



ASSAÍ

ATACADISTA

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

1º TRIMESTRE DE 2023

05 DE MAIO DE 2023

CRESCIMENTO SUPERIOR A 30% COM CONTINUIDADE DE GANHOS DE MARKET SHARE

Equilíbrio entre crescimento de vendas, maturação de lojas e competitividade

AVANÇO DA EXPANSÃO

- **59 lojas em 12 meses:**
+38% em área de vendas
+3 conversões no 1T23
50 conversões finalizadas
- **266 lojas em operação:**
- **28 lojas em obras: 13 conversões + 15 orgânicas**



Conversão: São José dos Campos (SP)

VENDAS: +60% de crescimento em 2 anos
Relevante contribuição das conversões
Consistência de vendas 'mesmas lojas'

R\$ 16,6 bi
+R\$ 4,1 bi
+33% vs. 1T22

→ +25 p.p.
(Expansão)

+ +7,2 p.p.
(LfL)

Ganhos de Market Share

Total (+2,4p.p)
e "Mesmas Lojas"

PERFORMANCE SUSTENTÁVEL: Mg. bruta adequada à competitividade
EBITDA Aj. com incremento de R\$ 200M

Lucro Bruto:
R\$ 2,4 bi, + 33%

Margem: 16,1%

EBITDA Ajustado:
R\$ 951M, +27%

Margem: 6,3%

LUCRO LÍQUIDO: Impactado pelas altas taxas de juros



R\$ 72M
Margem: 0,5%

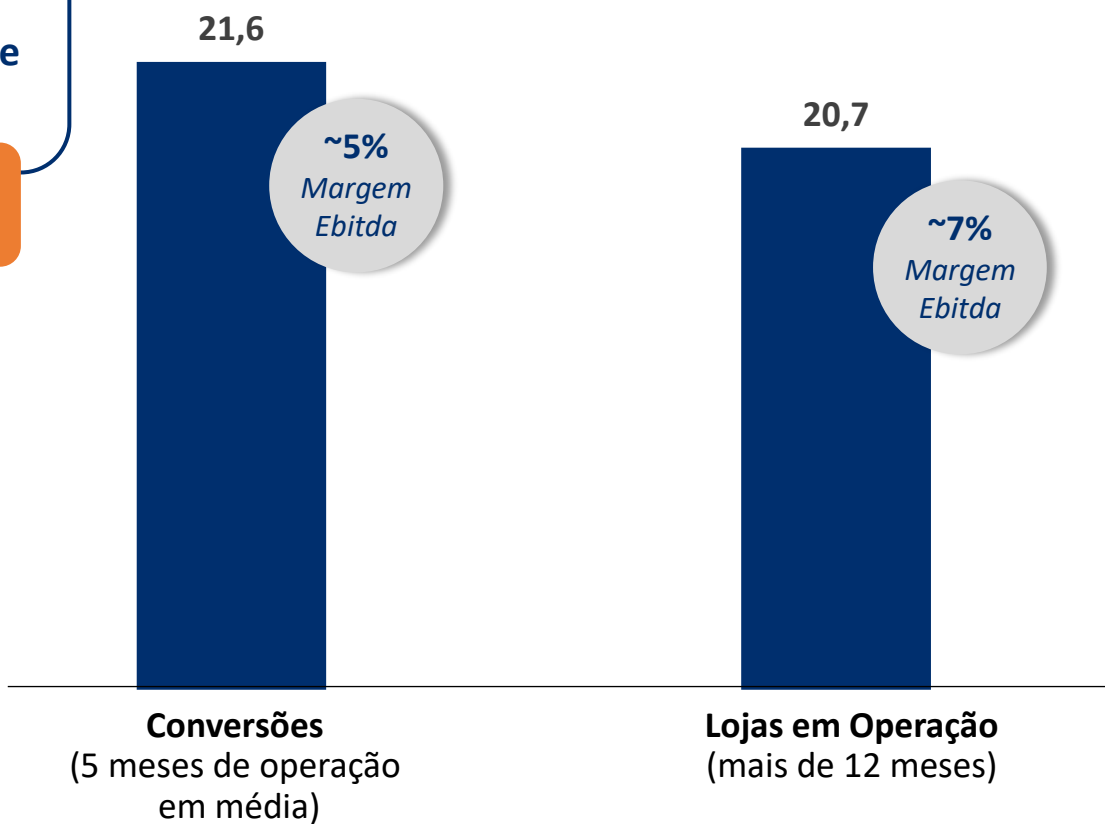
VENDA MÉDIA DA CONVERSÃO JÁ SUPERA MÉDIA DA COMPANHIA

Mesmo com apenas 5 meses de operação, margem EBITDA das lojas convertidas é de 5%

Conversões com 5 meses de operação, atingem **mais de 70% do potencial de vendas e margem de 5%**

2,2x Uplift Vendas (vs hiper)
3,2x perímetro alimentar

Faturamento por loja – 1T23 (R\$ MM)



Conversão: Santos (SP)



Conversão: Goiânia Portugal (GO)



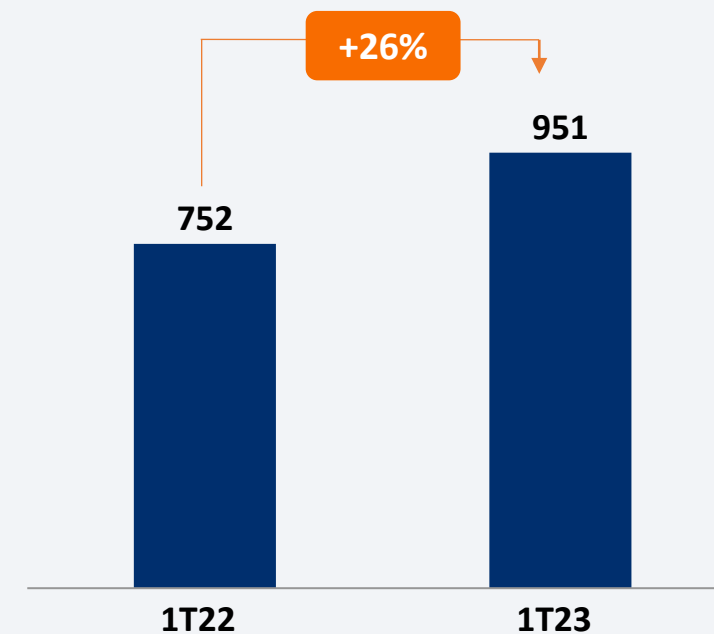
EBITDA AJUSTADO CRESCE R\$ 200 MILHÕES EM RELAÇÃO AO 1T22

Margem de 6,3%, mesmo diante da forte expansão



EBITDA Ajustado

(R\$ Milhões)



Margem
EBITDA ⁽¹⁾

6,6%

6,3%

**Margem resiliente diante do avanço
recorde da expansão nos últimos 12 meses
50 conversões e 9 orgânicas**

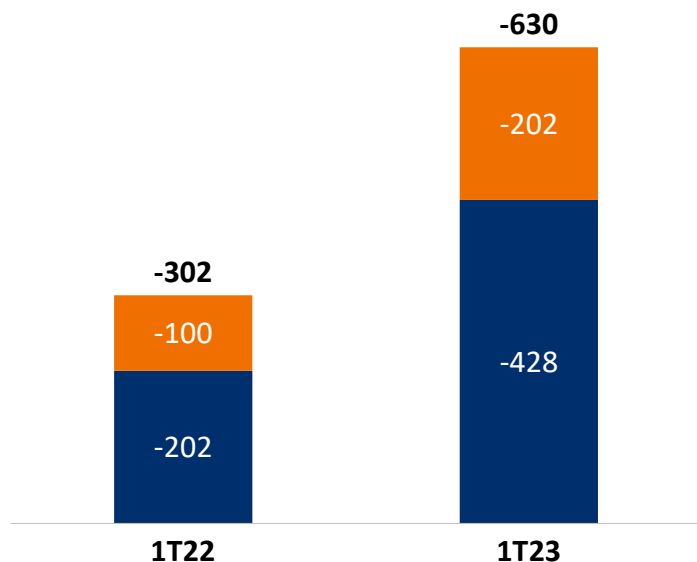
⁽¹⁾ % Receita Líquida

FORTE GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Resultado Financeiro impactado por alta taxa de juros e atual patamar de alavancagem da Companhia

Resultado Financeiro

(R\$ Milhões)



Res. Financeiro
Pré-IFRS16 ⁽¹⁾

-1,8%

-2,8%

Res. Financ. Líq. - Pré-IFRS16 Juros sobre Passivo de Arrendamento

Geração de Caixa

Dívida Líquida ⁽²⁾

R\$ 6,3 bi

DL/EBITDA ⁽³⁾

-2,20x

Geração de Caixa

R\$ 2,9 bi

CAPEX

-R\$ 3,3 bi

Custo da Dívida

-R\$ 1,3 bi

Dividendos

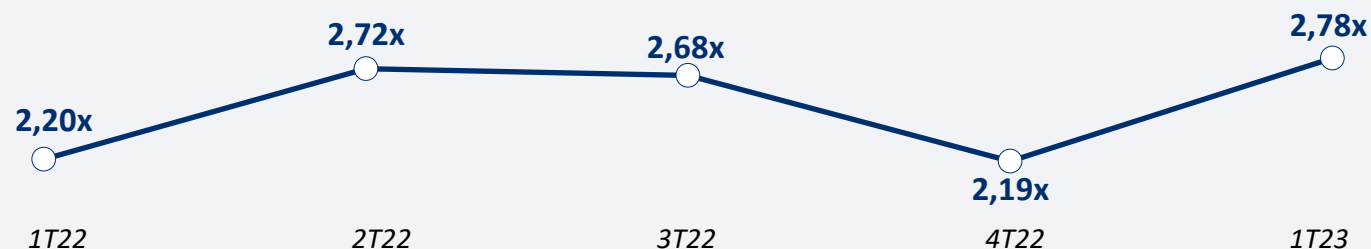
-R\$ 0,2 bi

1T23

R\$ 8,1 bi

-2,78x

Evolução Alavancagem:



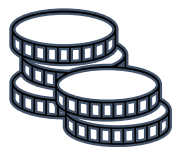
⁽¹⁾ % Receita Líquida

⁽²⁾ Incluindo recebíveis de cartão de crédito

⁽³⁾ EBITDA Ajustado Pré-IFRS 16

LUCRO LÍQUIDO POSITIVO EM MEIO A CENÁRIO DESAFIADOR

Resultado operacional consistente dado o momento de forte expansão e parcialmente compensado pelo resultado financeiro



R\$ 72 milhões
Mg. Líquida: 0,5%

+ ALAVANCAGEM OPERACIONAL

- Alto volume de lojas em estágio inicial de maturação
- Forte desempenho das conversões, com vendas acima de R\$ 21M e patamar de margem elevado
- Melhor experiência de compras, garantindo a atratividade das lojas Assaí

- IMPACTO NO RESULTADO

- Elevadas taxas de juros

Conversão: Campinas Abolição (SP)

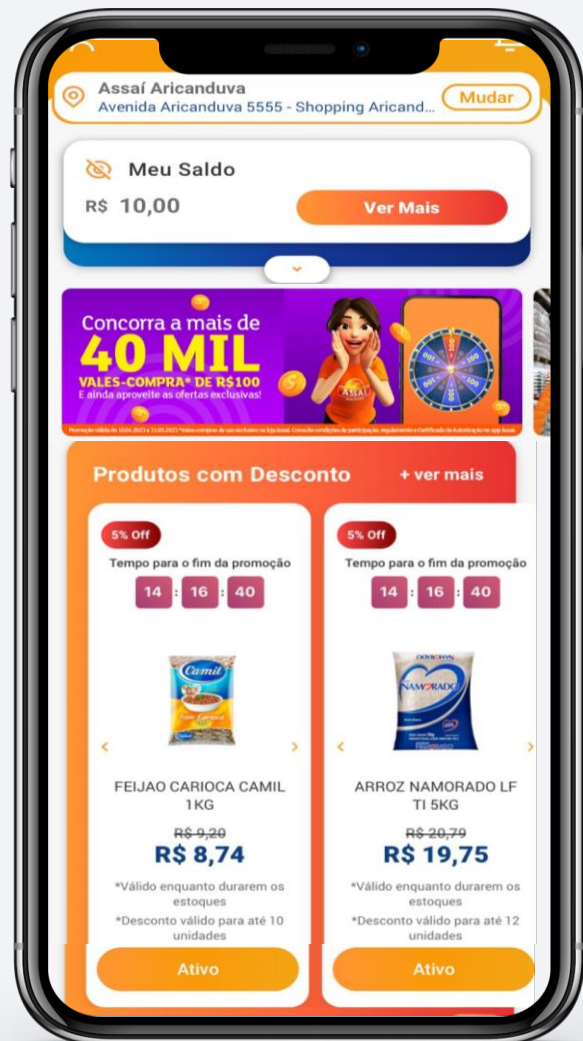


Orgânica: Tatuapé (SP)



AVANÇO DA ESTRATÉGIA PHYGITAL COM LANÇAMENTO DO APP MEU ASSAÍ

Melhoria da experiência de compra e relacionamento com clientes



SISTEMA CRM

Loja Favorita

Mapeado por Geolocalização

Gameificação

Premiações Interativas
Recorrência de Compras

Carteira Digital

Extrato de Transações

Ofertas Exclusivas

Segmentação por Lojas
Tipificação por tipo de cliente (B2B ou B2C)
Trabalho em conjunto com a indústria

Resultados Iniciais

+ 7M de clientes cadastrados na base CRM

Entre os 5 apps mais baixados na semana de lançamento

30% de tickets identificados

Ticket médio 40% maior em relação à média da Companhia

CONTINUIDADE DA ESTRATÉGIA ESG E RECONHECIMENTOS RELEVANTES

Compromisso na construção de uma sociedade inclusiva com base em 5 pilares estratégicos



COMBATE ÀS MUDANÇAS
climáticas



Doação de 35,4 toneladas de alimentos e produtos de higiene e limpeza em diversos estados.



GESTÃO INTEGRADA
e transparência



Ampliação em 78% no combate ao desperdício de alimentos em escopo de loja, tornando-se, também, signatária do **Movimento Todos à Mesa**.



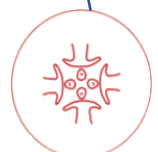
TRANSFORMAÇÃO
na cadeia de valor



Ranking de Diversidade GPTW, **entre as 10 melhores empresas para se trabalhar** para pessoas acima de 50 anos e pessoas com deficiência.



ENGAJAMENTO
com a sociedade



VALORIZAÇÃO
DA NOSSA *gente*

Melhor atacadista em SP pela 8ª vez consecutiva, segundo o Datafolha



Q&A

Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A na parte inferior da tela.

*Escreva seu **NOME**, **EMPRESA** e **IDIOMA** da pergunta a ser feita.*

Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.

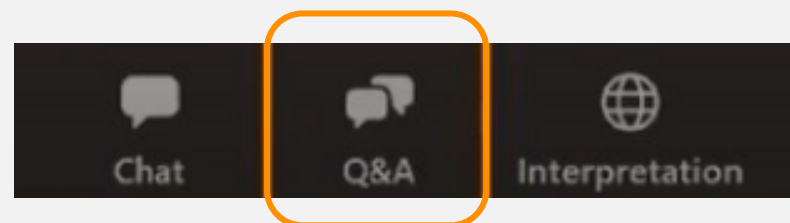
Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

To ask questions, please click on the Q&A icon on the bottom of the screen

*Write your **NAME**, **COMPANY** and **LANGUAGE** of the question.*

If announced, a request to activate your microphone will show up on your screen, then, you should enable your audio to ask your question.

We kindly ask you to make all questions at once.





OBRIGADO

Equipe de Relações com Investidores

ri.assai@assai.com.br

ri.assai.com.br

