

# Divulgação de Resultados

## 4T25 e 2025

### VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Quinta-Feira, 12 de Fevereiro de 2026

11h00 (horário de Brasília) | 9h00 (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   IC02 B3  
ICON B3   IGC B3   IGCT B3   ITAG B3   IDV B3   SMLL B3   IGPTW B3



São Paulo, 11 de fevereiro de 2026 O Assaí Atacadista anuncia os resultados do 4º trimestre de 2025 e ano de 2025. Todos os comentários referentes ao EBITDA são ajustados com a exclusão do resultado de outras despesas e receitas operacionais. As demonstrações financeiras 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.

## 2025: Geração de Caixa Livre de R\$ 2,8bi e Alavancagem de 2,56x (vs. 3,04x no 4T24), abaixo do guidance de 2,60x

Otimização de lucro bruto, foco no controle das despesas e disciplina financeira



CAIXA

Geração de Caixa livre: **R\$ 2,8 bi**  
84% de conversão de EBITDA em caixa



ALAVANCAGEM

**2,56x**, melhor que o *guidance* (2,60x)  
Redução da Dívida Líquida: R\$ 1,2 bi



VENDAS

**R\$ 84,7 bi** (+5,2%)  
SSS excl. efeito calendário: **+2,6%**  
+10 novas lojas, 312 lojas em operação



RENTABILIDADE

**Ebitda Pré-IFRS16: R\$ 4,5 bi | Margem 5,8%** (+0,2 p.p.)  
Lucro Líq. Ajustado<sup>(1)</sup>: R\$ 847 M Pré-IFRS16 (-8,9%) | R\$ 645 M Pós-IFRS16 (-16,1%)

## 4T25: Ganhos de volume e de *market share* com fluxo de clientes estável

Ambiente de mudança de hábitos de consumo e alto endividamento das famílias<sup>(2)</sup>

Assaí se consolidou como o maior vendedor de proteínas da América do Sul (aves, suínos, bovinos, leite e ovos)<sup>(3)</sup>



VENDAS

**R\$ 22,8 bi** (+3,4%)  
SSS excl. efeito calendário: **+0,9%**  
Movimento incomum de deflação simultânea em diversas *commodities*



RENTABILIDADE

**Ebitda Pré-IFRS16: R\$ 1,3 bi | Margem 6,3%**  
Lucro Líq. Ajustado<sup>(1)</sup>: R\$ 347 M Pré-IFRS16 (-26,8%) | R\$ 278 M Pós-IFRS16 (-35,3%)

Todas as variações apresentadas são referentes ao mesmo período do ano anterior, exceto quando indicado. A alavancagem é representada pela razão Dívida Líquida + Recebíveis Descontados / EBITDA Ajustado Pré-IFRS16. EBITDA e Margem EBITDA referem-se ao EBITDA Ajustado e à Margem EBITDA Ajustada.

<sup>(1)</sup> Lucro líquido do período, excluindo impactos de provisão de impairment da FIC (reconhecido na linha de outras despesas operacionais) e dos créditos fiscais na linha de Imposto de Renda e Contribuição Social;

<sup>(2)</sup> 79,5% das famílias endividadas em jan/26, com 29,3% com dívidas em atraso. Das famílias que recebem até 3 salários mínimos, 18,9% declaram que não terão condições de pagar (PEIC/CNC);

<sup>(3)</sup> De acordo com a Nielsen.

## 2026: Disciplina de capital e novas avenidas de crescimento

### Contexto Atual



- **Forte deflação alimentar**, especialmente em *commodities* (ex.: -26,6% no arroz em 2025, de acordo com IPCA/IBGE), ocorrendo de forma simultânea em itens relevantes da cesta e pressionando o crescimento nominal, mesmo diante de ganhos de volume;
- **Consumo restringido por crédito e endividamento**: 79,5% das famílias endividadas, dos quais 29,3% possuem dívidas em atraso. Das famílias que recebem até 3 salários mínimos, 18,9% declaram não ter condições de pagar as dívidas<sup>(1)</sup>;
- **Mudanças graduais de hábitos de consumo e recomposição do mix**, com sinais de maior preferência por itens de saudabilidade e proteínas e maior seletividade em categorias tradicionais e ultraprocessadas.

### Avenidas de Crescimento e Outras Iniciativas



- Início no **2S26**, com as primeiras 25 lojas (piloto) de **farmácia completa**



- “Itens de oportunidade” com ofertas por tempo limitado e preços agressivos
- O projeto abrangerá 30 categorias, se alavancando no tráfego de 40M de clientes/mês



- Lançamento no **1T26** em São Paulo
- ~200 SKUs em categorias-chave de alta penetração até o final de 2026
- Foco nas marcas: **Chef e Assaí**



- **Transação da FIC destrava valor** na evolução do ecossistema de serviços financeiros
- **Avaliação de potenciais parceiros estratégicos** para desenvolvimento de novos produtos
- **Roll out Assaí Pay** (maquininhas) até o fim de 2026 com foco em soluções aderentes para B2B e B2C



- **Nova parceria** firmada com **Mercado Livre**, dando início à presença do Assaí em *marketplace* no modelo de *fulfillment* para início das vendas no 2T26
- **Ampliação da parceria com iFood**, de 56 para mais de 100 lojas na plataforma até o fim do 1T26. Atualmente, as vendas via *last mile* representam mais de 3% da venda das lojas que estão na plataforma



- **Novo Guidance**: 5 novas lojas em 2026
- **Postergação** de novas lojas, **priorizando a redução da alavancagem**
- **Potenciais monetizações de ativos via sale and leaseback (SLB)** e revisões de portfólio

<sup>(1)</sup> CNC em janeiro/26.



## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ambiente macroeconômico em 2025 permaneceu desafiador, marcado por juros elevados e alto endividamento das famílias, com impacto assimétrico entre perfis de renda. Esse cenário conviveu, ao longo do ano, com um movimento de deflação de preços em itens importantes da cesta de consumo refletindo maior oferta em algumas categorias básicas. Observou-se ainda um movimento incomum de deflação simultânea em diversas commodities, como arroz e feijão, com impactos relevantes sobre preços médios e crescimento nominal do setor.

Nesse contexto, o Assaí manteve disciplina operacional e foco na execução, ajustando sua estratégia para sustentar competitividade e preservar participação de mercado. Encerramos 2025 com geração de caixa livre de R\$ 2,8 bilhões, resultado da disciplina financeira, da eficiência operacional e da gestão rigorosa do capital de giro. Esse desempenho permitiu a redução de R\$ 1,2 bilhão da dívida líquida e o encerramento do ano com alavancagem de 2,56x, abaixo do *guidance* de 2,60x, reforçando a solidez da estrutura de capital em um ambiente de juros elevados.

O faturamento anual atingiu R\$ 84,7 bilhões, refletindo a resiliência do modelo de negócios mesmo em um ambiente de deflação em categorias importantes e maior seletividade do consumidor. A margem EBITDA Pré-IFRS16 alcançou 5,8%, com expansão em relação ao ano anterior, sustentada pela efetividade da estratégia comercial, maturação das novas lojas e serviços e controle contínuo de despesas.

Seguimos evoluindo o modelo de negócio para capturar tendências estruturais de consumo, com ampliação de serviços em loja — como açougue, fatiamento de frios e padaria — fortalecendo a proposta de valor e ampliando a aderência às missões de compra, com destaque para categorias de maior relevância, como proteínas.

Para 2026, avançaremos na agenda estratégica com a implementação, no início do segundo semestre, das primeiras unidades de farmácia; o lançamento da marca própria; a consolidação do *Inoue* e de serviços financeiros; e a expansão do Assaí Digital, com ampliação das lojas integradas ao iFood e a entrada no marketplace via parceria com o Mercado Livre (*fulfillment*). Mantemos uma abordagem seletiva de crescimento e projetamos a abertura de aproximadamente cinco novas lojas em 2026, priorizando a melhoria da estrutura de capital e a redução contínua da alavancagem.

Temos confiança na capacidade de execução dessas iniciativas, sustentadas por times dedicados e especializados, e alinhadas à cultura de evolução contínua do Assaí. Em 2025, fomos reconhecidos como a marca mais valiosa do varejo alimentar no Brasil. Avançamos também de forma consistente em nossa agenda socioambiental, ampliando iniciativas de eficiência operacional e de transição para uma matriz mais renovável.

Permanecemos confiantes na capacidade do Assaí de atravessar cenários complexos, evoluir de forma sustentável e gerar valor no longo prazo para clientes, colaboradores, parceiros e acionistas.

**Belmiro Gomes**  
CEO

## TRANSAÇÃO DA FIC E EVOLUÇÃO DOS SERVIÇOS FINANCEIROS NO ASSAÍ

### 1) Contexto e racional da Transação

- JV criada em 2004 entre o Grupo Pão de Açúcar e o Banco Itaú, com exclusividade na oferta de serviços financeiros ao grupo varejista (contrato vigente até out/2029);
- Em 2017, lançamento do cartão Passaí *co-branded*. Após a cisão GPA/Assaí (31/12/2020), ambas passaram a deter 18% de participação na FIC; e
- Com a evolução do Assaí, a oferta permaneceu concentrada no Passaí (B2C) e produtos associados, com menor aderência a perfis mais amplos e à base B2B. A Transação preserva o Passaí no curto prazo, monetiza o investimento e destrava flexibilidade para ampliar o ecossistema de serviços financeiros (B2C e B2B) via parcerias.

### 2) Estrutura da Transação em 3 atos:

Ato 1 – Cisão	Ato 2 – Destravamento de Valor	Ato 3 – Conclusão
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anunciada em Fato Relevante em 08/12/2025;</li> <li>• Saída de GPA e Casas Bahia; carteiras absorvidas pelo Itaú;</li> <li>• Sujeita à aprovação do Banco Central (“BC”) em até 180 dias.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Após aprovação do BC, Assaí pode explorar imediatamente novos produtos;</li> <li>• <i>Private label</i>, seguros/assistências/consórcios; adquirência e soluções digitais/conta PJ;</li> <li>• Foco: maior aderência ao público da Companhia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Parceria atual (Passaí) permanece por 2 anos;</li> <li>• Estrutura: Itaú 60% / Assaí 40% (produtos atuais);</li> <li>• Itaú compra a participação do Assaí por R\$ 260 mi; Assaí fica livre para lançar novo <i>co-branded</i>.</li> </ul>

### 3) Impacto contábil no 4T25 (*impairment* – sem efeito caixa)

- Provisão de *impairment* contábil de R\$ 521 milhões no 4T25 (sem impacto caixa), registrada em Outras Despesas Operacionais; Efeito líquido (após IRPJ/CSLL, ) no lucro do período: R\$ 344 milhões; e
- O *impairment* decorre da revisão do horizonte econômico do investimento (de prazo indefinido/perpetuidade para a negociação atual), em alinhamento com a estrutura da Transação.

### 4) Cartão Passaí: proposta de valor e continuidade

- Base: 1,4 milhão de cartões ativos; vendas com Passaí representam cerca de 5,4% das vendas do Assaí. Durante a transição, não haverá impacto para o cliente: os cartões seguem operando normalmente nas lojas físicas e digitais;
- Proposta de valor: clientes que pagam com o Passaí acessam o preço de atacado mesmo abaixo da quantidade mínima; a FIC seguirá reembolsando parte dessa vantagem comercial ao Assaí (R\$ 79 milhões em 2025); e
- Equivalência patrimonial FIC cerca de 85% do patamar atual dada a nova estrutura societária (R\$ 60 milhões em 2025).

## DESTAQUES FINANCEIROS

Pre-IFRS16 (R\$ million)	4Q25	4Q24	Δ	2025	2024	Δ
Receita Bruta	22.802	22.058	3,4%	84.736	80.570	5,2%
Receita Líquida	20.797	20.163	3,1%	77.307	73.819	4,7%
Lucro Bruto <sup>(1)</sup>	3.606	3.411	5,7%	13.009	12.193	6,7%
<b>Margem Bruta <sup>(1)</sup></b>	<b>17,3%</b>	<b>16,9%</b>	<b>0,42 p.p.</b>	<b>16,8%</b>	<b>16,5%</b>	<b>0,31 p.p.</b>
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.318)	(2.149)	7,9%	(8.632)	(8.124)	6,3%
<b>% da Receita Líquida</b>	<b>-11,1%</b>	<b>-10,7%</b>	<b>-0,49 p.p.</b>	<b>-11,2%</b>	<b>-11,0%</b>	<b>-0,16 p.p.</b>
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(522)	(19)	2647,4%	(532)	(26)	1946,2%
Impairment FIC	(521)	-	0,0%	(521)	-	0,0%
Outras Despesas	(1)	(19)	-94,7%	(11)	(26)	-57,7%
EBITDA Ajustado <sup>(2)</sup>	1.309	1.294	1,2%	4.492	4.177	7,5%
<b>Margem EBITDA Ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>6,3%</b>	<b>6,4%</b>	<b>-0,13 p.p.</b>	<b>5,8%</b>	<b>5,7%</b>	<b>0,15 p.p.</b>
Resultado Financeiro Líquido	(584)	(400)	46,0%	(2.265)	(1.868)	21,3%
<b>% da Receita Líquida</b>	<b>-2,8%</b>	<b>-2,0%</b>	<b>-0,83 p.p.</b>	<b>-2,9%</b>	<b>-2,5%</b>	<b>-0,40 p.p.</b>
Lucro Líquido do Exercício excl. Impairment FIC e créditos fiscais no I.R.	347	474	-26,8%	847	930	-8,9%
<b>Margem Líquida excl. Impairment FIC e créditos fiscais no I.R.</b>	<b>1,7%</b>	<b>2,4%</b>	<b>-0,68 p.p.</b>	<b>1,1%</b>	<b>1,3%</b>	<b>-0,16 p.p.</b>

<sup>(1)</sup> Inclui depreciação logística (destacada na DRE na página 22);

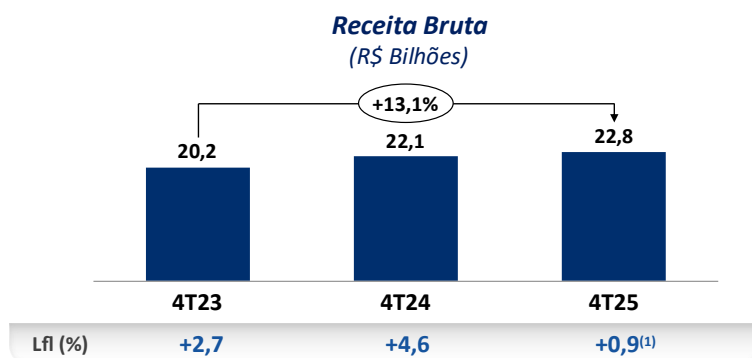
<sup>(2)</sup> Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização (EBITDA), ajustado pelo resultado de outras despesas e receitas operacionais.

O lucro líquido trimestral foi afetado negativamente em R\$ 521 milhões referente à provisão de *impairment* da FIC e positivamente em R\$ 75 milhões por créditos extemporâneos relativos a pagamentos de IRPJ/CSLL a maior.

Adicionalmente aos impactos acima mencionados para o trimestre, o lucro líquido do ano ainda contou com impacto de R\$ 121 milhões de créditos de subvenção registrados na linha de Imposto de Renda e Contribuição Social.

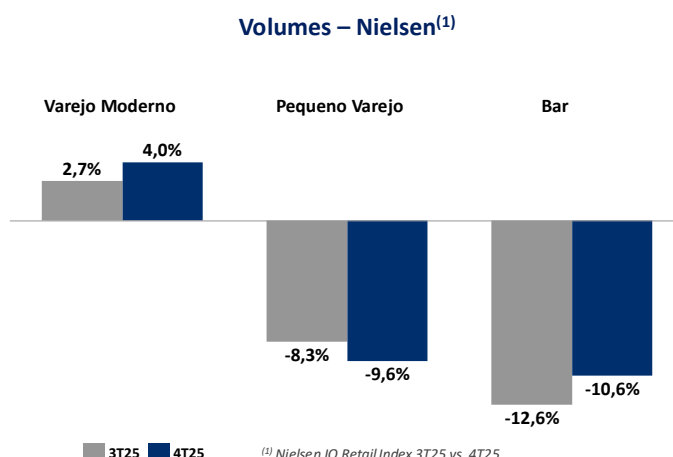
Para fins de comparabilidade, o lucro líquido ajustado pelo impacto negativo da provisão de *impairment* da FIC (R\$ 344 milhões líquidos de IRPJ/CSLL) e pelo efeito positivo dos créditos tributários acima mencionados, totalizou R\$ 347 milhões no 4T25 e R\$ 847 milhões em 2025. Para informações detalhadas sobre os efeitos registrados nas linhas de Outras Despesas Operacionais e de Imposto de Renda e Contribuição Social, recomenda-se a consulta às Notas Explicativas 23 e 19.1, respectivamente, das Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFP).

## 4T25: AVANÇO DO FATURAMENTO, COM GANHOS DE VOLUME E MARKET SHARE



<sup>(1)</sup> Excluindo -0,1% de efeito calendário

A receita bruta atingiu R\$ 22,8 bilhões no 4T25, um crescimento de +3,4%. Devido ao elevado patamar de taxa de juros, o mais alto dos últimos 20 anos, o trimestre foi marcado pela redução do poder de compra das classes de menor renda e mais endividadas, enquanto as classes de maior renda mantiveram volumes de consumo em expansão. Dados da Nielsen para o 4T25 apontam para uma disparidade de performance, em termos de volumes, entre os formatos voltados às classes sociais com menor renda (-9,6%) comparado àqueles voltados às classes de maior renda (+4,0%).



<sup>(1)</sup> Nielsen IQ Retail Index 3T25 vs. 4T25

Adicionalmente, a inflação interna da Companhia possui maior exposição a *commodities* e seus derivados, que apresentam combinação inédita de deflação, com destaque para os preços de arroz (-37,1%), leite (-16,1%), açúcar (-11,1%) e feijão (-10,2%), ao final de 2025. Outro fator que tem marcado o ambiente de consumo é a mudança gradual do comportamento do consumidor, com redução do consumo de carboidratos e aumento do consumo de proteínas, do qual a Companhia é a maior vendedora da América do Sul (aves, suínos, bovinos, leite e ovos), de acordo com a Nielsen.

No trimestre, observou-se:

- Crescimento de +0,9% nas vendas ‘mesmas-lojas’, acima do registrado no 3T25 (0,0%), com ganhos de volume e de *market share*;
- Contribuição das 10 lojas inauguradas nos últimos 12 meses, responsáveis por um incremento adicional de 2,5%; e
- Alta atratividade do modelo de negócio, resultando em um avanço de +2,1% no fluxo de clientes.

No acumulado do ano, as vendas totalizaram R\$ 84,7 bilhões (+5,2%), sustentadas por +2,6% de crescimento de vendas ‘mesmas-lojas’ e +3,1% proveniente da expansão do período e estabilidade de *market share*. As iniciativas em produtividade avançaram e, ao final de 2025, mais de 1.588 *self-checkouts* estavam em operação em 287 lojas, ampliando a eficiência operacional e melhorando a jornada de compra dos clientes Assaí.

## PARCERIA COM MERCADO LIVRE MARCA ENTRADA DO ASSAÍ NO MARKETPLACE NO MODELO *FULFILLMENT*

O Assaí anuncia parceria com o Mercado Livre para iniciar sua presença em *marketplace* no modelo de *fulfillment*, ou seja, a Companhia é responsável pelo abastecimento dos Centros de Distribuição (CDs) do Mercado Livre, enquanto o parceiro assume as etapas de armazenagem, separação, preparação dos pedidos e entrega ao cliente final. Esse modelo permite ao Assaí ampliar seu alcance geográfico e acelerar sua presença em *marketplace* com menor fricção operacional.

O mix inicial de produtos foi definido para permitir aprendizado operacional e disciplina econômica, priorizando categorias não perecíveis de boa recorrência e maior ticket dentro de mercearia seca, limpeza, bebidas e itens selecionados não alimentares.

As vendas têm início previsto para o 2T26 na região sudeste, com ampliação para todo o Brasil até o final de 2026, e representam a entrada do Assaí em um novo canal digital e integram a evolução do Assaí Digital, ecossistema que reúne as frentes digitais da Companhia. Por meio do *marketplace*, o cliente poderá adquirir produtos do Assaí em uma jornada digital integrada, com a possibilidade de compor um único carrinho com itens de diferentes vendedores e categorias, utilizando a infraestrutura logística do Mercado Livre para uma experiência de entrega rápida e integrada.

Adicionalmente, as 312 lojas do Assaí em todo o Brasil poderão utilizar a plataforma do Mercado Livre para a aquisição de suprimentos e insumos operacionais.

## AMPLIAÇÃO DO CANAL *LAST MILE*

As demais iniciativas com parceiros de *last mile* também seguem fortalecendo o canal digital e ampliando conveniência para os consumidores. A parceria firmada com o iFood em 2024 impulsionou o desempenho no 4T25, levando a um crescimento de 62% das vendas via *last mile* frente ao mesmo período do ano anterior. Em continuidade à expansão da estratégia *phygital*, a Companhia prevê dobrar o número de lojas na plataforma do iFood, totalizando 100 unidades até o final do 1T26, ampliando o acesso dos clientes a soluções de compra integradas. Atualmente, as vendas via *last mile* representam mais de 3% da venda das lojas que estão na plataforma.

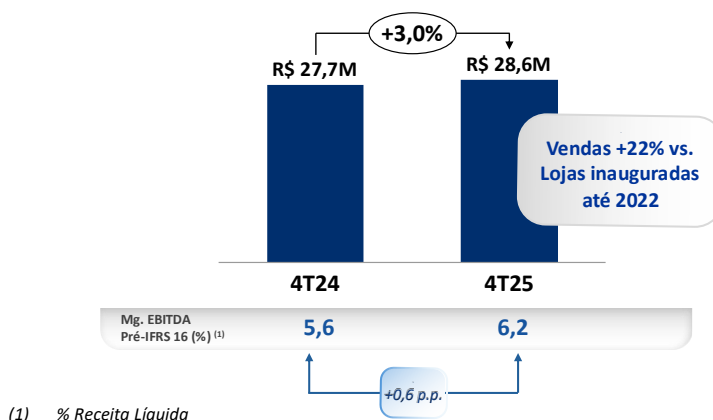
Adicionalmente, o app Meu Assaí continua sendo um dos principais canais de relacionamento com os clientes e já ultrapassa 16 milhões de cadastros. As informações geradas pela plataforma permitem análises mais precisas sobre hábitos de compra, apoiando decisões comerciais e ações de personalização. No 4T25, os clientes identificados por meio do aplicativo apresentaram frequência 61% maior nas lojas em relação aos não identificados, além de um gasto médio 40% superior. Como resultado, as vendas vinculadas ao uso do app representaram 52% do total do trimestre, ante 46% no 3T25.



## CONVERSÕES AVANÇAM NA CURVA DE MATURAÇÃO

No 4T25, as 64 lojas convertidas entre 2022 e 2023 registraram venda média mensal por unidade de R\$ 28,6 milhões, +22% superior ao desempenho das lojas orgânicas inauguradas até 2022. A produtividade (vendas por m<sup>2</sup>) dessas conversões representou 92% da produtividade das lojas orgânicas abertas até 2022. A margem EBITDA Pré-IFRS16 alcançou 6,2%, um avanço de +0,6 p.p. comparado ao 4T24, e em linha com o consolidado da Companhia.

### Faturamento Médio Mensal das Conversões (64 lojas)



No ano, o parque de 64 lojas convertidas entre 2022 e 2023, alcançou um faturamento médio R\$ 26,7 milhões, +21% superior ao da base de lojas orgânicas abertas até 2022. Além, disso a produtividade (vendas por m<sup>2</sup>) dessas unidades convertidas correspondeu a 91% da produtividade das lojas orgânicas inauguradas até 2022. A margem EBITDA Pré-IFRS16 atingiu 5,6%, um expansão de +1,1 p.p. comparado ao ano anterior.

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 4T25, a taxa de ocupação da área bruta locável (ABL) atingiu 83% (vs. 81% no 4T24), com receita de R\$ 34 milhões (+9,3% vs. 4T24). No acumulado do ano, a receita de galerias totalizou R\$125 milhões, avanço de +13,6% vs. 2024.

## RENTABILIDADE É RESULTADO DA MATURAÇÃO DE LOJAS E ESTRATÉGIA COMERCIAL EFICIENTE

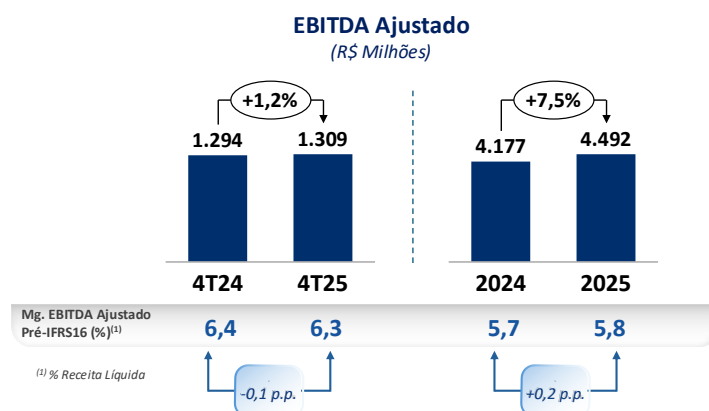
No 4T25, o lucro bruto atingiu R\$ 3,6 bilhões e uma margem de 17,3% (+0,4 p.p. vs. 4T24). No acumulado do ano, o lucro bruto totalizou R\$ 13,0 bilhões, com margem de 16,8% (+0,3 p.p. vs. 2024). Esse resultado é explicado, principalmente:

- (i) pela bem-sucedida execução da estratégia comercial, que permitiu ajustes rápidos de sortimento e uma gestão eficiente de preços, garantindo a preservação e o avanço da margem mesmo em um ambiente de consumo mais desafiador;
- (ii) 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 ano com 775 unidades de serviços disponíveis (+25% em relação ao ano anterior), sendo 270 açougues, 258 empórios de frios e 247 padarias; e
- (iii) pela continuidade no processo de maturação das 140 lojas abertas nos últimos 5 anos, que representam mais de 45% do parque total em operação.

No trimestre, as despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$ 2,3 bilhões, equivalente a 11,1% da receita líquida. O aumento nominal das despesas é resultado, especialmente, da implementação de projetos voltados às novas avenidas de crescimento e ao uso de tecnologia e automação, além da inflação geral do período, impactando o dissídio anual.

A equivalência patrimonial da FIC foi de R\$ 7 milhões no 4T25, impactada pela mudança nas regras de cálculo da provisão dos ativos da FIC da metodologia BACEN para IFRS9. Essa alteração refletiu em mudanças na contabilização dos investimentos na *joint venture* e, consequentemente, no reconhecimento da equivalência patrimonial nas demonstrações do Assaí. As vendas realizadas por meio do Cartão Passaí, representaram 5,4% do faturamento no período, enquanto o número de cartões ativos alcançou 1,4 milhões (+12,7% vs. 4T24).

O EBITDA Ajustado trimestral alcançou R\$ 1,3 bilhão, resultando em margem de 6,3%. No acumulado do ano, o EBITDA Ajustado totalizou R\$ 4,5 bilhões (+7,5% vs. 2024), com margem de 5,8% (+0,2 p.p. vs. 2024).



## RESULTADO FINANCEIRO SEGUE IMPACTADO POR JUROS ELEVADOS

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Δ	2025	2024	Δ
Rentabilidade de caixa e equivalentes	49	48	2,1%	208	118	76,3%
Encargos sobre a dívida	(612)	(498)	22,9%	(2.445)	(2.051)	19,2%
Custo de antecipação de recebíveis	(40)	(48)	-16,7%	(191)	(133)	43,6%
Outras receitas e atualizações monetárias	19	98	-80,6%	163	198	-17,7%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(584)</b>	<b>(400)</b>	<b>46,0%</b>	<b>(2.265)</b>	<b>(1.868)</b>	<b>21,3%</b>
% Receita Líquida	-2,8%	-2,0%	-0,8 p.p.	-2,9%	-2,5%	-0,4 p.p.

O resultado financeiro líquido totalizou R\$ 584 milhões no 4T25, equivalente a 2,8% da receita líquida (vs. 2,0% no 4T24). Os principais impactos no resultado financeiro do trimestre, são decorrentes:

- (i) do aumento na linha Encargos sobre a Dívida, decorrente da elevação do CDI período (3,55% no 4T25 vs. 2,68% no 4T24), mesmo diante de uma menor dívida líquida no 4T25 comparado ao 4T24. Adicionalmente, essa linha inclui os efeitos 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 positivo em R\$ 10 milhões no 4T25 (vs. positivo em R\$ 21M no 4T24); e
- (ii) do menor patamar da linha Outras Receitas/Despesas e Atualizações Monetárias, explicado principalmente pela redução de créditos tributários reconhecidos no período (R\$ 16M no 4T25 vs. R\$ 79M no 4T24).

Adicionalmente, a linha de rentabilidade de caixa e equivalentes ficou estável no 4T25 em relação ao mesmo período do ano anterior devido ao aumento do CDI (3,55% no 4T25 vs. 2,68% no 4T24), que compensou a redução do caixa médio aplicado no período (R\$ 1,5 bilhão no 4T25 vs. R\$ 1,9 bilhão no 4T24).

Vale ressaltar que a linha “Custo de Antecipação de Recebíveis” reflete o total de encargos das operações realizadas ao longo do 4T25. O volume de recebíveis descontados demonstrado na tabela da Dívida Líquida, na página 14 (R\$ 1,3 bilhão), refere-se exclusivamente ao valor que venceria no trimestre subsequente. Além desse valor, também foram antecipados vencimentos que aconteceriam dentro do 4T25. 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).

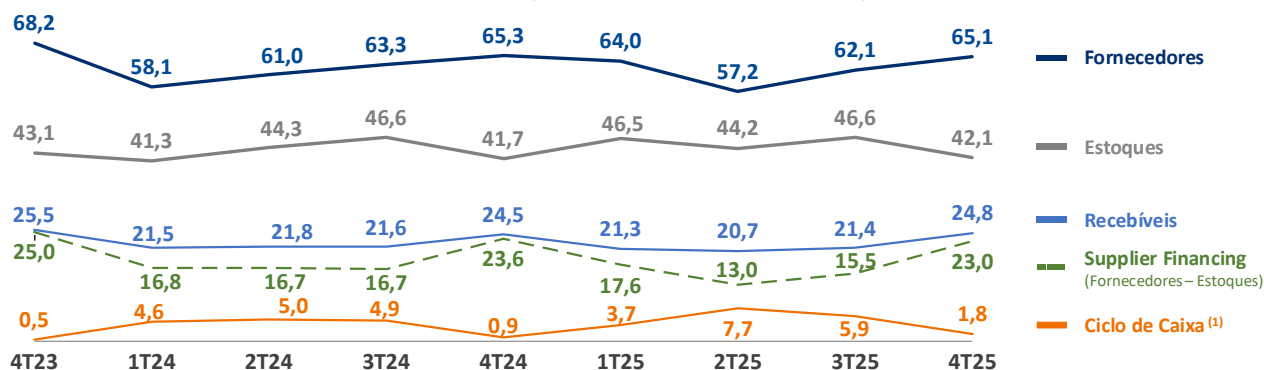
## LUCRO LÍQUIDO IMPACTADO POR JUROS ELEVADOS E EFEITOS CONTÁBEIS

O lucro líquido Pré-IFRS16 totalizou R\$ 78 milhões no 4T25, resultando em uma margem líquida de 0,4%, enquanto no acumulado do ano, o lucro Pré-IFRS16 somou R\$ 699 milhões, com margem líquida de 0,9%.

Para fins de comparabilidade, excluindo os efeitos do impacto negativo referente a provisão do *impairment* da FIC (R\$ 344 milhões líquidos de IRPJ/CSLL) e pelo efeito positivo dos créditos tributários, o Lucro Líquido Pré-IFRS16 Ajustado seria de R\$ 347 milhões no 4T25 e de R\$ 847 milhões no ano.

## GESTÃO EFICIENTE DO CICLO DE CAIXA

Em dias de CMV (Custo das Mercadorias Vendidas)



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

Milhões	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
<b>Fornecedores</b>	<b>10.531</b>	<b>9.261</b>	<b>9.979</b>	<b>10.582</b>	<b>11.158</b>	<b>11.127</b>	<b>10.081</b>	<b>10.985</b>	<b>11.595</b>
Em dias de CMV	68,2 d	58,1 d	61,0 d	63,3 d	65,3 d	64,0 d	57,2 d	62,1 d	65,1 d
<b>Estoques</b>	<b>(6.664)</b>	<b>(6.579)</b>	<b>(7.242)</b>	<b>(7.794)</b>	<b>(7.127)</b>	<b>(8.074)</b>	<b>(7.795)</b>	<b>(8.246)</b>	<b>(7.504)</b>
Em dias de CMV	-43,1 d	-41,3 d	-44,3 d	-46,6 d	-41,7 d	-46,5 d	-44,2 d	-46,6 d	-42,1 d
<b>Supplier Financing</b>	<b>3.867</b>	<b>2.682</b>	<b>2.737</b>	<b>2.788</b>	<b>4.031</b>	<b>3.053</b>	<b>2.286</b>	<b>2.739</b>	<b>4.091</b>
Em dias de CMV	25,0 d	16,8 d	16,7 d	16,7 d	23,6 d	17,6 d	13,0 d	15,5 d	23,0 d
<b>Recebíveis</b>	<b>(3.941)</b>	<b>(3.421)</b>	<b>(3.559)</b>	<b>(3.616)</b>	<b>(4.177)</b>	<b>(3.694)</b>	<b>(3.644)</b>	<b>(3.784)</b>	<b>(4.416)</b>
Em dias de CMV	-25,5 d	-21,5 d	-21,8 d	-21,6 d	-24,5 d	-21,3 d	-20,7 d	-21,4 d	-24,8 d
<b>Capital de Giro</b>	<b>(74)</b>	<b>(739)</b>	<b>(822)</b>	<b>(828)</b>	<b>(146)</b>	<b>(641)</b>	<b>(1.358)</b>	<b>(1.045)</b>	<b>(325)</b>
Em dias de CMV	-0,5 d	-4,6 d	-5,0 d	-4,9 d	-0,9 d	-3,7 d	-7,7 d	-5,9 d	-1,8 d
<b>CMV</b>	<b>55.600</b>	<b>57.355</b>	<b>58.853</b>	<b>60.118</b>	<b>61.505</b>	<b>62.563</b>	<b>63.458</b>	<b>63.713</b>	<b>64.154</b>

O ciclo de caixa foi de 1,8 dias no 4T25, estável vs. 4T24 (-0,9 dia), refletindo disciplina na gestão dos estoques mesmo diante de cenário de deflação das *commodities*.

## GERAÇÃO DE CAIXA LIVRE SOMA R\$ 2,8 BILHÕES

(R\$ milhões - Acumulado 12 Meses)	4T25	4T24	Δ
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>4.432</b>	<b>4.113</b>	<b>319</b>
Variação Capital de Giro	(718)	(973)	255
<b>Geração de Caixa Operacional</b>	<b>3.714</b>	<b>3.140</b>	<b>574</b>
Capex	(1.063)	(1.596)	533
Sales & Leaseback (SLB) <sup>(2)</sup>	191	-	191
Aquisição Hipermercados	2	(878)	880
<b>Geração de Caixa Livre</b>	<b>2.844</b>	<b>666</b>	<b>2.177</b>
Dividendos Líquidos	(111)	124	(235)
Pagamento de Juros	(2.177)	(1.886)	(291)
<b>Geração de Caixa Final</b>	<b>556</b>	<b>(1.095)</b>	<b>1.652</b>

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

<sup>(2)</sup> Venda de ativos sob transação de sale and leaseback de duas lojas e um terreno

A geração de caixa operacional somou R\$ 3,7 bilhões, um aumento de R\$ 0,6 bilhão em relação ao 4T24. Esse desempenho decorre do avanço do EBITDA dos últimos 12 meses, com acréscimo de R\$ 319 milhões e da melhora de R\$ 255 milhões no capital de giro, acompanhando a evolução do ciclo de caixa no período.

A geração de caixa livre atingiu R\$ 2,8 bilhões nos últimos 12 meses, superando em R\$ 2,2 bilhões o montante registrado em 2024. Esse avanço reflete, sobretudo, o menor nível de investimentos em expansão, em linha com a estratégia de redução da alavancagem, e o crescimento do EBITDA, evidenciando o compromisso da Companhia com a geração consistente de caixa. Além da redução dos investimentos em expansão, foi reconhecido no período o Compromisso de Compra e Venda de Imóveis referente a duas lojas e um terreno, no valor total de R\$ 191 milhões.

Como resultado, a geração de caixa final foi positiva em R\$ 556 milhões (vs. -R\$ 1,1 bilhão em 2024).



## ALAVANCAGEM ABAIXO DO GUIDANCE E NO MENOR NÍVEL DESDE 2021

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Δ
Dívida Circulante	(1.712)	(1.991)	279
Dívida Não Circulante	(14.132)	(14.184)	52
<b>Total da Dívida Bruta <sup>(1)</sup></b>	<b>(15.844)</b>	<b>(16.175)</b>	<b>331</b>
Caixa e Equivalentes de caixa	5.854	5.628	226
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(9.990)</b>	<b>(10.547)</b>	<b>557</b>
Saldo de Recebíveis Descontados <sup>(2)</sup>	(1.349)	(1.967)	619
<b>Dívida Líquida + Recebíveis descontados</b>	<b>(11.339)</b>	<b>(12.514)</b>	<b>1.176</b>
EBITDA <sup>(3)</sup>	4.432	4.113	319
<b>Dívida Líquida + Recebíveis descontados <sup>(2)</sup> / EBITDA <sup>(3)</sup></b>	<b>-2,56x</b>	<b>-3,04x</b>	<b>-0,48x</b>

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

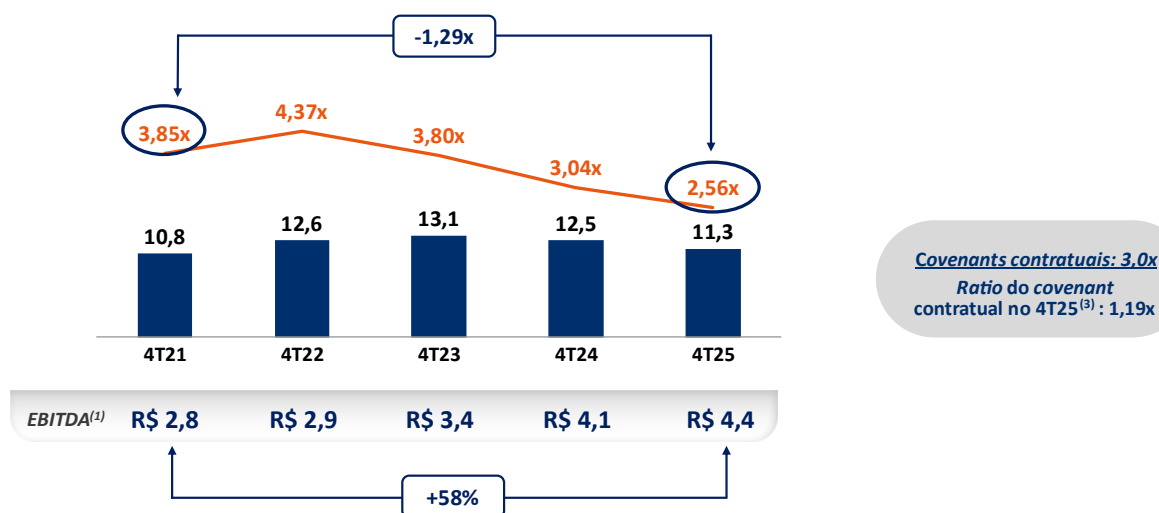
(2) Representa o saldo de recebíveis descontado com vencimento no trimestre subsequente (excluindo custo de antecipação recebíveis)

(3) EBITDA Ajustado Pré-IFRS16 acumulado dos últimos 12 meses (excluindo equivalência patrimonial)

O índice de alavancagem, medido pela relação Dívida Líquida + Recebíveis Descontados / EBITDA Ajustado Pré-IFRS16, atingiu 2,56x no trimestre, o menor nível desde 2021 e 0,48x abaixo do 4T24. A alavancagem encerrou o período abaixo do *guidance* de 2,60x, refletindo a continuidade da redução das dívidas bruta e líquida e pela evolução do EBITDA.

Ao final do período, o saldo de recebíveis descontados com vencimento no trimestre subsequente foi de R\$ 1,3 bilhão, com prazo médio de 7 dias. A Companhia reduziu a necessidade de desconto de recebíveis em R\$ 619 milhões em relação ao período anterior. 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.

R\$ Bilhões



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

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

(1) EBITDA Pré-IFRS16 acumulado 12 meses (excluindo equivalência patrimonial).

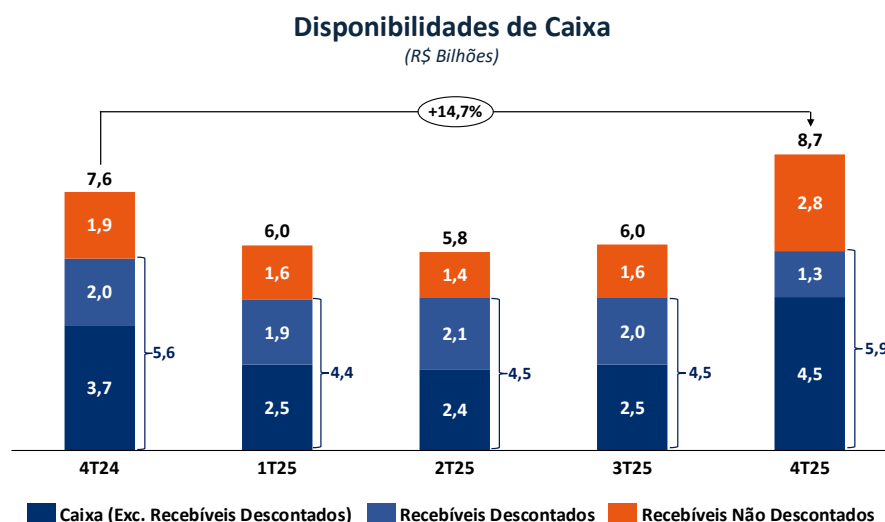
(2) Entre o 4T21 e o 4T24, o indicador de Dívida Líquida + Recebíveis Descontados contemplava o saldo a pagar da aquisição de hipermercados. O pagamento da aquisição de hipermercado foi finalizado no 1T24

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

## DISPONIBILIDADE DE CAIXA TOTAL DE R\$ 8,7 BILHÕES

A Companhia encerrou 2025 com uma disponibilidade total de caixa de R\$ 8,7 bilhões, considerando os recebíveis não descontados com liquidez passível em D+1.

As disponibilidades, que incluem o saldo de caixa ao final do período e os recebíveis não descontados, refletem o caixa médio aplicado, que atingiu R\$ 1,480 bilhão no 4T25. Para efeito comparativo, o caixa médio foi de R\$ 1,917 bilhão no 4T24, R\$ 1,845 bilhão no 1T25, 1,764 bilhão no 2T25 e R\$ 1,523 bilhão no 3T25.



## INVESTIMENTOS REFORÇAM FOCO NA REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Δ	2025	2024	Δ
Novas lojas e aquisição de terrenos	328	367	(39)	529	953	(424)
Reformas, manutenções e novos serviços	74	145	(71)	280	386	(106)
Infraestrutura e outros	50	57	(7)	106	133	(27)
<b>Total Investimentos - Bruto</b>	<b>452</b>	<b>569</b>	<b>(117)</b>	<b>915</b>	<b>1.472</b>	<b>(557)</b>
Venda de ativos	(258)	1	(259)	(260)	(3)	(257)
<b>Total Investimentos - Líquido</b>	<b>194</b>	<b>570</b>	<b>(376)</b>	<b>655</b>	<b>1.469</b>	<b>(814)</b>

O total de investimentos bruto foi de R\$ 452 milhões no 4T25 e R\$ 915 milhões em 2025, redução explicada pelo compromisso da Companhia com a disciplina financeira e a diminuição da alavancagem. No trimestre, foi concluída a venda de ativos em operação de *sale and leaseback* de duas lojas e um terreno no valor total de R\$ 275 milhões, com efeito caixa de R\$ 191 milhões no exercício.

No 4T25, o Assaí inaugurou 8 novas lojas em cinco estados e, ao longo de 2025, abriu 10 unidades, adicionando 50 mil m² à área de vendas e encerrando o ano com 312 lojas em operação. Para 2026, a Companhia prevê postergar alguns projetos e abrir cinco novas lojas em São Paulo, alinhada à estratégia de redução da alavancagem.

## DIVIDENDOS E JUROS SOBRE O CAPITAL PRÓPRIO

No exercício encerrado em 31 de dezembro de 2025, o montante destinado à distribuição dos dividendos mínimos obrigatórios totalizou R\$ 118 milhões, correspondendo a 25% do saldo disponível para distribuição de dividendos, nos termos do Estatuto Social da Companhia. Esse saldo desconsidera a reserva legal de 5%.

Adicionalmente, ao longo do exercício, foi aprovado o pagamento de juros sobre o capital próprio (JSCP) no valor bruto de R\$ 140 milhões, sobre o qual incidirá Imposto de Renda Retido na Fonte no montante de R\$ 17 milhões, resultando em um valor líquido de R\$ 123 milhões. O pagamento está previsto para 26 de junho de 2026, conforme Aviso aos Acionistas divulgado ao mercado em 30 de dezembro de 2025.

O valor referente à parcela remanescente de dividendos excedeu o dividendo mínimo obrigatório em R\$ 5 milhões, calculados conforme demonstrado abaixo, e está sujeito à aprovação dos acionistas em AGOE, não representando obrigação adicional da Companhia.

Em relação aos *American Depositary Share* (ADSs), o referido pagamento será efetuado por meio do banco depositário JP Morgan Chase Bank. Os titulares poderão obter informações a respeito no site <https://adr.com>.

R\$ milhões)	2025	2024
Lucro Líquido Pós-IFRS16	497	769
Reserva de incentivos fiscais	-	(229)
<b>Base reserva legal</b>	<b>497</b>	<b>540</b>
% Reserva legal	5%	5%
Reserva legal do exercício	25	27
<b>Base dividendos</b>	<b>472</b>	<b>513</b>
Dividendos mínimos obrigatórios - 25%	118	129
JSCP a Pagar - Líquido	(123)	(109)
<b>Dividendos propostos</b>	-	20
<b>Dividendos adicionais propostos</b>	<b>(5)</b>	-

## 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 4T25 foram:

### OPERAÇÕES EFICIENTES

- **46% de reaproveitamento de resíduos** (+2,8 p.p. vs. 4T24), contribuindo para a redução de emissões de escopo 3 e avançando rumo à meta de Aterro Zero até 2035, impulsionado por:
  - aumento de 144% no volume destinado à compostagem (vs. 4T24);
  - ampliação do Programa Destino Certo, que evita que frutas, legumes e verduras sejam enviados para aterro, alcançando 301 lojas (+6% vs. 4T24).
- **93 lojas com autoprodução de energia solar**, fortalecendo a matriz renovável e evitando a emissão de 86 mil toneladas de CO2 em cinco anos; e
- **100% dos fornecedores de carne suína *in natura* aderentes à Política de Bem-Estar Animal.**

### GESTÃO ÉTICA E TRANSPARENTE

- Evolução no rating do CDP (Disclosure Insight Action), passando de **B para A-**;
- Participação pelo **4º ano consecutivo no ICO2** (Índice Carbono Eficiente);
- **Reconhecimento da B3 como uma das 30 empresas mais sustentáveis do Brasil**, com presença simultânea nos índices ISE, ICO2 e IDIVERSA;
- **Adesão à coalizão global Brasil Sem Desperdício** (WWF e WRAP), comprometida com a redução da perda e do desperdício de alimentos no país; e
- O **Relatório Anual e de Sustentabilidade 2024** foi destacado pelo CEBDS (Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável), por sua **qualidade, transparência e atratividade**.

### DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS E COMUNIDADES

- **O Assaí segue empenhado em promover um ambiente de trabalho cada vez mais diverso e inclusivo:**
  - 45,0% de pessoas negras na liderança (gerentes e acima);
  - 25,9% de mulheres na liderança (gerentes e acima), +0,2 p.p. comparado ao 4T24; e
  - 1,5% de colaboradores(as) migrantes e refugiados (+0,4 p.p. vs. 4T24).
- **Por meio do Instituto Assaí, fortalecimento do impacto social:**
  - marco recorde de **6 milhões de refeições doadas**; e
  - **700 toneladas** de alimentos arrecadados pelos(as) clientes para 103 organizações sociais parceiras, através da campanha “Alimento a Gente Compartilha”.

## AVENIDAS DE CRESCIMENTO ELEVAM O POTENCIAL DE GERAÇÃO DE VALOR

Com presença nacional, o Assaí recebe mais de 40 milhões de clientes por mês em suas lojas<sup>1</sup> e é a maior e mais presente empresa brasileira do varejo alimentar<sup>2</sup>. Atenta ao cenário macroeconômico e às mudanças de hábitos de consumo da população, a Companhia vem investindo na adaptação de sortimento e categorias. Nos últimos 5 anos, as lojas passaram a oferecer serviços como açougue, fatiamento de frios e padaria, o que melhorou a experiência de compra e aumentou a fidelização dos clientes. A capacidade da Companhia em se antecipar e se adaptar aos novos hábitos de compra da população se mostrou bem-sucedido, com a venda conjunta do açougue e empório de frios representando cerca de 5% da venda total da Companhia. Como resultado dessa estratégia, a Companhia se consolidou como a maior vendedora de proteínas da América do Sul (aves, suínos, bovinos, leite e ovos), de acordo com a Nielsen. O Assaí seguirá aprimorando continuamente seu sortimento para atender cada vez melhor às necessidades dos consumidores.

Para 2026, o Assaí segue investindo em novas frentes com potencial de elevar a geração de valor. A Companhia reforçou suas equipes e todas as iniciativas mencionadas abaixo contam com profissionais especializados.

- **Mundo Saúde:** implementação das primeiras 25 lojas (piloto) de farmácia completa no 2S26, em localização estratégica na loja;
- **In&Out:** combinando importação direta, atuação de parceiros importadores e negociações com a indústria local, a nova estratégia prioriza produtos de alta demanda, preço competitivo e oferta por tempo limitado. A iniciativa prevê o lançamento de itens de oportunidade em aproximadamente 30 categorias;
- **Marca Própria:** lançamento de aproximadamente 200 SKUs em 2026, com a entrada dos primeiros produtos nas lojas do estado de São Paulo a partir do 1T26. O portfólio contemplará categorias-chave de alta penetração, com qualidade similar às marcas líderes e preços mais competitivos, sob as marcas *Chef* e *Assaí*;
- **Serviços Financeiros:** avaliação de potenciais parceiros estratégicos para o desenvolvimento e expansão de novos produtos financeiros, tais como *private label*, seguros, assistências, consórcios, aquisição e soluções digitais — conta corrente para o público PJ — com foco em soluções aderentes ao perfil de clientes da Companhia. O projeto piloto de maquininhas (Assaí Pay) segue em evolução, com *roll out* previsto até o final de 2026;
- **Assaí Digital:** foi firmada parceria com o Mercado Livre, reforçando o ecossistema das frentes digitais da Companhia e marcando a estreia do Assaí no marketplace no modelo de *fulfillment*. Essa nova parceria corrobora a estratégia da Companhia de ampliar a conveniência e o acesso em canais digitais, com uma operação estruturada para ganhar escala com disciplina e eficiência. Em continuidade à expansão da estratégia *phygital*, a Companhia prevê dobrar o número de lojas na plataforma do iFood, totalizando mais de 100 unidades ainda no 1º trimestre 2026, ampliando o acesso dos clientes a soluções de compra integradas.

## OUTRAS INICIATIVAS E EVENTOS PARA ACELERAR A REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM

- **Bebidas Frias e potencial de monetização:** A Companhia identificou potencial de monetização de créditos tributários de aproximadamente R\$ 1,5 bilhão, relacionados a PIS e COFINS no segmento de bebidas frias. A monetização ocorrerá de forma progressiva, por meio da compensação de tributos, com efeito positivo na redução do desembolso de caixa ao longo do período;
- **Foco na redução da alavancagem:** postergação de projetos de novas lojas, reduzindo o ritmo da expansão para a abertura de 5 lojas em 2026, e investimentos nas novas avenidas de crescimento mantendo o Capex estimado de R\$ 700 milhões; e
- **Monetização de ativos:** potenciais monetizações de ativos via *sale and leaseback* (SLB), conforme as condições de mercado, e revisões de portfólio.

<sup>1</sup> 1 ticket equivale a 1,5 cliente

<sup>2</sup> Abras e NielsenIQ Homescan



## PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

- **Empresas que Mais Respeitam o Consumidor:** pela sexta vez, o Assaí foi eleito a empresa que mais respeita o consumidor na categoria Atacado/Atacarejo;
- **Elite InfoMoney:** o Assaí integra a lista das companhias de capital aberto que mais crescem de forma consistente, sendo a única varejista alimentar do ranking;
- **Índice Caliber de Reputação 2025:** a Companhia foi reconhecida como a empresa de melhor reputação na categoria Varejo–Supermercado;
- **Popai Brasil:** o Assaí recebeu nove reconhecimentos em ações de trade marketing e *retail media* — 2 ouros, 3 pratas e 4 bronzes;
- **Prêmio Valoriza:** a Companhia foi listada entre as 15 empresas que mais geraram riqueza para a sociedade em 2025;
- **Diversidade nas Empresas:** de acordo com o levantamento produzido pela Folha de S. Paulo em parceria com a Fundação Getúlio Vargas, o Assaí foi destaque entre as 20 empresas com melhores indicadores de Diversidade, Equidade e Inclusão e entre as 10 referências em equidade na alta liderança; e
- **Retail Awards:** Belmiro Gomes, CEO do Assaí, foi homenageado no *Hall da Fama* por sua contribuição ao desenvolvimento do setor.

## SOBRE A SENDAS DISTRIBUIDORA S.A.

O **Assaí** 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 NielsenIQ *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). Fundada em São Paulo (SP), a Companhia atende comerciantes e consumidores(as) que buscam maior economia no varejo ou no atacado, liderando a proposta de inovação no formato.

Atualmente, tem mais de 300 lojas em todas as regiões do país (24 estados e 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 (ASAI3) e, como forte gerador de caixa, a Companhia cresce ano após ano, tendo registrado, em 2025, faturamento de R\$ 84,7 bilhões. Reconhecida pelo seu forte trabalho social, conta ainda com o Instituto Assaí, que atua com ações de impacto social nos eixos de apoio ao empreendedorismo, segurança alimentar e desenvolvimento das comunidades.

## 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**

**Isabela do Vale**

E-mail: [ri.assai@assai.com.br](mailto: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)	4T25			4T24		
	PRÉ	PÓS	Δ	PRÉ	PÓS	Δ
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.318)	(1.961)	357	(2.149)	(1.825)	324
EBITDA Ajustado	1.309	1.688	379	1.294	1.639	345
<b>Margem EBITDA Ajustado</b>	<b>6,3%</b>	<b>8,1%</b>	<b>1,8 p.p.</b>	<b>6,4%</b>	<b>8,1%</b>	<b>1,7 p.p.</b>
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(522)	(552)	(30)	(19)	(19)	-
Depreciação e Amortização	(290)	(450)	(160)	(277)	(423)	(146)
Resultado Financeiro Líquido	(584)	(880)	(296)	(400)	(669)	(269)
Imposto de Renda	165	203	38	(124)	(98)	26
Lucro Líquido do Exercício	78	9	(69)	474	430	(44)
<b>Margem Líquida</b>	<b>0,4%</b>	<b>0,0%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>	<b>2,4%</b>	<b>2,1%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>

(R\$ milhões)	2025			2024		
	PRÉ	PÓS	Δ	PRÉ	PÓS	Δ
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(8.632)	(7.275)	1.357	(8.124)	(6.873)	1.251
EBITDA Ajustado	4.492	5.938	1.446	4.177	5.505	1.328
<b>Margem EBITDA Ajustado</b>	<b>5,8%</b>	<b>7,7%</b>	<b>1,9 p.p.</b>	<b>5,7%</b>	<b>7,5%</b>	<b>1,8 p.p.</b>
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(532)	(560)	(28)	(26)	(21)	5
Depreciação e Amortização	(1.143)	(1.755)	(612)	(1.078)	(1.640)	(562)
Resultado Financeiro Líquido	(2.265)	(3.389)	(1.124)	(1.868)	(2.909)	(1.041)
Imposto de Renda	147	263	116	(275)	(166)	109
Lucro Líquido do Exercício	699	497	(202)	930	769	(161)
<b>Margem Líquida</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,6%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>	<b>1,3%</b>	<b>1,0%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>

## RISCO SACADO

Em 2025, a Companhia intermediou operações de antecipação de recebíveis a fornecedores (operação de risco sacado), resultando em uma receita de R\$ 52 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\$ 990 milhões em 31 de dezembro de 2025 (relativos a produtos), vs. R\$ 938 milhões em 31 de dezembro de 2024 (R\$ 779 milhões de produtos e R\$ 159 milhões de imobilizado). Conforme nota explicativa 15 das demonstrações financeiras de 31 de dezembro de 2025.

## ANEXOS

### INFORMAÇÕES OPERACIONAIS

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

Número de Lojas	4T21	4T22	4T23	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
Sudeste	113	138	152	162	162	162	164	170
Nordeste	57	74	82	82	82	82	82	82
Centro-Oeste	21	25	27	28	28	28	28	29
Norte	14	17	17	20	20	20	20	21
Sul	7	9	10	10	10	10	10	10
<b>Total</b>	<b>212</b>	<b>263</b>	<b>288</b>	<b>302</b>	<b>302</b>	<b>302</b>	<b>304</b>	<b>312</b>
Área de Vendas (mil m <sup>2</sup> )	964	1.307	1.456	1.529	1.529	1.529	1.540	1.579

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 demonstrações financeiras (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	4T25	4T24	Δ%	2025	2024	Δ%
<b>Receita Bruta</b>	<b>22.802</b>	<b>22.058</b>	<b>3,4%</b>	<b>84.736</b>	<b>80.570</b>	<b>5,2%</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>20.797</b>	<b>20.163</b>	<b>3,1%</b>	<b>77.307</b>	<b>73.819</b>	<b>4,7%</b>
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(17.177)</b>	<b>(16.735)</b>	<b>2,6%</b>	<b>(64.243)</b>	<b>(61.582)</b>	<b>4,3%</b>
Depreciação (Logística)	(14)	(17)	-17,6%	(55)	(44)	25,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>3.606</b>	<b>3.411</b>	<b>5,7%</b>	<b>13.009</b>	<b>12.193</b>	<b>6,7%</b>
Despesas com Vendas	(2.030)	(1.920)	5,7%	(7.600)	(7.233)	5,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(288)	(229)	25,8%	(1.032)	(891)	15,8%
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>(2.318)</b>	<b>(2.149)</b>	<b>7,9%</b>	<b>(8.632)</b>	<b>(8.124)</b>	<b>6,3%</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial	7	15	-53,3%	60	64	-6,3%
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(522)	(19)	2647,4%	(532)	(26)	1946,2%
Impairment FIC	(521)	-	0,0%	(521)	-	0,0%
Outras Despesas	(1)	(19)	-94,7%	(11)	(26)	-57,7%
Depreciação e Amortização	(276)	(260)	6,2%	(1.088)	(1.034)	5,2%
<b>EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos</b>	<b>497</b>	<b>998</b>	<b>-50,2%</b>	<b>2.817</b>	<b>3.073</b>	<b>-8,3%</b>
Receitas Financeiras	93	151	-38,4%	428	324	32,1%
Despesas Financeiras	(677)	(551)	22,9%	(2.693)	(2.192)	22,8%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(584)</b>	<b>(400)</b>	<b>46,0%</b>	<b>(2.265)</b>	<b>(1.868)</b>	<b>21,3%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.</b>	<b>(87)</b>	<b>598</b>	<b>-114,5%</b>	<b>552</b>	<b>1.205</b>	<b>-54,2%</b>
Imposto de Renda	165	(124)	-233,1%	147	(275)	-153,5%
<b>Lucro Líquido do Exercício</b>	<b>78</b>	<b>474</b>	<b>-83,5%</b>	<b>699</b>	<b>930</b>	<b>-24,8%</b>
<b>EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e</b>	<b>787</b>	<b>1.275</b>	<b>-38,3%</b>	<b>3.960</b>	<b>4.151</b>	<b>-4,6%</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>1.309</b>	<b>1.294</b>	<b>1,2%</b>	<b>4.492</b>	<b>4.177</b>	<b>7,5%</b>

% da Receita Líquida	4T25	4T24	Δ p.p.	2025	2024	Δ p.p.
<b>Lucro Bruto</b>	<b>17,3%</b>	<b>16,9%</b>	<b>0,4 p.p.</b>	<b>16,8%</b>	<b>16,5%</b>	<b>0,3 p.p.</b>
Despesas com Vendas	-9,8%	-9,5%	-0,2 p.p.	-9,8%	-9,8%	0,0 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,4%	-1,1%	-0,2 p.p.	-1,3%	-1,2%	-0,1 p.p.
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>-11,1%</b>	<b>-10,7%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>	<b>-11,2%</b>	<b>-11,0%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial	0,0%	0,1%	0,0 p.p.	0,1%	0,1%	0,0 p.p.
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	-2,5%	-0,1%	-2,4 p.p.	-0,7%	0,0%	-0,7 p.p.
Impairment FIC	-2,5%	0,0%	-2,5 p.p.	-0,7%	0,0%	-0,7 p.p.
Outras Despesas	0,0%	-0,1%	0,1 p.p.	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Depreciação e Amortização	-1,3%	-1,3%	0,0 p.p.	-1,4%	-1,4%	0,0 p.p.
<b>EBIT</b>	<b>2,4%</b>	<b>4,9%</b>	<b>-2,6 p.p.</b>	<b>3,6%</b>	<b>4,2%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>-2,8%</b>	<b>-2,0%</b>	<b>-0,8 p.p.</b>	<b>-2,9%</b>	<b>-2,5%</b>	<b>-0,4 p.p.</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.</b>	<b>-0,4%</b>	<b>3,0%</b>	<b>-3,4 p.p.</b>	<b>0,7%</b>	<b>1,6%</b>	<b>-0,9 p.p.</b>
Imposto de Renda	0,8%	-0,6%	1,4 p.p.	0,2%	-0,4%	0,6 p.p.
<b>Lucro Líquido do Exercício</b>	<b>0,4%</b>	<b>2,4%</b>	<b>-2,0 p.p.</b>	<b>0,9%</b>	<b>1,3%</b>	<b>-0,4 p.p.</b>
<b>EBITDA</b>	<b>3,8%</b>	<b>6,3%</b>	<b>-2,5 p.p.</b>	<b>5,1%</b>	<b>5,6%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>6,3%</b>	<b>6,4%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>	<b>5,8%</b>	<b>5,7%</b>	<b>0,2 p.p.</b>

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

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

R\$ - Milhões	4T25	4T24	Δ%	2025	2024	Δ%
<b>Receita Bruta</b>	<b>22.802</b>	<b>22.058</b>	<b>3,4%</b>	<b>84.736</b>	<b>80.570</b>	<b>5,2%</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>20.797</b>	<b>20.163</b>	<b>3,1%</b>	<b>77.307</b>	<b>73.819</b>	<b>4,7%</b>
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(17.155)</b>	<b>(16.714)</b>	<b>2,6%</b>	<b>(64.154)</b>	<b>(61.505)</b>	<b>4,3%</b>
Depreciação (Logística)	(28)	(31)	-9,7%	(112)	(93)	20,4%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>3.614</b>	<b>3.418</b>	<b>5,7%</b>	<b>13.041</b>	<b>12.221</b>	<b>6,7%</b>
Despesas com Vendas	(1.682)	(1.599)	5,2%	(6.264)	(5.995)	4,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(279)	(226)	23,5%	(1.011)	(878)	15,1%
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>(1.961)</b>	<b>(1.825)</b>	<b>7,5%</b>	<b>(7.275)</b>	<b>(6.873)</b>	<b>5,8%</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial	7	15	-53,3%	60	64	-6,3%
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(552)	(19)	2805,3%	(560)	(21)	2566,7%
Impairment FIC	(521)	-	0,0%	(521)	-	0,0%
Outras Despesas	(31)	(19)	63,2%	(39)	(21)	85,7%
Depreciação e Amortização	(422)	(392)	7,7%	(1.643)	(1.547)	6,2%
<b>EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos</b>	<b>686</b>	<b>1.197</b>	<b>-42,7%</b>	<b>3.623</b>	<b>3.844</b>	<b>-5,7%</b>
Receitas Financeiras	93	151	-38,4%	428	324	32,1%
Despesas Financeiras	(973)	(820)	18,7%	(3.817)	(3.233)	18,1%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(880)</b>	<b>(669)</b>	<b>31,5%</b>	<b>(3.389)</b>	<b>(2.909)</b>	<b>16,5%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.</b>	<b>(194)</b>	<b>528</b>	<b>-136,7%</b>	<b>234</b>	<b>935</b>	<b>-75,0%</b>
Imposto de Renda	203	(98)	-307,1%	263	(166)	-258,4%
<b>Lucro Líquido do Exercício</b>	<b>9</b>	<b>430</b>	<b>-97,9%</b>	<b>497</b>	<b>769</b>	<b>-35,4%</b>
<b>EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)</b>	<b>1.136</b>	<b>1.620</b>	<b>-29,9%</b>	<b>5.378</b>	<b>5.484</b>	<b>-1,9%</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>1.688</b>	<b>1.639</b>	<b>3,0%</b>	<b>5.938</b>	<b>5.505</b>	<b>7,9%</b>
% da Receita Líquida	4T25	4T24	Δ p.p.	2025	2024	Δ p.p.
<b>Lucro Bruto</b>	<b>17,4%</b>	<b>17,0%</b>	<b>0,4 p.p.</b>	<b>16,9%</b>	<b>16,6%</b>	<b>0,3 p.p.</b>
Despesas com Vendas	-8,1%	-7,9%	-0,2 p.p.	-8,1%	-8,1%	0,0 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,3%	-1,1%	-0,2 p.p.	-1,3%	-1,2%	-0,1 p.p.
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>-9,4%</b>	<b>-9,1%</b>	<b>-0,4 p.p.</b>	<b>-9,4%</b>	<b>-9,3%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial	0,0%	0,1%	0,0 p.p.	0,1%	0,1%	0,0 p.p.
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	-2,7%	-0,1%	-2,6 p.p.	-0,7%	0,0%	-0,7 p.p.
Impairment FIC	-2,5%	0,0%	-2,5 p.p.	-0,7%	0,0%	-0,7 p.p.
Outras Despesas	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.	-0,1%	0,0%	0,0 p.p.
Depreciação e Amortização	-2,0%	-1,9%	-0,1 p.p.	-2,1%	-2,1%	0,0 p.p.
<b>EBIT</b>	<b>3,3%</b>	<b>5,9%</b>	<b>-2,6 p.p.</b>	<b>4,7%</b>	<b>5,2%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>-4,2%</b>	<b>-3,3%</b>	<b>-0,9 p.p.</b>	<b>-4,4%</b>	<b>-3,9%</b>	<b>-0,4 p.p.</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.</b>	<b>-0,9%</b>	<b>2,6%</b>	<b>-3,6 p.p.</b>	<b>0,3%</b>	<b>1,3%</b>	<b>-1,0 p.p.</b>
Imposto de Renda	1,0%	-0,5%	1,5 p.p.	0,3%	-0,2%	0,6 p.p.
<b>Lucro Líquido do Exercício</b>	<b>0,0%</b>	<b>2,1%</b>	<b>-2,1 p.p.</b>	<b>0,6%</b>	<b>1,0%</b>	<b>-0,4 p.p.</b>
<b>EBITDA</b>	<b>5,5%</b>	<b>8,0%</b>	<b>-2,6 p.p.</b>	<b>7,0%</b>	<b>7,4%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>8,1%</b>	<b>8,1%</b>	<b>0,0 p.p.</b>	<b>7,7%</b>	<b>7,5%</b>	<b>0,2 p.p.</b>

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



## IV – Balanço Patrimonial (Pós-IFRS16)

### ATIVO

(R\$ milhões)	31.12.2025	31.12.2024
<b>Ativo Circulante</b>	<b>17.800</b>	<b>16.448</b>
Caixa e equivalentes de caixa	5.854	5.628
Contas a receber	3.056	2.210
Estoques	7.504	7.127
Tributos a recuperar	1.139	1.241
Instrumentos financeiros derivativos	7	93
Despesas antecipadas	111	99
Ativos mantidos para venda	18	-
Outras contas a receber	111	50
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>30.025</b>	<b>29.145</b>
Imposto de renda e contribuição social diferidos	443	140
Tributos a recuperar	943	672
Instrumentos financeiros derivativos	448	297
Partes relacionadas	30	23
Depósitos judiciais	22	24
Despesas antecipadas	19	9
Outras contas a receber	605	31
Investimentos	326	804
Imobilizado	13.073	13.564
Intangível	5.202	5.183
Direito de Uso	8.914	8.398
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>47.825</b>	<b>45.593</b>

### PASSIVO

(R\$ milhões)	31.12.2025	31.12.2024
<b>Passivo Circulante</b>	<b>16.817</b>	<b>16.312</b>
Fornecedores	11.437	10.709
Fornecedores - Convênios	990	938
Empréstimos	1.202	38
Debêntures e notas promissórias	517	2.046
Salários e encargos sociais	753	682
Passivo de arrendamento	461	412
Demais impostos a recolher	473	529
Imposto de renda e contribuição social a pagar	45	34
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	123	129
Receitas a apropriar	507	449
Outras contas a pagar	309	346
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>25.454</b>	<b>24.026</b>
Fornecedores	-	12
Empréstimos	2.414	1.720
Debêntures e notas promissórias	12.166	12.761
Provisão para demandas judiciais	266	223
Passivo de arrendamento	10.017	9.232
Receitas a apropriar	518	26
Plano de ações liquidadas em caixa	12	5
Outras contas a pagar	61	47
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>5.554</b>	<b>5.255</b>
Capital social	1.456	1.272
Reserva de capital	115	88
Reservas de lucros	4.106	3.933
Ações em tesouraria	(104)	(26)
Outros resultados abrangentes	(19)	(12)
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>47.825</b>	<b>45.593</b>

## V – Fluxo de Caixa (Pós-IFRS16)

(R\$ milhões)	31.12.2025	31.12.2024
<b>Lucro líquido do exercício</b>	<b>497</b>	<b>769</b>
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(299)	34
Perda na alienação do imobilizado e de arrendamento	20	12
Depreciações e amortizações	1.755	1.640
Juros e variações monetárias	3.614	3.117
Ajuste a valor presente	(25)	-
Resultado de equivalência patrimonial	(60)	(64)
Provisão para demandas judiciais	194	84
Provisão de opção de compra de ações	27	32
Provisão de <i>impairment</i>	533	-
Provisão para perdas e quebras de estoque	683	633
Perdas (reversões) estimadas com créditos de liquidação duvidosa	7	(7)
	<b>6.946</b>	<b>6.250</b>
<b>Variações nos ativos operacionais</b>		
Contas a receber	(875)	(1.011)
Estoques	(1.060)	(1.096)
Tributos a recuperar	(286)	(132)
Dividendos recebidos	17	124
Partes relacionadas	(7)	-
Depósitos judiciais	3	21
Outros ativos	(12)	57
	<b>(2.220)</b>	<b>(2.037)</b>
<b>Variações nos passivos operacionais</b>		
Fornecedores	451	635
Salários e encargos sociais	71	58
Impostos e contribuições a recolher	55	140
Pagamento de demandas judiciais	(188)	(141)
Receitas a apropriar	551	20
Outros passivos	(17)	7
	<b>923</b>	<b>719</b>
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>5.649</b>	<b>4.932</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>		
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(1.067)	(1.647)
Aquisição de bens do ativo intangível	(55)	(42)
Recebimento pela alienação de bens do ativo imobilizado	196	3
Recebimento pela alienação do ativo mantido para venda	2	16
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento</b>	<b>(924)</b>	<b>(1.670)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>		
Captação de empréstimos	3.308	6.600
Custo de captação de empréstimos	(18)	(54)
Pagamento de empréstimos	(3.891)	(4.771)
Pagamento de juros de empréstimos	(2.192)	(2.583)
Dividendos e juros sobre o capital próprio, pagos	(128)	-
Compra de ações em tesouraria	(78)	(26)
Pagamento de passivo de arrendamento	(325)	(289)
Pagamento de juros de passivo de arrendamento	(1.146)	(1.060)
Pagamento de aquisição de pontos comerciais	(29)	(910)
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento</b>	<b>(4.499)</b>	<b>(3.093)</b>
<b>Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>226</b>	<b>169</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	5.628	5.459
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	5.854	5.628