

Divulgação de Resultados 1T24



VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Quinta-Feira, 25 de Abril de 2024

11h00 (horário de Brasília) | 10h00 (NY) | 15h00 (Londres)

Videconferência 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, 24 de abril de 2024 O Assaí Atacadista anuncia os resultados do 1º trimestre de 2024. Todos os comentários referentes ao EBITDA são ajustados com a exclusão do resultado de outras despesas e receitas operacionais dos períodos. As informações contábeis intermediárias 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). Para melhor representar a realidade econômica do negócio, os números deste relatório são apresentados sob a visão Pré-IFRS 16, que excluem os efeitos do IFRS 16/CPC 06 (R2). A reconciliação com o IFRS 16 pode ser encontrada em capítulo dedicado neste documento.

1T24 (vs. 1T23)

FATURAMENTO DE R\$ 18,8BI, COM CRESCIMENTO DE TICKETS E ACELERAÇÃO DAS VENDAS 'MESMAS-LOJAS' (+5,2%) MG. EBITDA PRÉ AVANÇA +90BPS IMPULSIONADA PELA MATURAÇÃO DA EXPANSÃO E CONTROLE DE DESPESAS ALAVANCAGEM REDUZ PARA 3,75x (vs. 4,69x NO 1T23 e 3,80x NO 4T23), RESULTADO DA GERAÇÃO DE CAIXA



EXPANSÃO

Inauguração de 4 novas lojas, levando a um total de 292 lojas em operação

- 28 lojas inauguradas nos últimos 12 meses
- +155 mil m² adicionados à área de vendas (+11,5% vs. 1T23), totalizando cerca de 1,5 milhão de m²



VENDAS

Vendas de R\$ 18,8 bi (+14%), com maturação da expansão e performance das lojas com mais de 12 meses

- Vendas 'mesmas-lojas': +5,2% (+3,4% ex. efeito calendário), em evolução sequencial vs 4T23 (+2,9%, ex. efeito calendário)
- Tickets: 76 milhões (+13%)
- Market share 'mesmas lojas': +0,3 p.p.



EBITDA

R\$ 897M na visão Pré-IFRS 16, crescimento de +38%, com importante expansão de margem

- Alavancagem operacional resultado da maturação das conversões e o contínuo controle de despesas
- Margem Pré-IFRS 16 de 5,2% (+0,9 p.p.), retornando ao patamar anterior ao projeto de conversões
- Pós-IFRS 16: R\$ 1,2 bi, com margem de 7,1% (+0,8 p.p.)



LUCRO

LAIR Pré-IFRS 16 em expansão de R\$ 122M vs 1T23

Lucro Líquido Pré-IFRS 16 de R\$ 93M, +19% apesar do maior resultado financeiro e maior carga tributária

- Lucro Líquido Pós-IFRS 16 de R\$ 60M



GERAÇÃO DE CAIXA

Geração de caixa operacional atinge ~R\$ 5,0 bi nos últimos 12 meses, um incremento de R\$ 1,7 bilhão

- Melhora do capital de giro, com eficiência na gestão de estoques e manutenção do prazo médio de pagamento de fornecedores



ALAVANCAGEM

Queda da alavancagem⁽¹⁾ para 3,75x no 1T24, redução vs. 1T23 (4,69x) e vs. 4T23 (3,80x)

- Redução de 0,94x vs. 1T23
 - Redução de 0,05x vs. 4T23, mesmo com sazonalidade do período
- Atualização da projeção da alavancagem: < 3,2x para o final de 2024 (vs < 3,5x)**

(1) Dívida Líquida + Recebíveis descontados + Saldo a pagar das aquisições de hipermercados / EBITDA Ajustado Pré-IFRS16

DESTAQUES FINANCEIROS

Pré-IFRS16 (R\$ milhões)	1T24	1T23	Δ
Receita Bruta	18.826	16.567	13,6%
Receita Líquida	17.222	15.096	14,1%
Lucro Bruto ⁽¹⁾	2.795	2.392	16,8%
Margem Bruta ⁽¹⁾	16,2%	15,8%	0,4 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.923)	(1.760)	9,3%
% da Receita Líquida	-11,2%	-11,7%	0,5 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽²⁾⁽³⁾	897	652	37,6%
Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾⁽³⁾	5,2%	4,3%	0,9 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(510)	(428)	19,2%
% da Receita Líquida	-3,0%	-2,8%	-0,2 p.p.
Lucro Líquido do Período	93	78	19,2%
Margem Líquida	0,5%	0,5%	0,0 p.p.
Pós-IFRS16			
EBITDA Ajustado ⁽²⁾⁽³⁾	1.217	951	28,0%
Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾⁽³⁾	7,1%	6,3%	0,8 p.p.
Lucro Líquido do Período	60	72	-16,7%
Margem Líquida	0,3%	0,5%	-0,2 p.p.

(1) Inclui depreciação logística (destacada na DRE na página 14);

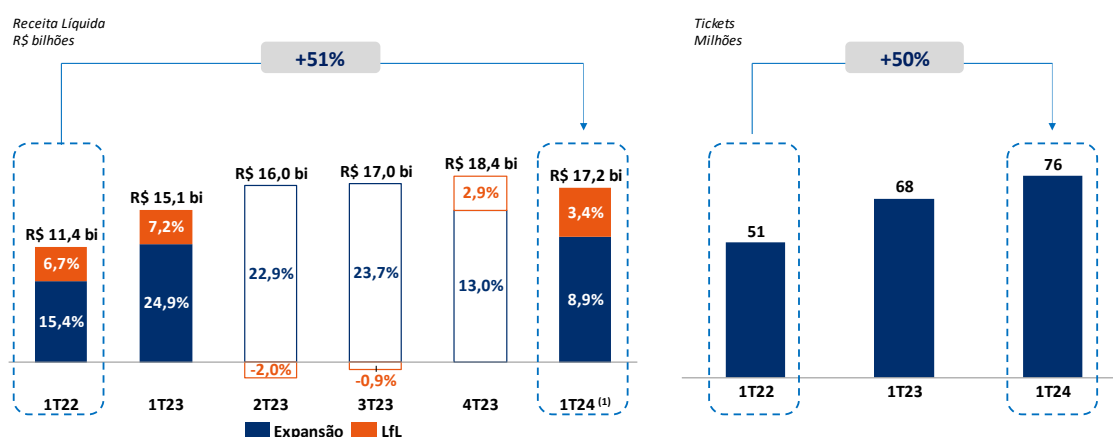
(2) Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização;

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

Após a inauguração de 115 lojas nos últimos 3 anos, que permitiu ao Assaí estar presente em regiões centrais e próximas aos consumidores, a Companhia entra em um novo momento. No 1T24, tivemos crescimento de tickets e aceleração das vendas ‘mesmas lojas’ em relação ao 4T23, levando a um faturamento de R\$ 18,8 bilhões. Apresentamos uma importante expansão de margem EBITDA de 0,9p.p. comparado ao 1T23, retornando ao patamar anterior ao projeto de conversões, dada a maturação das novas lojas. Houve também uma redução do patamar de alavancagem tanto em relação ao 1T23 como ao 4T23, apesar da sazonalidade entre os trimestres. O 1T24 ainda apresentou uma geração de caixa de cerca de R\$ 5,0 bilhões. São resultados que, mais uma vez, reforçam não apenas a qualidade única do nosso parque de unidades, mas a alta capacidade de realização de todo o time Assaí. Obrigado a todos(as) que estão conosco nesse desafio!

Belmiro Gomes, Diretor Presidente do Assaí

VENDAS AVANÇAM COM CRESCIMENTO DE FLUXO DE CLIENTES E ACELERAÇÃO DE VENDAS ‘MESMAS LOJAS’



(1) LfL exclui efeito calendário de +1,7%

A receita líquida trimestral totalizou R\$ 17,2 bilhões, o que representa um incremento de R\$ 2,1 bilhões e um crescimento de 14,1% em relação ao 1T23. O desempenho no período é resultado principalmente:

- (i) da performance das 28 novas lojas abertas nos últimos 12 meses (+8,9%), das quais 14 foram conversões;
- (ii) vendas ‘mesmas lojas’ de 5,2% (3,4%, excluindo efeito calendário composto por um dia a mais em fevereiro e desloque da Páscoa para o 1T24), impulsionadas pela contribuição das conversões¹ e pelo desempenho das lojas com mais de 12 meses de operação;
- (iii) da estratégia comercial eficiente, que proporcionou crescimento de volumes ‘mesmas lojas’ (+0,4%);
- (iv) da alta atratividade do modelo de negócio e continuidade da estratégia de melhoria da experiência de compras, que resultou no atingimento de 76 milhões de tickets no trimestre (+13% vs. 1T23).

Em decorrência desses fatores, o *market share*² apresentou estabilidade na visão total e crescimento de +0,3 p.p. na visão ‘mesmas lojas’, com destaque para as regiões Sudeste e Centro-Oeste.

¹ A contribuição das lojas convertidas na venda mesmas-lojas acontece a partir do 13º mês desde a data da inauguração. Desta forma, 47 conversões integram a base mesmas-lojas no 1º trimestre de 2024.

² Fonte: Nielsen

AUMENTO DA PRESENÇA EM REGIÕES ADENSADAS COM A INAGURAÇÃO DE 4 NOVAS LOJAS ORGÂNICAS NO 1T24

Encerramos o trimestre com 292 lojas em operação após a inauguração de 4 lojas orgânicas nas regiões Norte, Centro-Oeste e Sudeste. Ressaltamos que a expansão de 2024 será composta por lojas localizadas em regiões com maior adensamento populacional.

Nos últimos 12 meses, 28 lojas foram inauguradas, sendo 14 conversões e 14 lojas orgânicas, representando uma expansão de 11,5% da área de vendas em relação ao mesmo período do ano anterior. Adicionalmente, em abril, inauguramos a segunda unidade no Espírito Santo, com abertura da primeira loja na capital Vitória.

AVANÇO DA PERFORMANCE DAS CONVERSÕES RESULTADO DA MATURAÇÃO

O projeto de conversão de hipermercados já conta com 64 lojas convertidas, das quais 47 em 2022 e 17 em 2023, que adicionaram ao parque de lojas mais de 400 mil m² em área de vendas.

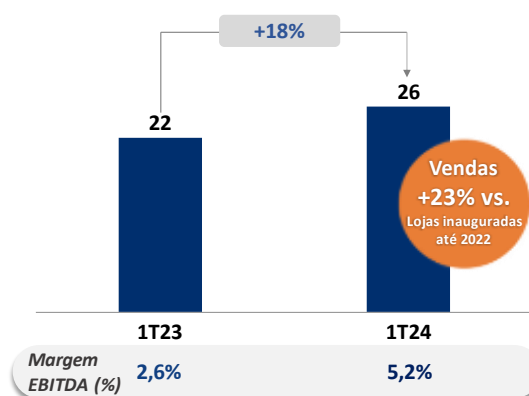
As lojas convertidas ao longo de 2022, em estágio mais avançado de maturação, apresentaram faturamento médio mensal por loja de cerca de R\$ 26 milhões, o que representa um crescimento de 18% em relação ao mesmo período do ano anterior e um nível de vendas 23% acima da base de lojas inauguradas até 2022.

A margem EBITDA, por sua vez, avançou 2,6 p.p. vs. 1T23, atingindo 5,2%, patamar que já está em linha com o resultado consolidado da Companhia

A performance é resultante, principalmente, da localização privilegiada das unidades convertidas e do contínuo aperfeiçoamento na experiência de compras.

Faturamento Médio Mensal

(47 Conversões Inauguradas em 2022)



GALERIAS COMERCIAIS POTENCIALIZAM A PERFORMANCE DAS CONVERSÕES

O Assaí continua com o desenvolvimento das galerias comerciais, que contribuem positivamente para impulsionar o fluxo de clientes em lojas e diluir custos operacionais. Ao final do 1T24, as galerias atingiram 239 mil m² de área bruta locável, uma expansão de cerca de 20 mil m² vs 1T23, com uma ocupação de cerca de 70%. A receita, por sua vez, atingiu R\$ 26 milhões no trimestre, patamar 24% superior ao 1T23 e estável em relação ao 4T23, mesmo diante dos efeitos da sazonalidade do período.

ESTRATÉGIA PHYGITAL EM AVANÇO

O App Meu Assaí, 5º aplicativo mais baixado em 2023 na categoria *E-Commerce*, teve aumento de mais de 1 milhão de clientes nos últimos 3 meses, superando a marca de 13 milhões de clientes cadastrados no 1º ano de operação, contribuindo positivamente para um maior conhecimento dos hábitos de consumo dos clientes e elevando o fluxo de clientes em lojas.

A Companhia segue avançando na estratégia *Phygital*, oferecendo comodidade e melhor experiência de compras para os clientes. As vendas via operadores *last mile* seguem em evolução.

RENTABILIDADE AVANÇA IMPULSIONADA POR MATURAÇÃO DE LOJAS E CONTROLE DE DESPESAS

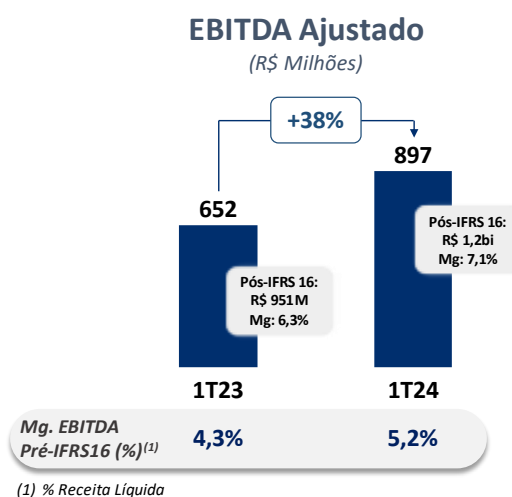
O lucro bruto totalizou R\$ 2,8 bilhões no trimestre, o que representa um crescimento de 17% em relação ao 1T23, com margem de 16,2% (+0,4 p.p vs. 1T23). A evolução é decorrente, principalmente:

- (i) da performance das conversões, que seguem em fase de maturação;
- (ii) da efetividade da estratégia comercial, com agilidade na adequação de sortimentos e serviços em lojas para fazer frente às demandas dos consumidores;
- (iii) da contínua evolução na experiência de compras e atratividade do modelo de negócio.

As despesas com vendas, gerais e administrativas representaram 11,2% da receita líquida (vs. 11,7% no 1T23). A redução é decorrente da maturação das lojas novas, incluindo as conversões, resultando em diluição de despesas e maior eficiência operacional. Adicionalmente, o nível de despesas gerais e administrativas no 1T24 não inclui despesas referentes ao antigo controlador, que tiveram impacto no 1T23.

A equivalência patrimonial, referente à participação de aproximadamente 18% detida no capital da FIC, atingiu R\$ 16 milhões no 1T24 (+33% vs. 1T23). O número de cartões Passaí emitidos atingiu 2,8 milhões (+18% vs. 1T23), com vendas representando 4,4% do faturamento.

O EBITDA trimestral atingiu R\$ 897 milhões, um aumento de R\$ 245 milhões em relação ao 1T23, com uma evolução de margem EBITDA de +0,9 p.p., atingindo 5,2%, retornando ao patamar anterior ao projeto de conversões. A performance reflete a resiliência do modelo de negócio do Assaí e comprova, mais uma vez, a qualidade da expansão da Companhia e o potencial de rentabilidade das conversões.



RESULTADO FINANCEIRO

(R\$ milhões)	1T24	1T23	Δ
Rentabilidade de caixa e equivalentes	16	43	-62,8%
Custo da dívida	(509)	(377)	35,0%
Custo de antecipação de recebíveis	(45)	(26)	73,1%
Outras receitas/despesas e atualizações monetárias	28	(68)	-141,2%
Resultado Financeiro Líquido	(510)	(428)	19,2%
% Receita Líquida	-3,0%	-2,8%	-0,2 p.p.

O resultado financeiro líquido totalizou R\$ 510 milhões no 1T24, equivalente a 3,0% das vendas líquidas. A variação em relação ao 1T23 foi principalmente impactada pelos seguintes eventos:

- (i) conclusão do pagamento da aquisição de hipermercados em janeiro de 2024 (R\$ 2,7 bilhões em 31 de março de 2023 vs R\$ 0 em 31 de março de 2024), que acarretou no fim dos juros relacionados à aquisição, bem como no aumento do volume de dívida bruta média de R\$2,5 bilhões no período (R\$ 12,7 bilhões em 31 de março de 2023 para R\$ 15,7 bilhões em 31 de março de 2024), sem impacto na dívida líquida;
- (ii) redução do CDI efetivo no trimestre de 0,6p.p., passando de 3,25% no 1T23 para 2,62% no 1T24; e
- (iii) fatores não-caixa, como a marcação ao mercado e o menor patamar de juros capitalizados (conforme detalhado abaixo).

Ao considerar a composição do resultado financeiro, conforme descrito na tabela acima, a Companhia ressalta que:

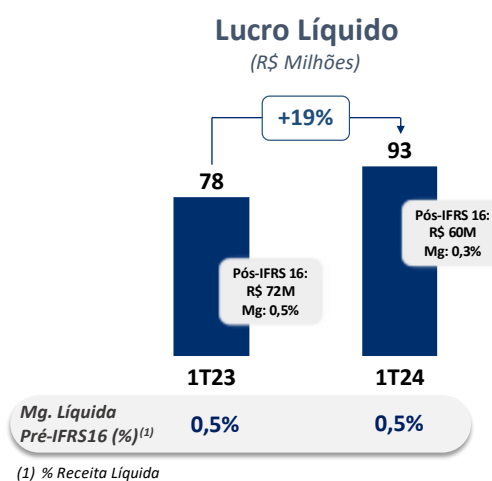
- (i) o aumento na linha Custo da dívida é principalmente explicado
 - a. pela marcação ao mercado, oriunda das dívidas indexadas a IPCA com *swap* para CDI (4 séries de CRIs), com impacto não-caixa negativo em R\$ 58 milhões no 1T24 (vs. positivo em R\$ 19M no 1T23). O efeito do *swap* para CDI será neutralizado ao longo do prazo de vigência das dívidas; e
 - b. pelo menor patamar de juros capitalizados (efeito não-caixa) em função da fase final do projeto de conversões (R\$10,4 milhões no 1T24 vs. R\$60,2 milhões no 1T23).
- (ii) o impacto positivo na linha Outras receitas/despesas é referente ao fim dos juros relacionados à aquisição de hipermercados (despesa de R\$ 1,7 milhão no 1T24 vs despesa de R\$ 106,9 milhões no 1T23).

LAIR AVANÇA IMPULSIONADO PELA ALAVANCAGEM OPERACIONAL

O lucro antes do IR (LAIR) Pré-IFRS16 apresentou um aumento de R\$ 122 milhões em relação ao 1T23, passando de -R\$ 1 milhão para R\$ 121 milhões no 1T24. Na visão Pós-IFRS16, o incremento foi de R\$ 65M.

O lucro líquido na visão pré-IFRS16 totalizou R\$ 93 milhões no 1T24, 19,2% superior ao 1T23, com margem líquida de 0,5%. Esse resultado é consequência da maior alavancagem operacional, impulsionada pela maturação das lojas novas e diluição de despesas, mesmo diante do aumento do resultado financeiro e da carga tributária.

Na visão pós-IFRS16, o lucro líquido trimestral totalizou R\$ 60 milhões, resultando em uma margem líquida de 0,3%.

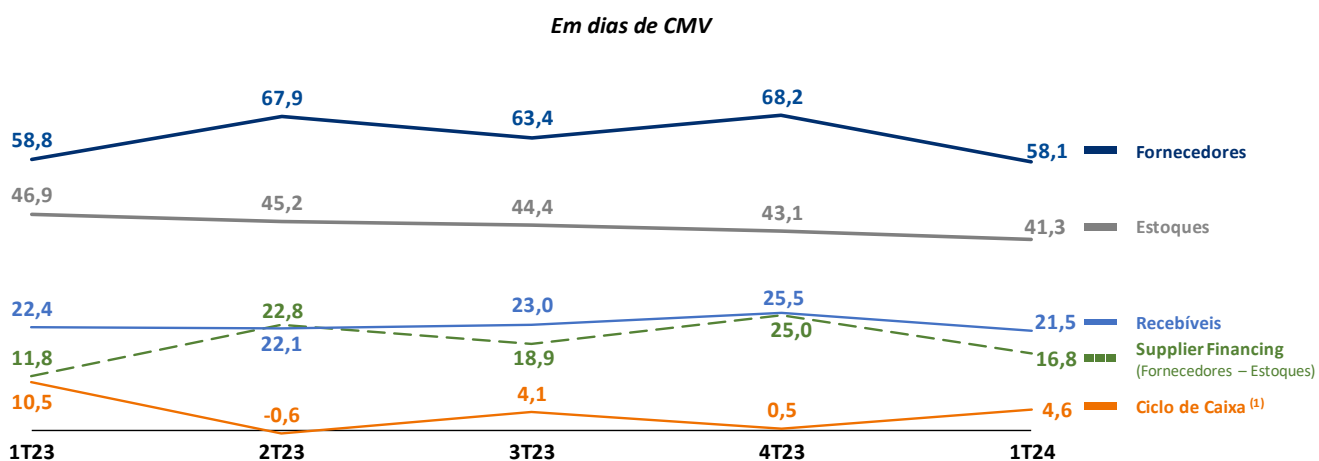


INVESTIMENTOS EM LINHA COM ATUAL RITMO DE EXPANSÃO

(R\$ milhões)	1T24	1T23	Δ
Novas lojas e aquisição de terrenos	179	395	(216)
Reformas e manutenções	41	29	12
Infraestrutura e outros	11	26	(15)
Total Investimentos - Bruto	231	450	-219

Os investimentos, que consideram a adição ao imobilizado, totalizaram R\$ 231 milhões no 1T24. O valor faz referência a continuidade da expansão da Companhia, com abertura de 4 lojas no 1º trimestre, 1 loja em abril e 5 lojas em fase de obras.

CAPITAL DE GIRO MELHORA COM EFICIÊNCIA NA GESTÃO DE ESTOQUES



O ciclo de caixa, incluindo recebíveis descontados, encerrou o 1T24 em 4,6 dias. O patamar representa uma melhora de 5,9 dias em comparação ao mesmo período do ano anterior (10,5 dias), e reflete a eficiência na gestão de estoques, com redução de 5,6 dias no período após o intenso processo de aberturas no final de 2022 (37 lojas abertas no 4T22), e manutenção do prazo médio de pagamento de fornecedores.

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$ 4,9 BILHÕES

(R\$ milhões - Acumulado 12 Meses)	1T24	1T23	vs. 1T23
EBITDA ⁽¹⁾	3.684	2.925	760
Variação Capital de Giro	1.197	221	976
Geração de caixa Operacional	4.881	3.146	1.735
Capex	(3.046)	(3.217)	171
Aquisição Hipermercados	(2.711)	(70)	(2.641)
Geração de Caixa Livre	(876)	(141)	(735)
Dividendos	46	(194)	240
Custo da dívida	(1.828)	(1.658)	(171)
Geração de Caixa Total	(2.658)	(1.993)	(665)

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

A geração de caixa operacional avançou R\$ 1,7 bilhão em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$ 4,9 bilhões no 1T24. O desempenho foi impulsionado, principalmente, pelo avanço na maturação das lojas novas e pela gestão eficiente do capital de giro.

O custo da dívida, por sua vez, atingiu R\$ 1,8 bilhão, sendo diretamente impactado pelo alto nível de juros.

A geração de caixa operacional compensou totalmente os investimentos em expansão (R\$ 3,0 bilhões) e o custo da dívida (R\$ 1,8 bilhão). A Companhia ressalta que os pagamentos referentes a aquisição dos pontos comerciais de hipermercados foram concluídos em Janeiro/24 com o pagamento da última parcela, no montante de R\$ 894 milhões (R\$ 2,7 bilhões nos últimos 12 meses).

Adicionalmente, a geração de caixa total no período contou com o recebimento de dividendos de R\$ 94 milhões, referente à participação do Assaí na FIC, *joint-venture* com o Banco Itaú. O valor total líquido, considerando dividendos pagos ao longo do período, totalizou R\$ 46 milhões.

REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM RESULTADO DA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

O índice de alavancagem, representado pela relação dívida líquida/EBITDA Ajustado Pré-IFRS16, atingiu 3,75x no 1T24. Esse resultado representa uma redução de 0,94x em relação ao mesmo período do ano anterior e de 0,05x em relação ao 4T23, mesmo diante da sazonalidade do período, dada a geração de caixa operacional com a maturação das novas lojas e eficiência na gestão do capital de giro.

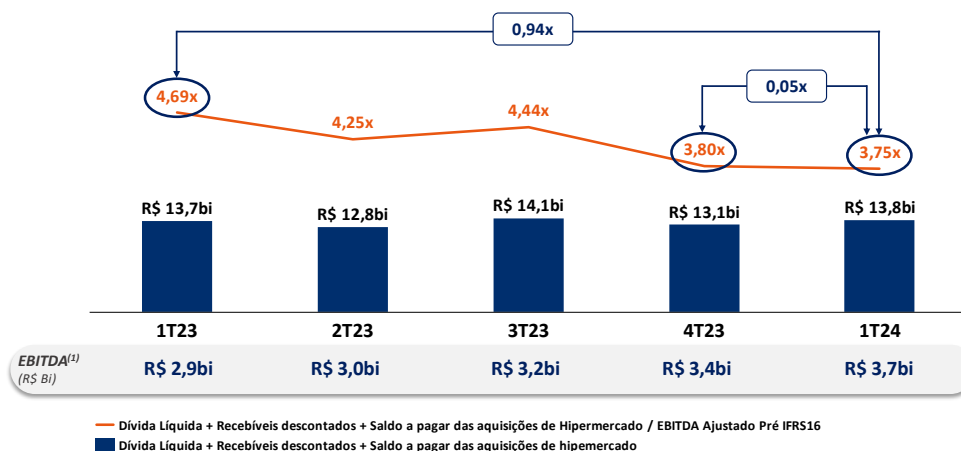
(R\$ milhões)	31.03.2024	31.03.2023
Dívida Circulante	(5.397)	(1.305)
Dívida Não Circulante	(10.318)	(11.349)
Total da Dívida Bruta	(15.715)	(12.654)
Caixa e Equivalentes de caixa	4.538	4.134
Dívida Líquida	(11.177)	(8.520)
Saldo de recebíveis descontados	(2.633)	(2.447)
Saldo a pagar aquisição de hipermercados ⁽²⁾	-	(2.739)
Dívida Líquida + Recebíveis descontados + Saldo a pagar aquisição de hipermercados	(13.810)	(13.705)
EBITDA Ajustado Pré-IFRS16 ⁽¹⁾	3.684	2.925
Dívida Líquida + Recebíveis descontados + Saldo a pagar aquisição de hipermercados / EBITDA Ajustado Pré-IFRS16 ⁽¹⁾	-3,75x	-4,69x

↑ 0,94x

⁽¹⁾ EBITDA Ajustado Pré IFRS 16 acumulado dos últimos 12 meses (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\$ 2,6 bilhões, com prazo médio de 17 dias. Vale ressaltar que a antecipação de recebíveis é uma operação característica do varejo e do mercado brasileiro.



(1) EBITDA Ajustado Pré-IFRS16 Acumulado 12 Meses (excluindo equivalência patrimonial)

De acordo com a metodologia dos contratos financeiros, que estabelecem o limite de alavancagem de 3,00x em relação ao EBITDA, o atingimento no 1T24 foi de 2,12x. O patamar permanece em um nível inferior ao limite dos *covenants* contratuais e equivale a uma diferença de R\$ 4,3 bilhões para atingimento do limite contratual.

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, que totalizou R\$ 15 milhões no 1T24. 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\$ 819 milhões em 31 de março de 2024 (R\$ 531 milhões de produtos e R\$ 288 milhões de imobilizado) vs. R\$ 1,5 bilhão em 31 de dezembro de 2023 (R\$ 1,1 bilhão de produtos e R\$ 389 milhões de imobilizado) vs. R\$ 1,7 bilhão em 31 de março de 2023 (R\$ 567 milhões de produtos e R\$ 1,1 bilhão de imobilizado).

CONSTANTES AVANÇOS EM ESG

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 1T24 foram:

OPERAÇÕES EFICIENTES

- **Queda de 9,5% das emissões do escopo 1⁽¹⁾** vs. 1T23, 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 43% de resíduos no 1T24**, por meio da reciclagem, compostagem e redução do desperdício de alimentos (+2% vs. 1T23), com destaque para o programa Destino Certo, que evitou que mais de 372 toneladas frutas, legumes e vegetais fossem destinadas a aterros.
- Realização da 3ª edição do Prêmio Log Assaí, com o lançamento da categoria de Sustentabilidade, que avaliou critérios de redução das emissões de Gases do Efeito Estufa (GEE) nas operações logísticas dos fornecedores da Companhia.

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:
 - 43,8% de negros na liderança (gerentes e acima), evolução de +0,6% vs. 1T23;
 - 5,4% dos colaboradores(as) com deficiência, estável vs. 1T23;
 - 25,2% mulheres em cargos de liderança (estável vs 1T23);
 - Realização da 6ª Semana da Mulher — abordando temas como Carreira, Combate à Violência Contra Mulher, Sororidade e Empoderamento Feminino — com a participação de cerca de 400 colaboradores(as);
- Doação de 141 toneladas de alimentos e itens de higiene e limpeza para famílias em situação de vulnerabilidade no 1T24 por meio do Instituto Assaí — que se tornou signatário do Pacto Contra Fome, coalizão brasileira de empresas e organizações que se unem para reduzir os impactos da fome no Brasil e atuar na redução do desperdício de alimentos.

GESTÃO ÉTICA E TRANSPARENTE

- Divulgação do Relatório Anual e de Sustentabilidade, em 04 de abril, referente à performance de 2023. [Clique aqui](#) para acessar o documento.

⁽¹⁾ Emissões próprias provenientes da empresa.

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)	1T24			1T23		
	PRÉ	PÓS	Δ	PRÉ	PÓS	Δ
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.923)	(1.621)	302	(1.760)	(1.512)	248
EBITDA Ajustado	897	1.217	320	652	951	299
Margem EBITDA Ajustado	5,2%	7,1%	1,9 p.p.	4,3%	6,3%	2,0 p.p.
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, Líquidas	(3)	(4)	(1)	(5)	4	9
Depreciação e Amortização	(263)	(399)	(136)	(220)	(336)	(116)
Resultado Financeiro	(510)	(760)	(250)	(428)	(630)	(202)
Imposto de Renda	(28)	6	34	79	83	4
Lucro Líquido do Período	93	60	(33)	78	72	(6)
Margem Líquida	0,5%	0,3%	-0,2 p.p.	0,5%	0,5%	0,0 p.p.

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 mais de 290 lojas em operação 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

Vitor Fagá de Almeida

Vice-Presidente de Finanças e 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	1T20	1T21	1T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24
Sudeste	93	101	113	141	145	149	152	154
Nordeste	43	49	59	74	74	76	82	83
Centro-Oeste	16	18	21	25	25	25	27	28
Norte	10	11	16	17	17	17	17	17
Sul	5	5	7	9	9	9	10	10
Total	167	184	216	266	270	276	288	292

Área de Vendas (mil m ²)	714	810	986	1.326	1.350	1.390	1.456	1.478
--------------------------------------	-----	-----	-----	-------	-------	-------	-------	-------

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 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-IFRS 16)

R\$ - Milhões	1T24	1T23	Δ%
Receita Bruta	18.826	16.567	13,6%
Receita Líquida	17.222	15.096	14,1%
Custo das Mercadorias Vendidas	(14.418)	(12.696)	13,6%
Depreciação (Logística)	(9)	(8)	12,5%
Lucro Bruto	2.795	2.392	16,8%
Despesas com Vendas	(1.715)	(1.549)	10,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(208)	(210)	-1,0%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.923)	(1.760)	9,3%
Resultado da Equiv. Patrimonial	16	12	33,3%
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(3)	(5)	-40,0%
Depreciação e Amortização	(254)	(212)	19,8%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	631	427	47,8%
Receitas Financeiras	43	70	-38,6%
Despesas Financeiras	(553)	(498)	11,0%
Resultado Financeiro Líquido	(510)	(428)	19,2%
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	121	(1)	-
Imposto de Renda	(28)	79	-135,4%
Lucro Líquido do Período	93	78	19,2%
EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)	894	647	38,2%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	897	652	37,6%

% da Receita Líquida	1T24	1T23	Δ p.p.
Lucro Bruto	16,2%	15,8%	0,4 p.p.
Despesas com Vendas	-10,0%	-10,3%	0,3 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,2%	-1,4%	0,2 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	-11,2%	-11,7%	0,5 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	0,1%	0,1%	0,0 p.p.
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Depreciação e Amortização	-1,5%	-1,4%	-0,1 p.p.
EBIT	3,7%	2,8%	0,8 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	-3,0%	-2,8%	-0,1 p.p.
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	0,7%	0,0%	0,7 p.p.
Imposto de Renda	-0,2%	0,5%	-0,7 p.p.
Lucro Líquido do Período	0,5%	0,5%	0,0 p.p.
EBITDA	5,2%	4,3%	0,9 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	5,2%	4,3%	0,9 p.p.

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

III – Demonstração de Resultado (Pós-IFRS 16)

R\$ - Milhões	1T24	1T23	Δ%
Receita Bruta	18.826	16.567	13,6%
Receita Líquida	17.222	15.096	14,1%
Custo das Mercadorias Vendidas	(14.400)	(12.645)	13,9%
Depreciação (Logística)	(20)	(23)	-13,0%
Lucro Bruto	2.802	2.428	15,4%
Despesas com Vendas	(1.416)	(1.306)	8,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(205)	(206)	-0,5%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.621)	(1.512)	7,2%
Resultado da Equiv. Patrimonial	16	12	33,3%
Outras (Despesas) Receitas Operacionais, Líquidas	(4)	4	-200,0%
Depreciação e Amortização	(379)	(313)	21,1%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	814	619	31,5%
Receitas Financeiras	43	70	-38,6%
Despesas Financeiras	(803)	(700)	14,7%
Resultado Financeiro Líquido	(760)	(630)	20,6%
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	54	(11)	-590,9%
Imposto de Renda	6	83	-92,8%
Lucro Líquido do Período	60	72	-16,7%
EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)	1.213	955	27,0%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	1.217	951	28,0%

% da Receita Líquida	1T24	1T23	Δ p.p.
Lucro Bruto	16,3%	16,1%	0,2 p.p.
Despesas com Vendas	-8,2%	-8,7%	0,4 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,2%	-1,4%	0,2 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	-9,4%	-10,0%	0,6 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	0,1%	0,1%	0,0 p.p.
Outras (Despesas) Receitas Operacionais, líquidas	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Depreciação e Amortização	-2,2%	-2,1%	-0,1 p.p.
EBIT	4,7%	4,1%	0,6 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	-4,4%	-4,2%	-0,2 p.p.
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	0,3%	-0,1%	0,4 p.p.
Imposto de Renda	0,0%	0,5%	-0,5 p.p.
Lucro Líquido do Período	0,3%	0,5%	-0,1 p.p.
EBITDA	7,0%	6,3%	0,7 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	7,1%	6,3%	0,8 p.p.

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

IV – Balanço Patrimonial (Pós-IFRS 16)

ATIVO		
(R\$ milhões)	31.03.2024	31.12.2023
Ativo Circulante	13.296	14.616
Caixa e equivalentes de caixa	4.538	5.459
Contas a receber	788	1.199
Estoques	6.579	6.664
Impostos a recuperar	1.100	1.100
Instrumentos financeiros derivativos	42	48
Outras contas a receber	249	146
Ativo Não Circulante	28.415	28.561
Imposto de renda e contribuição social diferidos	194	171
Impostos a recuperar	551	573
Instrumentos financeiros derivativos	201	226
Partes relacionadas	20	23
Depósitos judiciais	41	44
Outras contas a receber	118	118
Investimentos	786	864
Imobilizado	13.131	13.148
Intangível	5.171	5.172
Direito de Uso	8.202	8.222
TOTAL DO ATIVO	41.711	43.177

PASSIVO		
(R\$ milhões)	31.03.2024	31.12.2023
Passivo Circulante	17.361	16.425
Fornecedores	8.964	9.759
Fornecedores - Convênios	819	1.459
Fornecedores - Convênios - Aquisição de hipermercado	-	892
Empréstimos	498	36
Debêntures e notas promissórias	4.941	2.079
Salários e encargos sociais	656	624
Passivo de arrendamento	443	532
Demais impostos a recolher	295	298
Imposto de renda e contribuição social a pagar	28	-
Receitas a apropriar	336	418
Outras contas a pagar	381	328
Passivo Não Circulante	19.652	22.122
Fornecedores	33	38
Empréstimos	1.507	1.947
Debêntures e notas promissórias	9.012	11.122
Provisão para demandas judiciais	242	263
Passivo de arrendamento	8.759	8.652
Receitas a apropriar	34	37
Outras contas a pagar	65	63
Patrimônio Líquido	4.698	4.630
Capital social	1.272	1.272
Reserva de capital	61	56
Reservas de lucros	3.369	3.309
Outros resultados abrangentes	(4)	(7)
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	41.711	43.177

V – Fluxo de Caixa (Pós-IFRS 16)

(R\$ milhões)	31.03.2024	31.03.2023
Lucro líquido do período	60	72
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(24)	(83)
Perda (ganho) na alienação do imobilizado e de arrendamento	4	(6)
Depreciações e amortizações	399	336
Juros e variações monetárias	775	694
Resultado de equivalência patrimonial	(16)	(12)
Provisão para demandas judiciais	2	57
Provisão de opção de compra de ações	5	9
Provisão para perdas e quebras de estoque	141	120
Reversão de perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	(1)	-
	1.345	1.187
Variações nos ativos operacionais		
Contas a receber	417	9
Estoques	(56)	23
Impostos a recuperar	22	132
Dividendos recebidos	94	-
Outros ativos	(114)	(88)
Partes relacionadas	3	(48)
Depósitos judiciais	3	4
	369	32
Variações nos passivos operacionais		
Fornecedores	(1.258)	(1.111)
Salários e encargos sociais	32	(1)
Impostos e contribuições a recolher	25	(33)
Outros passivos	56	(11)
Pagamento de demandas judiciais	(27)	(14)
Receitas a apropriar	(85)	(25)
	(1.257)	(1.195)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	457	24
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(409)	(527)
Aquisição de bens do ativo intangível	(7)	(22)
Recebimento de bens do ativo mantido para venda	11	15
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(405)	(534)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Aumento de capital em espécie	-	2
Captação de empréstimos	500	-
Custo de captação de empréstimos	(3)	(10)
Pagamento de empréstimos	(25)	(39)
Pagamento de juros de empréstimos	(187)	(142)
Dividendos e juros sobre o capital próprio, pagos	-	(50)
Pagamento de passivo de arrendamento	(263)	(151)
Pagamento de juros de passivo de arrendamento	(101)	(238)
Pagamento de aquisição de hipermercado	(894)	(570)
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	(973)	(1.198)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	5.459	5.842
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	4.538	4.134
Redução líquida de caixa e equivalentes de caixa	(921)	(1.708)