

Divulgação de Resultados 4T23 e 2023



VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Quinta-Feira, 22 de Fevereiro de 2024

11h00 (horário de Brasília) | 09h00 (NY) | 14h00 (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 MLCX B3 ASAI 

São Paulo, 21 de fevereiro de 2024 - O Assaí Atacadista anuncia os resultados do 4º trimestre de 2023. Todos os comentários referentes ao EBITDA são ajustados com a exclusão do resultado de outras despesas e receitas operacionais dos períodos. As demonstrações financeiras 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). Os comentários indicados como "Pós" neste release, estão em linha com as demonstrações financeiras. Por sua vez, para melhor representar a realidade econômica do negócio, os comentários com denominação "Pré" excluem os efeitos do IFRS 16/CPC 06 (R2).

4T23 (vs. 4T22)

FATURAMENTO ULTRAPASSA R\$ 20 BILHÕES COM GANHOS SIGNIFICATIVOS DE MARKET SHARE



12 lojas inauguradas em 8 estados

- 5 conversões concluídas
- 7 novas lojas orgânicas
- +63 mil m² adicionados a área de vendas



R\$ 20,2bi (+16%)

- Vendas mesmas-lojas: +3%
- Volumes mesmas-lojas: +1,2%
- Tickets: 79 milhões (+17%)
- Ganhos de market share: +1,4 p.p.



Visão Pré: + 33%, acima do nível de vendas

- Forte controle de despesas
- Margem no maior patamar desde início projeto de conversões
- Margem Pré: 6,1% (+0,8 p.p.)
- Margem Pós: 7,8% (+0,5 p.p.)



Visão Pré: R\$ 343M

- Alavancagem operacional contribui para melhor nível de rentabilidade
- Elevado patamar de juros
- Margem Pré: 1,9%

2023 (vs. 2022)

MARGEM EBITDA PRÉ ESTÁVEL EM 5,3%
CONVERSÕES COM MÚLTIPLO DE VENDAS EM LINHA COM OBJETIVO DE 3x E MARGEM EBITDA PRÉ DE 5,6%

Conclusão de 64 conversões de hipermercados

- Múltiplo de vendas alinhado ao objetivo do projeto (3x vs. hiper)
- 47 conversões abertas em 2022: Faturamento médio de R\$ 28M/mês com Margem EBITDA Pré de 5,6%

27 lojas inauguradas em 2023: 288 lojas em operação

- Crescimento de 12% da área de vendas, totalizando +1,4 milhão de m²

R\$ 72,8bi (+22%)

- Vendas mesmas-lojas: +1,6%
- Tickets: 290 milhões (+24%)
- Rápida maturação das conversões
- Ganhos de market share: +2,0 p.p.

Margem estável, atingindo guidance anunciado

- Dinâmica comercial e alavancagem operacional
- 115 lojas inauguradas nos últimos 3 anos
- Margem Pré: 5,3% (vs. 5,3% em 2022)
- Margem Pós: 7,1% (vs. 7,2% em 2022)

Visão Pré: R\$ 776M

- Resiliência do negócio diante de juros altos
- Margem Pré: 1,2%

GERAÇÃO DE CAIXA E ALAVANCAGEM



Geração de caixa operacional de R\$ 4,6bi, com consistência operacional e melhora do capital de giro

- Maturação das novas lojas contribuem para evolução da geração de caixa em relação ao ano anterior



Redução da alavancagem ⁽¹⁾ para 3,8x (vs. 4,4x no 4T22 e no 3T23)

- Resultado decorrente da forte geração de caixa e melhora no capital de giro

CAPEX 2023



Investimentos de R\$ 2,5 bi em expansão ⁽²⁾, além dos pagamentos da aquisição de R\$ 2,4 bi

- +80 mil colaboradores(as): um dos maiores empregadores privados do País

MELHORES PERSPECTIVAS 2024



Foco na desalavancagem: combinação de menor nível de investimentos, maior geração de caixa e redução de juros

- Pagamento da última parcela da aquisição dos hipermercados em Jan/24
- Expansão: abertura de ~15 lojas em 2024
- Geração de caixa livre superior a 2023 contribuirá para desalavancagem
- Juros em queda e potencial retomada do poder de compra trazem boas perspectivas para 2024

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A combinação da força da marca Assaí, experiência de compras em constante evolução, sucesso da expansão e da estratégia comercial proporcionou o atingimento de resultados consistentes, ganhos de *market share* e crescimento da rentabilidade. Em 2023, em meio ao cenário macroeconômico marcado por deflação e pressão no poder de compra da população, comprovamos, mais uma vez, que temos uma proposta de valor vencedora.

Esse fato foi comprovado em um dos momentos mais marcantes do ano, com o reconhecimento do Assaí como a rede alimentar com maior presença nos domicílios brasileiros, presente em um de cada quatro lares, conquista inédita no setor de *Cash & Carry*. Fomos ainda a marca mais lembrada do setor no prêmio *Top of Mind*, da Folha de S.Paulo e no Marcas Mais, do Estadão.

Conquistas como essas comprovam o propósito em levar alimentos de qualidade a preço baixo à população brasileira e a efetividade da evolução do nosso modelo de negócios, que segue sendo constantemente aprimorado sem impactos na essência do modelo de Atacarejo – a estrutura de baixos custos. Reforçam também o objetivo de continuar gerando renda e empregos no país – somos um dos maiores empregadores privados do país com mais de 80 mil colaboradores(as).

Em 2023, abrimos 27 lojas e aumentamos a nossa presença nacional com a inauguração da primeira unidade no Espírito Santo. Os investimentos em expansão totalizaram cerca de R\$ 5 bilhões no ano, já considerando o pagamento de R\$ 2,4 bilhões pela aquisição dos pontos de hipermercado, reforçando nossa estratégia de atender bem e estar próximo dos(as) nossos(as) clientes. Com isso, avançamos ainda na implementação de serviços nas lojas e na estratégia *Phygital*, sendo o app Meu Assaí um dos Top5 aplicativos do varejo com maior crescimento de *downloads* no Brasil.

O faturamento anual foi de R\$ 73 bilhões, sendo mais de R\$ 20 bilhões no 4T23. No ano, alcançamos a marca de 290 milhões de *tickets*, o que indica mais de 430 milhões de passantes nas lojas.

O desempenho é decorrente da performance das lojas existentes, com crescimento de vendas ‘mesmas lojas’ e da expansão, com destaque para as conversões, cujo sucesso é comprovado pela maturação acelerada. Esse grupo de lojas atingiu múltiplo de vendas em linha com o objetivo do projeto (3x superiores ao formato hipermercado).

Em decorrência desses fatores, e do forte controle de despesas, nossa rentabilidade segue firme em sua trajetória de crescimento, atingindo o maior patamar trimestral desde o início do projeto de conversões. No ano, a margem EBITDA Pré apresentou estabilidade em relação a 2022, confirmando a acelerada maturação e o potencial das novas lojas, levando a uma sólida geração de caixa operacional, mesmo após um período intenso de aberturas, com 115 lojas inauguradas nos últimos 3 anos.

Nossa governança corporativa vem se transformando e, em 2023, nos tornamos uma *Corporation* e tivemos a eleição de um novo Conselho de Administração. Adicionalmente, lançamos a nova Estratégia de Sustentabilidade, que visa impulsionar a prosperidade para todos(as) com operações responsáveis e transparentes, e menor impacto ambiental.

Também evoluímos com o nosso trabalho em Diversidade e Inclusão. Temos 43,5% de pessoas negras e 25,0% de mulheres em cargos de liderança, e 5,4% do quadro de colaboradores(as) composto por pessoas com deficiência. Resultados que trazem orgulho e ilustram nossos esforços em ser um ambiente cada vez mais diverso e inclusivo.

Para 2024, com (i) a maior geração de caixa proveniente da maturação das novas lojas, (ii) o término do pagamento da aquisição dos pontos de hipermercados em janeiro de 2024 e (iii) a melhoria dos indicadores macroeconômicos, em especial, a queda da taxa de juros, será possível acelerar o processo de desalavancagem.

Com resiliência, proposta única de valor e cultura sólida, continuamos trabalhando para o sucesso do Assaí. Agradeço a confiança e o apoio contínuos por mais um ano de todos(as) investidores(as), colaboradores(as), clientes e parceiros(as).

Belmiro Gomes, Diretor-presidente do Assaí

DESTAQUES FINANCEIROS

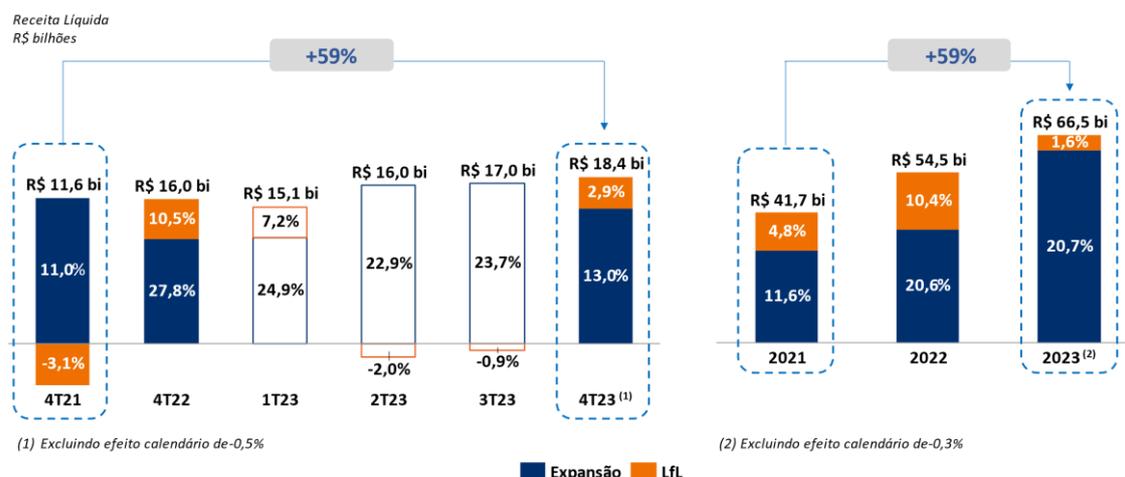
| (R\$ milhões) | 4T23 | 4T22 | Δ | 2023 | 2022 | Δ |
|---|--------------|---------------|------------------|--------------|--------------|------------------|
| Receita Bruta | 20.162 | 17.448 | 15,6% | 72.785 | 59.684 | 22,0% |
| Receita Líquida | 18.421 | 15.954 | 15,5% | 66.503 | 54.520 | 22,0% |
| Lucro Bruto ⁽¹⁾ | 3.072 | 2.738 | 12,2% | 10.821 | 8.963 | 20,7% |
| Margem Bruta ⁽¹⁾ | 16,7% | 17,2% | -0,5 p.p. | 16,3% | 16,4% | -0,1 p.p. |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | (1.673) | (1.597) | 4,8% | (6.242) | (5.166) | 20,8% |
| % da Receita Líquida | -9,1% | -10,0% | 0,9 p.p. | -9,4% | -9,5% | 0,1 p.p. |
| EBITDA Ajustado ⁽²⁾⁽³⁾ | 1.436 | 1.171 | 22,6% | 4.712 | 3.912 | 20,4% |
| Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾⁽³⁾ | 7,8% | 7,3% | 0,5 p.p. | 7,1% | 7,2% | -0,1 p.p. |
| Resultado Financeiro Líquido | (736) | (445) | 65,4% | (2.731) | (1.515) | 80,3% |
| % da Receita Líquida | -4,0% | -2,8% | -1,2 p.p. | -4,1% | -2,8% | -1,3 p.p. |
| Lucro Líquido do Exercício | 297 | 406 | -26,8% | 710 | 1.220 | -41,8% |
| Margem Líquida | 1,6% | 2,5% | -0,9 p.p. | 1,1% | 2,2% | -1,1 p.p. |
| Pré-IFRS16 | | | | | | |
| EBITDA Ajustado ⁽²⁾⁽³⁾ | 1.118 | 840 | 33,1% | 3.495 | 2.912 | 20,0% |
| Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾⁽³⁾ | 6,1% | 5,3% | 0,8 p.p. | 5,3% | 5,3% | 0,0 p.p. |

(1) Inclui depreciação logística (destacada na Demonstração de Resultado na página 15);

(2) Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização;

(3) Ajustado pelo Resultado de Outras Despesas e Receitas Operacionais.

CRESCIMENTO DAS VENDAS 'MESMAS LOJAS' COM RETOMADA DE VOLUMES E GANHOS DE MARKET SHARE



(1) Excluindo efeito calendário de -0,5%

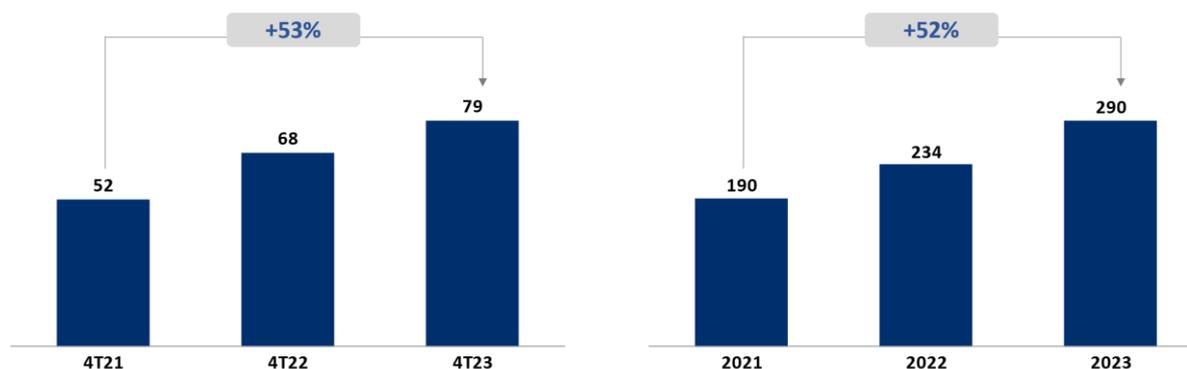
(2) Excluindo efeito calendário de -0,3%

■ Expansão ■ LfL

A receita líquida atingiu R\$ 18,4 bilhões no período, o que representa uma evolução de 16% e um incremento de R\$ 2,5 bilhões em relação ao 4T22, reforçando o posicionamento da Companhia mesmo diante de um cenário composto por deflação e pressão no poder de compra dos consumidores. O crescimento de vendas é decorrente principalmente:

- (i) da expansão (+13,0%), com 27 lojas inauguradas nos últimos 12 meses; e
- (ii) do sucesso da estratégia comercial e da contínua melhora na experiência de compras, que proporcionou crescimento de *tickets* nas visões total e 'mesmas lojas', levando ao patamar de 79 milhões de operações no 4T23 (+17% vs. 4T22).

Tickets (milhões)



Além disso, a performance de vendas foi impulsionada pelo crescimento das vendas ‘mesmas lojas’ (+2,9% vs. 4T22), que inclui a contribuição das 35 conversões inauguradas entre julho e novembro de 2022¹. Os volumes também apresentaram evolução ao longo do trimestre, com crescimento de +1,2% na visão ‘mesmas lojas’.

No ano, as vendas líquidas alcançaram R\$ 66,5 bilhões, crescimento de +22%, R\$ 12 bilhões superior a 2022, refletindo a rápida maturação das conversões e avanço de +1,6% nas vendas ‘mesmas lojas’.

O desempenho das vendas resultou em ganhos significativos de *market share* no trimestre, tanto na visão total (+1,4 p.p. no 4T23) quanto na visão ‘mesmas lojas’ (+0,7 p.p. no 4T23). No ano, o *market share* registrou avanço de +2,0 p.p., confirmando o sucesso do Assaí no segmento de *Cash & Carry*.

CONCLUSÃO DO PLANO DE EXPANSÃO DE 2023 COM 27 NOVAS LOJAS

No 4T23, foram inauguradas 12 novas lojas, sendo 7 orgânicas e 5 conversões. Com isso, o Assaí finalizou o ano de 2023 com 288 lojas em operação e uma área de vendas que totaliza mais de 1,4 milhão de metros quadrados.

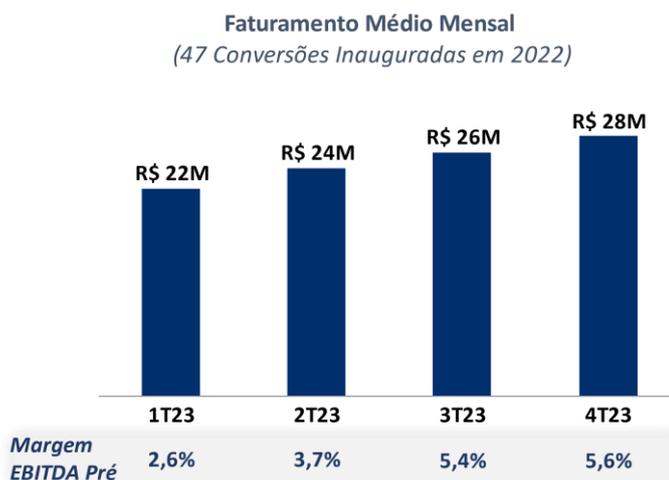
A expansão em 2023 adicionou 152 mil m² à área de vendas, equivalente a um crescimento de +12% vs. 2022.

O projeto de expansão do Assaí continuará avançando em 2024 com a inauguração de cerca de 15 novas lojas.

PERFORMANCE DAS CONVERSÕES CONFIRMAM AS EXPECTATIVAS PARA O PROJETO

Ao final de 2023, 64 conversões de hipermercado estavam em operação. O parque de lojas convertidas apresenta maturação acelerada, atingindo, em dezembro, um múltiplo de vendas alinhado aos objetivos do projeto (3x vs. formato hipermercado).

Considerando as 47 lojas convertidas em 2022 e que possuem, em média, mais de 12 meses de operação, a venda média mensal por loja é de cerca de R\$ 28 milhões, com uma margem EBITDA Pré de 5,6%. Esse resultado é decorrente, principalmente, da localização excepcional desse parque de lojas, presente em regiões centrais mais próximas do público B2B e de estratos sociais de renda mais elevada, com grande adensamento populacional e forte barreira imobiliária.



¹ A contribuição das lojas convertidas na venda mesmas-lojas acontece a partir do 13º mês desde a data da inauguração. Desta forma, apenas 14 conversões integram a base mesmas-lojas no 4T23 completo; 23 conversões em novembro e dezembro e 35 conversões somente em dezembro.

GALERIAS COMERCIAIS

As galerias comerciais são uma ferramenta importante para agregar valor ao nosso modelo de negócios, proporcionando aumento de fluxo de clientes e diluição de custos. Ao final de 2023, as galerias apresentaram uma ocupação de cerca de 70% do total disponível de área bruta locável, resultando em uma receita de R\$ 93 milhões, evolução de 69% vs. 2022.

ESTRATÉGIA 'PHYGITAL' EM AVANÇO CONSTANTE

O App Meu Assaí continua em sua trajetória de evolução, atingindo 12 milhões de clientes cadastrados em 8 meses de operação, uma expansão de 20% em comparação ao 3T23 e de 46% desde o lançamento. O app foi um dos Top5 aplicativos do varejo com maior crescimento de *downloads* no Brasil.

As vendas *online* via operadores *last mile*, que oferecem maior comodidade e conveniência aos clientes Assaí, seguem em evolução, apresentando crescimento de 31% em relação ao 4T22 e de 58% no acumulado do ano.

CONTROLE DE DESPESAS E RÁPIDA MATUREZAÇÃO DAS LOJAS PROPORCIONAM O MAIOR PATAMAR DE RENTABILIDADE DESDE INÍCIO DO PROJETO DE CONVERSÕES

O lucro bruto do 4T23 foi de R\$ 3,1 bilhões, com margem de 16,7%, decorrente da contínua melhoria na experiência de compras e atratividade do modelo de negócio. Na comparação com o 4T22 (17,2%), a margem bruta foi impactada pela menor expansão do período (37 lojas no 4T22 vs. 12 no 4T23). Em 2023, o lucro bruto totalizou R\$ 10,8 bilhões, com margem bruta de 16,3% (vs. 16,4% em 2022), reflexo principalmente da rápida maturação das lojas novas.

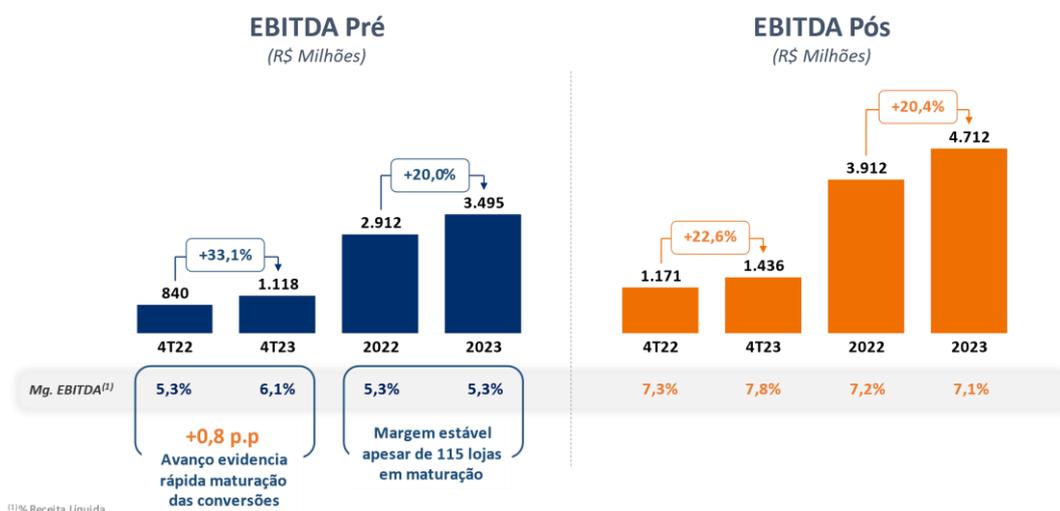
As despesas com vendas, gerais e administrativas reduziram sua representatividade em relação a receita líquida para 9,1% no trimestre (vs. 10,0% no 4T22) graças à maturação das novas lojas e os esforços em redução de despesas realizados no 1S23. A alavancagem operacional levou à redução do patamar de despesas no ano para 9,4% em 2023 (vs. 9,5% em 2022).

A equivalência patrimonial, referente à participação de aproximadamente 18% que o Assaí detém no capital da FIC, totalizou R\$ 15 milhões no 4T23, progressão de 50% e atingiu R\$ 51 milhões no ano. O número de cartões Passaí emitidos atingiu 2,7 milhões, um crescimento de cerca de 20% vs. 4T22.

Na visão Pré, o EBITDA totalizou R\$ 1,1 bilhão no 4T23, um crescimento de 33,1%, muito superior ao avanço das vendas, com evolução de margem para 6,1% (+0,8 p.p. vs. 4T22), confirmando a rápida maturação e o potencial das conversões. Em 2023, o EBITDA alcançou R\$ 3,5 bilhões com margem de 5,3%, estável em relação a 2022 apesar das 115 lojas em maturação.

Na visão Pós, o EBITDA alcançou R\$ 1,4 bilhão no 4T23, expansão de 22,6% e margem de 7,8% (+0,5 p.p. vs. 4T22), o que representa o maior patamar de margem desde o início do projeto de conversões. No ano, o EBITDA acumulou R\$ 4,7 bilhões, com margem de 7,1%, patamar similar ao registrado em 2022.

A rentabilidade em 2023 atingiu o *guidance* anunciado pela Companhia.



RESULTADO FINANCEIRO REFLETE PATAMAR ELEVADO DE JUROS E DÍVIDA

| (R\$ milhões) | 4T23 | 4T22 | Δ | 2023 | 2022 | Δ |
|---|--------------|--------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| Rentabilidade de caixa e equivalentes | 20 | 44 | -54,5% | 123 | 152 | -19,1% |
| Outras receitas financeiras | 2 | 6 | -66,7% | 36 | 15 | 140,0% |
| Custo da dívida | (464) | (313) | 48,2% | (1.720) | (896) | 92,0% |
| Custo de antecipação de recebíveis | (40) | (27) | 48,1% | (119) | (97) | 22,7% |
| Outras despesas e atualizações monetárias | 4 | 21 | -81,0% | (152) | (180) | -15,6% |
| Resultado Financeiro Líquido | (478) | (269) | 77,7% | (1.832) | (1.006) | 82,1% |
| <i>% Receita Líquida</i> | <i>-2,6%</i> | <i>-1,7%</i> | <i>-0,9 p.p.</i> | <i>-2,8%</i> | <i>-1,8%</i> | <i>-1,0 p.p.</i> |
| Juros sobre passivo de arrendamento | (258) | (176) | 46,6% | (899) | (509) | 76,6% |
| Resultado Financeiro Líquido - IFRS 16 | (736) | (445) | 65,4% | (2.731) | (1.515) | 80,3% |
| <i>% Receita Líquida - IFRS 16</i> | <i>-4,0%</i> | <i>-2,8%</i> | <i>-1,2 p.p.</i> | <i>-4,1%</i> | <i>-2,8%</i> | <i>-1,3 p.p.</i> |

O resultado financeiro, incluindo os juros do passivo de arrendamento, atingiu R\$ 736 milhões no trimestre, equivalente a 4,0% da receita líquida. Excluindo esse efeito, a despesa financeira líquida foi de R\$ 478 milhões, representando 2,6% das vendas. O aumento do custo da dívida no trimestre é resultado:

- (i) do maior volume de dívida bruta (+R\$ 2,5 bilhões); e
- (ii) do menor efeito de juros capitalizados no período em função da fase final do projeto de conversões (R\$ 34 milhões no 4T23 vs. R\$ 157 milhões no 4T22).

No ano, a Companhia emitiu R\$ 1 bilhão em Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI) em julho e R\$ 800 milhões em debêntures em dezembro, além de rolagem de dívidas, totalizando, no ano, um aumento da dívida bruta de R\$ 2,5 bilhões. O resultado financeiro incluindo juros do passivo de arrendamento acumulou R\$ 2,7 bilhões, representando 4,1% da receita líquida. Excluindo juros do passivo de arrendamento, a despesa financeira líquida foi de R\$ 1,8 bilhão, equivalente a 2,8% da receita líquida, dado:

- (iii) o maior juro médio no ano (de 12,4% em 2022 para 13,0% em 2023);
- (iv) o maior volume de dívida bruta (de R\$ 12,4 bilhões em 2022 para R\$ 14,9 bilhões em 2023); e
- (v) o menor efeito de juros capitalizados (R\$ 257 milhões em 2023 vs. R\$ 774 milhões em 2022).

LUCRO APRESENTA EVOLUÇÃO SEQUENCIAL E ATINGE MAIOR PATAMAR DO ANO

Na visão Pré, o lucro líquido atingiu R\$ 343 milhões no trimestre, com margem líquida de 1,9%, melhor patamar de rentabilidade do ano em função da sazonalidade e da qualidade da expansão realizada ao longo dos últimos anos. No ano, o lucro totalizou R\$ 776 milhões, com margem de 1,2%. O resultado segue impactado pelas elevadas taxas de juros.

Na visão Pós, o lucro líquido alcançou R\$ 297 milhões no 4T23, equivalente a um avanço de 60% em relação ao 3T23 e o maior patamar de 2023, com margem de 1,6%, reforçando a alavancagem operacional no período. No ano, o lucro acumulou R\$ 710 milhões, com margem de 1,1%.

INVESTIMENTOS EM EXPANSÃO COM ABERTURA DE 87 LOJAS EM 2 ANOS

| (R\$ milhões) | 4T23 | 4T22 | Δ | 2023 | 2022 | Δ |
|-------------------------------------|------------|--------------|-------------|--------------|--------------|---------------|
| Novas lojas e aquisição de terrenos | 649 | 1.331 | (682) | 2.055 | 4.322 | (2.267) |
| Reformas e manutenções | 80 | 82 | (2) | 302 | 272 | 30 |
| Infraestrutura e outros | 21 | 52 | (31) | 91 | 127 | (36) |
| Total Investimentos - Bruto | 750 | 1.465 | -715 | 2.448 | 4.721 | -2.273 |

Na visão contábil (adição ao imobilizado), conforme tabela acima, os investimentos atingiram R\$ 750 milhões no 4T23, decorrentes principalmente da continuidade do processo de expansão da Companhia, com abertura de 12 lojas no período. No ano, os investimentos acumularam R\$ 2,5 bilhões e fazem referência ao processo de expansão recente, com a abertura de 27 lojas no ano e mais da metade das lojas com inauguração prevista em 2024 em fase de obras.

Adicionalmente, foram desembolsados R\$ 2,4 bilhões referentes aos pagamentos dos pontos comerciais de hipermercados.

REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM GRAÇAS À MATURAÇÃO DAS NOVAS LOJAS

O índice de alavancagem, representado pela relação dívida líquida incluindo saldos de recebíveis descontados e parcela remanescente da aquisição dos pontos comerciais de hipermercado/EBITDA Ajustado Pré encerrou o trimestre em 3,8x, redução de -0,6x em relação ao 4T22 e também em comparação ao 3T23. O patamar representa uma aceleração da desalavancagem em relação à queda reportada no 4T22 (0,3x vs. 3T22). O desempenho é explicado, essencialmente, pela:

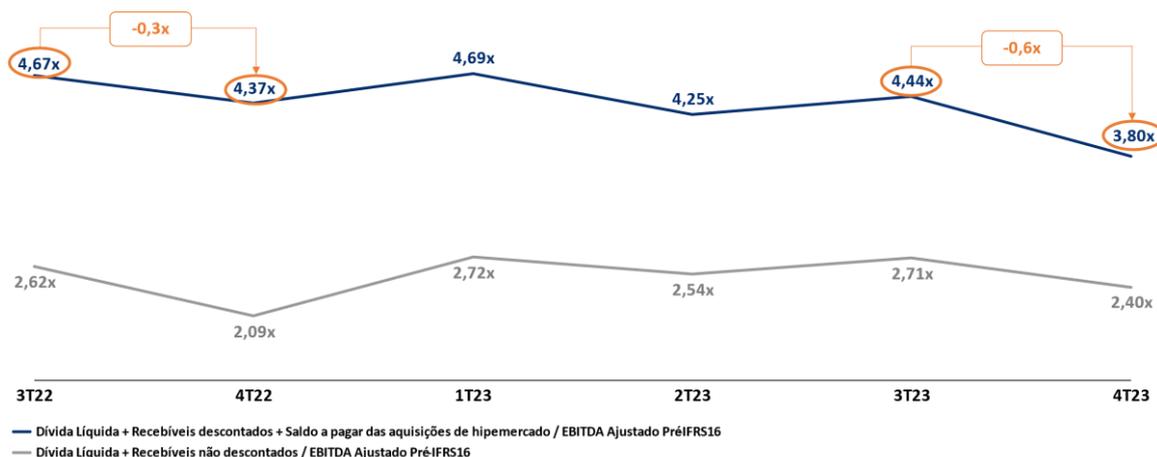
- (i) geração de caixa operacional de R\$ 4,6 bilhões, crescimento de 11% nos últimos 12 meses com a contribuição relevante da rápida maturação das novas lojas; e
- (ii) normalização dos estoques após o intenso ritmo de expansão de 2022.

| (R\$ milhões) | 31.12.2023 | 31.12.2022 |
|---|-----------------|-----------------|
| Dívida de Curto Prazo | (2.067) | (1.233) |
| Dívida de Longo Prazo | (12.843) | (11.176) |
| Dívida Bruta | (14.910) | (12.409) |
| Caixa e Equivalentes de Caixa | 5.459 | 5.842 |
| Dívida Líquida | (9.451) | (6.567) |
| Saldo de recebíveis descontados | (2.742) | (2.785) |
| Saldo a pagar aquisição de hipermercados ⁽²⁾ | (892) | (3.202) |
| Dívida Líquida + Recebíveis descontados + Saldo a pagar aquisição de hipermercados | (13.085) | (12.554) |
| EBITDA Ajustado Pré-IFRS16 ⁽¹⁾ | 3.444 | 2.868 |
| Dívida Líquida + Recebíveis descontados + Saldo a pagar aquisição de hipermercados / EBITDA Ajustado Pré-IFRS16 ⁽¹⁾ | -3,80x | -4,37x |

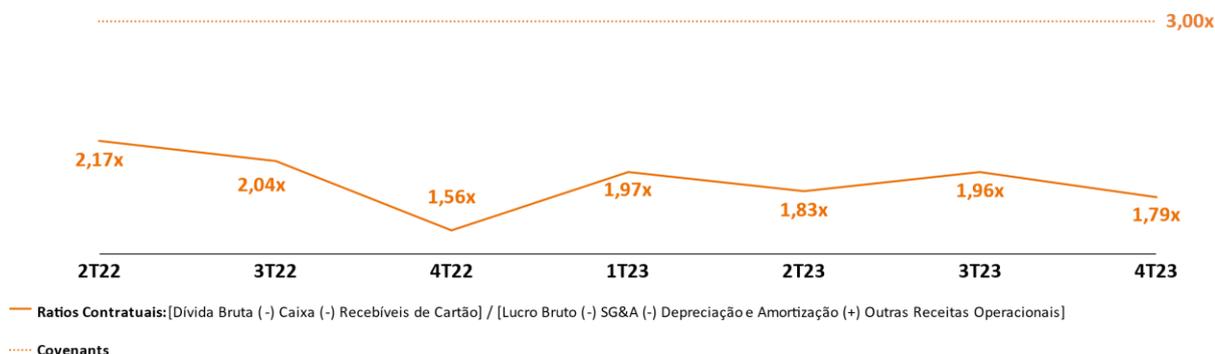
⁽¹⁾ EBITDA Ajustado (excluindo equivalência patrimonial)

⁽²⁾ Término dos pagamentos da aquisição de hipermercados no 1T24

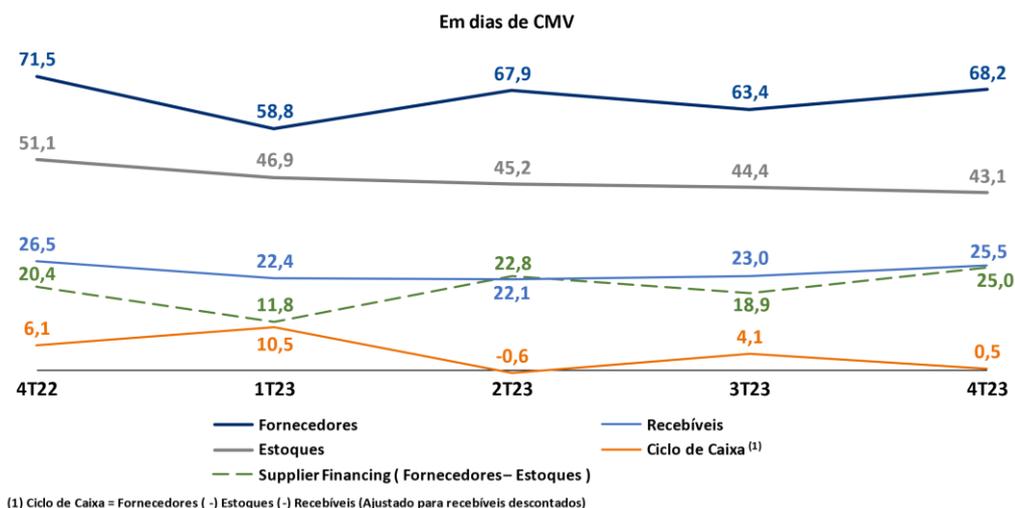
Ao final do período, o saldo de recebíveis descontados foi de R\$ 2,7 bilhões, com prazo médio de 13 dias. Vale ressaltar que a antecipação de recebíveis é uma operação característica do varejo e do mercado brasileiro.



De acordo com a metodologia dos contratos financeiros, a alavancagem atingiu 1,79x, patamar muito inferior ao limite dos *covenants* contratuais (3,00x) e equivalente a uma diferença de R\$ 5,7 bilhões para atingimento do limite contratual.



MELHORA DO CICLO DE CAIXA IMPULSIONADA PELA NORMALIZAÇÃO DOS ESTOQUES E SAZONALIDADE DO 4T



O ciclo de caixa trimestral atingiu 0,5 dia, ajustado para recebíveis descontados. O nível alcançado, que representa uma melhora de 5,6 dias em relação ao reportado no 4T22 (6,1 dias), ocorre em função da normalização de estoques após o forte ritmo de abertura ao longo de 2022 e continuidade no processo de maturação das lojas novas. Em comparação ao 3T23, houve uma melhora de 3,6 dias devido à sazonalidade do trimestre.

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL AVANÇA 11% E ALCANÇA R\$ 4,6 BI EM 2023

| (R\$ milhões) | 2023 | 2022 | Δ |
|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| EBITDA ⁽¹⁾ | 3.444 | 2.868 | 576 |
| Variação Capital de Giro | 1.187 | 1.309 | (121) |
| Geração de caixa Operacional | 4.631 | 4.178 | 453 |
| Capex | (3.198) | (3.296) | 98 |
| Aquisição de Pontos Comerciais | (2.399) | (345) | (2.054) |
| Geração de Caixa Livre | (965) | 536 | (1.501) |
| Dividendos | (89) | (152) | 63 |
| Custo da dívida | (1.830) | (1.501) | (329) |
| Geração de Caixa Total | (2.884) | (1.117) | (1.767) |

⁽¹⁾ EBITDA Ajustado Pré-IFRS16 (excluindo equivalência patrimonial)

A geração de caixa operacional totalizou R\$ 4,6 bilhões em 2023, o que representa uma expansão de 11% em relação a 2022. O resultado é decorrente da consistência operacional e normalização dos estoques após o nível histórico de aberturas em 2022, e pelo crescimento no EBITDA, impulsionado pela acelerada maturação das novas lojas.

A geração de caixa operacional suportou 83% dos investimentos em expansão, incluindo a abertura de novas lojas (R\$ 3,2 bilhões) e o pagamento de R\$ 2,4 bilhões referente à aquisição dos pontos comerciais de hipermercado. Vale ressaltar que, ao final de 2023, mais de 80% do valor total da transação envolvendo a compra dos pontos comerciais já havia sido paga e, em janeiro de 2024, a Companhia concluiu o pagamento da última parcela remanescente (cerca de R\$900 milhões, incluindo juros).

O custo da dívida foi de R\$ 1,8 bilhão, afetado principalmente pela elevada taxa de juros.

Para 2024, a combinação do menor patamar de investimentos (entre R\$ 1,5 bilhão e R\$ 2 bilhões, com a abertura de cerca de 15 lojas), o pagamento da última parcela da aquisição dos hipermercados (cerca de R\$ 900 milhões em Jan/24 vs. R\$ 2,4 bilhões em 2023) e a tendência de queda da taxa de juros levarão à uma geração de caixa livre superior a 2023.

DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO

| (R\$ milhões) | 2023 | 2022 |
|---------------------------------------|-------|------------|
| Lucro Líquido Pós-IFRS16 | 710 | 1.220 |
| Reserva de incentivos fiscais | (710) | (753) |
| Base reserva legal | - | 467 |
| % Reserva legal | 5% | 5% |
| Reserva legal do exercício | - | (23) |
| Base dividendos | - | 444 |
| Dividendos mínimos obrigatórios - 25% | - | 111 |
| JSCP Pagos - Líquido | - | (43) |
| Dividendos propostos | - | 68 |

Devido à constituição de reserva de incentivos fiscais no montante igual ao lucro líquido do exercício (R\$ 710 milhões), não haverá pagamento de juros sobre capital próprio (JSCP) ou distribuição de dividendos referente ao exercício de 2023.

A Companhia destinou R\$ 939 milhões à reserva de incentivos fiscais, sendo R\$ 710 milhões constituídos no exercício de 2023 e R\$ 229 milhões a serem constituídos à medida que forem apropriados lucros nos exercícios subsequentes. O benefício no resultado do ano foi de R\$ 319 milhões.

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) | 4T23 | | | 4T22 | | |
|---------------------------------|-------------|-------------|------------------|-------------|-------------|-----------------|
| | PRÉ | PÓS | Δ | PRÉ | PÓS | Δ |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | (1.975) | (1.673) | 302 | (1.888) | (1.597) | 291 |
| EBITDA Ajustado | 1.118 | 1.436 | 318 | 840 | 1.171 | 331 |
| Margem EBITDA Ajustado | 6,1% | 7,8% | 1,7 p.p. | 5,3% | 7,3% | 2,1 p.p. |
| Depreciação e Amortização | (246) | (370) | (124) | (174) | (270) | (96) |
| Resultado Financeiro | (478) | (736) | (258) | (271) | (445) | (174) |
| Imposto de Renda | (37) | (9) | 28 | 3 | (17) | (20) |
| Lucro Líquido | 343 | 297 | (46) | 368 | 406 | 38 |
| Margem Líquida | 1,9% | 1,6% | -0,3 p.p. | 2,3% | 2,5% | 0,2 p.p. |

| (R\$ milhões) | 2023 | | | 2022 | | |
|---------------------------------|-------------|-------------|------------------|-------------|-------------|-----------------|
| | PRÉ | PÓS | Δ | PRÉ | PÓS | Δ |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | (7.390) | (6.242) | 1.148 | (6.062) | (5.166) | 896 |
| EBITDA Ajustado | 3.495 | 4.712 | 1.217 | 2.912 | 3.912 | 1.000 |
| Margem EBITDA Ajustado | 5,3% | 7,1% | 1,8 p.p. | 5,3% | 7,2% | 1,8 p.p. |
| Depreciação e Amortização | (934) | (1.394) | (460) | (609) | (919) | (310) |
| Resultado Financeiro | (1.833) | (2.731) | (898) | (1.009) | (1.515) | (506) |
| Imposto de Renda | 118 | 156 | 38 | (65) | (115) | (50) |
| Lucro Líquido | 776 | 710 | (66) | 1.125 | 1.220 | 95 |
| Margem Líquida | 1,2% | 1,1% | -0,1 p.p. | 2,1% | 2,2% | 0,2 p.p. |

RISCO SACADO

Operações de venda de títulos a receber a uma instituição financeira e de antecipação de recebíveis são práticas comuns do varejo e do mercado brasileiro.

A Companhia disponibiliza aos fornecedores de produtos e imobilizado a possibilidade de antecipação de recebíveis através de convênios com instituições financeiras. Os convênios têm como finalidade fornecer liquidez antecipada aos fornecedores, portanto, a realização de tais operações, também denominadas “risco sacado”, é de critério exclusivo do fornecedor. Deste modo, as instituições financeiras passam a ser credoras e a Companhia efetua os pagamentos nas mesmas condições acordadas originalmente com os fornecedores e recebe uma comissão das instituições financeiras por essa intermediação contabilizada na receita financeira. Não há nenhuma obrigação que resulte em despesa para a Companhia e estes passivos não são considerados dívida líquida.

A Administração da Companhia também considerou a orientação do Ofício CVM SNC/SEP nº 01/2022, observando os aspectos qualitativos sobre esse tema e concluiu que não há impactos relevantes justamente por manter a essência econômica da transação e não existir quaisquer tipos de alteração às condições originalmente pactuadas com os fornecedores. O saldo a pagar destas operações era de R\$ 1,5 bilhão em 31 de dezembro de 2023, sendo R\$ 1,1 bilhão de produtos e R\$ 389 milhões de imobilizado. Em 31 de dezembro de 2022, o saldo a pagar destas operações era de R\$ 2,0 bilhões, sendo R\$ 813 milhões de produtos e R\$ 1,2 bilhão de imobilizado.

REDEFINIÇÃO DA ESTRATÉGIA DE SUSTENTABILIDADE E PRESENÇA PELO 2º ANO CONSECUTIVO EM IMPORTANTES ÍNDICES

A nova Estratégia de Sustentabilidade da Companhia visa **impulsionar a prosperidade para todos(as) com operações responsáveis e transparentes e menor impacto ambiental**, com base em 3 pilares estratégicos:

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

Os principais destaques do 4T23 foram:

OPERAÇÕES EFICIENTES

- **Queda de 10% das emissões de escopos 1⁽¹⁾ e 2⁽²⁾** vs. 2022, em linha com a estratégia de combate às mudanças climáticas e meta de redução das emissões em 38% até 2030 (ano-base 2015).
- Reaproveitamento de 44% de resíduos nos processos de tratamento, com destaque para o programa Destino Certo, que evitou o envio de cerca de 2,3 mil toneladas frutas, legumes e vegetais para aterros.
- Aderência de 100% dos fornecedores de carne bovina nacionais à Política Socioambiental da Companhia. Com isso, a Companhia estabelece a obrigatoriedade, por parte dos fornecedores, do cumprimento das diretrizes que balizam o processo de compra de carne bovina, bem como do Código Florestal Brasileiro e das legislações vigentes.
- Conformidade das condições de trabalho exigidas pela Companhia em 100% das marcas exclusivas.

DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS E COMUNIDADES

- Com o avanço da expansão, o Assaí aumentou o quadro de colaboradores e deu continuidade aos esforços para promover um ambiente de trabalho cada vez mais diverso e inclusivo:
 - 43,5% de negros na liderança (gerentes e acima);
 - 5,4% dos colaboradores(as) com deficiência;
 - 25,0% mulheres em cargos de liderança;
 - Conquista dos selos *Women on Board*, que reconhece empresas que contam com a presença de, pelo menos, duas mulheres no Conselho Administrativo, e o *Age Friendly*, destinado às organizações consideradas as melhores empresas para profissionais 50+.
- Destinação de mais de 480 toneladas de alimentos a 94 organizações sociais parceiras, por meio da campanha “Alimento a gente compartilha”, promovida pelo Instituto Assaí junto a seus clientes.
- Realização da 1ª ação de voluntariado corporativo, que beneficiou mais de 150 crianças e adolescentes do Instituto NFA – Núcleo de Formação de Atletas.

GESTÃO ÉTICA E TRANSPARENTE

- Pelo 2º ano consecutivo, a Companhia integra o **Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE B3)** e o **Índice Carbono Eficiente (ICO2)**.
- **Classificação B no CDP**, um dos principais programas de medição e divulgação para gestão eficiente de riscos relacionados a emissões de carbono e às mudanças climáticas.

⁽¹⁾ Emissões próprias provenientes da empresa.

⁽²⁾ Emissões provenientes do consumo de energia elétrica

PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

Os principais destaques do 4T23 foram:

- **Prêmio Top of Mind**, produzido pelo Instituto Datafolha e publicado pela Folha de S. Paulo. O Assaí foi a marca mais lembrada nas categorias “Atacado” e “Supermercado”.
- **Marcas dos Cariocas**: 2º lugar dentre as marcas mais queridas de supermercados pelos cariocas na pesquisa do O Globo com a Troiano *Branding*.
- **Estadão Empresas Mais**: 14ª posição dentre as 1.500 maiores empresas brasileiras. O resultado é baseado em um indicador próprio calculado a partir de metodologia da *Austin Rating* com o Instituto de Administração (FIA).
- **Empresas que Melhor se Comunicam com Jornalistas**: um dos vencedores na categoria “Atacado e Varejo”. A listagem é resultado de votação com aproximadamente 25 mil jornalistas.
- **Premios Reclame AQUI 2023 e Empresas que Mais Respeitam o Consumidor (Grupo Padrão)**: A Companhia ficou em 1º lugar, em ambos, respectivamente nas categorias “Supermercados e Atacados” e “Atacado”.
- **As Melhores da Dinheiro**: Na comparação nacional por faturamento líquido, o Assaí ficou na 20ª colocação. Ainda, na categoria “Varejo” conquistou a 3ª colocação em Governança, 3ª em Sustentabilidade Financeira e o 2º lugar em Recursos Humanos.
- **GPTW (Great place to work)**: Única empresa do Varejo Alimentar reconhecida, pelo 2º ano consecutivo, entre as 10 melhores empresas de varejo para trabalhar com mais de 10.000 colaboradores por seu ambiente seguro e acolhedor, respeitando a diversidade, reconhecendo, desenvolvendo e oferecendo oportunidades de crescimento.

SOBRE A SENDAS DISTRIBUIDORA S.A.

O **Assaí Atacadista** é uma *Corporation* (empresa sem um único controlador) de *Cash&Carry*/Atacarejo, fundada em São Paulo (SP) e que completa 50 anos em 2024. Atende pequenos(as) e médios comerciantes e consumidores(as) que buscam maior economia para compras unitárias ou em grandes volumes. Como a 2ª maior varejista do Brasil, alcançou faturamento de R\$ 72,8 bilhões em 2023 e se tornou a rede alimentar com a maior presença nos lares brasileiros (NielsenIQ Homescan).

Atualmente, conta com 288 lojas em todas as regiões do país (24 Estados + DF), e mais de 80 mil colaboradores(as), sendo uma empresa certificada pelo selo *Great Place to Work* (GPTW). Em 2023, recebeu diversos reconhecimentos, como o título de marca de varejo alimentar mais valiosa (*Interbrand* e *Brand Finance*) e liderança *Top of Mind* na categoria “Atacado” (Instituto Datafolha). As ações do Assaí são as únicas de uma empresa unicamente de *Cash&Carry* negociadas tanto na Bolsa de Valores brasileira (B3 – ASAI3) quanto na de Nova York (NYSE - ASAI). O Assaí é, ainda, o único varejista alimentar no top 10 da carteira IDIVERSA B3, que reconhece as empresas de capital aberto com os melhores indicadores em diversidade racial e de gênero.

CONTATOS – DEPARTAMENTO DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Gabrielle Castelo Branco Helú

Diretora de Relações com Investidores

Ana Carolina Silva

Beatris Atilio

Daniel Magalhães

Guilherme Muniz

E-mail: ri.assai@assai.com.br

Website: www.ri.assai.com.br

ANEXOS

INFORMAÇÕES OPERACIONAIS

I – Número de lojas e área de vendas

| Número de Lojas | 4T19 | 4T20 | 4T21 | 4T22 | 1T23 | 2T23 | 3T23 | 4T23 |
|---|------------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Sudeste | 93 | 101 | 113 | 138 | 141 | 145 | 149 | 152 |
| Nordeste | 42 | 49 | 57 | 74 | 74 | 74 | 76 | 82 |
| Centro-Oeste | 16 | 18 | 21 | 25 | 25 | 25 | 25 | 27 |
| Norte | 10 | 11 | 14 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 |
| Sul | 5 | 5 | 7 | 9 | 9 | 9 | 9 | 10 |
| Total | 166 | 184 | 212 | 263 | 266 | 270 | 276 | 288 |
| Área de Vendas (mil m²) | 713 | 809 | 964 | 1.307 | 1.326 | 1.350 | 1.390 | 1.456 |

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, 5 lojas em operação tiveram a área de vendas ampliada devido ao projeto de conversões.

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

As demonstrações financeiras (excluindo anexo III) 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 (Pós-IFRS 16)

| R\$ - Milhões | 4T23 | 4T22 | Δ% | 2023 | 2022 | Δ% |
|---|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| Receita Bruta | 20.162 | 17.448 | 15,6% | 72.785 | 59.684 | 22,0% |
| Receita Líquida | 18.421 | 15.954 | 15,5% | 66.503 | 54.520 | 22,0% |
| Custo das Mercadorias Vendidas | (15.327) | (13.196) | 16,1% | (55.600) | (45.486) | 22,2% |
| Depreciação (Logística) | (22) | (20) | 10,0% | (82) | (71) | 15,5% |
| Lucro Bruto | 3.072 | 2.738 | 12,2% | 10.821 | 8.963 | 20,7% |
| Despesas com Vendas | (1.434) | (1.382) | 3,8% | (5.411) | (4.379) | 23,6% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (239) | (215) | 11,2% | (831) | (787) | 5,6% |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | (1.673) | (1.597) | 4,8% | (6.242) | (5.166) | 20,8% |
| Resultado da Equiv. Patrimonial | 15 | 10 | 50,0% | 51 | 44 | 15,9% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas | (2) | (13) | -84,6% | 49 | (72) | -168,1% |
| Depreciação e Amortização | (370) | (270) | 37,0% | (1.394) | (919) | 51,7% |
| EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos | 1.042 | 868 | 20,0% | 3.285 | 2.850 | 15,3% |
| Receitas Financeiras | 69 | 177 | -61,0% | 281 | 394 | -28,7% |
| Despesas Financeiras | (805) | (622) | 29,4% | (3.012) | (1.909) | 57,8% |
| Resultado Financeiro Líquido | (736) | (445) | 65,4% | (2.731) | (1.515) | 80,3% |
| Lucro Operacional Antes I.R. | 306 | 423 | -27,7% | 554 | 1.335 | -58,5% |
| Imposto de Renda | (9) | (17) | -47,1% | 156 | (115) | -235,7% |
| Lucro Líquido do Exercício | 297 | 406 | -26,8% | 710 | 1.220 | -41,8% |
| EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos) | 1.434 | 1.158 | 23,8% | 4.761 | 3.840 | 24,0% |
| EBITDA Ajustado ⁽¹⁾ | 1.436 | 1.171 | 22,6% | 4.712 | 3.912 | 20,4% |

| % da Receita Líquida | 4T23 | 4T22 | Δ p.p. | 2023 | 2022 | Δ p.p. |
|---|--------------|---------------|------------------|--------------|--------------|------------------|
| Lucro Bruto | 16,7% | 17,2% | -0,5 p.p. | 16,3% | 16,4% | -0,2 p.p. |
| Despesas com Vendas | -7,8% | -8,7% | 0,9 p.p. | -8,1% | -8,0% | -0,1 p.p. |
| Despesas Gerais e Administrativas | -1,3% | -1,3% | 0,1 p.p. | -1,2% | -1,4% | 0,2 p.p. |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | -9,1% | -10,0% | 0,9 p.p. | -9,4% | -9,5% | 0,1 p.p. |
| Resultado da Equiv. Patrimonial | 0,1% | 0,1% | 0,0 p.p. | 0,1% | 0,1% | 0,0 p.p. |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais, líquidas | 0,0% | -0,1% | 0,1 p.p. | 0,1% | -0,1% | 0,2 p.p. |
| Depreciação e Amortização | -2,0% | -1,7% | -0,3 p.p. | -2,1% | -1,7% | -0,4 p.p. |
| EBIT | 5,7% | 5,4% | 0,2 p.p. | 4,9% | 5,2% | -0,3 p.p. |
| Resultado Financeiro Líquido | -4,0% | -2,8% | -1,2 p.p. | -4,1% | -2,8% | -1,3 p.p. |
| Lucro Operacional Antes I.R. | 1,7% | 2,7% | -1,0 p.p. | 0,8% | 2,4% | -1,6 p.p. |
| Imposto de Renda | 0,0% | -0,1% | 0,1 p.p. | 0,2% | -0,2% | 0,4 p.p. |
| Lucro Líquido do Exercício | 1,6% | 2,5% | -0,9 p.p. | 1,1% | 2,2% | -1,2 p.p. |
| EBITDA | 7,8% | 7,3% | 0,5 p.p. | 7,2% | 7,0% | 0,1 p.p. |
| EBITDA Ajustado ⁽¹⁾ | 7,8% | 7,3% | 0,5 p.p. | 7,1% | 7,2% | -0,1 p.p. |

⁽¹⁾ Ajustado pelo Resultado de Outras Despesas e Receitas Operacionais

III – Demonstração de Resultado (Pré-IFRS 16)

| R\$ - Milhões | 4T23 | 4T22 | Δ% | 2023 | 2022 | Δ% |
|---|-----------------|-----------------|--------------|-----------------|-----------------|---------------|
| Receita Bruta | 20.162 | 17.448 | 15,6% | 72.785 | 59.684 | 22,0% |
| Receita Líquida | 18.421 | 15.954 | 15,5% | 66.503 | 54.520 | 22,0% |
| Custo das Mercadorias Vendidas | (15.343) | (13.236) | 15,9% | (55.668) | (45.590) | 22,1% |
| Depreciação (Logística) | (10) | (7) | 41,6% | (35) | (24) | 45,9% |
| Lucro Bruto | 3.068 | 2.712 | 13,2% | 10.799 | 8.906 | 21,3% |
| Despesas com Vendas | (1.734) | (1.669) | 3,9% | (6.544) | (5.259) | 24,4% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (242) | (219) | 10,2% | (846) | (803) | 5,4% |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | (1.975) | (1.888) | 4,6% | (7.390) | (6.062) | 21,9% |
| Resultado da Equiv. Patrimonial | 15 | 10 | 53,0% | 51 | 44 | 15,6% |
| Outras Despesas Operacionais, Líquidas | (4) | (22) | -83,8% | (34) | (81) | -57,9% |
| Depreciação e Amortização | (246) | (174) | 41,0% | (934) | (609) | 53,4% |
| EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos | 859 | 636 | 34,9% | 2.491 | 2.199 | 13,3% |
| Receitas Financeiras | 69 | 177 | -60,8% | 281 | 394 | -28,6% |
| Despesas Financeiras | (547) | (448) | 22,1% | (2.115) | (1.402) | 50,8% |
| Resultado Financeiro Líquido | (478) | (271) | 76,3% | (1.833) | (1.009) | 81,8% |
| Lucro Operacional Antes I.R. | 381 | 365 | 4,2% | 658 | 1.190 | -44,7% |
| Imposto de Renda | (37) | 3 | -1467,5% | 118 | (65) | -282,0% |
| Lucro Líquido do Exercício | 343 | 368 | -6,7% | 776 | 1.125 | -31,0% |
| EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos) | 1.114 | 818 | 36,3% | 3.461 | 2.832 | 22,2% |
| EBITDA Ajustado ⁽¹⁾ | 1.118 | 840 | 33,1% | 3.495 | 2.912 | 20,0% |

| % da Receita Líquida | 4T23 | 4T22 | Δ p.p. | 2023 | 2022 | Δ p.p. |
|--|---------------|---------------|------------------|---------------|---------------|------------------|
| Lucro Bruto | 16,7% | 17,0% | -0,3 p.p. | 16,2% | 16,3% | -0,1 p.p. |
| Despesas com Vendas | -9,4% | -10,5% | 1,0 p.p. | -9,8% | -9,6% | -0,2 p.p. |
| Despesas Gerais e Administrativas | -1,3% | -1,4% | 0,1 p.p. | -1,3% | -1,5% | 0,2 p.p. |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | -10,7% | -11,8% | 1,1 p.p. | -11,1% | -11,1% | 0,0 p.p. |
| Resultado da Equiv. Patrimonial | 0,1% | 0,1% | 0,0 p.p. | 0,1% | 0,1% | 0,0 p.p. |
| Outras Despesas Operacionais, Líquidas | 0,0% | -0,1% | 0,1 p.p. | -0,1% | -0,1% | 0,1 p.p. |
| Depreciação e Amortização | -1,3% | -1,1% | -0,2 p.p. | -1,4% | -1,1% | -0,3 p.p. |
| EBIT | 4,7% | 4,0% | 0,7 p.p. | 3,7% | 4,0% | -0,3 p.p. |
| Resultado Financeiro Líquido | -2,6% | -1,7% | -0,9 p.p. | -2,8% | -1,9% | -0,9 p.p. |
| Lucro Operacional Antes I.R. | 2,1% | 2,3% | -0,2 p.p. | 1,0% | 2,2% | -1,2 p.p. |
| Imposto de Renda | -0,2% | 0,0% | -0,2 p.p. | 0,2% | -0,1% | 0,3 p.p. |
| Lucro Líquido do Exercício | 1,9% | 2,3% | -0,4 p.p. | 1,2% | 2,1% | -0,9 p.p. |
| EBITDA | 6,0% | 5,1% | 0,9 p.p. | 5,2% | 5,2% | 0,0 p.p. |
| EBITDA Ajustado ⁽¹⁾ | 6,1% | 5,3% | 0,8 p.p. | 5,3% | 5,3% | 0,0 p.p. |

⁽¹⁾ Ajustado pelo Resultado de Outras Despesas e Receitas Operacionais

IV – Balanço Patrimonial (Pós-IFRS 16)

| ATIVO | | |
|--|---------------|---------------|
| (R\$ milhões) | 31.12.2023 | 31.12.2022 |
| Ativo Circulante | 14.616 | 14.179 |
| Caixa e equivalentes de caixa | 5.459 | 5.842 |
| Contas a receber | 1.199 | 570 |
| Estoques | 6.664 | 6.467 |
| Impostos a recuperar | 1.100 | 1.055 |
| Instrumentos financeiros derivativos | 48 | 27 |
| Ativos mantidos para venda | - | 95 |
| Outras contas a receber | 146 | 123 |
| Ativo Não Circulante | 28.561 | 26.439 |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | 171 | 6 |
| Impostos a recuperar | 573 | 927 |
| Instrumentos financeiros derivativos | 226 | 155 |
| Partes relacionadas | 23 | 252 |
| Depósitos judiciais | 44 | 56 |
| Outras contas a receber | 118 | 9 |
| Investimentos | 864 | 833 |
| Imobilizado | 13.148 | 11.582 |
| Intangível | 5.172 | 5.000 |
| Direito de Uso | 8.222 | 7.619 |
| TOTAL DO ATIVO | 43.177 | 40.618 |

| PASSIVO | | |
|--|---------------|---------------|
| (R\$ milhões) | 31.12.2023 | 31.12.2022 |
| Passivo Circulante | 16.425 | 16.416 |
| Fornecedores | 9.759 | 8.538 |
| Fornecedores - Convênios | 1.459 | 2.039 |
| Fornecedores - Convênios - Aquisição de hipermercado | 892 | 2.422 |
| Empréstimos | 36 | 829 |
| Debêntures e notas promissórias | 2.079 | 431 |
| Salários e encargos sociais | 624 | 584 |
| Passivo de arrendamento | 532 | 435 |
| Partes relacionadas | - | 201 |
| Demais impostos a recolher | 298 | 265 |
| Receitas a apropriar | 418 | 328 |
| Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar | - | 111 |
| Outras contas a pagar | 328 | 233 |
| Passivo Não Circulante | 22.122 | 20.306 |
| Fornecedores | 38 | - |
| Fornecedores - Convênios - Aquisição de hipermercado | - | 780 |
| Empréstimos | 1.947 | 737 |
| Debêntures e notas promissórias | 11.122 | 10.594 |
| Provisão para demandas judiciais | 263 | 165 |
| Partes relacionadas | - | 60 |
| Passivo de arrendamento | 8.652 | 7.925 |
| Receitas a apropriar | 37 | 31 |
| Outras contas a pagar | 63 | 14 |
| Patrimônio Líquido | 4.630 | 3.896 |
| Capital social | 1.272 | 1.263 |
| Reserva de capital | 56 | 36 |
| Reservas de lucros | 3.309 | 2.599 |
| Outros resultados abrangentes | (7) | (2) |
| TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 43.177 | 40.618 |

V – Fluxo de Caixa (Pós-IFRS 16)

| (R\$ milhões) | 31.12.2023 | 31.12.2022 |
|--|----------------|----------------|
| Lucro líquido do exercício | 710 | 1.220 |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | (162) | 40 |
| (Ganho) perda na alienação do imobilizado e de arrendamento | (55) | 34 |
| Depreciações e amortizações | 1.476 | 990 |
| Juros e variações monetárias | 2.853 | 1.827 |
| Resultado de equivalência patrimonial | (51) | (44) |
| Provisão (reversão) para demandas judiciais | 151 | (7) |
| Provisão de opção de compra de ações | 20 | 18 |
| Provisão para perdas e quebras de estoque | 538 | 418 |
| Perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa | 4 | 7 |
| | 5.484 | 4.503 |
| Variações nos ativos operacionais | | |
| Contas a receber | (640) | (313) |
| Estoques | (735) | (2.505) |
| Impostos a recuperar | 352 | (336) |
| Dividendos recebidos | 20 | 16 |
| Outros ativos | (14) | 9 |
| Partes relacionadas | (5) | 196 |
| Depósitos judiciais | 12 | 63 |
| | (1.010) | (2.870) |
| Variações nos passivos operacionais | | |
| Fornecedores | 1.498 | 3.175 |
| Salários e encargos sociais | 40 | 159 |
| Impostos e contribuições a recolher | 40 | 101 |
| Outros passivos | (114) | 57 |
| Pagamento de demandas judiciais | (71) | (49) |
| Receitas a apropriar | 96 | 68 |
| | 1.489 | 3.511 |
| Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais | 5.963 | 5.144 |
| Fluxo de caixa das atividades de investimento | | |
| Aquisição de bens do ativo imobilizado | (3.116) | (3.524) |
| Aquisição de bens do ativo intangível | (169) | (636) |
| Aquisição de bens mantidos para venda | - | (250) |
| Recebimento de bens do ativo imobilizado | 19 | - |
| Recebimento de bens do ativo mantido para venda | 211 | 620 |
| Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento | (3.055) | (3.790) |
| Fluxo de caixa das atividades de financiamento | | |
| Aumento de capital em espécie | 9 | 11 |
| Captação de empréstimos | 3.392 | 4.001 |
| Custo de captação de empréstimos | (142) | (42) |
| Pagamento de empréstimos | (1.499) | (183) |
| Pagamento de juros de empréstimos | (1.085) | (783) |
| Dividendos e juros sobre o capital próprio, pagos | (118) | (168) |
| Pagamento de passivo de arrendamento | (262) | (126) |
| Pagamento de juros de passivo de arrendamento | (977) | (772) |
| Pagamento de aquisição de hipermercado | (2.609) | - |
| Caixa líquido (aplicado nas) gerado pelas atividades de financiamento | (3.291) | 1.938 |
| Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício | 5.842 | 2.550 |
| Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício | 5.459 | 5.842 |
| (Redução) aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa | (383) | 3.292 |