

Divulgação de Resultados 3T25

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Sexta-Feira, 07 de Novembro de 2025

11h00 (horário de Brasília) | 9h00 (NY) | 14h00 (Londres)

Videokonferência 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 IDV B3 SMLL B3 IGPTW B3



São Paulo, 06 de novembro de 2025 O Assaí Atacadista anuncia os resultados do 3º 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.

PERFORMANCE QUADRIMESTRAL (JUL-OUT/25)

**EM OUTUBRO/25*, VENDAS MESMAS LOJAS AVANÇAM +5,2% (vs. OUTUBRO/24)
NO QUADRIMESTRE (JUL-OUT/25), PERÍODO QUE PERMITE COMPARAR O DESLOCAMENTO DA CAMPANHA DE
ANIVERSÁRIO: VENDAS MESMAS LOJAS CRESCEM +1,3%**

3T25 (vs. 3T24)

**MARGEM EBITDA PRÉ-IFRS16 AVANÇA +0,2 p.p. IMPULSIONADA PELA MATURAÇÃO DE LOJAS E SERVIÇOS
GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$ 4,2 BI E GERAÇÃO DE CAIXA FINAL DE R\$ 909 MILHÕES
MENOR PATAMAR DE ALAVANCAGEM DESDE 2021: 3,03x COM REDUÇÃO DE R\$ 0,5 BI DA DÍVIDA LÍQUIDA**



VENDAS

- Faturamento de R\$ 20,8 bi (+2,7%)
- Abertura de 2 lojas novas no 3T25 e 8 nos últimos 12 meses (+2,4% de área de vendas)
- Manutenção de *market share* na visão ‘mesmas lojas’



RENTABILIDADE

- EBITDA Pré-IFRS16 de R\$ 1,1 bi: margem de 5,7% (+0,2 p.p.) e crescimento de +6,0%**
- Maturação de lojas e serviços resultam em expansão de margem bruta para 16,7% (+0,3 p.p.)
 - Disciplina no controle de despesas com crescimento abaixo da inflação
 - **EBITDA Pós-IFRS16: R\$ 1,4 bi e margem de 7,6% (+0,3 p.p.)**
 - **Mg EBITDA 9M25: Pré-IFRS16 de 5,6% (+0,3 p.p.) e Pós-IFRS16 de 7,5% (+0,3 p.p.)**



LUCRO

- Lucro líquido suportado por eficiência operacional mesmo em cenário de juros elevados**
- **Lucro líquido Pré-IFRS16:** R\$ 195 milhões no 3T25 e R\$ 621 milhões no 9M25
 - **Lucro líquido Pós-IFRS16:** R\$ 152 milhões no 3T25 e R\$ 488 milhões no 9M25



GERAÇÃO DE CAIXA

- Geração de caixa livre acumula R\$ 3,1 bilhões nos últimos 12 meses**
- Eficiência na gestão do capital de giro, com melhora de ~2 dias vs. 2T25
 - Menor ritmo de expansão e crescimento do EBITDA acumulado 12 meses⁽¹⁾
 - Geração de caixa final de R\$ 909 milhões no acumulado 12 meses



ALAVANCAGEM

- Trajetória de desalavagem⁽²⁾: Dívida Líquida / EBITDA de 3,03x (vs. 3,52x no 3T24)**
- Continuidade no ciclo de redução da dívida líquida: R\$ 0,5 bilhão (R\$ 0,9 bilhão antes dos recebíveis)
 - Evolução de 12% no EBITDA acumulado de 12 meses⁽¹⁾, com crescimento de R\$ 0,5 bilhão
 - **Projeção: alavancagem⁽²⁾ de ~2,6x ao final de 2025**

*Outubro 2025 – Não Auditado

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

(2) Dívida Líquida + Recebíveis descontados/ EBITDA Ajustado Pré-IFRS16

MENSAGEM DO CEO

“O trimestre foi marcado por um ambiente de consumo desafiador, com o maior patamar da taxa de juros em 20 anos, elevando o endividamento a níveis recordes e reduzindo o poder de compra, especialmente da população de baixa renda. Esse cenário intensificou os movimentos de *trade-down* e as alterações nos hábitos de consumo, principalmente no *food service* e no pequeno varejo, que se abastecem no atacarejo. Diante disso, trabalhamos no entendimento deste momento do cliente, ajustando a estratégia comercial e o mix de produtos para maximizar a captura de valor em nossas lojas. Os resultados do trimestre refletem também a disciplina no controle de despesas: reduzimos a alavancagem ao menor nível desde 2021. Mantemos o foco na disciplina financeira e na eficiência operacional, que, aliados à nossa liderança (no setor, em valor de marca e na preferência do cliente), nos traz novas avenidas de crescimento para os próximos anos. É assim que entramos no último trimestre do ano focados na execução e na geração de valor sustentável, atentos às mudanças do cliente e às oportunidades que trazem de evolução ao Assaí. Agradeço a todos por seguirem conosco nessa jornada de transformação”.

Belmiro Gomes

DESTAQUES FINANCEIROS

Pré-IFRS16 (R\$ milhões)	3T25	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Receita Bruta	20.764	20.217	2,7%	61.934	58.512	5,8%
Receita Líquida	18.956	18.563	2,1%	56.510	53.656	5,3%
Lucro Bruto ⁽¹⁾	3.174	3.045	4,2%	9.403	8.782	7,1%
Margem Bruta ⁽¹⁾	16,7%	16,4%	0,34 p.p.	16,6%	16,4%	0,27 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.123)	(2.050)	3,6%	(6.314)	(5.975)	5,7%
% da Receita Líquida	-11,2%	-11,0%	-0,16 p.p.	-11,2%	-11,1%	-0,03 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽²⁾	1.082	1.021	6,0%	3.183	2.883	10,4%
Margem EBITDA Ajustado ⁽²⁾	5,7%	5,5%	0,21 p.p.	5,6%	5,4%	0,26 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(604)	(490)	23,3%	(1.681)	(1.468)	14,5%
% da Receita Líquida	-3,2%	-2,6%	-0,55 p.p.	-3,0%	-2,7%	-0,23 p.p.
Lucro Antes do I.R.	193	260	-25,8%	639	607	5,3%
% da Receita Líquida	1,0%	1,4%	-0,38 p.p.	1,1%	1,1%	0,00 p.p.
Lucro Líquido do Período	195	198	-1,5%	621	456	36,2%
Margem Líquida	1,0%	1,1%	-0,04 p.p.	1,1%	0,8%	0,25 p.p.

⁽¹⁾ Inclui depreciação logística (destacada na DRE na página 17);

⁽²⁾ Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização (EBITDA), ajustado pelo resultado de outras despesas e receitas operacionais.

No 3T25, foram reconhecidos créditos fiscais de R\$ 35 milhões, que impactaram a linha de Imposto de Renda e Contribuição Social e, consequentemente, o lucro líquido. No acumulado de 9M25, o montante reconhecido totalizou R\$ 121 milhões. Para fins de comparabilidade, o lucro líquido ajustado pela exclusão desses créditos foi de R\$ 160 milhões no 3T25 e de R\$ 500 milhões no 9M25.

FATURAMENTO REFLETE CENÁRIO DE CONSUMO RESTRITO

Outubro e 4M (R\$ milhões)	Out/25 ⁽¹⁾	Out/24	Δ	Jul-Out/25 ⁽²⁾	Jul-Out/24	Δ
Receita Bruta	7.532	6.935	8,6%	28.296	27.152	4,2%
LFL (%)	5,2	-	-	1,3	-	-

⁽¹⁾ LFL excluindo +0,9% de efeito calendário

⁽²⁾ LFL excluindo +0,3% de efeito calendário

*Outubro 2025 - Não Auditado

Trimestre e 9M (R\$ milhões)	3T25 ⁽¹⁾	3T24	Δ	9M25 ⁽²⁾	9M24	Δ
Receita Bruta	20.764	20.217	2,7%	61.934	58.512	5,8%
LFL (%)	0,0	2,6	-2,6 p.p.	3,1	3,2	-0,1 p.p.

⁽¹⁾ LFL excluindo +0,1% de efeito calendário

⁽²⁾ LFL excluindo -0,5% de efeito calendário

No quadrimestre (Jul–Out/25), as vendas ‘mesmas lojas’ cresceram +1,3%. A visão do quadrimestre foi divulgada para garantir uma base de comparação adequada, considerando o deslocamento da campanha de aniversário, que em 2024 iniciou-se no 3º trimestre, enquanto em 2025 ocorreu em outubro. Essa metodologia permite isolar o efeito sazonal da campanha, oferecendo uma leitura mais precisa do desempenho comercial. Em outubro/25, as vendas ‘mesmas lojas’ apresentaram crescimento de +5,2%. A receita bruta, por sua vez, atingiu R\$ 28,3 bilhões, um aumento de 4,2% em relação ao mesmo período de 2024.

O desempenho do período, impactado pelo maior patamar da taxa de juros dos últimos 20 anos e endividamento da população, resultou na redução do poder de compra, especialmente da população de baixa renda. A performance de vendas apresenta dinâmicas distintas entre os clientes B2C e B2B, que representam 58% e 42% do total da venda, respectivamente:

- B2C: O desempenho permaneceu estável em relação aos trimestres anteriores, com manutenção do nível de *trade-down* e fluxo de clientes estável. O preço baixo, somado às recentes melhorias — como a inclusão dos serviços de açougue, padaria e empório de frios, o aprimoramento da seção de FLV e a adoção de self-checkouts — reforça a atratividade do modelo Assaí para o consumidor final.
- B2B: Neste público observamos manutenção de fluxo e queda do ticket médio, consequência da redução do volume das vendas de pequenos comércios, que atendem a baixa renda e que se abastecem no atacarejo. Dados da Nielsen do 3º trimestre apontam uma disparidade de performance, em termos de volumes, entre os formatos voltados às classes sociais com menor renda (-8,3%) daqueles voltados às classes de maior renda (+2,7%).

No 3º trimestre de 2025, a receita bruta totalizou R\$ 20,8 bilhões, um aumento de R\$ 0,5 bilhão (+2,7% vs. 3T24). O desempenho do período é resultado:

- do desempenho das 8 lojas inauguradas ao longo dos últimos 12 meses (+2,6%);
- da evolução do modelo de negócio, com constante melhoria da experiência de compras; e
- pela atratividade do modelo de negócio, que proporcionou avanço de +1,4% no fluxo de clientes.

Nos 9M25, a receita bruta totalizou R\$ 62,0 bilhões (+5,8%), uma evolução de R\$ 3,4 bilhões em relação ao 9M24, com um crescimento de +3,1% das vendas ‘mesmas lojas’.

CLIENTES CADASTRADOS NO APP REGISTRAM FREQUÊNCIA 44% SUPERIOR

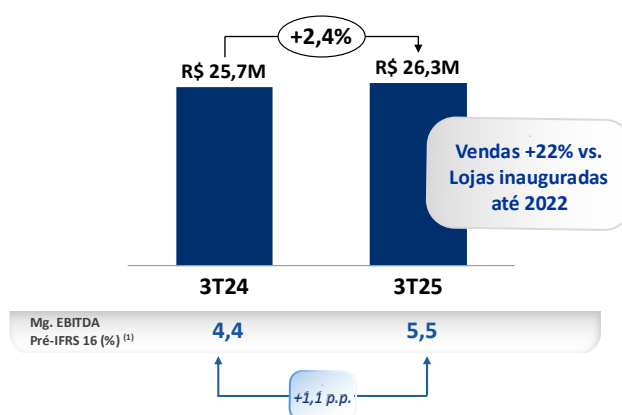
O app Meu Assaí, com mais de 16 milhões de usuários cadastrados, segue desempenhando um papel importante no fortalecimento do vínculo com os clientes. Os dados coletados por meio do app permitem uma análise mais detalhada dos padrões de consumo, facilitando a criação de estratégias mais eficientes. No 3T25, a frequência nas lojas dos clientes que utilizam o App foi 44% superior à dos clientes sem identificação, enquanto o gasto médio desses usuários foi 28% maior. Além disso, as vendas identificadas por meio do app corresponderam a 46% do total no trimestre (vs. 44% no 2T25).

As parcerias com empresas de *last mile* continuam impulsionando as vendas, ampliando as opções de compra e oferecendo mais praticidade e conveniência aos consumidores. O acordo firmado em 2024 com o iFood resultou em um crescimento de 260% nas vendas através de parceiros *last mile* no 3T25, em comparação ao mesmo período de 2024.

CONVERSÕES MANTÊM TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO E SUSTENTAM A EVOLUÇÃO DA RENTABILIDADE DA COMPANHIA

No 3T25, as 64 lojas convertidas entre 2022 e 2023 registraram uma média de vendas por unidade de R\$ 26,3 milhões, 22% superior ao desempenho das lojas orgânicas inauguradas até 2022. A produtividade (vendas por m²) dessas conversões representou 92% da produtividade das lojas orgânicas abertas até 2022. A margem EBITDA Pré-IFRS16 alcançou 5,5%, um avanço de +1,1 p.p. comparado ao 3T24.

Faturamento Médio Mensal das Conversões (64 lojas)



(1) % Receita Líquida

No 3T25, a safra de 47 lojas convertidas de hipermercados em 2022 atingiu um faturamento médio por loja de R\$ 27,9 milhões, resultado +29% superior ao da base de lojas orgânicas abertas até 2022. Além disso, a produtividade (venda por m²) dessas unidades convertidas corresponde a 95% da produtividade das lojas orgânicas abertas até 2022. A margem EBITDA Pré-IFRS16 dessas conversões registrou um crescimento de +0,8 p.p. em relação ao 3T24, atingindo 6,2% no 3T25, patamar +0,5 p.p. superior à margem EBITDA consolidada da Companhia (+5,7%).

O parque de 17 lojas convertidas em 2023, ainda em estágio menos avançado de maturação quando comparado à safra de 47 unidades convertidas em 2022, atingiu uma venda média por loja de R\$ 22,0 milhões, ligeiramente superior ao nível de venda das lojas orgânicas inauguradas até 2022. A produtividade (venda/m²) corresponde a 81% da produtividade das lojas orgânicas inauguradas em 2022, enquanto a margem EBITDA Pré-IFRS16 ficou acima de 3%.

Adicionalmente, o projeto de galerias comerciais segue em evolução, acelerando a maturação das conversões por meio do aumento do tráfego de clientes, geração de receita e diluição dos custos operacionais. Ao final do 3T25, a taxa de ocupação da área bruta locável (ABL) atingiu 83% (vs. 81% no 3T24), com receita de R\$ 30 milhões (+15,4% vs. 3T24). No acumulado do 9M25, a receita de galerias totalizou R\$ 90 milhões, avanço de +15,4% vs. 9M24.

EXPANSÃO DO TRIMESTRE REFORÇA A PRESENÇA EM LOCAIS ADENSADOS



Orgânica: São José do Rio Preto (SP)

No 3T25, o Assaí inaugurou 2 lojas no estado de São Paulo, sendo uma em São José do Rio Preto (SP), a 2ª unidade na cidade em menos de um ano, e outra na cidade de Osasco, reforçando a presença da Companhia em regiões com alto potencial de consumo. Nos últimos 12 meses, foram inauguradas 8 lojas, totalizando uma adição de 40 mil m² à área de vendas (+2,4% vs. 3T24).

Além disso, já inauguramos 1 loja no 4T25, em Jacarepaguá (RJ), totalizando 305 lojas em operação, em linha com o *guidance* de expansão de 10 unidades neste ano.

EVOLUÇÃO DE RENTABILIDADE REFORÇADA POR MATURAÇÃO DE LOJAS, ESTRATÉGIA COMERCIAL EFICIENTE E DISCIPLINA NO CONTROLE DE DESPESAS

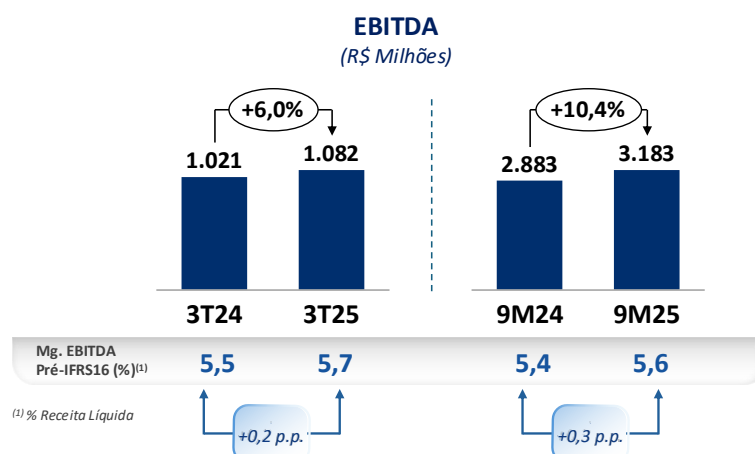
No trimestre, o lucro bruto totalizou R\$ 3,2 bilhões, com margem de 16,7% (+0,34 p.p. vs. 3T24). No 9M25, o lucro bruto alcançou R\$ 9,4 bilhões, com margem de 16,6% (+0,27 p.p. vs. 9M24). Esse resultado é explicado, principalmente:

- (i) pela efetividade da estratégia comercial que, mesmo em um cenário de consumo desafiador, proporcionou uma rápida adaptação de sortimento e uma gestão eficiente de preços, resultando em crescimento sustentável de margem;
- (ii) pela continuidade no processo de maturação das 80 lojas abertas ao longo dos últimos 3 anos (~27% do parque total em operação); e
- (iii) pela contínua evolução do modelo de negócio, com a expansão dos serviços oferecidos nas lojas, proporcionando uma melhor experiência de compra. A Companhia encerrou o 3T25, com 751 unidades de serviços disponíveis (+34% em relação ao mesmo período do ano anterior), sendo 262 açougues, 250 empórios de frios e 239 padarias.

No 3T25, as despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$ 2,1 bilhões, equivalente a 11,2% da receita líquida. A eficiência no controle de custos, mesmo com a implantação dos novos sistemas de 'pricing e gestão de compras', 'abastecimento' e 'gestão de pessoas', levou a um crescimento nominal de despesas de 3,6% em relação ao 3T24, abaixo da inflação acumulada no período (IPCA: 5,2%).

A equivalência patrimonial (participação ~18% no capital da FIC), alcançou R\$ 17 milhões no 3T25 (estável vs. 3T24). As vendas realizadas por meio do Cartão Passaí, representaram 5,4% do faturamento no período, enquanto o número de cartões emitidos alcançou 3,5 milhões (+16,4% vs. 3T24).

O EBITDA trimestral alcançou R\$ 1,1 bilhão (+6,0% vs. 3T24), resultando em margem de 5,7% (+0,21 p.p. vs. 3T24). No acumulado do ano, o EBITDA totalizou R\$ 3,2 bilhões (+10,4% vs. 9M24), com margem de 5,6% (+0,26 p.p. vs. 9M24).



RESULTADO FINANCEIRO IMPACTADO POR PATAMAR ELEVADO DE JUROS

(R\$ milhões)	3T25	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Rentabilidade de caixa e equivalentes	53	35	51,4%	159	70	127,1%
Encargos sobre a dívida	(668)	(541)	23,5%	(1.833)	(1.553)	18,0%
Custo de antecipação de recebíveis	(59)	(20)	195,0%	(151)	(85)	77,6%
Outras receitas (despesas) e atualizações monetárias	70	36	94,4%	144	100	44,0%
Resultado Financeiro Líquido	(604)	(490)	23,3%	(1.681)	(1.468)	14,5%
% Receita Líquida	-3,2%	-2,6%	-0,6 p.p.	-3,0%	-2,7%	-0,3 p.p.

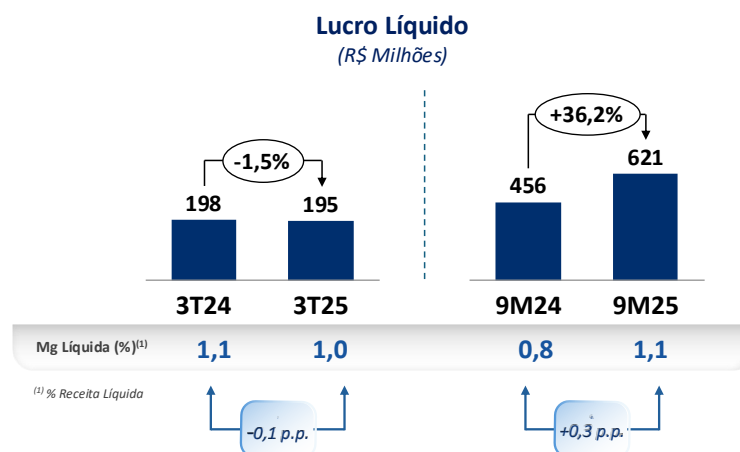
O resultado financeiro líquido totalizou R\$ 604 milhões no trimestre, representando 3,2% da receita líquida (vs. 2,6% no 3T24). Os principais impactos no resultado financeiro no 3T25, são decorrentes:

- (i) da maior rentabilidade das aplicações financeiras, influenciada pelo aumento do CDI em comparação ao mesmo período do ano anterior (3,70% no 3T25 vs. 2,63% no 3T24) e do aumento no caixa médio aplicado no período (R\$ 1,5 bilhão no 3T25 vs. R\$ 1,3 bilhão no 3T24); e
- (ii) do aumento na linha Encargos sobre a Dívida, influenciado pelo maior CDI no período (3,70% no 3T25 vs. 2,63% no 3T24), mesmo com uma dívida líquida menor no 3T25 em relação ao 3T24. Além disso, a linha de encargos sobre a dívida inclui os impactos da 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 (5 operações de empréstimos), com impacto não-caixa negativo em R\$ 16 milhões no 3T25 (vs. negativo em R\$ 18M no 3T24).

Vale ressaltar que a linha “Custo de Antecipação de Recebíveis” reflete o total de encargos das operações realizadas ao longo do 3T25. O volume de recebíveis descontados demonstrado na tabela da Dívida Líquida, na página 10 (R\$ 2,0 bi), refere-se exclusivamente ao valor que venceria no trimestre subsequente. Além desse valor, também foram antecipados vencimentos que aconteceriam dentro do 3T25. Os volumes antecipados dependem das necessidades de caixa diárias da Companhia, que variam de acordo com os montantes dos pagamentos realizados (fornecedores, CAPEX, dívidas, entre outras obrigações).

LUCRO LÍQUIDO: EFICIÊNCIA OPERACIONAL SUPORTA RESULTADO EM CENÁRIO DE JUROS ELEVADOS

O lucro líquido Pré-IFRS16 totalizou R\$ 195 milhões no 3º trimestre, resultando em uma margem líquida de 1,0%, enquanto no acumulado do ano, o lucro Pré-IFRS16 somou R\$ 621 milhões (+36% vs. 9M24), com margem líquida de 1,1%. Esse desempenho é resultado, principalmente, da maturação das lojas e do contínuo controle de despesas, mesmo diante de um cenário macro adverso, com forte pressão no poder de consumo da população, e do alto patamar de juros, que segue pressionando o resultado financeiro.



INVESTIMENTOS ALINHADOS À ESTRATÉGIA DE REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM

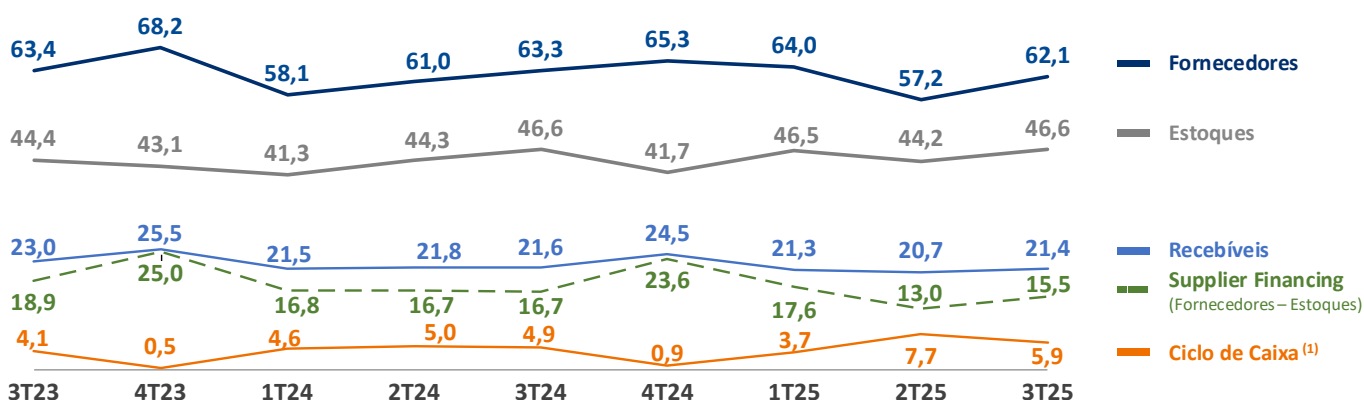
(R\$ milhões)	3T25	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Novas lojas e aquisição de terrenos	131	202	(71)	201	586	(385)
Reformas e manutenções	74	120	(46)	206	241	(35)
Infraestrutura e outros	17	30	(13)	56	76	(20)
Total Investimentos - Bruto	222	352	(130)	463	903	(440)

Os investimentos, que compreendem adições ao ativo imobilizado, atingiram o montante de R\$ 222 milhões no terceiro trimestre de 2025 e R\$ 463 milhões no acumulado do ano. A diminuição dos investimentos em comparação ao mesmo período de 2024 deve-se, sobretudo, à concentração das aberturas de lojas no quarto trimestre de 2025, bem como ao adiamento de determinados projetos. Essa estratégia encontra-se em linha com a disciplina financeira adotada pela Companhia e com o objetivo de promover a redução da alavancagem.

O cronograma de expansão para 2025 está sendo cumprido conforme o planejado, com cerca de 10 novas lojas previstas para inauguração até o final do ano. Até o momento, foram inauguradas 3 lojas — duas no 3º trimestre, no Estado de São Paulo, e uma em outubro/25, em Jacarepaguá (RJ) — totalizando 305 unidades em operação.

ESTABILIDADE ESTRUTURAL DO CICLO DE CAIXA

Em dias de CMV (Custo das Mercadorias Vendidas)



⁽¹⁾ Ciclo de Caixa = Fornecedores (-) Estoques (-) Recebíveis (Ajustado para recebíveis descontados)

O ciclo de caixa foi de 5,9 dias no 3T25, resultado:

- (i) da variação de 1,2 dia na linha *supplier financing* em relação ao 3T24, explicada principalmente pela redução na linha de fornecedores, que no 3T24 foi ligeiramente alongada em função da preparação para a Campanha de Aniversário Assaí 50 anos, com duração de agosto a novembro em 2024 vs. apenas outubro em 2025;
- (ii) da estabilidade (-0,2 dia) na linha de recebíveis no trimestre (vs. 3T24).

Vale ressaltar a evolução de 1,8 dia no ciclo de caixa em relação ao 2T25, resultado da melhora do *supplier financing* em relação ao descasamento pontual ocorrido no 2T25 entre as linhas de fornecedores e estoques.

GERAÇÃO DE CAIXA LIVRE ATINGE R\$ 3,1 BILHÕES

(R\$ milhões - Acumulado 12 Meses)	3T25	3T24	Δ
EBITDA ⁽¹⁾	4.410	3.937	473
Variação Capital de Giro	(192)	(1.205)	1.013
Geração de Caixa Operacional	4.218	2.732	1.486
Capex	(1.121)	(1.900)	779
Aquisição Hipermercados	2	(1.935)	1.937
Geração de Caixa Livre	3.099	(1.103)	4.202
Dividendos Líquidos	(112)	124	(236)
Pagamento de Juros	(2.079)	(1.907)	(172)
Geração de Caixa Final	909	(2.885)	3.794

⁽¹⁾ EBITDA Ajustado Pré-IFRS 16 (excluindo equivalência patrimonial)

A geração de caixa operacional atingiu R\$ 4,2 bilhões, R\$ 1,5 bilhão superior 3T24. O desempenho reflete:

- o crescimento do EBITDA acumulado em 12 meses, com crescimento de R\$ 473 milhões;
- a melhora no capital de giro de R\$ 1,0 bilhão, decorrente da evolução do ciclo de caixa ao longo do período.

Vale destacar ainda a conversão de 96% do EBITDA em caixa operacional, reforçando a forte capacidade de conversão da Companhia.

A geração de caixa livre totalizou R\$ 3,1 bilhões nos últimos 12 meses, revertendo o montante negativo de R\$ 1,1 bilhão reportado no 3T24. A melhora decorre, sobretudo, do menor nível de investimentos (CAPEX) e do crescimento do EBITDA, refletindo o foco da companhia na geração sustentável de caixa.

A geração de caixa final foi positiva em R\$ 909 milhões, uma melhora expressiva em relação ao 3T24 (-R\$ 2,9 bilhões). Esse resultado reforça a consistência das ações voltadas ao controle de CAPEX, eficiência operacional e à rentabilidade, fundamentais para a continuidade do processo de redução da alavancagem.

CONTINUIDADE NO PROCESSO DE REDUÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA E EVOLUÇÃO DE EBITDA RESULTAM EM MENOR ÍNDICE ALAVANCAGEM DESDE 2021

(R\$ milhões)	3T25	3T24	Δ
Dívida Circulante	(937)	(4.788)	3.851
Dívida Não Circulante	(14.926)	(11.560)	(3.366)
Total da Dívida Bruta ⁽¹⁾	(15.863)	(16.348)	485
Caixa e Equivalentes de caixa	4.456	4.032	424
Dívida Líquida	(11.407)	(12.316)	909
Saldo de Recebíveis Descontados ⁽²⁾	(1.955)	(1.548)	(407)
Saldo a pagar aquisição de hipermercados ⁽³⁾	-	1	(1)
Dívida Líquida + Recebíveis descontados	(13.362)	(13.864)	502
EBITDA ⁽⁴⁾	4.410	3.937	473
Dívida Líquida + Recebíveis descontados ⁽²⁾ / EBITDA ⁽⁴⁾	-3,03x	-3,52x	-0,49x

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

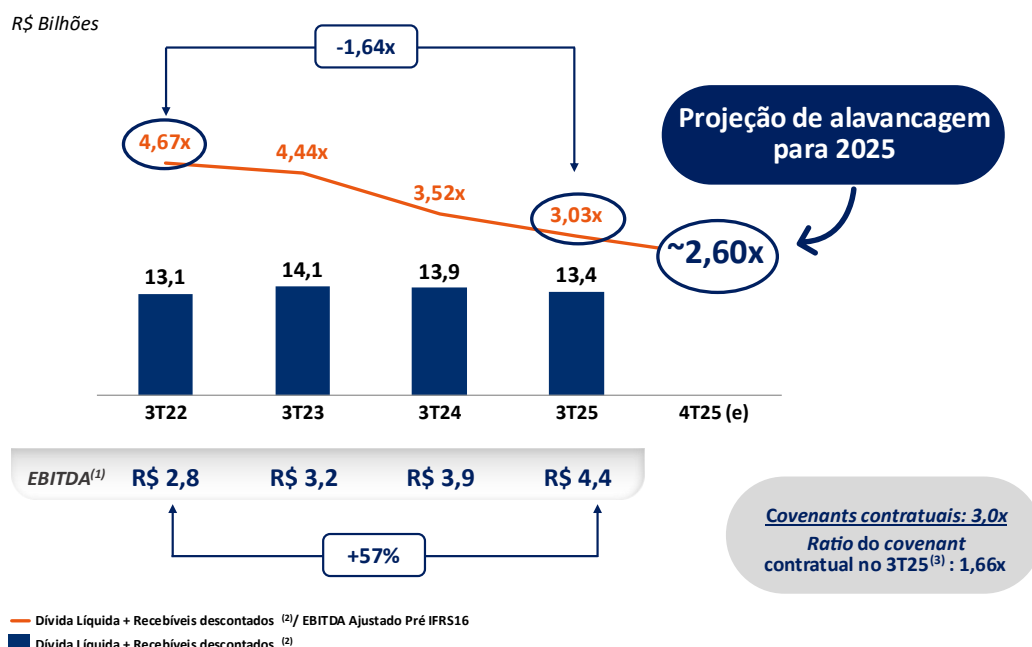
(2) Representa o saldo de recebíveis descontados com vencimento no trimestre subsequente (excluindo custo de antecipação recebíveis)

(3) 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

(4) EBITDA Ajustado Pré-IFRS 16 acumulado dos últimos 12 meses (excluindo equivalência patrimonial)

O índice de alavancagem, medido pela relação dívida líquida/EBITDA Pré-IFRS16, atingiu 3,03x no trimestre, o menor nível desde 2021 e 0,49x abaixo do 3T24. Esse resultado reflete a continuidade do ciclo de redução da dívida bruta e líquida, fruto do intenso trabalho para melhorar o perfil da dívida, com redução do custo médio e alongamento dos prazos e melhoria do EBITDA.

Ao final do período, o saldo de recebíveis descontados com vencimento no trimestre subsequente foi de R\$ 2,0 bilhões, 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.



(1) EBITDA Pré-IFRS 16 acumulado 12 meses (excluindo equivalência patrimonial).

(2) 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

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

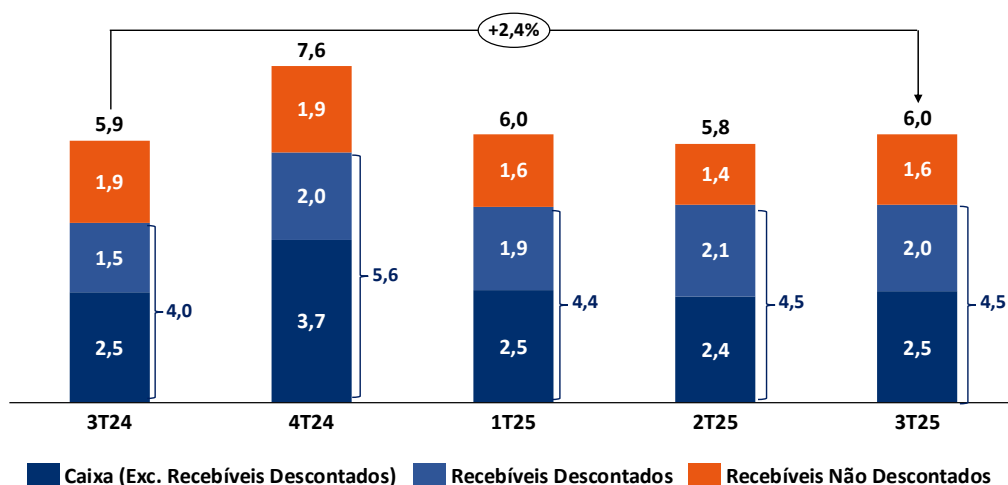
DISPONIBILIDADE DE CAIXA TOTAL ACUMULA R\$ 6,0 BILHÕES

Ao final do 3T25, a disponibilidade total de caixa atingiu o montante de R\$ 6,0 bilhões, já considerando os recebíveis não descontados (com liquidez passível em D+1), o que representa um crescimento de 2,4% comparado ao 3T24.

As disponibilidades, que incluem o saldo de caixa ao final do período e os recebíveis não descontados, evoluem em conjunto com o caixa médio aplicado, que atingiu R\$ 1,523 bilhão no 3T25. Para efeito comparativo, o caixa médio foi de R\$ 1,325 bilhão no 3T24, R\$ 1,917 bilhão no 4T24, R\$ 1,845 bilhão no 1T25, 1,764 bilhão no 2T25.

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 3T25 foram:

OPERAÇÕES EFICIENTES

- **Definição de meta para alcançar aterro zero em todas as operações até 2035, como parte da nossa estratégia de mudanças climáticas.**
- **Reaproveitamento de 45,5% dos resíduos da companhia (+2,7 p.p. vs. 3T24), resultado do:**
 - fortalecimento da gestão acompanhada de resíduos em todas as unidades;
 - aumento de toneladas enviadas para compostagem (+143,4% vs. 3T24);
 - aumento de lojas participantes do Programa Destino Certo, que evita que frutas, legumes e verduras sejam enviados para aterro (294 lojas, +11,4% vs. 3T24).

GESTÃO ÉTICA E TRANSPARENTE

- **Reconhecimento no Anuário Integridade ESG, que destaca as 100 empresas líderes em práticas ambientais, sociais e de governança no país: 1º lugar no varejo alimentar, 3º no comércio varejista e 43º no ranking geral.**

DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS E COMUNIDADES

- **O Assaí segue empenhado em promover um ambiente de trabalho cada vez mais diverso e inclusivo:**
 - 45,7% de pessoas negras na liderança (gerentes e acima), +2,6 p.p. em relação ao 3T24;
 - 25,3% de mulheres na liderança (gerentes e acima), +0,2 p.p. comparado ao 3T24; e
 - 1.145 colaboradores migrantes e refugiados (+0,3 p.p. vs. 3T24).
- **Através do Instituto Assaí, a Companhia continua promovendo oportunidades e caminhos de prosperidade para pessoas e comunidades:**
 - 2.100 empreendedores(as) de alimentação receberam apoio financeiro e capacitação técnica durante a 8ª edição do Prêmio Academia Assaí, com definição de 30 vencedores regionais, 3 vencedores nacionais e 3 vencedores de categorias especiais (tecnologia, inovação, sustentabilidade).
 - Apoio à Corrida e Caminhada Contra a Fome, resultando em 3 toneladas de alimentos doados, reforçando o esporte como ferramenta de transformação social.
 - Mobilizamos mais de 70 colaboradores voluntários em ações realizadas em Brasília, São Paulo e Belém. Beneficiamos cerca de 500 pessoas, incluindo famílias quilombolas.

PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

- **Marcas Mais Valiosas do Varejo Alimentar (TM20 Branding em parceria com Infomoney):** marca mais valiosa do Brasil na categoria varejo alimentar.
- **Folha Top Of Mind:** pelo 4º ano consecutivo, a marca mais lembrada dos setores de supermercado e de atacado;
- **Ibevar-Fia:** 1º lugar dentre as mais admiradas da categoria **Consumidores** no segmento de atacado; 2º lugar no ranking das **maiores empresas varejistas**, no segmento hipermercado e atacado; e uma das **organizações varejistas mais eficientes na operação**, considerando a produtividade conjunta;
- **Veja Negócios:** companhia conquistou o 1º lugar no **ranking de varejo por receita líquida em 2024**;
- **Experience Awards:** pelo 5º ano consecutivo, a empresa recebeu o selo “O Cliente Recomenda”, que reconhece as **marcas mais recomendadas pelos consumidores**, na categoria de atacado e atacarejo;
- **Latin America Executive Team - Extel:** 3ª **companhia mais premiada** em diversas categorias como **CEO, Profissional de RI e Conselho de Administração** e, por isso, recebeu o reconhecimento de **Most Honored Company Overall**, na categoria MidCap;
- **Empresas que Melhor se Comunicam com Jornalistas:** pelo 3º ano consecutivo, eleita uma das **empresas que melhor se comunicam com jornalistas** no setor de atacado;
- **Idiversa B3:** pelo 3º ano consecutivo, a empresa integra o **índice da B3 que reúne as companhias com maior diversidade** em gestão e liderança;
- **Melhores Empresas para Pessoas LGBTQIA+ Trabalhareem (HRC Equidade BR):** A Companhia foi certificada por promover um **ambiente de trabalho inclusivo**.

SOBRE A SENDAS DISTRIBUIDORA S.A.

O **Assaí Atacadista** é uma Corporation (empresa sem um único controlador), que opera no setor de atacarejo há mais de 50 anos e é a maior e mais presente empresa brasileira do varejo alimentar (Abras e NielsenI Q Homescan). É ainda a marca mais valiosa do setor no país (Interbrand, Brand Finance e TM20) e alcançou a melhor colocação da história para uma empresa brasileira no ranking Global Powers of Retailing 2025, da Deloitte, entre as 100 maiores varejistas do mundo com base em desempenho financeiro (92ª colocação).

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 90 mil colaboradores(as), sendo reconhecida pela GPTW como a melhor empresa de varejo alimentar para se trabalhar (companhias com mais de 10 mil colaboradores).

As ações do Assaí são as únicas de uma empresa de atacarejo negociadas na B3 (ASA13). Forte geradora de caixa, cresce ano após ano e, em 2024, registrou faturamento de R\$ 80,6 bilhões. 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

Marcel Silva

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

Website: <https://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)	3T25			3T24		
	PRÉ	PÓS	Δ	PRÉ	PÓS	Δ
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.123)	(1.786)	337	(2.050)	(1.729)	321
EBITDA Ajustado	1.082	1.442	360	1.021	1.361	340
Margem EBITDA Ajustado	5,7%	7,6%	1,9 p.p.	5,5%	7,3%	1,8 p.p.
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	-	-	-	-	6	6
Depreciação e Amortização	(285)	(439)	(154)	(271)	(411)	(140)
Resultado Financeiro Líquido	(604)	(879)	(275)	(490)	(761)	(271)
Imposto de Renda	2	28	26	(62)	(39)	23
Lucro Líquido do Período	195	152	(43)	198	156	(42)
Margem Líquida	1,0%	0,8%	-0,2 p.p.	1,1%	0,8%	-0,2 p.p.

(R\$ milhões)	9M25			9M24		
	PRÉ	PÓS	Δ	PRÉ	PÓS	Δ
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(6.314)	(5.314)	1.000	(5.975)	(5.048)	927
EBITDA Ajustado	3.183	4.250	1.067	2.883	3.866	983
Margem EBITDA Ajustado	5,6%	7,5%	1,9 p.p.	5,4%	7,2%	1,8 p.p.
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(10)	(8)	2	(7)	(2)	5
Depreciação e Amortização	(853)	(1.305)	(452)	(801)	(1.217)	(416)
Resultado Financeiro Líquido	(1.681)	(2.509)	(828)	(1.468)	(2.240)	(772)
Imposto de Renda	(18)	60	78	(151)	(68)	83
Lucro Líquido do Período	621	488	(133)	456	339	(117)
Margem Líquida	1,1%	0,9%	-0,2 p.p.	0,8%	0,6%	-0,2 p.p.

RISCO SACADO

No 3T25, a Companhia intermediou operações de antecipação de recebíveis a fornecedores (operação de risco sacado), resultando em uma receita de R\$ 39 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\$ 482 milhões em 30 de setembro de 2025 (relativos a produtos), ante R\$ 938 milhões em 31 de dezembro de 2024 (R\$ 779 milhões de produtos e R\$ 159 milhões de imobilizado) vs. R\$ 932 milhões em 30 de setembro de 2024 (R\$ 789 milhões de produtos e R\$ 143 milhões de imobilizado). Conforme nota explicativa 14.2 das informações contábeis intermediárias de 30 de setembro de 2025.

ANEXOS

INFORMAÇÕES OPERACIONAIS

I – Número de lojas e área de vendas

Número de Lojas	3T21	3T22	3T23	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Sudeste	103	122	149	158	162	162	162	164
Nordeste	51	65	76	82	82	82	82	82
Centro-Oeste	20	22	25	28	28	28	28	28
Norte	12	17	17	19	20	20	20	20
Sul	5	7	9	10	10	10	10	10
Total	191	233	276	297	302	302	302	304
Área de Vendas (mil m²)	847	1.091	1.390	1.504	1.529	1.529	1.529	1.540

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	3T25	3T24	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Receita Bruta	20.764	20.217	2,7%	61.934	58.512	5,8%
Receita Líquida	18.956	18.563	2,1%	56.510	53.656	5,3%
Custo das Mercadorias Vendidas	(15.768)	(15.509)	1,7%	(47.066)	(44.847)	4,9%
Depreciação (Logística)	(14)	(9)	55,6%	(41)	(27)	51,9%
Lucro Bruto	3.174	3.045	4,2%	9.403	8.782	7,1%
Despesas com Vendas	(1.866)	(1.794)	4,0%	(5.570)	(5.313)	4,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(257)	(256)	0,4%	(744)	(662)	12,4%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.123)	(2.050)	3,6%	(6.314)	(5.975)	5,7%
Resultado da Equiv. Patrimonial	17	17	0,0%	53	49	8,2%
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	-	-	0,0%	(10)	(7)	42,9%
Depreciação e Amortização	(271)	(262)	3,4%	(812)	(774)	4,9%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	797	750	6,3%	2.320	2.075	11,8%
Receitas Financeiras	134	76	76,3%	335	107	213,1%
Despesas Financeiras	(738)	(566)	30,4%	(2.016)	(1.085)	85,8%
Resultado Financeiro Líquido	(604)	(490)	23,3%	(1.681)	(1.468)	14,5%
Lucro Operacional Antes I.R.	193	260	-25,8%	639	607	5,3%
Imposto de Renda	2	(62)	-103,2%	(18)	(151)	-88,1%
Lucro Líquido do Período	195	198	-1,5%	621	456	36,2%
EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)	1.082	1.021	6,2%	3.173	2.876	10,4%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	1.082	1.021	6,0%	3.183	2.883	10,4%

% da Receita Líquida	3T25	3T24	Δ p.p.	9M25	9M24	Δ p.p.
Lucro Bruto	16,7%	16,4%	0,3 p.p.	16,6%	16,4%	0,3 p.p.
Despesas com Vendas	-9,8%	-9,7%	-0,2 p.p.	-9,9%	-9,9%	0,0 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,4%	-1,4%	0,0 p.p.	-1,3%	-1,2%	-0,1 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	-11,2%	-11,0%	-0,2 p.p.	-11,2%	-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%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Depreciação e Amortização	-1,4%	-1,4%	0,0 p.p.	-1,4%	-1,4%	0,0 p.p.
EBIT	4,2%	4,0%	0,2 p.p.	4,1%	3,9%	0,2 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	-3,2%	-2,6%	-0,5 p.p.	-3,0%	-2,7%	-0,2 p.p.
Lucro Operacional Antes I.R.	1,0%	1,4%	-0,4 p.p.	1,1%	1,1%	0,0 p.p.
Imposto de Renda	0,0%	-0,3%	0,3 p.p.	0,0%	-0,3%	0,2 p.p.
Lucro Líquido do Período	1,0%	1,1%	0,0 p.p.	1,1%	0,8%	0,2 p.p.
EBITDA	5,7%	5,5%	0,2 p.p.	5,6%	5,4%	0,3 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	5,7%	5,5%	0,2 p.p.	5,6%	5,4%	0,3 p.p.

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

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T25



III – Demonstração de Resultado (Pós-IFRS16)

R\$ - Milhões	3T25	3T24	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Receita Bruta	20.764	20.217	2,7%	61.934	58.512	5,8%
Receita Líquida	18.956	18.563	2,1%	56.510	53.656	5,3%
Custo das Mercadorias Vendidas	(15.745)	(15.490)	1,6%	(46.999)	(44.791)	4,9%
Depreciação (Logística)	(29)	(20)	45,0%	(84)	(62)	35,5%
Lucro Bruto	3.182	3.053	4,2%	9.427	8.803	7,1%
Despesas com Vendas	(1.534)	(1.476)	3,9%	(4.582)	(4.396)	4,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(252)	(253)	-0,4%	(732)	(652)	12,3%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.786)	(1.729)	3,3%	(5.314)	(5.048)	5,3%
Resultado da Equiv. Patrimonial	17	17	0,0%	53	49	8,2%
Outras (Despesas) Receitas Operacionais, Líquidas	-	6	-100,0%	(8)	(2)	300,0%
Depreciação e Amortização	(410)	(391)	4,9%	(1.221)	(1.155)	5,7%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	1.003	956	4,9%	2.937	2.647	11,0%
Receitas Financeiras	134	76	76,3%	335	173	93,6%
Despesas Financeiras	(1.013)	(837)	21,0%	(2.844)	(2.413)	17,9%
Resultado Financeiro Líquido	(879)	(761)	15,5%	(2.509)	(2.240)	12,0%
Lucro Operacional Antes I.R.	124	195	-36,4%	428	407	5,2%
Imposto de Renda	28	(39)	-171,8%	60	(68)	-188,2%
Lucro Líquido do Período	152	156	-2,6%	488	339	44,0%
EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)	1.442	1.367	5,5%	4.242	3.864	9,8%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	1.442	1.361	6,0%	4.250	3.866	9,9%

% da Receita Líquida	3T25	3T24	Δ p.p.	9M25	9M24	Δ p.p.
Lucro Bruto	16,8%	16,4%	0,4 p.p.	16,7%	16,4%	0,3 p.p.
Despesas com Vendas	-8,1%	-8,0%	-0,1 p.p.	-8,1%	-8,2%	0,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,3%	-1,4%	0,1 p.p.	-1,3%	-1,2%	-0,1 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	-9,4%	-9,3%	-0,1 p.p.	-9,4%	-9,4%	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) Receitas Operacionais, Líquidas	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Depreciação e Amortização	-2,2%	-2,1%	-0,1 p.p.	-2,2%	-2,2%	0,0 p.p.
EBIT	5,3%	5,2%	0,1 p.p.	5,2%	4,9%	0,3 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	-4,6%	-4,1%	-0,5 p.p.	-4,4%	-4,2%	-0,2 p.p.
Lucro Operacional Antes I.R.	0,7%	1,1%	-0,4 p.p.	0,8%	0,8%	0,0 p.p.
Imposto de Renda	0,1%	-0,2%	0,3 p.p.	0,1%	-0,1%	0,2 p.p.
Lucro Líquido do Período	0,8%	0,8%	0,0 p.p.	0,9%	0,6%	0,3 p.p.
EBITDA	7,6%	7,4%	0,2 p.p.	7,5%	7,2%	0,3 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	7,6%	7,3%	0,3 p.p.	7,5%	7,2%	0,3 p.p.

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

IV – Balanço Patrimonial (Pós-IFRS16)

ATIVO

(R\$ milhões)	30.09.2025	31.12.2024
Ativo Circulante	15.965	16.448
Caixa e equivalentes de caixa	4.456	5.628
Contas a receber	1.829	2.210
Estoques	8.246	7.127
Tributos a recuperar	1.212	1.241
Instrumentos financeiros derivativos	7	93
Despesas antecipadas	167	99
Outras contas a receber	48	50
Ativo Não Circulante	29.156	29.145
Imposto de renda e contribuição social diferidos	266	140
Tributos a recuperar	781	672
Instrumentos financeiros derivativos	428	297
Partes relacionadas	25	23
Depósitos judiciais	22	24
Despesas antecipadas	27	9
Outras contas a receber	39	31
Investimentos	840	804
Imobilizado	13.179	13.564
Intangível	5.180	5.183
Direito de Uso	8.369	8.398
TOTAL DO ATIVO	45.121	45.593

PASSIVO

(R\$ milhões)	30.09.2025	31.12.2024
Passivo Circulante	14.318	16.312
Fornecedores	10.791	10.709
Fornecedores - Convênios	482	938
Empréstimos	415	38
Debêntures e notas promissórias	529	2.046
Salários e encargos sociais	838	682
Passivo de arrendamento	454	412
Demais impostos a recolher	325	529
Imposto de renda e contribuição social a pagar	-	34
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	1	129
Receitas a apropriar	182	449
Outras contas a pagar	301	346
Passivo Não Circulante	25.083	24.026
Fornecedores	-	12
Empréstimos	3.141	1.720
Debêntures e notas promissórias	12.213	12.761
Provisão para demandas judiciais	265	223
Passivo de arrendamento	9.368	9.232
Receitas a apropriar	22	26
Plano de ações liquidadas em caixa	13	5
Outras contas a pagar	61	47
Patrimônio Líquido	5.720	5.255
Capital social	1.456	1.272
Reserva de capital	116	88
Reservas de lucros	4.237	3.933
Ações em tesouraria	(75)	(26)
Outros resultados abrangentes	(14)	(12)
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	45.121	45.593

V – Fluxo de Caixa (Pós-IFRS16)

(R\$ milhões)	30.09.2025	30.09.2024
Lucro líquido do período	488	339
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(125)	(29)
Perda na alienação do imobilizado e de arrendamento	13	7
Depreciações e amortizações	1.305	1.217
Juros e variações monetárias	2.691	2.347
Resultado de equivalência patrimonial	(53)	(49)
Provisão para demandas judiciais	150	73
Provisão de opção de compra de ações	28	29
Provisão para perdas e quebras de estoque	489	444
Perdas (reversões) estimadas com créditos de liquidação duvidosa	2	(7)
	4.988	4.371
Variações nos ativos operacionais		
Contas a receber	377	(866)
Estoques	(1.608)	(1.574)
Tributos a recuperar	(196)	(20)
Dividendos recebidos	17	124
Partes relacionadas	(2)	2
Depósitos judiciais	3	13
Outros ativos	(93)	(71)
	(1.502)	(2.392)
Variações nos passivos operacionais		
Fornecedores	(132)	62
Salários e encargos sociais	156	136
Impostos e contribuições a recolher	(122)	(12)
Pagamento de demandas judiciais	(134)	(95)
Receitas a apropriar	(271)	(272)
Outros passivos	(23)	21
	(526)	(160)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	2.960	1.819
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(673)	(1.201)
Aquisição de bens do ativo intangível	(24)	(28)
Recebimento de bens do ativo imobilizado	2	4
Recebimento de bens do ativo mantido para venda	2	16
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(693)	(1.209)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Captação de empréstimos	3.308	3.000
Custo de captação de empréstimos	(17)	(14)
Pagamento de empréstimos	(3.787)	(1.663)
Pagamento de juros de empréstimos	(1.655)	(1.462)
Dividendos e juros sobre o capital próprio, pagos	(128)	-
Compra de ações em tesouraria	(49)	-
Pagamento de passivo de arrendamento	(239)	(204)
Pagamento de juros de passivo de arrendamento	(851)	(791)
Pagamento de aquisição de pontos comerciais	(21)	(903)
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	(3.439)	(2.037)
Redução líquida de caixa e equivalentes de caixa	(1.172)	(1.427)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	5.628	5.459
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	4.456	4.032