentes em comparação ao 1T25, reflexo da redução no caixa médio aplicado no período (R\$ 1,5 bilhão no 1T26 vs. R\$ 1,8 bilhão no 1T25); e
- do menor patamar da linha Outras Receitas/Despesas e Atualizações Monetárias, explicado principalmente pela redução de créditos tributários reconhecidos no período (R\$ 5M no 1T26 vs. R\$ 7M no 1T25).

Vale ressaltar que a linha “Custo de Antecipação de Recebíveis” reflete o total de encargos das operações realizadas ao longo do 1T26. O volume de recebíveis descontados demonstrado na tabela da Dívida Líquida, na página 13 (R\$ 666 milhões), refere-se exclusivamente ao valor que venceria no trimestre subsequente. Além desse valor, também foram antecipados vencimentos que aconteceriam dentro do 1T26. Os volumes antecipados dependem das necessidades de caixa diárias da Companhia, que variam de acordo com os montantes dos pagamentos realizados (fornecedores, CAPEX, dívidas, entre outras obrigações).

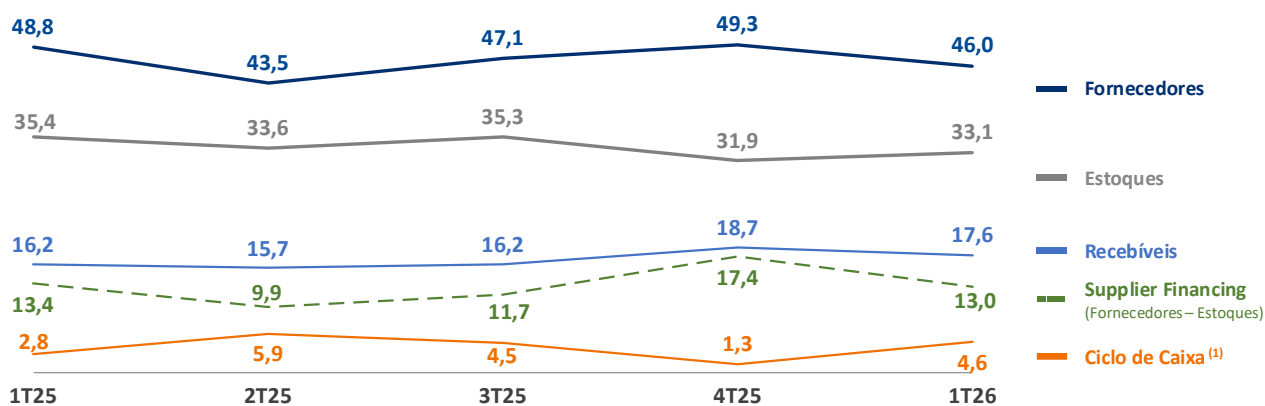
## LUCRO LÍQUIDO IMPACTADO POSITIVAMENTE POR NOVOS CRÉDITOS DE PIS/COFINS E NEGATIVAMENTE PELA ELEVADA TAXA DE JUROS NO PERÍODO

O lucro líquido Pré-IFRS16 totalizou R\$ 367 milhões no 1T26, refletindo a estabilidade do resultado operacional no período, ainda em um contexto de consumo pressionado e elevado patamar de taxa de juros.

O resultado do trimestre foi impactado positivamente pelo reconhecimento de créditos tributários relacionados, majoritariamente, a PIS/COFINS. Para fins de comparabilidade, desconsiderando os efeitos dos créditos tributários extemporâneos, o lucro líquido Pré-IFRS16 recorrente totalizaria R\$ 174 milhões (+7,3% vs. 1T25).

## GESTÃO DISCIPLINADA DO CAPITAL DE GIRO EM CENÁRIO DE MAIOR VOLATILIDADE

Em dias de Vendas Brutas (VB)



<sup>(1)</sup> Ciclo de Caixa = Fornecedores ( - ) Estoques ( - ) Recebíveis (Ajustado para recebíveis descontados)

Milhões	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
<b>Fornecedores</b>	<b>11.127</b>	<b>10.081</b>	<b>10.985</b>	<b>11.595</b>	<b>10.879</b>
Em dias de VB	48,8 d	43,5 d	47,1 d	49,3 d	46,0 d
<b>Estoques</b>	<b>(8.074)</b>	<b>(7.795)</b>	<b>(8.246)</b>	<b>(7.504)</b>	<b>(7.818)</b>
Em dias de VB	-35,4 d	-33,6 d	-35,3 d	-31,9 d	-33,1 d
<b>Supplier Financing</b>	<b>3.053</b>	<b>2.286</b>	<b>2.739</b>	<b>4.091</b>	<b>3.061</b>
Em dias de VB	13,4 d	9,9 d	11,7 d	17,4 d	13,0 d
<b>Recebíveis</b>	<b>(3.694)</b>	<b>(3.644)</b>	<b>(3.784)</b>	<b>(4.405)</b>	<b>(4.157)</b>
Em dias de VB	-16,2 d	-15,7 d	-16,2 d	-18,7 d	-17,6 d
<b>Capital de Giro</b>	<b>(641)</b>	<b>(1.358)</b>	<b>(1.045)</b>	<b>(314)</b>	<b>(1.096)</b>
Em dias de VB	-2,8 d	-5,9 d	-4,5 d	-1,3 d	-4,6 d
<b>Vendas Brutas (12 meses)</b>	<b>82.035</b>	<b>83.445</b>	<b>83.992</b>	<b>84.736</b>	<b>85.082</b>

Os efeitos da retirada de produtos do regime de Substituição Tributárias em São Paulo, que ocorrerá em diversas fases, e os efeitos dos créditos tributários destacados na página 6, possuem impacto direto no CMV (Custo das Mercadorias Vendidas).

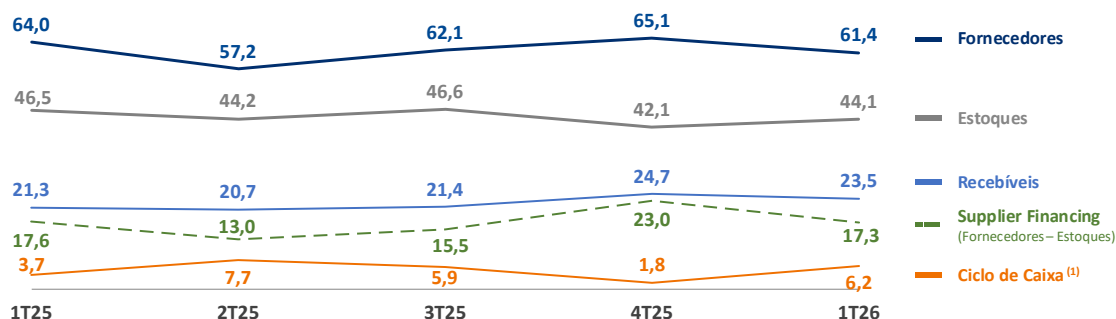
Diante da potencial distorção ocasionada por esses impactos, a métrica mais adequada para cálculo e análise do Capital de Giro será em Dias de Vendas Brutas. Para fins de comparabilidade, a visão calculada em Dias de CMV está disponível na página a seguir.

Considerando essa nova forma de análise, o ciclo de caixa encerrou o 1T26 em 4,6 dias, refletindo a dinâmica operacional do período, com ajustes na gestão de estoques e abastecimento ao longo do trimestre para fazer frente a volatilidade do cenário inflacionário, mantendo a disciplina financeira.

O prazo médio com fornecedores totalizou 46,0 dias, refletindo, principalmente, a recomposição de estoques ao longo de março, após um início de trimestre marcado por uma postura mais conservadora de compras. Os estoques encerraram o período em 33,1 dias, ainda que impactados no final do período pela recomposição de abastecimento, em linha com a mudança do cenário de deflação para inflação no mês de março. Os recebíveis, por sua vez, encerraram o período em 17,6 dias, refletindo a dinâmica comercial do trimestre, com efeitos de sazonalidade e variações no mix de meios de pagamentos.

## GESTÃO DISCIPLINADA DO CAPITAL DE GIRO EM CENÁRIO DE MAIOR VOLATILIDADE

Em dias de Custo das Mercadorias Vendidas (CMV)



<sup>(1)</sup> Ciclo de Caixa = Fornecedores ( - ) Estoques ( - ) Recebíveis (Ajustado para recebíveis descontados)

Milhões	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
<b>Fornecedores</b>	<b>11.127</b>	<b>10.081</b>	<b>10.985</b>	<b>11.595</b>	<b>10.879</b>
Em dias de CMV	64,0 d	57,2 d	62,1 d	65,1 d	61,4 d
<b>Estoques</b>	<b>(8.074)</b>	<b>(7.795)</b>	<b>(8.246)</b>	<b>(7.504)</b>	<b>(7.818)</b>
Em dias de CMV	-46,5 d	-44,2 d	-46,6 d	-42,1 d	-44,1 d
<b>Supplier Financing</b>	<b>3.053</b>	<b>2.286</b>	<b>2.739</b>	<b>4.091</b>	<b>3.061</b>
Em dias de CMV	17,6 d	13,0 d	15,5 d	23,0 d	17,3 d
<b>Recebíveis</b>	<b>(3.694)</b>	<b>(3.644)</b>	<b>(3.784)</b>	<b>(4.405)</b>	<b>(4.157)</b>
Em dias de CMV	-21,3 d	-20,7 d	-21,4 d	-24,7 d	-23,5 d
<b>Capital de Giro</b>	<b>(641)</b>	<b>(1.358)</b>	<b>(1.045)</b>	<b>(314)</b>	<b>(1.096)</b>
Em dias de CMV	-3,7 d	-7,7 d	-5,9 d	-1,8 d	-6,2 d
<b>CMV</b>	<b>62.563</b>	<b>63.458</b>	<b>63.713</b>	<b>64.154</b>	<b>63.783</b>

O ciclo de caixa encerrou o 1T26 em 6,2 dias, refletindo a dinâmica operacional do período, com ajustes na gestão de estoques e abastecimento ao longo do trimestre para fazer frente a volatilidade do cenário inflacionário, mantendo a disciplina financeira.

O prazo médio com fornecedores totalizou 61,4 dias, refletindo, principalmente, a recomposição de estoques ao longo de março, após um início de trimestre marcado por uma postura mais conservadora de compras. Os estoques encerraram o período em 44,1 dias, ainda que impactados no final do período pela recomposição de abastecimento, em linha com a mudança do cenário de deflação para inflação no mês de março. Os recebíveis, por sua vez, encerraram o período em 23,5 dias, refletindo a dinâmica comercial do trimestre, com efeitos de sazonalidade e variações no mix de meios de pagamentos.

## GERAÇÃO DE CAIXA LIVRE DE R\$ 2,2 BILHÕES NOS ÚLTIMOS 12 MESES



(R\$ milhões - Acumulado 12 Meses)	1T26	1T25	Δ
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>4.834</b>	<b>4.238</b>	<b>596</b>
Variação do Capital de Giro	(1.911)	(1.123)	(788)
<i>Capital de Giro Operacional ("Goods")</i>	(453)	97	(550)
<i>Capital de Giro - Outras Contas ("Non-Goods")</i>	(248)	(463)	215
<i>Variação Desconto de Recebíveis</i>	(1.210)	(758)	(452)
<b>Geração de Caixa Operacional</b>	<b>2.922</b>	<b>3.115</b>	<b>(193)</b>
Capex	(939)	(1.495)	556
<i>Sales &amp; Leaseback (SLB) <sup>(2)</sup></i>	191	-	191
Aquisição Hipermercados	-	7	(7)
<b>Geração de Caixa Livre</b>	<b>2.174</b>	<b>1.627</b>	<b>547</b>
Dividendos Líquidos	29	(62)	91
Pagamento de Juros	(2.238)	(1.874)	(364)
<b>Geração de Caixa Final</b>	<b>(35)</b>	<b>(309)</b>	<b>274</b>
<i>Normalização do Desconto de Recebíveis</i>	1.210	758	452
<b>Geração de Caixa Final + Normalização do Desconto de Recebíveis</b>	<b>1.175</b>	<b>449</b>	<b>726</b>

<sup>(1)</sup> EBITDA Ajustado Pré-IFRS 16 (excluindo equivalência patrimonial)

<sup>(2)</sup> Venda de ativos sob transação de *sale and leaseback* de duas lojas e um terreno

A geração de caixa operacional somou R\$ 2,9 bilhões no 1T26. O desempenho do período reflete, principalmente:

- i. o crescimento do EBITDA ao longo dos últimos 12 meses, bem como o reconhecimento de créditos tributários extemporâneos e recorrentes;
- ii. a variação do capital de giro no período, com ajustes na gestão de estoques e abastecimento ao longo do trimestre, em resposta à volatilidade do cenário inflacionário, e aumento dos recebíveis, em função da dinâmica de vendas ao longo do trimestre;
  - a. normalização do volume de recebíveis descontados no período: esta normalização do desconto de recebíveis tem o objetivo de tornar comparável a geração de caixa entre os períodos. No 1T26, observamos uma redução relevante de aproximadamente R\$ 1,2 bilhão no volume de recebíveis descontados em relação ao mesmo período do ano anterior, o que impacta negativamente a variação do capital de giro e, conseqüentemente, a geração de caixa. Ao ajustar pontualmente esse efeito, mantendo o nível de desconto de recebíveis em linha com o observado no 1T25, a Companhia apresentaria uma robusta geração de caixa, reforçando a consistência operacional.

A geração de caixa livre atingiu R\$ 2,2 bilhões nos últimos 12 meses (+34%), patamar R\$ 547 milhões superior ao 1T25. Esse incremento é explicado, principalmente, pelo menor nível de investimentos, em linha com a estratégia de redução da alavancagem, evidenciando o compromisso da Companhia com a geração consistente de caixa. Adicionalmente, no período, foi realizada operação de SLB de duas lojas e um terreno, no valor total de R\$ 191 milhões.

Como resultado, a geração de caixa final, após o pagamento de juros, apresentou evolução de R\$ 274 milhões no período. Considerando a normalização do volume de recebíveis descontados no período, a geração de caixa final, após o pagamento de juros, teria sido de R\$ 1,2 bilhão, com evolução de R\$ 726 milhões no período.

## REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM COM AVANÇOS OPERACIONAIS E IMPACTO POSITIVO DE NOVOS CRÉDITOS DE PIS/COFINS

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Δ
Dívida Circulante	(1.750)	(1.244)	(506)
Dívida Não Circulante	(14.138)	(14.645)	507
<b>Total da Dívida Bruta <sup>(1)</sup></b>	<b>(15.888)</b>	<b>(15.889)</b>	<b>1</b>
Caixa e Equivalentes de caixa	4.366	4.402	(36)
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(11.522)</b>	<b>(11.487)</b>	<b>(35)</b>
Saldo de Recebíveis Descontados <sup>(2)</sup>	(666)	(1.875)	1.210
<b>Dívida Líquida + Recebíveis descontados</b>	<b>(12.188)</b>	<b>(13.362)</b>	<b>1.175</b>
EBITDA <sup>(3)</sup>	4.834	4.238	596
<b>Dívida Líquida + Recebíveis descontados <sup>(2)</sup> / EBITDA <sup>(3)</sup></b>	<b>-2,52x</b>	<b>-3,15x</b>	<b>-0,63x</b>

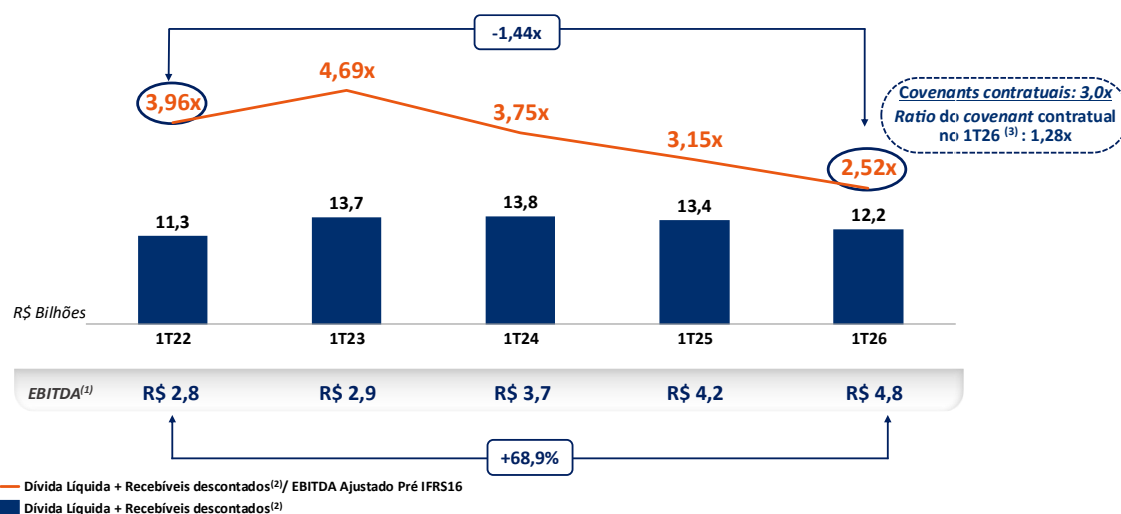
(1) Dívida bruta reduzida pelo valor de instrumentos financeiros derivativos

(2) Representa o saldo de recebíveis descontado com vencimento no trimestre subsequente (excluindo custo de antecipação recebíveis)

(3) EBITDA Ajustado Pré-IFRS16 acumulado dos últimos 12 meses (excluindo equivalência patrimonial)

O índice de alavancagem, medido pela relação Dívida Líquida + Recebíveis Descontados / EBITDA Ajustado Pré-IFRS16, atingiu 2,52x no trimestre, uma redução de 0,63x em relação ao 1T25, refletindo principalmente avanços operacionais e evolução no modelo de negócio, com crescimento de R\$ 596 milhões no EBITDA acumulado ao longo dos últimos 12 meses, impulsionado positivamente por efeitos relacionados a créditos tributários de PIS/COFINS.

Ao final do período, o saldo de recebíveis descontados com vencimento no trimestre subsequente foi de R\$ 666 milhões, com prazo médio de 6 dias. A Companhia reduziu a necessidade de desconto de recebíveis em R\$ 1,2 bilhões em relação ao período anterior.



<sup>(1)</sup> EBITDA Pré-IFRS16 acumulado 12 meses (excluindo equivalência patrimonial).

<sup>(2)</sup> Entre o 4T21 e o 4T24, o indicador de Dívida Líquida + Recebíveis Descontados contemplava o saldo a pagar da aquisição de hipermercados. O pagamento da aquisição de hipermercado foi finalizado no 1T24

<sup>(3)</sup> Ratios Contratuais: [Dívida Bruta (-) Caixa (-) Contas a receber com deságio de 1,5%] / [Lucro Bruto (+) Depreciação Logística (-) SG&A]

## DISPONIBILIDADE DE CAIXA TOTAL DE R\$ 7,5 BILHÕES

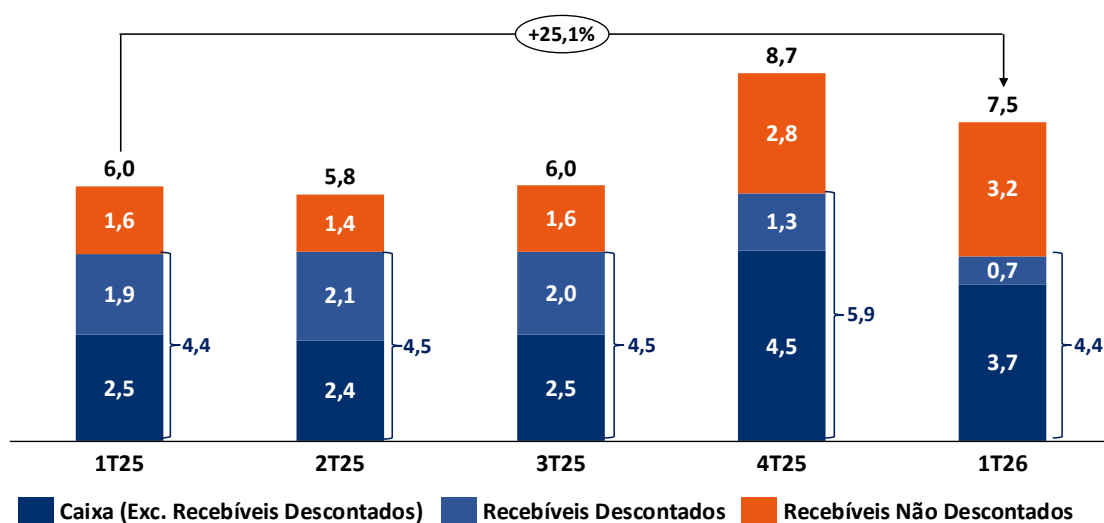


A Companhia encerrou o 1T26 com uma disponibilidade total de caixa de R\$ 7,5 bilhões, considerando os recebíveis não descontados com liquidez passível em D+1.

As disponibilidades, que incluem o saldo de caixa ao final do período e os recebíveis não descontados, refletem o caixa médio aplicado, que atingiu R\$ 1,461 bilhão no 1T26. Para efeito comparativo, o caixa médio foi de R\$ 1,845 bilhão no 1T25, 1,764 bilhão no 2T25 e R\$ 1,523 bilhão no 3T25 e R\$ 1,480 bilhão no 4T25.

### Disponibilidades de Caixa

(R\$ Bilhões)



## INVESTIMENTOS REFORÇAM O FOCO NA REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Δ
Novas lojas e aquisição de terrenos	66	29	37
Reformas, manutenções e novos serviços	25	41	(16)
Infraestrutura e outros	11	9	2
<b>Total Investimentos - Bruto</b>	<b>102</b>	<b>79</b>	<b>23</b>
Venda de ativos	-	(1)	1
<b>Total Investimentos - Líquido</b>	<b>102</b>	<b>78</b>	<b>24</b>

O total de investimentos bruto foi de R\$ 102 milhões no 1T26, redução explicada pelo compromisso da Companhia com a disciplina financeira e a diminuição da alavancagem.

Em linha com à estratégia de redução da alavancagem, o Assaí inaugurou no 1T26, em São José dos Campos, a primeira das 5 lojas previstas para o ano de 2026. Ao longo dos últimos 12 meses, o Assaí abriu 11 unidades, adicionando mais de 55 mil m<sup>2</sup> à área de vendas, encerrando o período com 313 lojas em operação.



**RETIRADA**  
PARA ENTREGADORES



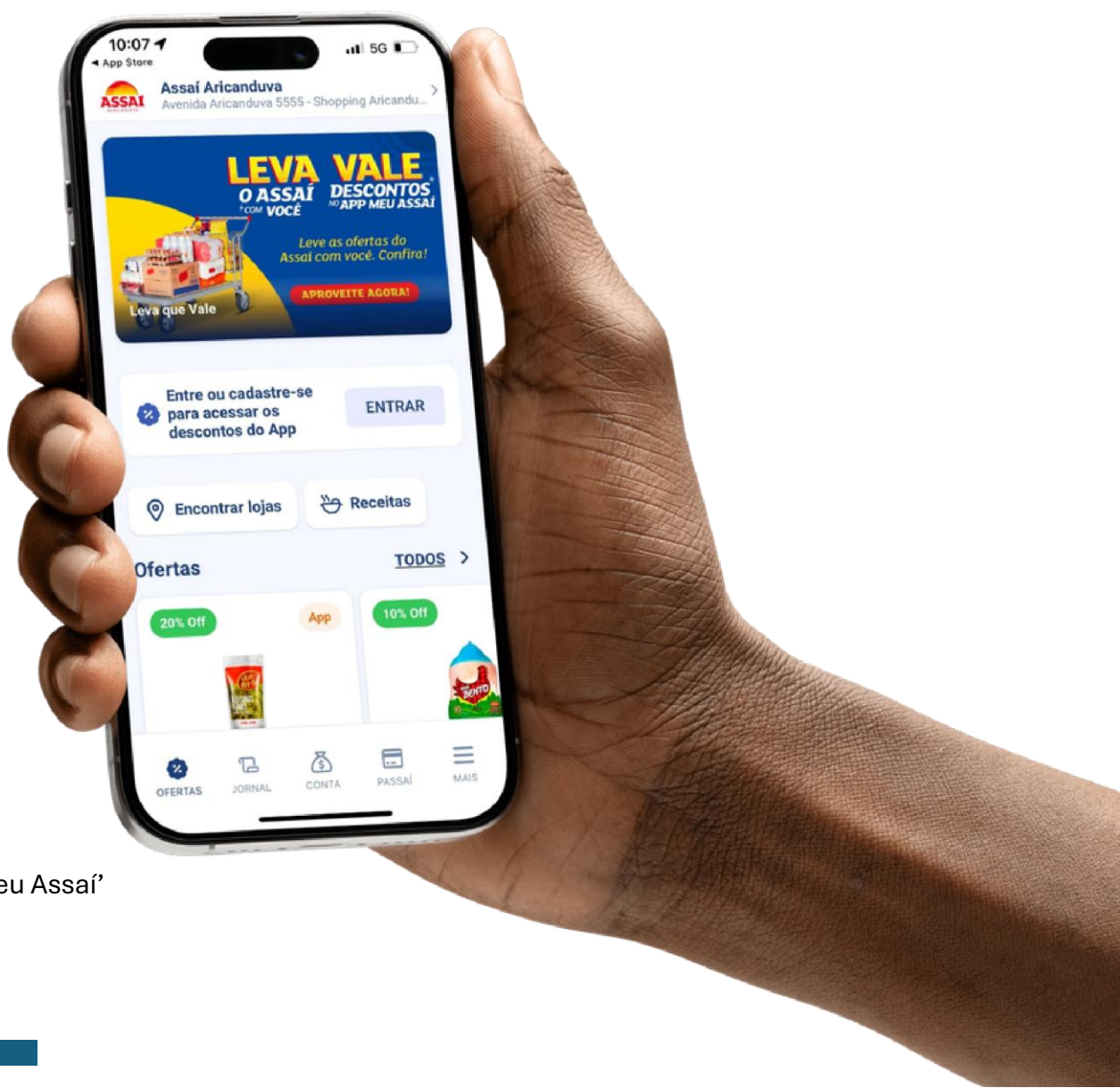
Divulgação de Resultados - Assaí 1T26

# ASSAÍ DIGITAL

## INICIATIVAS DIGITAIS: VENDAS DOBRAM NA OPERAÇÃO VIA *LAST MILE*

As iniciativas com parceiros que operam o *last mile* seguiram avançando no trimestre, reforçando o ecossistema digital e elevando o nível de conveniência oferecido aos clientes. Em linha com a evolução da estratégia *phygital*, a parceria com o iFood evoluiu de forma consistente, encerrando o 1T26 com 104 lojas ativas (vs. 56 no 1T25), o que ampliou significativamente a capilaridade e o acesso a jornadas de compra integradas. Nesse contexto, a operação *last mile* apresentou desempenho expressivo, com as vendas mais que dobrando no período e registrando crescimento de 101% em relação ao 1T25.

O aplicativo Meu Assaí, que já reúne uma base de 16 milhões de clientes, segue como um dos principais canais de relacionamento da Companhia. Os dados gerados pela plataforma possibilitam análises mais aprofundadas dos hábitos de consumo, contribuindo para decisões comerciais mais efetivas e iniciativas de personalização. No 1T26, os clientes identificados via aplicativo apresentaram uma frequência de visitas 50% superior à dos não identificados, além de um ticket médio 28% maior. Como consequência, as vendas associadas ao uso do app alcançaram 47% do total no trimestre, em comparação a 42% no 1T25.



Aplicativo 'Meu Assaí'

Divulgação de Resultados - Assaí 1T26

# AVENIDAS DE CRESCIMENTO



## EXPANSÃO DAS AVENIDAS DE CRESCIMENTO REFLETEM EVOLUÇÃO DO MODELO DE NEGÓCIO



Como parte da estratégia de evolução contínua do modelo de negócio, antecipando-se e se adaptando às transformações no consumo, o Assaí segue avançando em novas frentes com potencial de geração de valor. Abaixo, os principais destaques no 1T26.

- **In&Out:** Projeto que une produtos de alta atratividade a preços competitivos e oferta por tempo limitado. No 1T26, destacaram-se as vendas de refrigeradores e fritadeiras elétricas. A partir do 2T26, com foco nos jogos da Copa do Mundo, o Assaí trará lotes de televisores e itens relacionados ao universo do futebol.
- **Marca Própria:** Avanço na estratégia, com expectativa de atingir cerca de 200 SKUs em 2026. No 1T26, foram lançados os primeiros produtos sob as marcas Chef e Assaí, incluindo arroz (branco, integral e parboilizado) e feijão (carioca e preto). Em continuidade ao projeto, novos itens devem ser incorporados nas próximas semanas, como pães, açúcar, leite fermentado e vegetais congelados.
- **Farmácias:** Após a sanção da legislação que autoriza a instalação de farmácias em supermercados, desde que operem em ambientes físicos exclusivos e delimitados, com presença de farmacêutico e seguindo as normas técnicas e sanitárias do setor, o Assaí iniciará operações no segmento a partir de julho. Até o final de 2026, a Companhia prevê alcançar 25 lojas, concentradas no Estado de São Paulo.
- **Bem-estar:** Início da oferta de suplementos alimentares (como *whey protein* e creatina), além do reforço em categorias como aveia, granola, sementes, barras e bebidas proteicas. A iniciativa está presente em 93 lojas, nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Distrito Federal.
- **Assaí Digital:** A Companhia iniciou piloto de venda no *marketplace* do Mercado Livre (modelo *fulfillment*) e testes de integração de sistemas. Gradualmente, novos SKUs serão incorporados à plataforma. Em paralelo, a parceria com o iFood foi ampliada para 104 lojas (mais informações no capítulo “Assaí Digital”).
- **Serviços Financeiros:** Seguimos avançando na avaliação de potenciais parceiros estratégicos para o desenvolvimento e a expansão de novos produtos financeiros, enquanto aguardamos a aprovação do Banco Central relacionada ao processo de cisão da FIC. O projeto piloto de maquininhas (Assaí Pay) está em operação em 7 lojas e já contribui para o enriquecimento da nossa base de dados: cerca de 30% dos clientes participantes do projeto piloto ainda não haviam sido previamente identificados em nossas lojas. Ao longo do primeiro semestre, o foco será a consolidação do piloto e a implementação dos ajustes já mapeados, preparando o projeto para uma possível expansão no segundo semestre de 2026.





Divulgação de Resultados - Assaí 1T26

# ESG e Reconhecimentos

## AVANÇOS EM ESG



O Assaí segue promovendo prosperidade para todos(as), de sol a sol, por meio de uma estratégia de sustentabilidade robusta e eficaz, garantindo que nosso crescimento gere valor tanto para a sociedade quanto para o meio ambiente.

Nossos três pilares estratégicos são:

- **Operações eficientes:** inovamos em nossas operações para reduzir o impacto climático e garantir cadeias de fornecimento mais responsáveis.
- **Desenvolvimento de pessoas e comunidades:** promovemos prosperidade para todos(as), com oportunidades de crescimento para os colaboradores(as), empreendedores(as) e comunidades.
- **Gestão ética e transparente:** construímos relacionamentos éticos e transparentes pautados em boas práticas ESG.

Os principais destaques do 1T26 foram:

### OPERAÇÕES EFICIENTES

- Aumento de 48% no número de lojas com compostagem e em 10% no volume de resíduos enviados para esse processo (vs. 1T25);
- Ampliação para 267 lojas (+13% vs. 1T25) no número de lojas com o Programa Destino Certo e em mais de 12% no volume de alimentos doados (vs. 1T25);

### GESTÃO ÉTICA E TRANSPARENTE

- Listagem, pelo quarto ano consecutivo, no Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE B3), com evolução no *ranking* e sendo a única empresa do varejo alimentar.

### DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS E COMUNIDADES

- 26,6% da liderança composta por mulheres (gerentes e acima), +0,8 p.p. vs. 1T25;
- 44,9% da liderança composta por pessoas negras (gerentes e acima), -0,9 p.p. vs. 1T25;
- 14,7% dos colaboradores 50+, crescimento de +4,6 p.p vs. 1T25; e
- +1,4% de migrantes e refugiados no quadro de colaboradores (+0,3 p.p. vs. 1T25), totalizando mais de 1.259 colaboradores.

Por meio do Instituto Assaí, a Companhia continua possibilitando oportunidades e viabilizando caminhos para o crescimento e a prosperidade para pessoas e comunidades:

- +201% de aumento no número de certificados emitidos pela Academia Assaí, contribuindo para a capacitação de micro e pequenos empreendedores ao redor do país.
- 21 toneladas de alimentos destinadas para a população atingida pelas chuvas em Minas Gerais provenientes de arrecadação junto a clientes e de doações próprias.
- Aumento de 38,5% no número de refeições doadas no período, em comparação ao 1T25, totalizando 1.179.963 refeições por meio de projetos de combate à insegurança alimentar.



## PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

- **O Melhor de São Paulo:** eleito pelos paulistanos, pela 11ª vez consecutiva, o Melhor Atacadista da capital;
- **Ranking da Associação Brasileira de Supermercados (ABRAS):** 2º lugar dentre os maiores varejistas de alimentos do Brasil em 2025 (critério: faturamento);
- **Ranking da Associação Brasileira dos Atacadistas de Autosserviço (ABAAS):** 2º lugar dentre os maiores varejistas de alimentos do Brasil em 2025 (critério: faturamento).

## SOBRE A SENDAS DISTRIBUIDORA S.A.

O Assaí é uma *Corporation* (empresa sem um único controlador), que opera no setor de atacarejo há mais de 50 anos e é a maior e mais presente empresa brasileira do varejo alimentar (Abrás e NielsenIQ Homescan). É ainda a marca mais valiosa do setor no país (Interbrand, Brand Finance e TM20) e alcançou a melhor colocação da história para uma empresa brasileira no *ranking Global Powers of Retailing 2025*, da Deloitte, entre as 100 maiores varejistas do mundo com base em desempenho financeiro (92ª colocação). Fundada em São Paulo (SP), a Companhia atende comerciantes e consumidores(as) que buscam maior economia no varejo ou no atacado, liderando a proposta de inovação no formato.

Atualmente, tem mais de 300 lojas em todas as regiões do país (24 estados e DF) e mais de 90 mil colaboradores(as), sendo reconhecida pela GPTW como a melhor empresa de varejo alimentar para se trabalhar (companhias com mais de 10 mil colaboradores). As ações do Assaí são as únicas de uma empresa de atacarejo negociadas na B3 (ASAI3) e, como forte gerador de caixa, a Companhia cresce ano após ano, tendo registrado, em 2025, faturamento de R\$ 84,7 bilhões. Reconhecida pelo seu forte trabalho social, conta ainda com o Instituto Assaí, que atua com ações de impacto social nos eixos de apoio ao empreendedorismo, segurança alimentar e desenvolvimento das comunidades.

## CONTATOS – DEPARTAMENTO DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

**Rafael Sachete**  
CFO

**Gabrielle Castelo Branco Helú**  
Diretora de Relações com Investidores

**Daniel Magalhães**  
**Francesco Lisa**  
**Guilherme Muniz**  
**Isabela do Vale**

E-mail: [ri.assai@assai.com.br](mailto:ri.assai@assai.com.br)

Website: <https://ri.assai.com.br/>



Divulgação de Resultados - Assaí 1T26

---

# Anexos

## IMPACTOS IFRS16



Com a adoção da norma IFRS16, em janeiro de 2019, algumas linhas da demonstração de resultados são impactadas. Na tabela abaixo estão destacadas as principais alterações:

(R\$ milhões)	1T26			1T25		
	PRÉ	PÓS	Δ	PRÉ	PÓS	Δ
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.122)	(1.748)	374	(2.067)	(1.739)	328
EBITDA Ajustado*	1.422	1.819	397	1.022	1.372	350
<b>Margem EBITDA Ajustado*</b>	<b>7,6%</b>	<b>9,8%</b>	<b>2,2 p.p.</b>	<b>5,5%</b>	<b>7,4%</b>	<b>1,9 p.p.</b>
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(43)	(41)	2	(2)	(2)	-
Depreciação e Amortização	(295)	(463)	(168)	(286)	(429)	(143)
Resultado Financeiro Líquido	(564)	(870)	(306)	(512)	(790)	(278)
Imposto de Renda	(152)	(125)	27	(60)	(34)	26
Lucro Líquido do Período	367	320	(47)	162	117	(45)
<b>Margem Líquida</b>	<b>2,0%</b>	<b>1,7%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,6%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>

\*EBITDA Ajustado: Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização (EBITDA), ajustado pelo resultado de outras despesas e receitas operacionais.  
EBITDA do 1T26 contempla também a inclusão de novos créditos tributários de PIS/COFINS.

## ANEXOS

### Informações Operacionais

#### I – Número de lojas e área de vendas

Número de Lojas	1T22	1T23	1T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Sudeste	113	141	154	162	162	164	170	171
Nordeste	59	74	82	82	82	82	82	82
Centro-Oeste	21	25	28	28	28	28	29	29
Norte	16	17	18	20	20	20	21	21
Sul	7	9	10	10	10	10	10	10
<b>Total</b>	<b>216</b>	<b>266</b>	<b>292</b>	<b>302</b>	<b>302</b>	<b>304</b>	<b>312</b>	<b>313</b>
<b>Área de Vendas (mil m²)</b>	<b>986</b>	<b>1.326</b>	<b>1.478</b>	<b>1.529</b>	<b>1.529</b>	<b>1.540</b>	<b>1.579</b>	<b>1.584</b>

Desde o início das inaugurações das conversões (3T22), foram fechadas 6 lojas, sendo 1 no 3T22, 3 no 4T22, 1 no 2T23 e 1 no 3T23. Além disso, 6 lojas em operação tiveram a área de vendas ampliada devido ao projeto de conversões, das quais 1 no 3T22, 4 no 4T22 e 1 no 4T24.

## INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

As informações contábeis intermediárias (excluindo anexo II) foram preparadas de acordo com as normas internacionais de relatórios financeiros emitidas pelo International Accounting Standards Board – IASB, práticas contábeis adotadas no Brasil, normas da CVM e os pronunciamentos técnicos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC).

### II – Demonstração de Resultado (Pré-IFRS16)

R\$ - Milhões	1T26	1T25	Δ%
<b>Receita Bruta</b>	<b>20.637</b>	<b>20.291</b>	<b>1,7%</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>18.638</b>	<b>18.552</b>	<b>0,5%</b>
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(15.110)</b>	<b>(15.480)</b>	<b>-2,4%</b>
Depreciação (Logística)	(14)	(14)	0,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>3.514</b>	<b>3.058</b>	<b>14,9%</b>
Despesas com Vendas	(1.903)	(1.833)	3,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(219)	(234)	-6,4%
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>(2.122)</b>	<b>(2.067)</b>	<b>2,7%</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial	16	17	-5,9%
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(43)	(2)	2050,0%
Depreciação e Amortização	(281)	(272)	3,3%
<b>EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos</b>	<b>1.084</b>	<b>734</b>	<b>47,7%</b>
Receitas Financeiras	74	83	-10,8%
Despesas Financeiras	(638)	(595)	7,2%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(564)</b>	<b>(512)</b>	<b>10,2%</b>
<b>Lucro Operacional Antes I.R.</b>	<b>520</b>	<b>222</b>	<b>134,2%</b>
Imposto de Renda	(152)	(60)	153,3%
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>367</b>	<b>162</b>	<b>126,5%</b>
<b>EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)</b>	<b>1.379</b>	<b>1.020</b>	<b>35,2%</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>1.422</b>	<b>1.022</b>	<b>39,1%</b>

% da Receita Líquida	1T26	1T25	Δ p.p.
<b>Lucro Bruto</b>	<b>18,9%</b>	<b>16,5%</b>	<b>2,4 p.p.</b>
Despesas com Vendas	-10,2%	-9,9%	-0,3 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,2%	-1,3%	0,1 p.p.
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>-11,4%</b>	<b>-11,1%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial	0,1%	0,1%	0,0 p.p.
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	-0,2%	0,0%	-0,2 p.p.
Depreciação e Amortização	-1,5%	-1,5%	0,0 p.p.
<b>EBIT</b>	<b>5,8%</b>	<b>4,0%</b>	<b>1,9 p.p.</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>-3,0%</b>	<b>-2,8%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>
<b>Lucro Operacional Antes I.R.</b>	<b>2,8%</b>	<b>1,2%</b>	<b>1,6 p.p.</b>
Imposto de Renda	-0,8%	-0,3%	-0,5 p.p.
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>2,0%</b>	<b>0,9%</b>	<b>1,1 p.p.</b>
<b>EBITDA</b>	<b>7,4%</b>	<b>5,5%</b>	<b>1,9 p.p.</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>7,6%</b>	<b>5,5%</b>	<b>2,1 p.p.</b>

<sup>(1)</sup> Ajustado pelo Resultado de Outras Despesas e Receitas Operacionais.  
EBITDA 1T26 contempla também a inclusão de novos créditos tributários de PIS/COFINS.

### III – Demonstração de Resultado (Pós-IFRS16)



R\$ - Milhões	1T26	1T25	Δ%
<b>Receita Bruta</b>	<b>20.637</b>	<b>20.291</b>	<b>1,7%</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>18.638</b>	<b>18.552</b>	<b>0,5%</b>
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(15.087)</b>	<b>(15.458)</b>	<b>-2,4%</b>
Depreciação (Logística)	(28)	(28)	0,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>3.523</b>	<b>3.066</b>	<b>14,9%</b>
Despesas com Vendas	(1.534)	(1.508)	1,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(214)	(231)	-7,4%
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>(1.748)</b>	<b>(1.739)</b>	<b>0,5%</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial	16	17	-5,9%
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(41)	(2)	1950,0%
Depreciação e Amortização	(435)	(401)	8,5%
<b>EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos</b>	<b>1.315</b>	<b>941</b>	<b>39,7%</b>
Receitas Financeiras	74	83	-10,8%
Despesas Financeiras	(944)	(873)	8,1%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(870)</b>	<b>(790)</b>	<b>10,1%</b>
<b>Lucro Operacional Antes I.R.</b>	<b>445</b>	<b>151</b>	<b>194,7%</b>
Imposto de Renda	(125)	(34)	267,6%
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>320</b>	<b>117</b>	<b>173,5%</b>
<b>EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)</b>	<b>1.778</b>	<b>1.370</b>	<b>29,8%</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>1.819</b>	<b>1.372</b>	<b>32,6%</b>

% da Receita Líquida	1T26	1T25	Δ p.p.
<b>Lucro Bruto</b>	<b>18,9%</b>	<b>16,5%</b>	<b>2,4 p.p.</b>
Despesas com Vendas	-8,2%	-8,1%	-0,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,1%	-1,2%	0,1 p.p.
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>-9,4%</b>	<b>-9,4%</b>	<b>0,0 p.p.</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial	0,1%	0,1%	0,0 p.p.
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	-0,2%	0,0%	-0,2 p.p.
Depreciação e Amortização	-2,3%	-2,2%	-0,2 p.p.
<b>EBIT</b>	<b>7,1%</b>	<b>5,1%</b>	<b>2,0 p.p.</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>-4,7%</b>	<b>-4,3%</b>	<b>-0,4 p.p.</b>
<b>Lucro Operacional Antes I.R.</b>	<b>2,4%</b>	<b>0,8%</b>	<b>1,6 p.p.</b>
Imposto de Renda	-0,7%	-0,2%	-0,5 p.p.
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>1,7%</b>	<b>0,6%</b>	<b>1,1 p.p.</b>
<b>EBITDA</b>	<b>9,5%</b>	<b>7,4%</b>	<b>2,2 p.p.</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>9,8%</b>	<b>7,4%</b>	<b>2,4 p.p.</b>

<sup>(1)</sup> Ajustado pelo Resultado de Outras Despesas e Receitas Operacionais.  
EBITDA 1T26 contempla também a inclusão de novos créditos tributários de PIS/COFINS.

## IV – Balanço Patrimonial (Pós-IFRS16)



<b>ATIVO</b>			
<b>(R\$ milhões)</b>	<b>31.03.2026</b>	<b>31.12.2025</b>	
<b>Ativo Circulante</b>	<b>17.408</b>	<b>17.800</b>	
Caixa e equivalentes de caixa	4.366	5.854	
Contas a receber	3.484	3.056	
Estoques	7.818	7.504	
Tributos a recuperar	1.337	1.139	
Instrumentos financeiros derivativos	6	7	
Despesas antecipadas	267	111	
Ativos mantidos para venda	18	18	
Outras contas a receber	112	111	
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>29.791</b>	<b>30.025</b>	
Imposto de renda e contribuição social diferidos	427	443	
Tributos a recuperar	929	943	
Instrumentos financeiros derivativos	480	448	
Partes relacionadas	23	30	
Depósitos judiciais	23	22	
Despesas antecipadas	18	19	
Outras contas a receber	492	605	
Investimentos	294	326	
Imobilizado	12.876	13.073	
Intangível	5.200	5.202	
Direito de Uso	9.029	8.914	
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>47.199</b>	<b>47.825</b>	
<b>PASSIVO</b>			
<b>(R\$ milhões)</b>	<b>31.03.2026</b>	<b>31.12.2025</b>	
<b>Passivo Circulante</b>	<b>15.788</b>	<b>16.817</b>	
Fornecedores	10.472	11.437	
Fornecedores - Convênios	758	990	
Empréstimos	1.169	1.202	
Debêntures	587	517	
Salários e encargos sociais	742	753	
Passivo de arrendamento	496	461	
Demais impostos a recolher	444	473	
Imposto de renda e contribuição social a pagar	111	45	
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	123	123	
Receitas a apropriar	556	507	
Outras contas a pagar	330	309	
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>25.524</b>	<b>25.454</b>	
Empréstimos	2.409	2.414	
Debêntures	12.209	12.166	
Provisão para demandas judiciais	272	266	
Passivo de arrendamento	10.181	10.017	
Receitas a apropriar	396	518	
Plano de ações liquidadas em caixa	13	12	
Outras contas a pagar	44	61	
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>5.887</b>	<b>5.554</b>	
Capital social	1.582	1.456	
Reserva de capital	126	115	
Reservas de lucros	4.300	4.106	
Ações em tesouraria	(104)	(104)	
Outros resultados abrangentes	(17)	(19)	
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>47.199</b>	<b>47.825</b>	

## V – Fluxo de Caixa (Pós-IFRS16)



(R\$ milhões)	31.03.2026	31.03.2025
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>320</b>	<b>117</b>
Imposto de renda e contribuição social diferidos	15	(26)
Perda na alienação do imobilizado e de arrendamento	4	2
Depreciações e amortizações	463	429
Juros e variações monetárias	921	829
Ajuste a valor presente	(2)	-
Resultado de equivalência patrimonial	(16)	(17)
Provisão para demandas judiciais	30	58
Provisão de opção de compra de ações	11	12
Provisão para perdas e quebras de estoque	172	161
Perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	2	1
	<b>1.920</b>	<b>1.566</b>
<b>Variações nos ativos operacionais</b>		
Contas a receber	(425)	389
Estoques	(486)	(1.108)
Tributos a recuperar	(246)	(157)
Dividendos recebidos	48	17
Partes relacionadas	7	2
Depósitos judiciais	(1)	1
Outros ativos	(42)	(124)
	<b>(1.145)</b>	<b>(980)</b>
<b>Variações nos passivos operacionais</b>		
Fornecedores	(1.159)	-
Salários e encargos sociais	(11)	38
Impostos e contribuições a recolher	99	(84)
Pagamento de demandas judiciais	(38)	(28)
Receitas a apropriar	(73)	(75)
Outros passivos	6	(41)
	<b>(1.176)</b>	<b>(190)</b>
<b>Caixa líquido (aplicado nas) gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>(401)</b>	<b>396</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>		
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(123)	(304)
Aquisição de bens do ativo intangível	(8)	(5)
Recebimento pela alienação de bens do ativo imobilizado	-	1
Recebimento pela alienação do ativo mantido para venda	-	2
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento</b>	<b>(131)</b>	<b>(306)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>		
Captação de empréstimos	-	608
Custo de captação de empréstimos	(1)	(1)
Pagamento de empréstimos	(105)	(1.036)
Pagamento de juros de empréstimos	(447)	(400)
Dividendos e juros sobre o capital próprio, pagos	-	(109)
Pagamento de passivo de arrendamento	(81)	(86)
Pagamento de juros de passivo de arrendamento	(315)	(285)
Pagamento de aquisição de pontos comerciais	(7)	(7)
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento</b>	<b>(956)</b>	<b>(1.316)</b>
<b>Redução líquida de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(1.488)</b>	<b>(1.226)</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	5.854	5.628
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	4.366	4.402
<b>Redução líquida de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(1.488)</b>	<b>(1.226)</b>