

# Divulgação de Resultados 1T25

## VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Sexta-Feira, 09 de Maio de 2025

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 IBOVSPA IBRA B3 IBRX100 ISE B3 ICO2 B3

ICON B3 IGC B3 IGCT B3 ITAG B3 IDV B3 SMLL B3 IGPTW B3



São Paulo, 08 de maio de 2025 O Assaí Atacadista anuncia os resultados do 1º trimestre de 2025. 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.

## 1T25 (vs. 1T24)

**FATURAMENTO DE R\$ 20,3 BILHÕES E ACELERAÇÃO NO CRESCIMENTO DE VENDAS ‘MESMAS LOJAS’  
MARGEM EBITDA PRÉ-IFRS16 DE 5,5%, O MAIOR PATAMAR PARA UM 1º TRIMESTRE DESDE 1T21  
LUCRO LÍQUIDO PRÉ-IFRS16 ATINGE R\$ 162 MILHÕES, EVOLUÇÃO DE +74,2% NO PERÍODO**



### VENDAS

**Vendas Brutas de R\$ 20,3 bi (+7,8%), com aceleração da performance mesmas lojas**

- **Vendas líquidas ‘mesmas-lojas’:** +5,5% no 1T25 vs. +4,4% no 4T24 (ex. efeito calendário)
- Abertura de 11 novas lojas nos últimos 12 meses em cidades estratégicas (área de vendas: +3,6%)
- **Previsão de abertura de ~10 lojas em 2025**
- **Revisão Guidance 2026: abertura de ~10 lojas (vs. anterior de ~20 lojas)**



### RENTABILIDADE

**EBITDA Pré-IFRS16 atinge R\$ 1,0 bilhão com crescimento de 13,9%**

- **Margem EBITDA Pré-IFRS16 de 5,5% e Pós-IFRS16 de 7,4%**, ambas com evolução de +0,3 p.p vs. 1T24.
- **Alavancagem operacional:** avanço de margem bruta aliado à disciplina na redução de despesas



### LUCRO

**Evolução do Lucro Líquido reforça a resiliência operacional, apesar do cenário de juros elevados**

- **Lucro líquido Pré-IFRS16:** R\$ 162 milhões (+74,2%)
- **Lucro líquido Pós-IFRS16:** R\$ 117 milhões (+95,0%)



### GERAÇÃO DE CAIXA

**Geração de caixa livre atinge R\$ 1,6 bilhão nos últimos 12 meses**

- Resultado impulsionado pela conclusão dos pagamentos da aquisição de hipermercados, redução no ritmo de expansão e importante evolução do EBITDA



### ALAVANCAGEM

**Alavancagem <sup>(1)</sup> atinge 3,15x (-0,60x vs. 1T24), com crescimento de EBITDA e redução da dívida líquida**

- No trimestre, o EBITDA foi o dobro em relação ao resultado financeiro
- Nos últimos 12 meses, o EBITDA<sup>(2)</sup> avança 15%, com incremento de R\$ 0,5 bilhão
- Dívida líquida é reduzida em R\$ 0,4 bilhão, contribuindo para a trajetória de desalavancagem
- **Projeção 2025: Alavancagem de ~2,6x ao final do ano, com investimentos entre R\$ 1,0 a R\$ 1,2 bi**

(1) Dívida Líquida + Recebíveis descontados\* / EBITDA Ajustado Pré-IFRS16 (\*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)

(2) EBITDA Pré-IFRS 16 acumulado dos últimos 12 meses. (excluindo equivalência patrimonial)

Iniciamos o ano com um grande reconhecimento do trabalho que temos realizado: **o Assaí está entre as 100 maiores varejistas no ranking anual da Deloitte com as 250 maiores varejistas do mundo – a melhor posição já alcançada por uma empresa brasileira.**

O resultado do 1T25 reafirma a resiliência do Assaí e a nossa capacidade de adaptação em um cenário ainda desafiador. Reforçamos o nosso compromisso de crescimento aliado à rentabilidade, impulsionado pela maturação das novas lojas, evolução contínua na experiência de compra e controle de despesas. Dessa forma, alcançamos a maior margem EBITDA para um 1º trimestre desde o 1T21 na visão Pré-IFRS16 e o recorde histórico na visão Pós-IFRS16. Além disso, seguimos com a redução da alavancagem, que atingiu 3,15x no trimestre.

Concluímos o trimestre com outro recorde histórico de muito orgulho: o de melhor atacadista pelo O Melhor de São Paulo 2025 por 10 anos seguidos. Continuamos evoluindo em nossa estratégia ESG e, pelo 3º ano consecutivo, integramos o ISE B3. Esses resultados enfatizam mais uma vez a força única do Assaí e a capacidade de execução do time. Obrigado a todos e todas que estão nessa jornada!

**Belmiro Gomes, CEO do Assaí**

## DESTAQUES FINANCEIROS

Pré-IFRS16 (R\$ milhões)	1T25	1T24	Δ
Receita Bruta	20.291	18.826	7,8%
Receita Líquida	18.552	17.222	7,7%
Lucro Bruto <sup>(1)</sup>	3.058	2.795	9,4%
<b>Margem Bruta <sup>(1)</sup></b>	<b>16,5%</b>	<b>16,2%</b>	<b>0,3 p.p.</b>
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.067)	(1.923)	7,5%
<b>% da Receita Líquida</b>	<b>-11,1%</b>	<b>-11,2%</b>	<b>0,1 p.p.</b>
EBITDA Ajustado <sup>(2)(3)</sup>	1.022	897	13,9%
<b>Margem EBITDA Ajustada <sup>(2)(3)</sup></b>	<b>5,5%</b>	<b>5,2%</b>	<b>0,3 p.p.</b>
Resultado Financeiro Líquido	(512)	(510)	0,4%
<b>% da Receita Líquida</b>	<b>-2,8%</b>	<b>-3,0%</b>	<b>0,2 p.p.</b>
Lucro Operacional Antes I.R.	222	121	83,5%
<b>% da Receita Líquida</b>	<b>1,2%</b>	<b>0,7%</b>	<b>0,5 p.p.</b>
Lucro Líquido do Período	162	93	74,2%
<b>Margem Líquida</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,5%</b>	<b>0,4 p.p.</b>

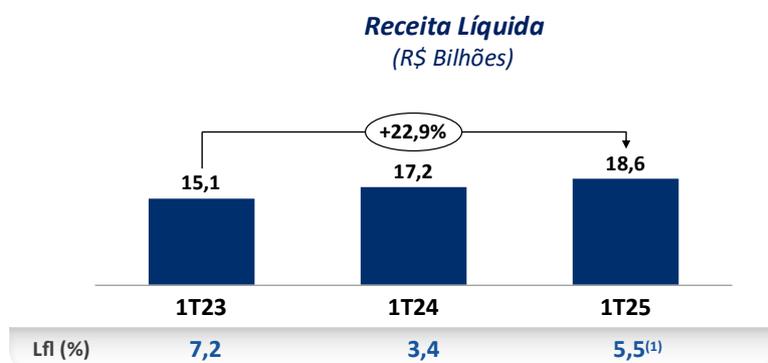
Pós-IFRS16	1T25	1T24	Δ
EBITDA Ajustado <sup>(2)(3)</sup>	1.372	1.217	12,7%
<b>Margem EBITDA Ajustada <sup>(2)(3)</sup></b>	<b>7,4%</b>	<b>7,1%</b>	<b>0,3 p.p.</b>
Lucro Operacional Antes I.R.	151	54	179,6%
<b>% da Receita Líquida</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,3%</b>	<b>0,5 p.p.</b>
Lucro Líquido do Período	117	60	95,0%
<b>Margem Líquida</b>	<b>0,6%</b>	<b>0,3%</b>	<b>0,3 p.p.</b>

<sup>(1)</sup> Inclui depreciação logística (destacada na DRE na página 16);

<sup>(2)</sup> Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização;

<sup>(3)</sup> Ajustado pelo Resultado de Outras Despesas e Receitas Operacionais.

## ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO DE VENDAS 'MESMAS LOJAS' IMPULSIONA RECEITA LÍQUIDA



<sup>(1)</sup> Excluindo efeito calendário de -2,2%

A receita líquida atingiu R\$ 18,6 bilhões no 1T25, avanço de R\$ 1,3 bilhão *versus* 1T24. O desempenho é reflexo, principalmente:

- (i) da performance das vendas 'mesmas lojas' (+5,5%) impulsionada pelo elevado patamar de inflação alimentar. Vale ressaltar que o patamar de crescimento 'mesmas lojas' ainda é inferior à inflação alimentar pelo *trade down* de consumo, devido à redução no poder de compra da população, afetado pelo alto endividamento, pela continuidade na elevação das taxas de juros e novos hábitos;
- (ii) da performance das 11 lojas inauguradas nos últimos 12 meses (+4,4%); e
- (iii) do constante processo de adaptação de sortimento, bem como da evolução no modelo de negócio e na experiência de compras, exemplificados pelo avanço na oferta de novos produtos e continuidade na implementação de serviços em lojas.

Na visão acumulada dos últimos 2 anos, as vendas evoluíram +22,9%, incremento de R\$ 3,5 bilhões no período.

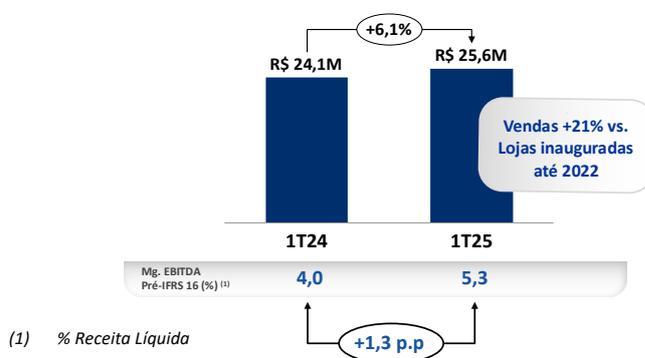
A estratégia *Phygital* da Companhia continua a evoluir. As vendas, impulsionadas por parcerias com empresas de *last mile*, têm como objetivo expandir as opções de compra para os clientes, proporcionando maior comodidade e uma experiência aprimorada. O fortalecimento dessas parcerias aumentou com o novo acordo com o iFood e resultou em um avanço de +117% no faturamento em comparação ao 1T24.

O App Meu Assaí conta com mais de 14 milhões de usuários cadastrados. Os dados obtidos através do App são ferramentas de suporte no entendimento de hábitos de consumo dos clientes. No 1T25, a frequência nas lojas de clientes que utilizam o App foi +59% acima à de clientes não identificados, e o gasto médio desses usuários foi +33% superior. A identificação do faturamento através do App representou 42% das vendas no 1T25.

## CONVERSÕES DE HIPERMERCADO APRESENTAM EVOLUÇÃO DE VENDAS E GANHO DE +1,3 p.p NA MARGEM EBITDA PRÉ-IFRS16

No 1T25, o conjunto de 64 lojas convertidas entre 2022 e 2023 continuou avançando em sua curva de maturação, alcançando uma venda média por unidade de R\$ 25,6 milhões. Esse desempenho representa um crescimento de +21% em relação à base de lojas orgânicas inauguradas até 2022, que registrou venda média/loja de R\$ 21,3 milhões no mesmo período. A produtividade (venda/m<sup>2</sup>) dessas lojas atingiu 91% do nível observado na base orgânica aberta até 2022, indicando um significativo potencial de convergência. A margem EBITDA Pré-IFRS16 foi de 5,3%, patamar próximo à média da Companhia e +1,3 p.p. acima do registrado no 1T24, reforçando os ganhos operacionais desse grupo de lojas.

### Faturamento Médio Mensal das Conversões ( 47 conversões de 2022 + 17 conversões de 2023 )



A primeira onda de conversões de hipermercados, com 47 lojas convertidas em 2022, gerou resultados ainda mais expressivos, com uma venda média por loja de R\$ 27 milhões – 27% superior à base de lojas orgânicas abertas até 2022. A venda por m<sup>2</sup> atingiu 94% do nível dessa base, enquanto a margem EBITDA Pré-IFRS16 alcançou 6,0% no trimestre, superando a média da Companhia e registrando um avanço de 0,8 p.p. em relação ao 1T24. Esses resultados destacam não apenas o forte desempenho das conversões, mas também a consistência no processo de maturação e a sólida geração de rentabilidade.

A segunda onda de conversões, por sua vez, representada pela conversão de 17 lojas em 2023, em fase menos avançada de maturação quando comparada à safra de lojas inauguradas em 2022, alcançou venda média por loja de R\$ 22 milhões, em linha com o patamar do parque de lojas orgânicas abertas até 2022, e margem EBITDA Pré-IFRS16 acima de 3%.

Além disso, o projeto das galerias comerciais segue em evolução, acelerando a maturação das lojas convertidas ao aumentar o fluxo de clientes, gerar receitas adicionais e diluir custos ocupacionais. Ao final do 1T25, as galerias apresentaram uma taxa de ocupação da área bruta locável de 79% (vs. 69% no 1T24) e uma receita de R\$ 30 milhões (+15,4% vs. 1T24).

## EXPANSÃO ESTRATÉGICA COM FOCO EM RENTABILIDADE

O Assaí segue firme em sua trajetória de crescimento, como um dos principais *players* do setor de atacarejo no Brasil. Desde 2022, foram inauguradas cerca de 100 lojas, incluindo as bem-sucedidas conversões de hipermercados, que aceleraram significativamente a expansão da Companhia.

No 1T25, não houve abertura de novas lojas, em linha com o planejamento estratégico para o ano. No entanto, ao longo dos últimos 12 meses, 11 novas unidades foram abertas, resultando em um crescimento de +3,6% na área de vendas em relação ao 1T24. Para 2025, a Companhia prevê cerca de 10 inaugurações ao longo do ano, em linha com o *pipeline* estratégico.

Para 2026, a previsão de abertura é de cerca de 10 lojas no ano (vs. anterior de cerca de 20 lojas), conforme a decisão da Companhia em postergar determinados projetos de expansão de acordo com a estratégia de continuidade na disciplina financeira e foco na redução da alavancagem. Essa decisão reflete um posicionamento responsável frente às condições de mercado, sem comprometer a sustentabilidade do negócio no médio e longo prazo.

## AVANÇO NA MATUREZAÇÃO DE LOJAS E CONTROLE DE DESPESAS RESULTAM NO 1º TRIMESTRE COM MAIOR RENTABILIDADE DESDE O 1T21

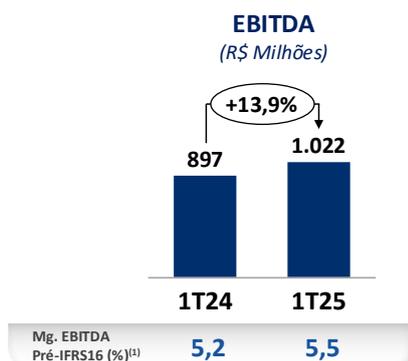
O lucro bruto atingiu R\$ 3,1 bilhões, com margem de 16,5% (+0,3 p.p. vs. 1T24). A evolução é resultado, principalmente:

- (i) do desempenho das lojas novas (98 lojas nos últimos 3 anos), que representam mais de 30% do parque total de lojas e seguem evoluindo em vendas e rentabilidade;
- (ii) da contínua inovação no modelo de negócio e expansão dos serviços oferecidos nas lojas, que resultaram em um aprimoramento significativo na experiência de compra. A Companhia encerrou o 1T25 com 640 unidades de serviços disponíveis (+65% vs. 1T24), dos quais 254 açougues, 199 empórios de frios e 187 padarias; e
- (iii) da estratégia de manter um patamar de margem adequado, considerando o aumento da competição e a redução do poder de compra dos consumidores, afetados pelas elevadas taxas de juros e a alta da inflação alimentar.

No 1T25, as despesas com vendas, gerais e administrativas representaram 11,1% da receita líquida, registrando uma redução de -0,1 p.p. em relação ao 1T24. Esse resultado reflete a eficiência no controle de custos e o progresso contínuo na maturação das novas lojas, apesar da implementação de mais de 250 unidades de serviços nos últimos 12 meses.

A equivalência patrimonial (participação de cerca de 18% no capital da FIC) alcançou R\$ 17 milhões no 1T25 (+6,3% vs. 1T24). Paralelamente, o número de cartões Passaí emitidos continua em expansão, atingindo 3,2 milhões de unidades (+13,7% em relação ao 1T24), correspondendo a +5,2% do faturamento.

O EBITDA superou R\$ 1 bilhão no 1T25, patamar +13,9% superior ao 1T24 e acima do crescimento de vendas no período. A margem EBITDA atingiu 5,5% (+0,3 p.p. vs. 1T24), o maior nível para um primeiro trimestre desde o 1T21. Esse desempenho reflete tanto a maturação das novas lojas quanto a evolução contínua do modelo de negócio do Assaí. Destaca-se, ainda, a atuação decisiva do Comitê de Despesas, criado em 2024, que, por meio de iniciativas estruturadas e um acompanhamento rigoroso dos custos, contribuiu positivamente para a expansão da margem EBITDA no período.



(1) % Receita Líquida

## RESULTADO FINANCEIRO REDUZ COMO PERCENTUAL DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Δ
Rentabilidade de caixa e equivalentes	51	16	218,8%
Encargos sobre a dívida	(541)	(509)	6,3%
Custo de antecipação de recebíveis	(39)	(45)	-13,3%
Outras receitas (despesas) e atualizações monetárias	17	28	-39,3%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(512)</b>	<b>(510)</b>	<b>0,4%</b>
% Receita Líquida	-2,8%	-3,0%	0,2 p.p.

O resultado financeiro líquido alcançou R\$ 512 milhões no trimestre, praticamente estável em relação ao 1T24, correspondendo a 2,8% das vendas líquidas, o que representa uma queda de 0,2 p.p. em relação à receita líquida do 1T24. Os principais fatores que impactaram o resultado financeiro no 1T25 foram:

- (i) Maior rentabilidade das aplicações financeiras, devido ao aumento do caixa médio aplicado em comparação ao período anterior (R\$ 1,8 bilhão no 1T25 vs. R\$ 639 milhões no 1T24). O caixa médio tem apresentado crescimento nos últimos trimestres (R\$ 835 milhões no 2T24, R\$ 1,3 bilhões no 3T24 e R\$ 1,9 bilhões no 4T24); e
- (ii) Aumento na linha Encargos sobre a Dívida, causado pelo impacto do maior volume de dívida bruta média no período (R\$ 16,6 bilhões contra R\$ 15,3 bilhões no 1T24), embora a dívida líquida tenha sido menor no 1T25 em relação ao 1T24. Além disso, a linha “encargos sobre a dívida” continua sendo afetada pela marcação a mercado, oriunda de swaps para CDI de dívidas indexadas a IPCA (3 séries de CRIs), taxa pré-fixada (1 série de CRI) e USD (3 operações de empréstimos), com impacto não-caixa positivo em R\$ 7 milhões no 1T25 (vs. negativo em -R\$ 58M no 1T24).

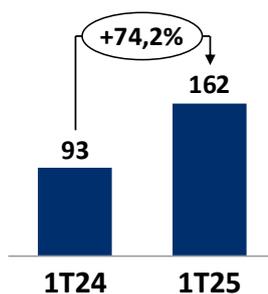
Vale ressaltar que a linha “Custo de Antecipação de Recebíveis” reflete o total de encargos das operações realizadas ao longo do 1T25. O volume de recebíveis descontados que aparece na tabela da Dívida Líquida na página 9 (R\$ 1.875 milhões) refere-se somente ao valor que venceria no trimestre subsequente. Além disso, também foram antecipados vencimentos que aconteceriam dentro do 1T25. 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).

## EVOLUÇÃO DO LUCRO REFORÇA A RESILIÊNCIA OPERACIONAL, APESAR DO CENÁRIO DE JUROS ELEVADOS

O lucro antes do IR/CS (LAIR) na visão Pré-IFRS16 foi de R\$ 222 milhões no 1T25 (+83,5% vs. 1T24). Na visão Pós-IFRS16, o LAIR atingiu R\$ 151 milhões, mais do que dobrando em relação ao mesmo período do ano anterior (+179,6% vs. 1T24). Esse desempenho reflete, principalmente, a maturação das novas lojas e o eficiente controle de despesas, mesmo com o aprimoramento da experiência de compra por meio da ampliação de serviços e sortimentos.

O lucro líquido Pré-IFRS16 alcançou R\$ 162 milhões no trimestre (+74,2% vs 1T24), com margem líquida de 0,9% (+0,4 p.p. vs. 1T24). Na visão Pós-IFRS16, o lucro líquido totalizou R\$ 117 milhões, com margem líquida de 0,6% (+0,3 p.p. vs. 1T24).

### Lucro Líquido (R\$ Milhões)



Mg. Líquida <sup>(1)</sup> (%) **0,5**      **0,9**

<sup>(1)</sup> % Receita Líquida

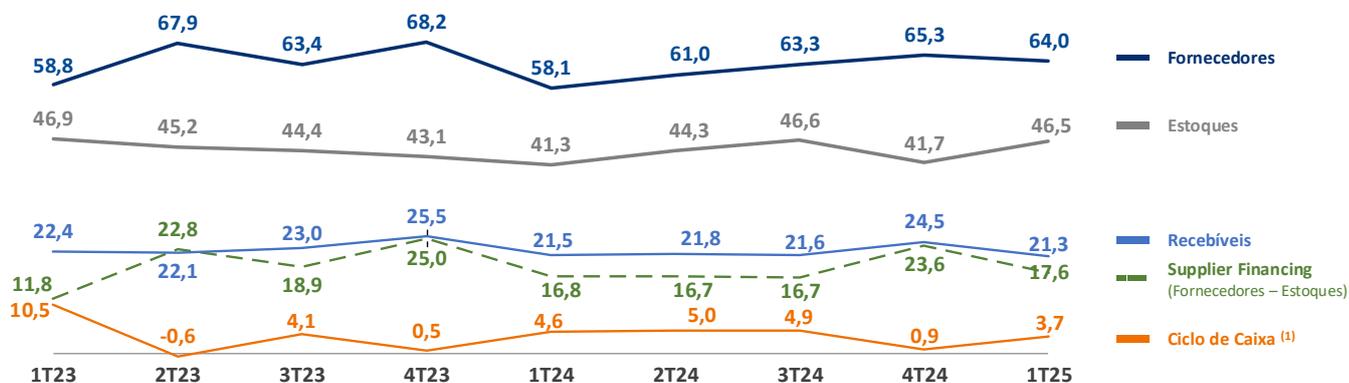
## REDUÇÃO DE INVESTIMENTOS REFLETE COMPROMISSO COM DESALAVANCAGEM

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Δ
Novas lojas e aquisição de terrenos	29	179	(150)
Reformas e manutenções	41	41	-
Infraestrutura e outros	9	11	(2)
<b>Total Investimentos - Bruto</b>	<b>79</b>	<b>231</b>	<b>(152)</b>

Os investimentos, correspondentes às adições ao imobilizado, totalizaram R\$ 79 milhões no 1T25. A redução frente ao mesmo período de 2024 reflete, sobretudo, a concentração da expansão prevista para o segundo semestre do ano. Essa dinâmica está em linha com o plano de abertura de 10 lojas em 2025 e com o compromisso da Companhia com a disciplina financeira e o processo de desalavancagem.

## DISCIPLINA CONSTANTE NA GESTÃO DO CICLO DE CAIXA

Em dias de CMV (Custo das Mercadorias Vendidas)



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

O ciclo de caixa trimestral foi de 3,7 dias no 1T25, o que reflete uma melhora de 0,9 dia em relação ao 1T24. O resultado é explicado, principalmente, por:

- A linha *Supplier Financing*, que inclui as linhas de fornecedores e estoques, teve uma melhora de 0,8 dia, principalmente, em razão ao deslocamento do feriado da Páscoa para o mês de abril em 2025, o que demandou a antecipação de compras e resultou em um maior prazo com fornecedor e nível estoques ao final do 1T25.
- A política de parcelamento de compras aos clientes permanece sem alteração, ou seja, sem realização de alongamento de prazos, o que é evidenciado inclusive pela relativa estabilidade, com redução de 0,2 dia na linha de recebíveis no 1T25 (vs. 1T24).

## GERAÇÃO DE CAIXA LIVRE ATINGE R\$ 1,6 BILHÃO NOS ÚLTIMOS 12 MESES

(R\$ milhões - Acumulado 12 Meses)	1T25	1T24	Δ
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>4.238</b>	<b>3.684</b>	<b>553</b>
Variação Capital de Giro	(1.123)	1.194	(2.316)
<b>Geração de Caixa Operacional</b>	<b>3.115</b>	<b>4.878</b>	<b>(1.763)</b>
Capex	(1.495)	(3.046)	1.551
Aquisição Hipermercados	7	(2.711)	2.718
<b>Geração de Caixa Livre</b>	<b>1.627</b>	<b>(879)</b>	<b>2.506</b>
Dividendos Líquidos	(62)	46	(108)
Pagamento de Juros	(1.874)	(1.824)	(50)
<b>Geração de Caixa Total</b>	<b>(309)</b>	<b>(2.657)</b>	<b>2.348</b>

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

A geração de caixa operacional totalizou R\$ 3,1 bilhões, impulsionada pelo crescimento de R\$ 553 milhões no EBITDA acumulado dos últimos 12 meses em relação ao ano anterior. No período, a variação do capital de giro foi impactada, principalmente, por um saldo de contas a receber superior ao do 1T24, consequência de uma posição de caixa mais robusta, que demandou um menor volume de antecipação de recebíveis para fazer frente às necessidades de caixa da Companhia.

A geração de caixa livre acumulou R\$ 1,6 bilhão nos últimos 12 meses, revertendo o consumo de R\$ 879 milhões registrado no mesmo período do ano anterior. O desempenho reflete, principalmente, a finalização dos pagamentos relacionados à aquisição dos 66 pontos comerciais de hipermercados, somada à redução no ritmo de expansão (CAPEX) e à sólida evolução do EBITDA no período.

A geração de caixa total também apresentou importante recuperação, com melhora de R\$ 2,3 bilhões em relação ao 1T24. Esse resultado reforça a efetividade das iniciativas de eficiência operacional e alocação de capital, além do foco contínuo na disciplina financeira e geração de valor para os acionistas.

## CRESCIMENTO DO EBITDA E CONTINUIDADE NO CICLO DE REDUÇÃO DA DÍVIDA PROPORCIONAM REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM

(R\$ milhões)	1T25	1T24
Dívida Circulante	(1.244)	(5.397)
Dívida Não Circulante	(14.645)	(10.318)
<b>Total da Dívida Bruta</b>	<b>(15.889)</b>	<b>(15.715)</b>
Caixa e Equivalentes de caixa	4.402	4.538
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(11.487)</b>	<b>(11.177)</b>
Saldo de Recebíveis Descontados <sup>(1)</sup>	(1.875)	(2.633)
<b>Dívida Líquida + Recebíveis descontados <sup>(2)</sup></b>	<b>(13.362)</b>	<b>(13.810)</b>
EBITDA Ajustado <sup>(3)</sup>	4.238	3.684

**Dívida Líquida + Recebíveis descontados <sup>(2)</sup> / EBITDA Ajustado <sup>(3)</sup>** -3,15x -3,75x

<sup>(1)</sup> Representa o saldo de recebíveis descontados com vencimento no trimestre subsequente

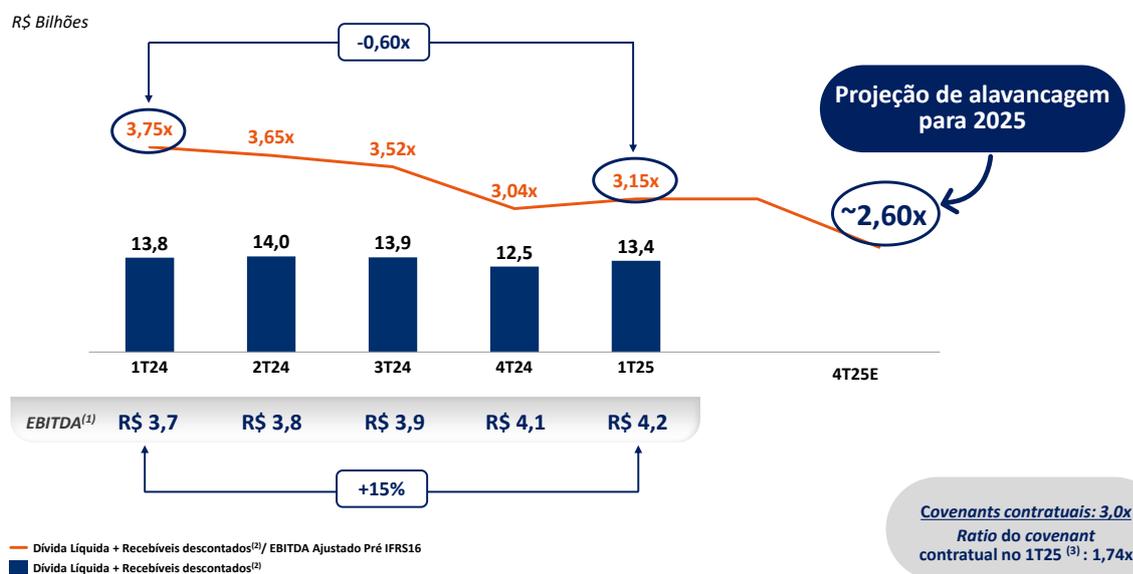
<sup>(2)</sup> Entre o 4T21 e o 4T24, o indicador de Dívida Líquida + Recebíveis Descontados contemplava o saldo a pagar da aquisição de hipermercados. O pagamento da aquisição de hipermercado foi finalizado no 1T24

<sup>(3)</sup> EBITDA Pré-IFRS 16 acumulado dos últimos 12 meses (excluindo equivalência patrimonial)

-0,60x

O índice de alavancagem, representado pela relação dívida líquida/EBITDA Ajustado Pré-IFRS16, atingiu 3,15x no trimestre, representando uma importante redução de -0,60x vs. 1T24 e a continuidade no processo de redução da alavancagem. O patamar de alavancagem reflete o crescimento de R\$ 553 milhões no EBITDA Pré-IFRS 16 (acumulado de 12 meses), resultado no avanço na maturação das lojas novas, e a redução de R\$ 448 milhões na dívida líquida, explicada pela sólida geração de caixa operacional no período.

Ao final do período, o saldo de recebíveis descontados com vencimento no trimestre subsequente foi de R\$ 1,9 bilhão, com prazo médio de 10 dias. A antecipação de recebíveis é uma operação característica do varejo e do mercado brasileiro, sendo componente relevante da gestão de tesouraria da Companhia que administra o saldo de caixa aplicado e o montante de recebíveis disponíveis para desconto.



— Dívida Líquida + Recebíveis descontados<sup>(2)</sup> / EBITDA Ajustado Pré IFRS16

■ Dívida Líquida + Recebíveis descontados<sup>(2)</sup>

<sup>(1)</sup> EBITDA Pré-IFRS 16 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]

Gráfico sem escala

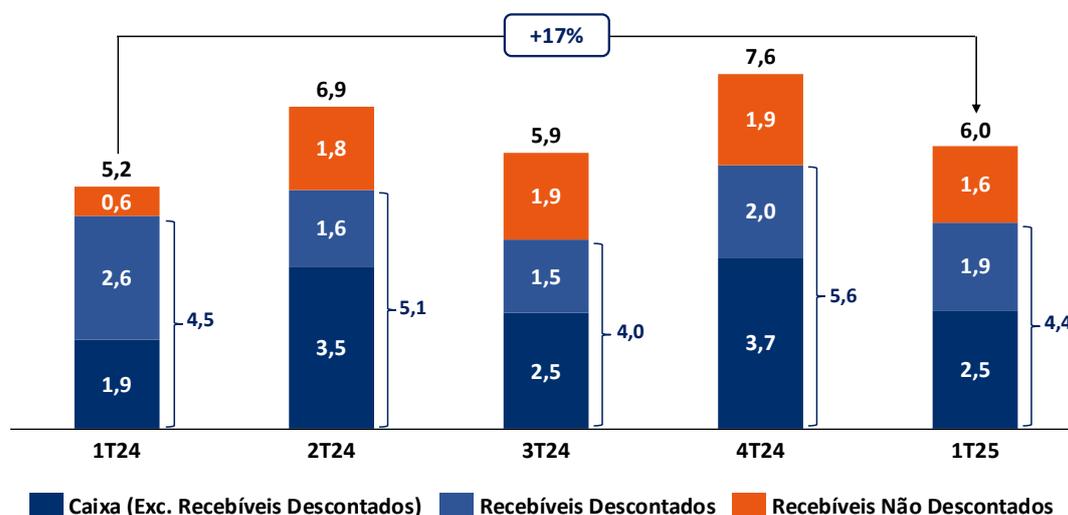
## DISPONIBILIDADE ATINGE R\$ 6 BILHÕES E CRESCE 17% VERSUS 1T24

A Companhia encerrou o primeiro trimestre de 2025 com uma disponibilidade total de caixa de R\$ 6,0 bilhões, considerando os recebíveis não descontados com liquidez passível em D+1. Esse valor representa um crescimento de 17% em relação ao mesmo período do ano anterior, impulsionado pela maior geração de caixa no trimestre.

As disponibilidades, que incluem o saldo de caixa ao final do período e os recebíveis não descontados, refletem a evolução do caixa médio aplicado, que atingiu R\$ 1,845 bilhão no 1T25. Para efeito comparativo, o caixa médio foi de R\$ 777 milhões no 4T23, R\$ 639 milhões no 1T24, R\$ 835 milhões no 2T24, R\$ 1,325 bilhão no 3T24 e R\$ 1,917 bilhão no 4T24.

### Disponibilidades de Caixa

(R\$ Bilhões)



## 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 1T25 foram:

### OPERAÇÕES EFICIENTES

- **Aumento de 121%** na compostagem de resíduos proveniente das lojas comparado ao 1T24; e
- **Crescimento de 18%** na penetração de venda de ovos de bem-estar animal (livre de gaiolas) em nossas lojas comparado ao 1T24.

### GESTÃO ÉTICA E TRANSPARENTE

- Pelo 3º ano consecutivo, a Companhia integra o Índice de Sustentabilidade (ISE), reforçando nosso compromisso com as melhores práticas de mercado para geração de valor junto à sociedade; e
- **Publicação do Relatório Anual e de Sustentabilidade de 2024**, ainda no 1T25, garantindo tempestividade e transparência na gestão.

### DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS E COMUNIDADES

- Impactamos positivamente pessoas e comunidades ao redor:
  - 46% de negros na liderança (gerentes e acima), crescimento de +2,1 p.p. vs. 1T24;
  - 25,8% mulheres em cargos de liderança (gerentes e acima), aumento de +0,6 p.p. comparado ao 1T24;
  - Realização da 7ª semana da mulher, que abordou temas como vieses inconscientes de gênero, combate ao assédio moral e sexual e desafios no mercado de trabalho;
  - 10,1% dos colaboradores 50+, crescimento de +2,0 p.p vs. 1T24; e
  - Aumento de +30% de migrantes e refugiados no quadro de colaboradores vs. 1T24, totalizando mais de 1.000 colaboradores, fortalecendo esse pilar na agenda de Diversidade, Equidade e Inclusão da Companhia.
- Por meio do Instituto Assaí, a Companhia continua possibilitando oportunidades e viabilizando caminhos para o crescimento e a prosperidade para pessoas e comunidades:
  - Lançamento da 8ª edição do Prêmio Academia Assaí, programa de apoio financeiro e de reconhecimento a 2.100 empreendedores de todas as regiões do país.

## PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

- **Global Powers of Retailing 2025 (Deloitte):** 92ª posição dentre as 250 maiores varejistas do mundo — a melhor colocação de uma empresa brasileira na história do ranking, que considera a receita líquida do ano fiscal de 2023;
- **O Melhor de São Paulo:** eleito pelos paulistanos, pela 10ª 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 2024 (critério: faturamento);
- **Ranking da Associação Brasileira dos Atacadistas de Autosserviço (ABAAS):** 2º lugar dentre os maiores varejistas de alimentos do Brasil em 2024 (critério: faturamento);
- **Estadão Empresas Mais:** 9º lugar dentre as 1.500 companhias com melhor performance financeira;
- **Prêmio Atendimento Abrarec CX 2025:** classificado entre as 30 empresas de destaque na categoria de atendimento ao cliente;
- **Reporting Matters 2024:** o Relatório Anual e de Sustentabilidade 2023 do Assaí foi reconhecido pelo Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (CEBDS); e
- **Consumidor Moderno:** Belmiro Gomes, CEO da Companhia, foi eleito um dos 22 líderes que mais transformaram a experiência de consumo no Brasil.

## SOBRE A SENDAS DISTRIBUIDORA S.A.

O **Assaí Atacadista** é uma *Corporation* (empresa sem um único controlador) que opera no setor de atacarejo há 50 anos e a rede alimentar com a maior presença nos lares brasileiros (NielsenIQ *Homescan*). É ainda a melhor empresa de atacado e varejo do Brasil (Melhores e Maiores 2024 da Exame) e a marca mais lembrada do varejo físico e digital (*Branding Brasil*).

As ações do Assaí são as únicas de uma empresa de atacarejo negociadas na B3 (ASAI3). Com uma forte geração de caixa, a Companhia continua a crescer anualmente e, em 2024, alcançou um faturamento de R\$ 80,6 bilhões.

Fundado em São Paulo (SP), o Assaí atende comerciantes e consumidores(as) que buscam maior economia na compra a varejo ou a atacado, liderando a proposta de inovação no formato. Atualmente, tem mais de 300 lojas em todas as regiões do país (24 Estados + DF) e mais de 87 mil colaboradores(as), sendo reconhecida pela GPTW como a melhor empresa de varejo alimentar para se trabalhar (companhias com mais de 10 mil colaboradores).

A Companhia é reconhecida pelo seu forte trabalho social, conta com o Instituto Assaí que, desde 2022, atua com ações de impacto social nas frentes de apoio ao empreendedorismo, incentivo ao esporte e segurança alimentar.

## CONTATOS – DEPARTAMENTO DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

**Aymar Giglio**

CFO Interino

**Gabrielle Castelo Branco Helú**

Diretora de Relações com Investidores

**Ana Carolina Silva**

**Beatris Atilio**

**Daniel Magalhães**

**Guilherme Muniz**

**João Felipe Pessoa**

**Marcel Silva**

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

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

## 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)	1T25			1T24		
	PRÉ	PÓS	Δ	PRÉ	PÓS	Δ
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.067)	(1.739)	328	(1.923)	(1.621)	302
EBITDA Ajustado	1.022	1.372	350	897	1.217	320
<b>Margem EBITDA Ajustado</b>	<b>5,5%</b>	<b>7,4%</b>	<b>1,9 p.p.</b>	<b>5,2%</b>	<b>7,1%</b>	<b>1,9 p.p.</b>
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(2)	(2)	-	(3)	(4)	(1)
Depreciação e Amortização	(286)	(429)	(143)	(263)	(399)	(136)
Resultado Financeiro Líquido	(512)	(790)	(278)	(510)	(760)	(250)
Imposto de Renda	(60)	(34)	26	(28)	6	34
Lucro Líquido do Período	162	117	(45)	93	60	(33)
<b>Margem Líquida</b>	<b>1,2%</b>	<b>0,6%</b>	<b>-0,6 p.p.</b>	<b>0,7%</b>	<b>0,3%</b>	<b>-0,4 p.p.</b>

## RISCO SACADO

No 1T25, a Companhia intermediou operações de antecipação de recebíveis a fornecedores (operação de risco sacado), resultando em uma receita de R\$ 13 milhões. Vale ressaltar que não há encargos financeiros para a Companhia, e esses passivos não são considerados dívida líquida. Ainda, em linha com a orientação do Ofício CVM SNC/SEP nº 01/2022, a Administração concluiu que não há impactos significativos, uma vez que a essência das transações foi mantida. O saldo a pagar dessas operações totalizou R\$ 826 milhões em 31 de março de 2025 (R\$ 789 milhões relativos a produtos e R\$ 37 milhões a imobilizado), ante R\$ 938 milhões em 31 de dezembro de 2024 (R\$ 779 milhões de produtos e R\$ 159 milhões de imobilizado) e R\$ 1,5 bilhão em 31 de dezembro de 2023 (R\$ 1,1 bilhão de produtos e R\$ 389 milhões de imobilizado). Conforme nota explicativa 14.2 das informações contábeis intermediárias de 31 de março de 2025.

## ANEXOS

### INFORMAÇÕES OPERACIONAIS

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

Número de Lojas	1T21	1T22	1T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Sudeste	101	113	141	154	155	158	162	162
Nordeste	49	59	74	82	82	82	82	82
Centro-Oeste	18	21	25	28	28	28	28	28
Norte	11	16	17	18	18	19	20	20
Sul	5	7	9	10	10	10	10	10
Total	184	216	266	292	293	297	302	302
Área de Vendas (mil m <sup>2</sup> )	810	986	1.326	1.478	1.483	1.504	1.529	1.529

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	1T25	1T24	Δ%
<b>Receita Bruta</b>	<b>20.291</b>	<b>18.826</b>	<b>7,8%</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>18.552</b>	<b>17.222</b>	<b>7,7%</b>
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(15.480)</b>	<b>(14.418)</b>	<b>7,4%</b>
Depreciação (Logística)	(14)	(9)	55,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>3.058</b>	<b>2.795</b>	<b>9,4%</b>
Despesas com Vendas	(1.833)	(1.715)	6,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(234)	(208)	12,5%
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>(2.067)</b>	<b>(1.923)</b>	<b>7,5%</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial	17	16	6,3%
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(2)	(3)	-33,3%
Depreciação e Amortização	(272)	(254)	7,1%
<b>EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos</b>	<b>734</b>	<b>631</b>	<b>16,3%</b>
Receitas Financeiras	83	43	93,0%
Despesas Financeiras	(595)	(553)	7,6%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(512)</b>	<b>(510)</b>	<b>0,4%</b>
<b>Lucro Operacional Antes I.R.</b>	<b>222</b>	<b>121</b>	<b>83,5%</b>
Imposto de Renda	(60)	(28)	114,3%
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>162</b>	<b>93</b>	<b>74,2%</b>
<b>EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)</b>	<b>1.020</b>	<b>894</b>	<b>14,1%</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>1.022</b>	<b>897</b>	<b>13,9%</b>

% da Receita Líquida	1T25	1T24	Δ p.p.
<b>Lucro Bruto</b>	<b>16,5%</b>	<b>16,2%</b>	<b>0,3 p.p.</b>
Despesas com Vendas	-9,9%	-10,0%	0,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,3%	-1,2%	-0,1 p.p.
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>-11,1%</b>	<b>-11,2%</b>	<b>0,1 p.p.</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial	0,1%	0,1%	0,0 p.p.
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Depreciação e Amortização	-1,5%	-1,5%	0,0 p.p.
<b>EBIT</b>	<b>4,0%</b>	<b>3,7%</b>	<b>0,3 p.p.</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>-2,8%</b>	<b>-3,0%</b>	<b>0,2 p.p.</b>
<b>Lucro Operacional Antes I.R.</b>	<b>1,2%</b>	<b>0,7%</b>	<b>0,5 p.p.</b>
Imposto de Renda	-0,3%	-0,2%	-0,1 p.p.
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,5%</b>	<b>0,4 p.p.</b>
<b>EBITDA</b>	<b>5,5%</b>	<b>5,2%</b>	<b>0,3 p.p.</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>5,5%</b>	<b>5,2%</b>	<b>0,3 p.p.</b>

<sup>(1)</sup> Ajustado pelo Resultado de Outras Despesas e Receitas Operacionais

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

R\$ - Milhões	1T25	1T24	Δ%
<b>Receita Bruta</b>	<b>20.291</b>	<b>18.826</b>	<b>7,8%</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>18.552</b>	<b>17.222</b>	<b>7,7%</b>
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(15.458)</b>	<b>(14.400)</b>	<b>7,3%</b>
Depreciação (Logística)	(28)	(20)	40,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>3.066</b>	<b>2.802</b>	<b>9,4%</b>
Despesas com Vendas	(1.508)	(1.416)	6,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(231)	(205)	12,7%
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>(1.739)</b>	<b>(1.621)</b>	<b>7,3%</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial	17	16	6,3%
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(2)	(4)	-50,0%
Depreciação e Amortização	(401)	(379)	5,8%
<b>EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos</b>	<b>941</b>	<b>814</b>	<b>15,6%</b>
Receitas Financeiras	83	43	93,0%
Despesas Financeiras	(873)	(803)	8,7%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(790)</b>	<b>(760)</b>	<b>3,9%</b>
<b>Lucro Operacional Antes I.R.</b>	<b>151</b>	<b>54</b>	<b>179,6%</b>
Imposto de Renda	(34)	6	-666,7%
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>117</b>	<b>60</b>	<b>95,0%</b>
<b>EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)</b>	<b>1.370</b>	<b>1.213</b>	<b>12,9%</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>1.372</b>	<b>1.217</b>	<b>12,7%</b>

% da Receita Líquida	1T25	1T24	Δ p.p.
<b>Lucro Bruto</b>	<b>16,5%</b>	<b>16,3%</b>	<b>0,2 p.p.</b>
Despesas com Vendas	-8,1%	-8,2%	0,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,2%	-1,2%	0,0 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	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Depreciação e Amortização	-2,2%	-2,2%	0,0 p.p.
<b>EBIT</b>	<b>5,1%</b>	<b>4,7%</b>	<b>0,4 p.p.</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>-4,3%</b>	<b>-4,4%</b>	<b>0,1 p.p.</b>
<b>Lucro Operacional Antes I.R.</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,3%</b>	<b>0,5 p.p.</b>
Imposto de Renda	-0,2%	0,0%	-0,2 p.p.
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>0,6%</b>	<b>0,3%</b>	<b>0,3 p.p.</b>
<b>EBITDA</b>	<b>7,4%</b>	<b>7,0%</b>	<b>0,4 p.p.</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>7,4%</b>	<b>7,1%</b>	<b>0,3 p.p.</b>

<sup>(1)</sup> Ajustado pelo Resultado de Outras Despesas e Receitas Operacionais

## IV – Balanço Patrimonial (Pós-IFRS16)

ATIVO		
(R\$ milhões)	31.03.2025	31.12.2024
<b>Ativo Circulante</b>	<b>15.707</b>	<b>16.448</b>
Caixa e equivalentes de caixa	4.402	5.628
Contas a receber	1.820	2.210
Estoques	8.074	7.127
Tributos a recuperar	1.143	1.241
Instrumentos financeiros derivativos	5	93
Despesas antecipadas	217	99
Outras contas a receber	46	50
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>28.978</b>	<b>29.145</b>
Imposto de renda e contribuição social diferidos	166	140
Tributos a recuperar	874	672
Instrumentos financeiros derivativos	425	297
Partes relacionadas	21	23
Depósitos judiciais	23	24
Despesas antecipadas	8	9
Outras contas a receber	42	31
Investimentos	804	804
Imobilizado	13.362	13.564
Intangível	5.180	5.183
Direito de Uso	8.073	8.398
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>44.685</b>	<b>45.593</b>
PASSIVO		
(R\$ milhões)	31.03.2025	31.12.2024
<b>Passivo Circulante</b>	<b>14.897</b>	<b>16.312</b>
Fornecedores	10.592	10.709
Fornecedores - Convênios	826	938
Empréstimos	48	38
Debêntures e notas promissórias	1.201	2.046
Salários e encargos sociais	720	682
Passivo de arrendamento	399	412
Demais impostos a recolher	366	529
Imposto de renda e contribuição social a pagar	58	34
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	20	129
Receitas a apropriar	372	449
Outras contas a pagar	295	346
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>24.403</b>	<b>24.026</b>
Fornecedores	5	12
Empréstimos	2.267	1.720
Debêntures e notas promissórias	12.803	12.761
Provisão para demandas judiciais	259	223
Passivo de arrendamento	8.976	9.232
Receitas a apropriar	28	26
Plano de ações liquidadas em caixa	8	5
Outras contas a pagar	57	47
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>5.385</b>	<b>5.255</b>
Capital social	1.456	1.272
Reserva de capital	100	88
Reservas de lucros	3.866	3.933
Ações em tesouraria	(26)	(26)
Outros resultados abrangentes	(11)	(12)
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>44.685</b>	<b>45.593</b>

## V – Fluxo de Caixa (Pós-IFRS16)

(R\$ milhões)	31.03.2025	31.03.2024
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>117</b>	<b>60</b>
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(26)	(24)
Perda na alienação do imobilizado e de arrendamento	2	4
Depreciações e amortizações	429	399
Juros e variações monetárias	829	775
Resultado de equivalência patrimonial	(17)	(16)
Provisão para demandas judiciais	58	2
Provisão de opção de compra de ações	12	5
Provisão para perdas e quebras de estoque	161	141
Perdas (Reversões) estimadas com créditos de liquidação duvidosa	1	(1)
	<b>1.566</b>	<b>1.345</b>
<b>Variações nos ativos operacionais</b>		
Contas a receber	389	417
Estoques	(1.108)	(56)
Tributos a recuperar	(157)	22
Dividendos recebidos	17	94
Partes relacionadas	2	3
Depósitos judiciais	1	3
Outros ativos	(124)	(114)
	<b>(980)</b>	<b>369</b>
<b>Variações nos passivos operacionais</b>		
Fornecedores	-	(1.258)
Salários e encargos sociais	38	32
Impostos e contribuições a recolher	(84)	25
Pagamento de demandas judiciais	(28)	(27)
Receitas a apropriar	(75)	(85)
Outros passivos	(41)	56
	<b>(190)</b>	<b>(1.257)</b>
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>396</b>	<b>457</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>		
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(304)	(409)
Aquisição de bens do ativo intangível	(5)	(7)
Recebimento de bens do ativo imobilizado	1	-
Recebimento de bens do ativo mantido para venda	2	11
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento</b>	<b>(306)</b>	<b>(405)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>		
Captação de empréstimos	608	500
Custo de captação de empréstimos	(1)	(3)
Pagamento de empréstimos	(1.036)	(25)
Pagamento de juros de empréstimos	(400)	(187)
Dividendos e juros sobre o capital próprio, pagos	(109)	-
Pagamento de passivo de arrendamento	(86)	(101)
Pagamento de juros de passivo de arrendamento	(285)	(263)
Pagamento de aquisição de hipermercado	(7)	(894)
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento</b>	<b>(1.316)</b>	<b>(973)</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	5.628	5.459
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	4.402	4.538
<b>Redução líquida de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(1.226)</b>	<b>(921)</b>