



# ASSAÍ

# ATACADISTA

**DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS**

**4º TRIMESTRE DE 2022**

16 DE FEVEREIRO DE 2023

# SÓLIDA PERFORMANCE OPERACIONAL COM RESULTADOS ACIMA DAS EXPECTATIVAS

Rentabilidade superior às estimativas, com ganhos significativos de *market share*

**EXPANSÃO RECORDE: 60 novas lojas em 2022**

(superior ao guidance inicial de 52 lojas)

263 lojas em operação  
+36% da área de vendas

R\$ 4,5 bi  
Investimentos

16 mil  
Empregos  
gerados



Conversão  
Santos (SP)



**FATURAMENTO: ~R\$ 60 bi no ano**

Crescimento expressivo: +31%

Forte desempenho das conversões e sólido LfL



**EBITDA AJUSTADO: ~R\$ 4 bi em 2022**

Acertada dinâmica comercial

Alavancagem operacional

Excelente performance das conversões

Margem de  
7,2%

acima das  
estimativas



**LUCRO LÍQUIDO: R\$ 1,2bi**

Patamar robusto, mesmo diante da forte expansão e taxa de juros elevada



**GERAÇÃO DE CAIXA: R\$ 4,2 bi em 2022**

Crescimento da Companhia e eficiência do capital de giro

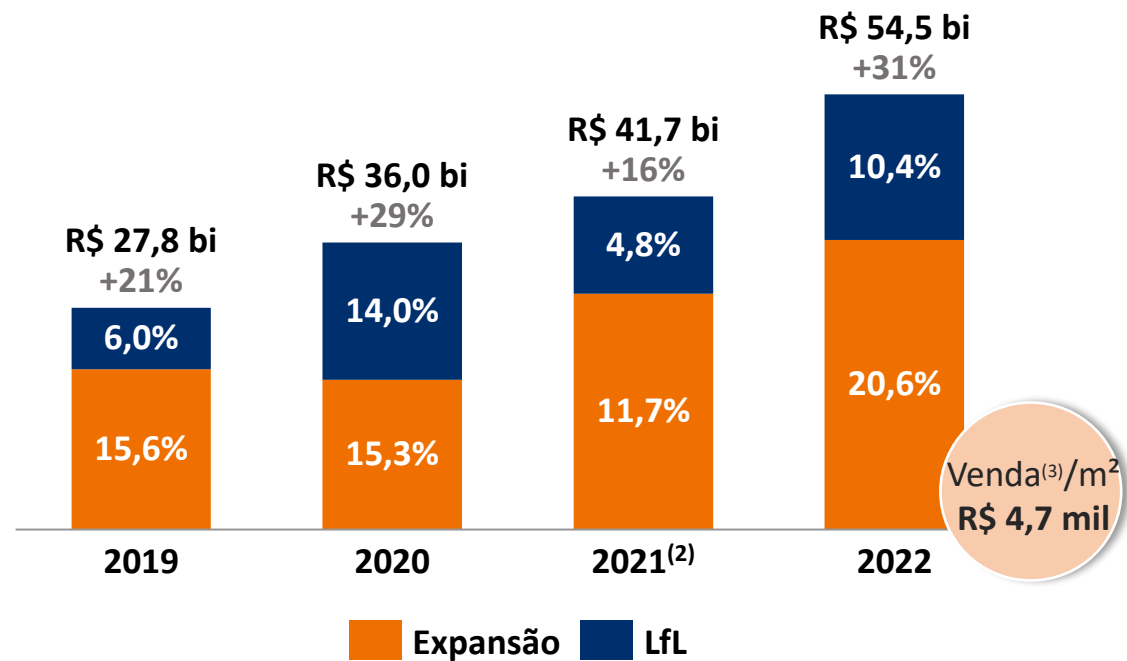
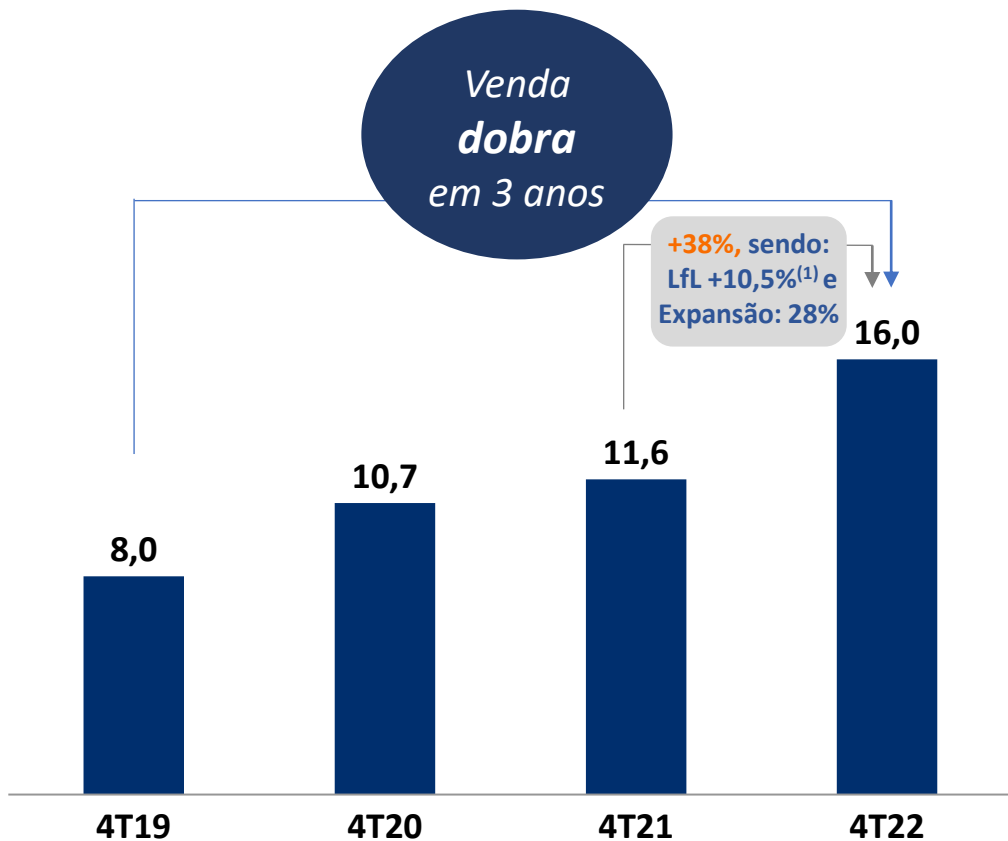
# EXPRESSIVO CRESCIMENTO DAS VENDAS

Forte contribuição da expansão, robusta performance do parque de lojas existente e ganhos de *market share*

## Receita Líquida

(R\$ bilhões)

*Uplift vendas conversões:  
2x – 2,5x*



(1) Excluindo efeito calendário de -0,3%

(2) Excluindo Créditos Fiscais

(3) Venda bruta

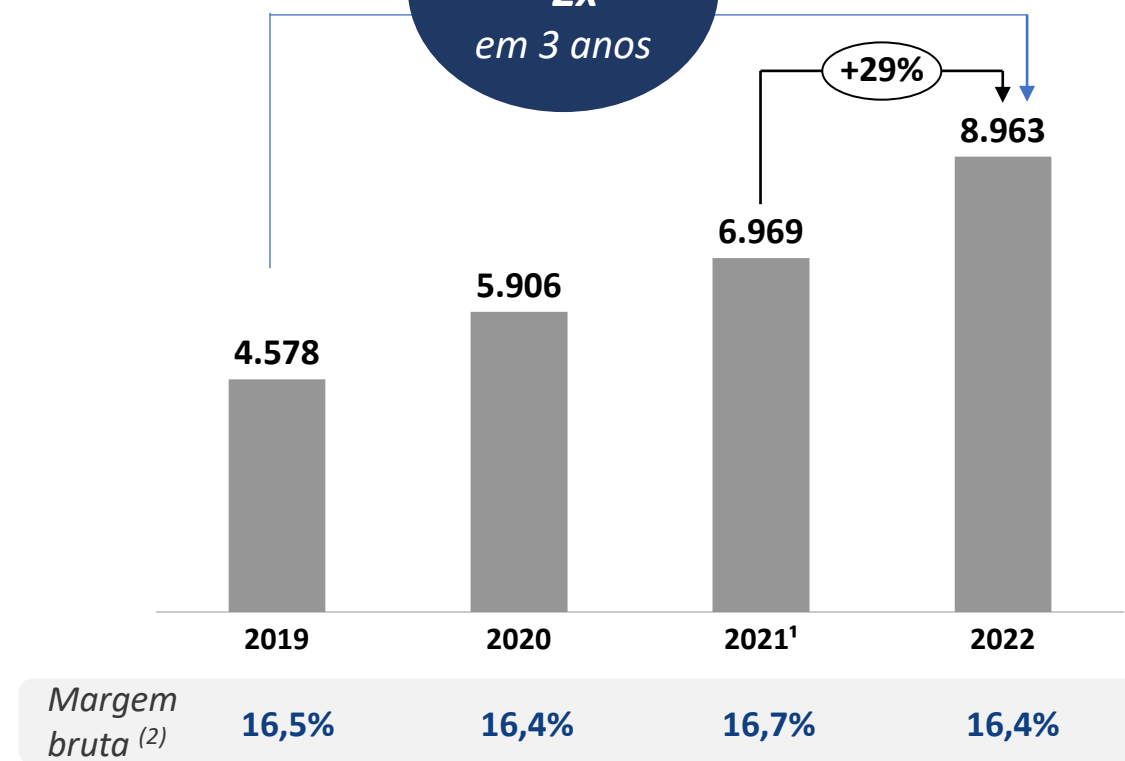
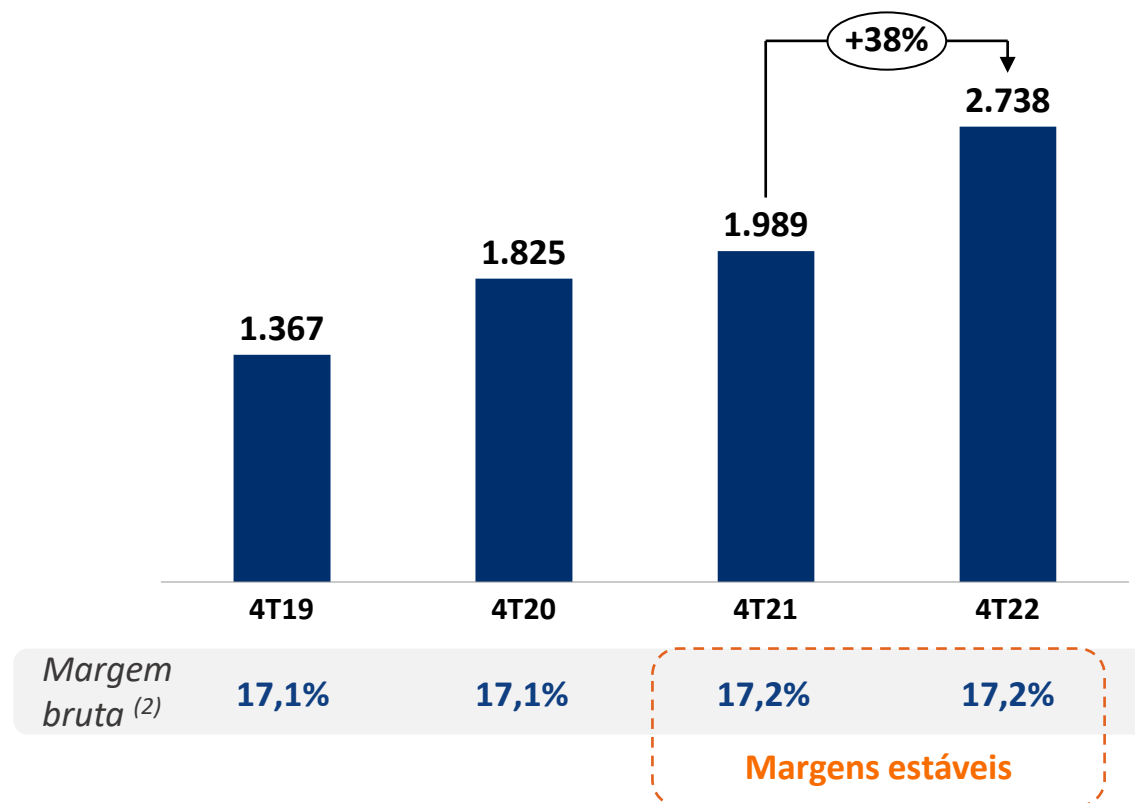
# RELEVANTES GANHOS DE SHARE COM MARGENS ADEQUADAS À COMPETITIVIDADE

Estratégia comercial de sucesso e sólido desempenho inicial das conversões impulsionam resultado

## Lucro Bruto

(R\$ Milhões)

Lucro Bruto  
~2x  
em 3 anos

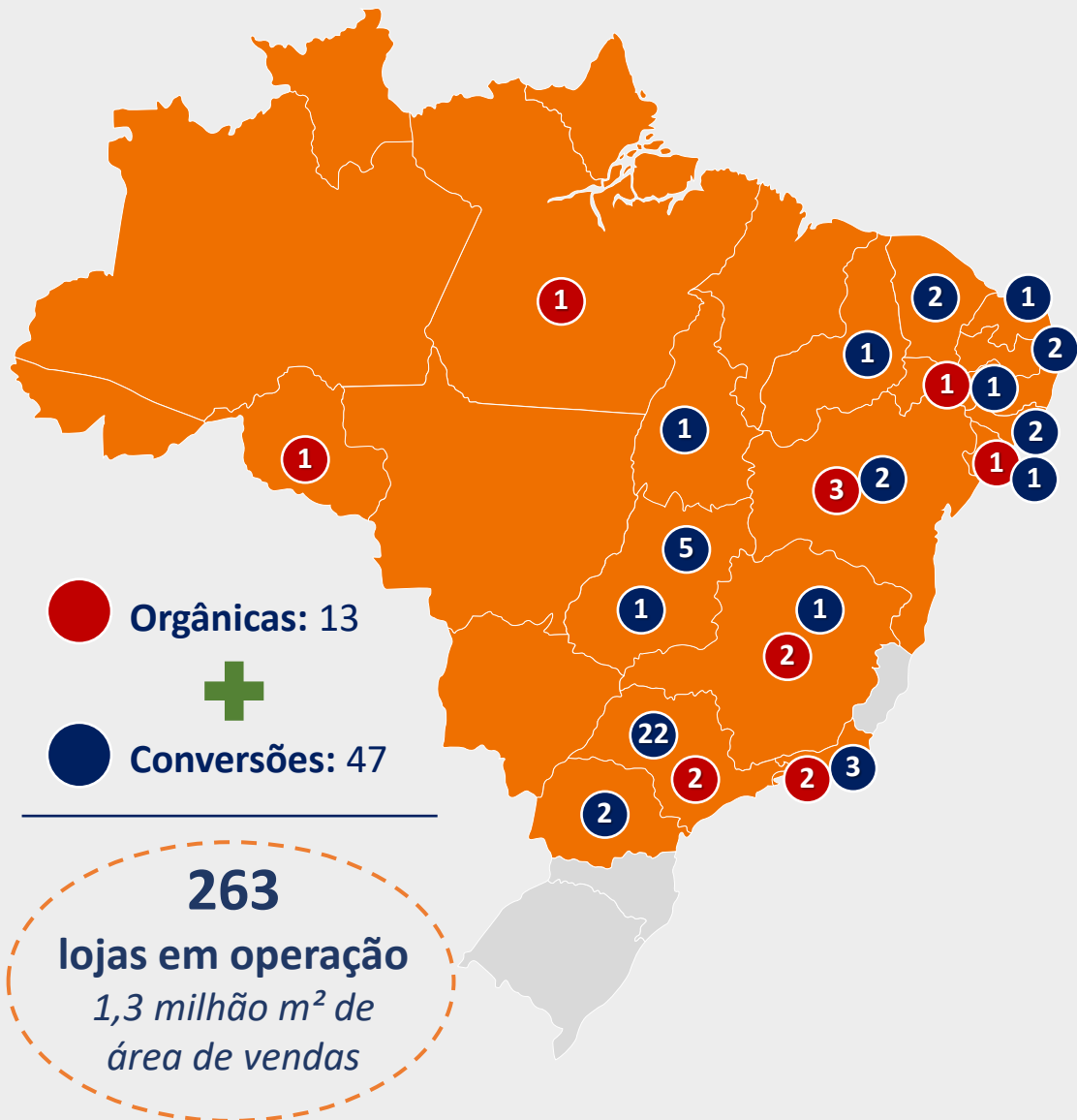


<sup>(1)</sup> % Excluindo Créditos Fiscais

<sup>(2)</sup> % Receita Líquida

# GUIDANCE SUPERADO CONFIRMA ALTA CAPACIDADE DE EXECUÇÃO DA COMPANHIA

60 novas lojas em 2022, um recorde de expansão no segmento nacional de varejo e atacado de alimentos



## + 1 milhão de m<sup>2</sup> de área construída:

Metal:

**2,5x**



Concreto:

**450x**



Cabos **12 mil**  
 Elétricos: **km**

Equivalente à  
 distância  
 São Paulo - Qatar



## +30 mil vagas de estacionamento:

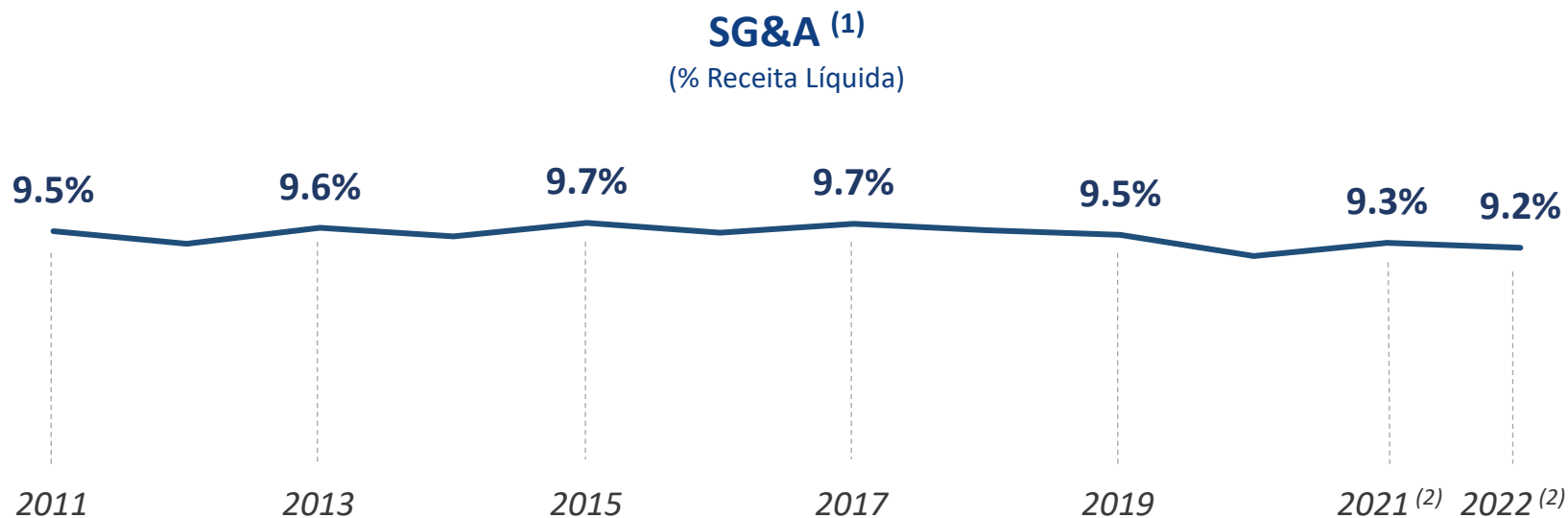
**3x**

# vagas do  
 estacionamento do  
 Magic Kingdom  
 (Orlando, FL, EUA)



# EVOLUÇÃO DO MODELO DE LOJA ASSAÍ COM BAIXO CUSTO

Inovações e melhoria na experiência de compra do cliente, com rigor no controle das despesas



## Equipamentos Modernos

Orgânica  
Ribeirão  
Preto (SP)



## Inclusão de Serviços

Orgânica  
Teixeira de  
Freitas  
(BA)



Açougue

Conversão  
Alto da XV  
(PR)



Empório de Frios

## Adaptação do Sortimento

Conversão  
Congonhas  
(SP)



Adega

Orgânica  
Betim  
(MG)



Produtos Automotivos

(1) Visão Pós-IFRS16

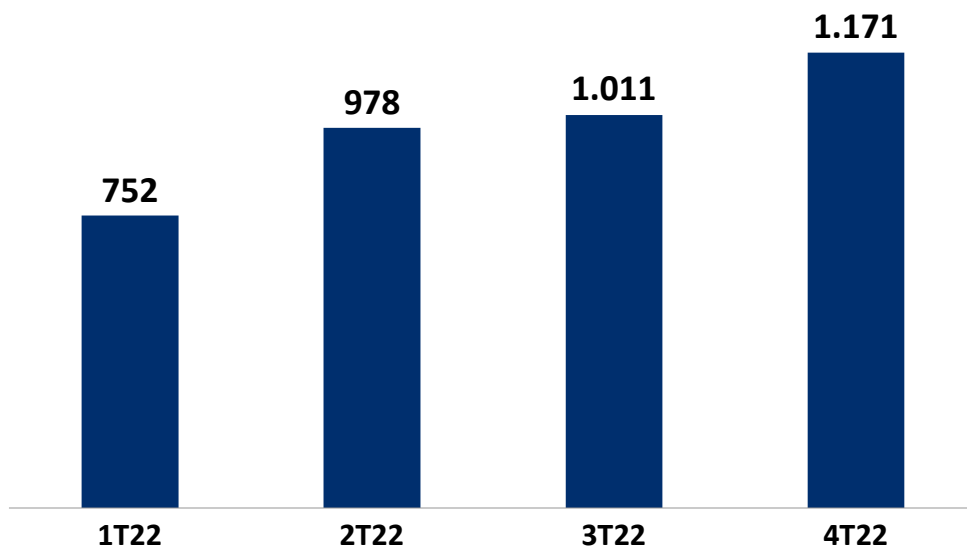
(2) Excluindo Despesas Pré-Operacionais

# RENTABILIDADE SURPREENDE EM MOMENTO DE EXPANSÃO HISTÓRICA

Alavancagem operacional e portfólio de lojas mais resiliente e em rápida maturação proporcionam margens acima das expectativas

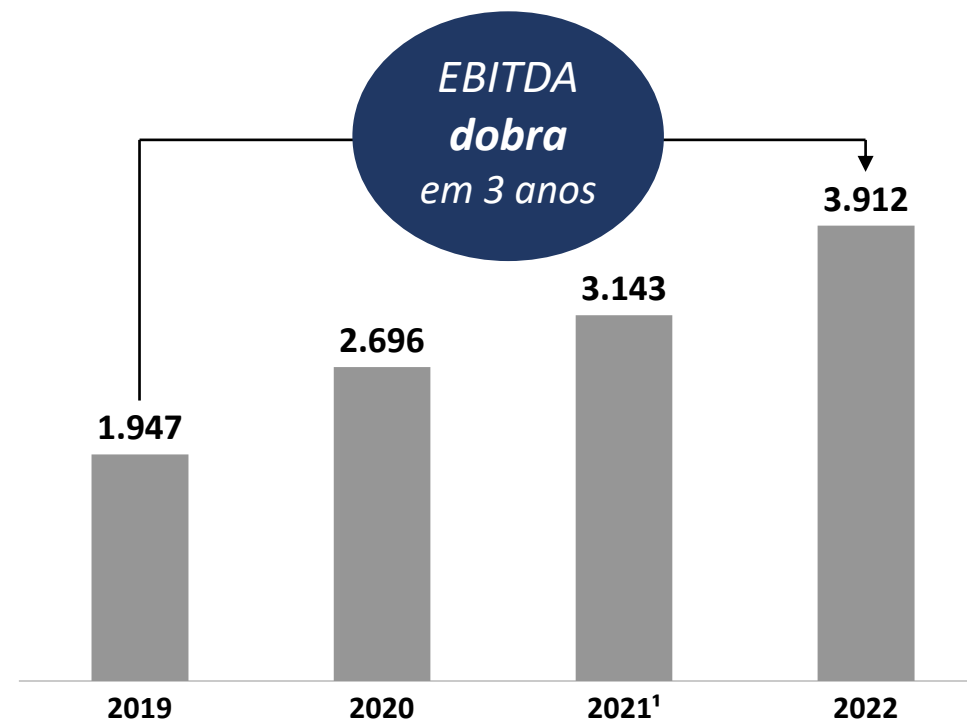
## EBITDA Ajustado

(R\$ Milhões)



Período	Margem EBITDA <sup>(2)</sup>
1T22	6,6%
2T22	7,4%
3T22	7,3%
4T22	7,3%

**Resultados consistentes mesmo diante de expansão histórica: 56 lojas no período, sendo 47 conversões**



Ano	Margem EBITDA <sup>(2)</sup>
2019	7,0%
2020	7,5%
2021 <sup>1</sup>	7,5%
2022	7,2%

**0,2p.p. acima das expectativas**  
Patamar similar a 2021, excl. desp. conversões

<sup>(1)</sup> % Excluindo Créditos Fiscais

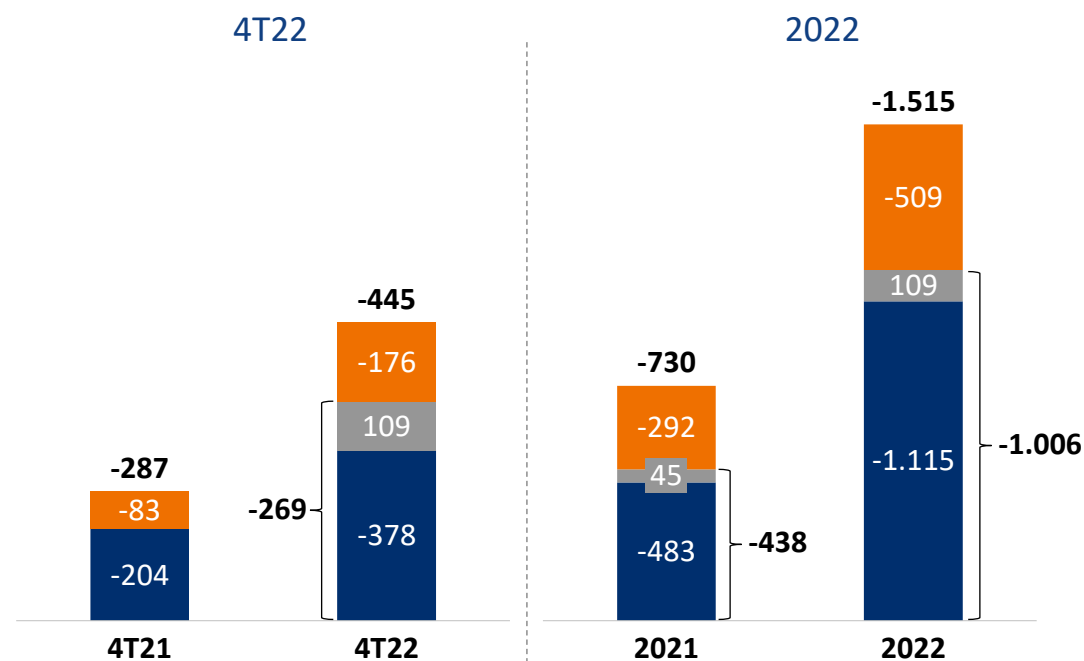
<sup>(2)</sup> % Receita Líquida

# RECORDE DE GERAÇÃO DE CAIXA IMPULSIONADO PELA EXPANSÃO DA COMPANHIA E EXCELÊNCIA NA GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO: +R\$ 1,8 BILHÃO vs. 2021

Resultado Financeiro impactado pelas altas taxas de juros, CDI ~2x superior a 2021

## Resultado Financeiro

(R\$ Milhões)



Res. Financ. Pré-IFRS16 <sup>(1)</sup>	4T21	4T22	2021	2022
	-1,8%	-1,7%	-1,0%	-1,8%

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

## Geração de Caixa

	Dívida Líquida <sup>(2)</sup>	DL/EBITDA <sup>(3)</sup>
4T21	-R\$ 5,4 bi	-1,91x
<b>Geração de Caixa</b>	<b>R\$ 4,2 bi</b>	
Investimento	-R\$ 3,3 bi	
Pgto. lojas Extra	-R\$ 0,3 bi	
Desp. Financeira	-R\$ 1,5 bi	
4T22	-R\$ 6,3 bi	-2,19x

<sup>(1)</sup> % Receita Líquida

<sup>(2)</sup> Incluindo recebíveis de cartão de crédito

<sup>(3)</sup> EBITDA Ajustado Pré-IFRS 16



# LUCRO LÍQUIDO CONSISTENTE CONFIRMA A RESILIÊNCIA DO MODELO DE NEGÓCIO

Sólido patamar de lucro mesmo diante de expansão histórica e das elevadas taxas de juros

4T22

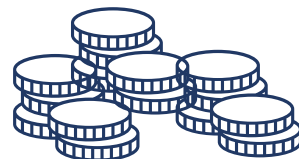


**R\$ 406 Milhões**

*Mg. Líquida: 2,5%*



2022



**R\$ 1,2 Bilhão**

*Mg. Líquida: 2,2%*



Conversão  
Jóquei (CE)



## ROBUSTA ALAVANCAGEM OPERACIONAL

- Rápida maturação das novas lojas
- Estratégia comercial bem-sucedida
- Controle das despesas



## IMPACTO NO RESULTADO

- Implementação do projeto de conversão de hipermercados
- Alta na taxa de juros



Conversão  
Raposo  
Tavares (SP)

# CRESCIMENTO DA COMPANHIA ACOMPANHADO POR FORTES AVANÇOS EM ESG

Entrada em importantes índices de mercado confirma sucesso da estratégia



COMBATE ÀS MUDANÇAS  
*climáticas*



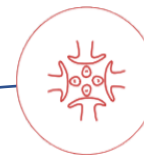
GESTÃO INTEGRADA  
*e transparência*



TRANSFORMAÇÃO  
*na cadeia de valores*



ENGAJAMENTO  
*com a sociedade*



VALORIZAÇÃO  
DA NOSSA *gente*



O Assaí foi aprovado nas carteiras do **ISE B3**, **ICO2 B3** e **IGPTW B3** e melhorou na avaliação no **CDP**



Campanha de natal “Alimento a Gente Compartilha” arrecadou **378 toneladas de alimentos** (+31% vs.2021)



**+44%** de frutas, legumes e vegetais doados por meio do programa Destino Certo (vs. 2021)

**-12%** nas emissões de escopos 1 e 2 (vs. 2021)

Meta:  
↓ 38%  
até 2030

**+45%** no número de pessoas negras em cargos de diretoria (vs. 2021)



## DEMAIS CONQUISTAS ASSAÍ



Entre as 10 melhores na Categoria “Gigantes”



*Melhores de São Paulo  
Folha de S. Paulo*  
Melhor Atacadista de SP



*Estadão Empresas Mais*  
1º lugar nos rankings de Sustentabilidade e Governança na categoria Atacado.

# 2023: CONTINUIDADE DA EXPANSÃO, MATURAÇÃO DAS CONVERSÕES E PROCESSO DE DESALAVANCAGEM

Abertura de cerca de 40 lojas e contínua geração de caixa



## Manutenção dos Investimentos

*19 conversões e  
~20 lojas orgânicas*

*Rápida maturação das  
conversões contribui para a  
geração de caixa e redução  
da alavancagem*

*Dívida Líquida/EBITDA  
~2x em 2023  
~1,5x em 2024*



*Contínua evolução da Governança*

**Orgânica**  
Marginal  
Tietê (SP)





## 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.*

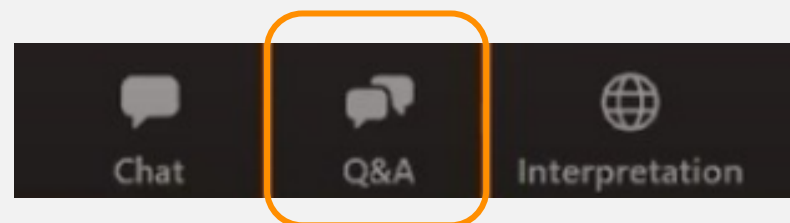
---

*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](mailto:ri.assai@assai.com.br)

[ri.assai.com.br](http://ri.assai.com.br)

