



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T23

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Sexta-feira, 05 de Maio de 2023

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

Videoconferência em português via Zoom (tradução simultânea): [clique aqui](#)

As informações e links estarão disponíveis para acesso no nosso website e nos nossos materiais de divulgação.

São Paulo, 04 de maio de 2023 - O Assaí Atacadista anuncia os resultados do 1º trimestre de 2023. Todos os comentários referentes ao EBITDA ajustado estão excluindo o resultado de outras despesas e receitas operacionais dos períodos. Além disso, os resultados apresentados incluem os efeitos do IFRS 16/CPC 06 (R2) - Operações de arrendamento mercantil, que elimina a distinção entre arrendamentos operacionais e financeiros, exceto quando indicado.

CRESCIMENTO DAS VENDAS DE +33%, SOBRE FORTE BASE DE COMPARAÇÃO, COM CONTINUIDADE DE GANHOS DE MARKET SHARE (+2,4p.p.) AVANÇO DA EXPANSÃO COM CONCLUSÃO DE 75% DO PROJETO DE CONVERSÕES



Evolução da expansão com avanço do projeto de conversões

Inauguração de **3 conversões** no 1T23, totalizando **50 lojas convertidas em operação**;
Nos últimos 12 meses, **59 lojas foram inauguradas** (+38% em área de vendas), sendo 50 conversões e 9 orgânicas;



Venda média por loja das conversões já supera média da Companhia

Mesmo com apenas 5 meses de operação, conversões já alcançam faturamento acima de R\$ 21M/mês e *uplift* de vendas de **2,2x superior** em relação ao formato de hipermercado;
Margem EBITDA das lojas convertidas já atingem patamar de cerca de 5%;



Crescimento de receitas de +33% com ganhos de market share

Faturamento de R\$ 16,6 bilhões no 1T23 (+33% vs. 1T22), acréscimo de R\$ 4,1 bilhões, impulsionado pela performance das novas lojas (+24,7%), evolução das vendas 'mesmas lojas' (+7,2%) e incremento no fluxo de clientes (+16M de tickets vs. 1T22);



Avanço de +33% do lucro bruto, com margem superior ao 1T22 mesmo diante da forte expansão dos últimos 12 meses

Margem bruta de 16,1% reflete a contribuição da performance das conversões e a estratégia comercial bem-sucedida;



EBITDA Ajustado R\$ 200 milhões superior ao 1T22

EBITDA Ajustado de R\$ 951 milhões (+26,5%) com margem de 6,3%, apesar da grande concentração de lojas em estágio inicial da curva de maturação (59 lojas inauguradas em 12 meses);



Lucro líquido positivo reflete bom desempenho operacional

Lucro Líquido de R\$ 72 milhões impactado pela elevada taxa de juros no período;



Forte ritmo da expansão 2023

28 lojas em fase de obras, sendo 13 conversões de hipermercados e 15 lojas orgânicas;



Evolução na estratégia Phygital da Companhia: novo app Meu Assaí

Aprimoramento do relacionamento com clientes através da base CRM, com 7 milhões de clientes cadastrados;
Forte identificação de 30% dos tickets, cujo valor médio é 40% superior à média da Companhia;
Promoções segmentadas, aumentando fidelização e gerando maior rentabilidade;

DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

(R\$ milhões)	1T23	1T22	Δ % / p.p.
Receita Bruta	16.567	12.498	32,6%
Receita Líquida	15.096	11.443	31,9%
SSS (Ex. Efeito Calendário)	7,2%	6,7%	0,5 p.p.
Expansão	24,7%	15,4%	9,3 p.p.
Lucro Bruto ⁽¹⁾	2.428	1.826	33,0%
Margem Bruta ⁽¹⁾	16,1%	16,0%	0,1 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.512)	(1.097)	37,8%
% da Receita Líquida	-10,0%	-9,6%	-0,4 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽²⁾⁽³⁾	951	752	26,5%
Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾⁽³⁾	6,3%	6,6%	-0,3 p.p.

(1) Inclui depreciação logística (destacada na Demonstração de Resultado na página 12);

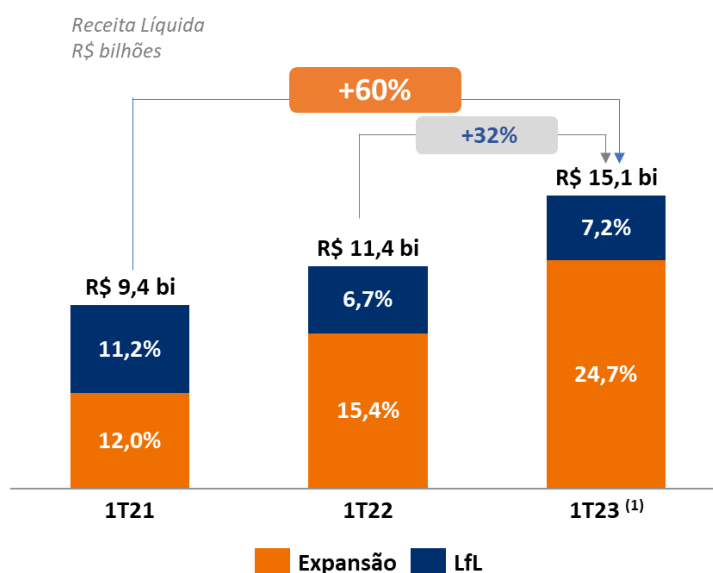
(2) Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização;

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

“Iniciamos 2023 com a conclusão de mais de 75% do projeto de conversões, cuja performance de vendas e margens, mesmo com pouco tempo de operação, reforça a qualidade desse parque de lojas. Os ganhos contínuos de market share somaram 2,4 p.p. no 1T23 e evidenciam o sucesso da dinâmica comercial do Assaí. Avançamos também na estratégia phygital, ao concluir o roll-out do novo app Meu Assaí. Com a eleição do novo Conselho de Administração, majoritariamente independente, nos tornamos uma Corporation e continuaremos aprimorando a governança corporativa da Companhia. Seguiremos nossa estratégia em entregar uma boa experiência de compra aos nossos clientes, consolidando a força da nossa marca e a proposta de valor do modelo de negócio Assaí, crescendo com rentabilidade e gerando valor e empregos. Agradeço a todos(as) que estão conosco nessa jornada”.

Belmiro Gomes, Diretor Presidente do Assaí

CONSISTENTE CRESCIMENTO DE VENDAS



Com avanço de +31,9% e incremento de R\$ 3,7 bilhões em relação ao 1T22, a receita líquida atingiu R\$ 15,1 bilhões. Esse desempenho é decorrente principalmente:

- da elevada performance das 59 lojas inauguradas nos últimos 12 meses (+24,7%), principalmente das conversões de hipermercados;
- do avanço das vendas ‘mesmas lojas’ (+7,2%), mesmo diante de (a) um cenário macroeconômico que segue impactando o poder de compra da população e, conseqüentemente, o nível de consumo dos clientes, e de (b) uma forte base de comparação, especialmente no mês de março;
- da estratégia comercial que buscou (a) equilibrar crescimento de vendas e patamar de margem adequado à competitividade do mercado e (b) trazer agilidade na adaptação de sortimentos e serviços para atender às demandas dos clientes de cada região; e
- do crescente fluxo de clientes em nossas lojas, dados os constantes investimentos na melhoria da experiência de compra e a alta atratividade do modelo de negócio Assaí.

Em decorrência desses fatores, a Companhia registrou continuidade dos ganhos de *market share*, nas visões total (+2,4p.p) e ‘mesmas lojas’ nas praças de atuação.

CONTINUIDADE DO PLANO DE EXPANSÃO COM AVANÇO DAS CONVERSÕES

O Assaí encerrou o 1T23 com 266 lojas em operação e uma área de vendas que ultrapassa 1,3 milhão de metros quadrados. Nos últimos 12 meses, foram inauguradas 59 novas unidades, totalizando um acréscimo de 367 mil m² à área de vendas, uma expansão de +38% em comparação ao 1T22.

Após a inauguração de 3 conversões de hipermercados no trimestre, sendo duas no estado de SP e uma no RJ, a Companhia finalizou 50 conversões, equivalente a mais de 75% do total do projeto, e, que somadas, representam uma adição de cerca de 320 mil m² ao parque de lojas do Assaí.

A presença em pontos comerciais centrais e bem localizados, aliada à alta atratividade do modelo de negócio Assaí, proporciona um alto fluxo de clientes. Desta forma, com apenas 5 meses de operação em média, as conversões, cuja curva de maturação é mais acelerada do que a expansão orgânica, já alcançam faturamento acima de R\$ 21 milhões/mês, patamar superior à média da Companhia e equivalente a um *uplift* de vendas de 2,2x em relação às vendas totais sob formato de hipermercado e de 3,2x considerando apenas o perímetro alimentar. As margens das lojas convertidas estão em um patamar de cerca de 5%, dentro da estratégia da Companhia de equilibrar crescimento de vendas e nível de margem adequado à competitividade do mercado.

Adicionalmente, 28 lojas estão em fase de obras, sendo 13 conversões de hipermercados e 15 lojas orgânicas.



AVANÇO DA ESTRATÉGIA PHYGITAL COM O LANÇAMENTO DO APP “MEU ASSAÍ”

Disponível em todo Brasil desde abril de 2023 e suportado por um robusto sistema de CRM, o novo aplicativo “Meu Assaí” proporcionará um maior conhecimento dos hábitos de consumo dos clientes Assaí, além de oferecer melhorias na experiência de compra dos consumidores através da união do mundo físico com o online. O app reforça a estratégia *phygital* da Companhia através das novas funcionalidades, como campanhas exclusivas e ofertas personalizadas seja para o cliente consumidor final quanto para o cliente pessoa jurídica, visando a fidelização, incentivo ao consumo de novas categorias e gerando maior rentabilidade, além de uma maior aproximação com os fornecedores.



O app figurou entre os 5 apps mais baixados na semana de lançamento. A base CRM já inclui mais de 7 milhões de clientes cadastrados, com identificação de 30% dos tickets, cujo valor médio é 40% superior à média da Companhia.

Adicionalmente, o faturamento das vendas online através das parcerias com operadores *last milers*, disponíveis em 60 cidades e 17 estados, apresentou crescimento significativo, com o melhor desempenho trimestral desde o início das operações. As vendas apresentaram crescimento de +96% em relação ao 1T22 e +16% em comparação ao 4T22.

RESULTADOS OPERACIONAIS

O lucro bruto alcançou R\$ 2,4 bilhões no 1T23, 33,0% superior ao 1T22 e em linha com o crescimento das vendas no período, com margem de 16,1%. O avanço é resultado, principalmente,

- (i) da performance inicial das conversões de hipermercados, que apresentam recorde de fluxo de clientes e margens elevadas, considerando o pouco tempo de operação das lojas; e
- (ii) da estratégia comercial, para fazer frente ao intenso avanço da expansão e ao cenário macroeconômico que pressiona o poder de compra da população.

Esse resultado, aliado aos ganhos de *market share* nas visões total e 'mesmas lojas' ao longo dos últimos trimestres, comprova a eficácia do modelo de negócios do Assaí e o sucesso da estratégia da Companhia em manter um equilíbrio entre crescimento de vendas e patamar de margem adequado à competitividade do mercado.

Conversão

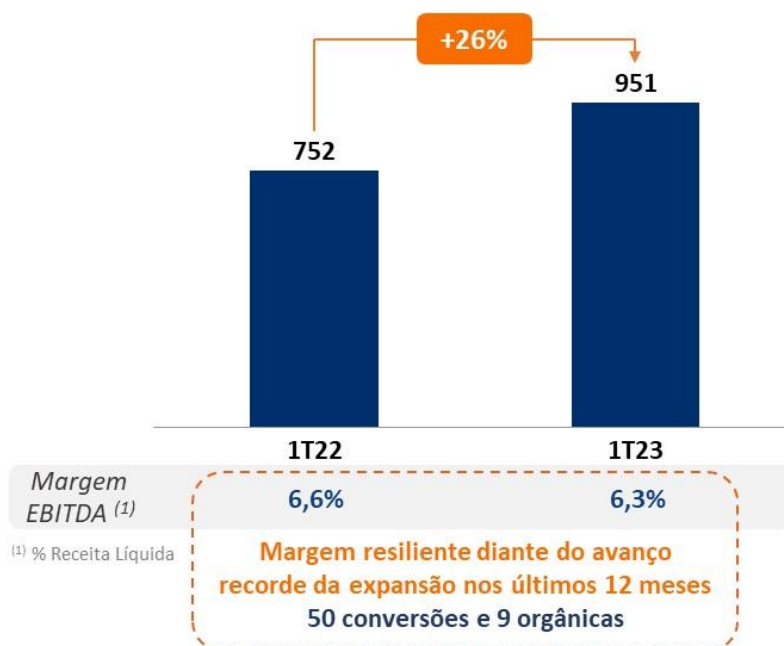
Cotia (SP)



As despesas com vendas, gerais e administrativas representaram 10,0% da receita líquida trimestral, consequência das 59 lojas inauguradas nos últimos 12 meses, ainda no início da curva de maturação.

A equivalência patrimonial, referente à participação de aproximadamente 18% que o Assaí detém no capital da FIC, atingiu R\$ 12 milhões no 1T23, um incremento de R\$ 4 milhões em relação ao 1T22 devido a um patamar de inadimplência menor que o esperado. O número de cartões Passaí emitidos encerrou o período com 2,3 milhões e representa 4,4% das vendas.

O EBITDA Ajustado alcançou R\$ 951 milhões no 1T23, um incremento de R\$ 200 milhões comparado ao 1T22, equivalente a um crescimento de 26,5%. A margem de 6,3% foi impactada pelas despesas pré-operacionais (-0,1p.p.) relacionadas à expansão e pelo forte avanço da expansão no 4T22, com a abertura de 37 novas lojas e que ainda estão em fase inicial de maturação.



(1) % Receita Líquida

RESULTADO FINANCEIRO DIRETAMENTE AFETADO POR ALTAS TAXAS DE JUROS

(R\$ milhões)	1T23	1T22	Δ % / p.p.
Rentabilidade de caixa e equivalentes	43	32	34,4%
Custo da dívida	(377)	(176)	114,2%
Custo de antecipação de recebíveis	(26)	(19)	36,8%
Outras receitas/despesas e atualizações monetárias	(68)	(39)	74,4%
Resultado Financeiro Líquido	(428)	(202)	111,9%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>-2,8%</i>	<i>-1,8%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>
Juros sobre passivo de arrendamento	(202)	(100)	102,0%
Resultado Financeiro Líquido - Pós IFRS 16	(630)	(302)	108,6%
<i>% Receita Líquida - Pós IFRS 16</i>	<i>-4,2%</i>	<i>-2,6%</i>	<i>-1,6 p.p.</i>

O resultado financeiro líquido pós-IFRS16, encerrou o trimestre em R\$ 630 milhões, representando 4,2% da receita líquida. Excluindo o efeito dos juros sobre passivo de arrendamento, a despesa financeira líquida atingiu R\$ 428 milhões, correspondente a 2,8% das vendas. Esse patamar é resultado do impacto das elevadas taxas de juros, com crescimento do CDI de 2,43% no 1T22 para 3,25% no 1T23, e do maior volume de dívida bruta em decorrência da forte expansão da Companhia.

LUCRO IMPACTADO POR CENÁRIO MACRO DESAFIADOR

O lucro líquido alcançou R\$ 72 milhões no trimestre, com margem de 0,5%, em função do cenário de altas taxas de juros, que impactou de forma significativa o resultado financeiro do período.

PATAMAR DE INVESTIMENTOS REFLETE AVANÇO DA EXPANSÃO

(R\$ milhões)	1T23	1T22	Δ
Novas Lojas e Aquisição de Terrenos	395	608	(213)
Reformas e Manutenções	29	33	(4)
Infraestrutura e Outros	26	17	9
Total Investimentos - Bruto	450	658	-208

Os investimentos trimestrais totalizaram R\$ 450 milhões. Esse patamar reflete, principalmente, a inauguração de 3 novas conversões no 1T23 e o avanço do processo de expansão da Companhia, com 28 lojas em obras, sendo 13 conversões de hipermercado e 15 lojas orgânicas.

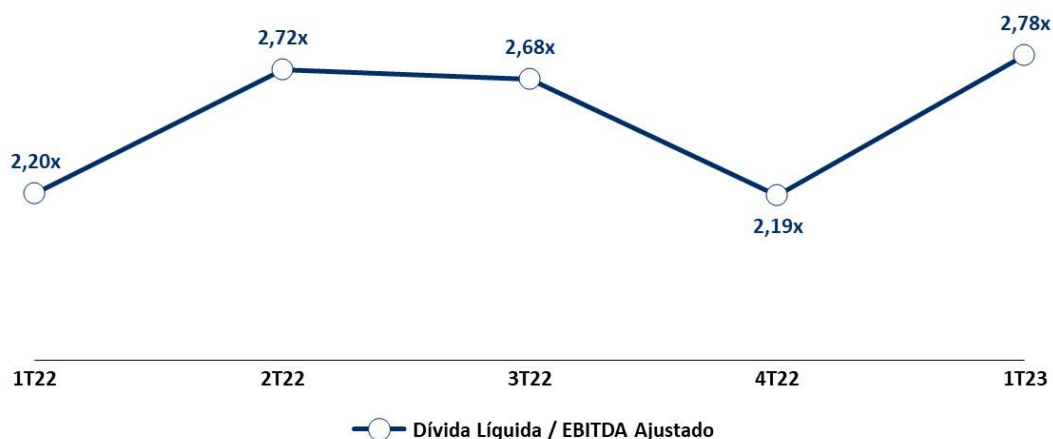
ENDIVIDAMENTO EM LINHA COM INTENSO AVANÇO DA EXPANSÃO

(R\$ milhões)	1T23	1T22
Dívida de Curto Prazo	(1.305)	(291)
Empréstimos e Financiamentos	(822)	(23)
Debêntures	(517)	(279)
Instrumentos Financeiros- Hedge de valor justo CP	34	11
Dívida de Longo Prazo	(11.349)	(10.625)
Empréstimos e Financiamentos	(735)	(1.528)
Debêntures	(10.808)	(9.169)
Instrumentos Financeiros- Hedge de valor justo CP	194	72
Total da Dívida Bruta	(12.654)	(10.916)
Caixa e Aplicações Financeiras	4.134	4.389
Dívida Líquida	(8.520)	(6.527)
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	2.925	2.863
Carteira de Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	378	222
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	(8.142)	(6.305)
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados / EBITDA Ajustado⁽¹⁾	-2,78x	-2,20x

⁽¹⁾ EBITDA Pré IFRS 16 acumulado dos últimos 12 meses.

A relação dívida líquida/EBITDA Ajustado atingiu 2,78x no 1T23 e está dentro das expectativas da Companhia diante do contexto de altos investimentos. O nível atual é explicado por (i) pagamentos relacionados à aquisição dos pontos comerciais de hipermercados; (ii) investimentos em 59 lojas nos últimos 12 meses; e (iii) continuidade do projeto de expansão, com 28 lojas em fase de obras, sendo 13 conversões e 15 lojas orgânicas.

O patamar de dívida líquida/EBITDA está em linha com os trimestres anteriores, excluída a sazonalidade do 4T22, em função dos investimentos no projeto de conversões:



GERAÇÃO DE CAIXA DE R\$ 2,9 BILHÕES NO 1T23

(R\$ milhões)	1T23	1T22	Δ
EBITDA Pré-IFRS 16 ⁽¹⁾	2.925	2.863	62
Imposto de Renda	0	(195)	195
Variação Capital de Giro	0	644	(644)
Geração de caixa Operacional	2.925	3.312	(387)
Capex	(3.217)	(2.354)	(864)
Aquisição de Pontos Comerciais	(70)	(1.850)	1.780
Geração de Caixa Livre	(362)	(892)	529
Dividendos	(194)	(130)	(64)
Custo da dívida	(1.658)	(781)	(877)
Geração de Caixa Livre ao Acionista	(1.852)	(911)	(941)

⁽¹⁾ Acumulado dos últimos 12 meses

A geração de caixa operacional atingiu R\$ 2,9 bilhões nos últimos 12 meses. O resultado está em linha com as expectativas da Companhia dado o avanço da expansão, com 59 lojas inauguradas nos últimos 12 meses que estão em fase de maturação, além das 28 lojas em obras.

Nos últimos 12 meses, o valor líquido referente à aquisição dos pontos comerciais de hipermercado totalizou R\$ 70 milhões, uma vez que considera os reembolsos recebidos referente aos imóveis próprios que foram vendidos ao Fundo Imobiliário.

ESTRATÉGIA ESG

O Assaí, dentro do modelo de negócio, promove iniciativas que visam a construção de uma sociedade responsável e inclusiva, baseada em 5 pilares estratégicos:

1. **Combate às Mudanças Climáticas:** inovar e aperfeiçoar a gestão ambiental;
2. **Gestão Integrada e Transparência:** aperfeiçoar práticas ESG através de relações éticas e transparentes;
3. **Transformação na Cadeia de Valor:** co-construir cadeias comprometidas com o meio ambiente e pessoas;
4. **Engajamento com a Sociedade:** ser um agente mobilizador para promoção de oportunidades justas e inclusivas; e
5. **Valorização da Nossa Gente:** ser referência na promoção da diversidade, inclusão e sustentabilidade por meio dos(as) colaboradores(as).

Os principais destaques do 1T23 com relação aos temas ESG foram:

- **Doação de 35,4 toneladas de alimentos e itens de higiene e limpeza** para famílias em situação de vulnerabilidade afetadas pelas fortes chuvas na Bahia, Acre, Maranhão, Litoral Norte de São Paulo e para os povos indígenas Yanomami.
- **Ampliação em 78% no combate ao desperdício de alimentos em loja.** Alinhado à estratégia social de Combate à Insegurança Alimentar, a Companhia **tornou-se signatária do Movimento Todos à Mesa**, 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.
- **Avanços no compromisso de ampliação da diversidade e igualdade de oportunidades para todos(as):**
 - 25,5% de mulheres na liderança (gerente e acima) (+1,2 p.p. vs. 1T22);
 - Aumento de 41% (vs. 1T22) no quadro de pessoas trans;
 - 64,1% de colaboradores(as) se autodeclararam pretos ou pardos, com o aumento de quase 10 mil colaboradores;
 - Realização da 5ª Semana da Mulher — abordando temas como Carreira, Combate à Violência Contra Mulher, Sororidade e Empoderamento Feminino — com a participação de 23.236 colaboradores(as), 153% a mais que o 1T22; e
 - Reconhecimento em duas categorias no **Ranking de Diversidade do Great Place to Work (GPTW):** entre as 10 melhores empresas para se trabalhar para pessoas acima de 50 anos e para a inclusão de pessoas com deficiência.

A Companhia divulgou em abril o **Relatório Anual e de Sustentabilidade** referente à performance de 2022 ([clique aqui](#) para acessar o documento). No relatório, reforçamos nossos compromissos nas frentes ESG, como por exemplo a meta de redução das emissões em 38% até 2030 (ano-base 2015).

SOBRE A SENDAS S.A.

O Assaí é uma empresa de Cash & Carry (ou atacarejo), que atende pequenos(as) e médios comerciantes e consumidores(as) em geral, seja na compra de itens unitários ou grandes volumes. Com faturamento de aproximadamente R\$ 60 bilhões em 2022, é a 2ª maior empresa de varejo do país e uma das 10 melhores empresas brasileiras para se trabalhar do seu segmento (categoria “Super Grandes”, de acordo com o GPTW 2022). Está presente nas cinco regiões do País com mais de 260 lojas distribuídas em 23 estados (além do Distrito Federal), e possui mais de 70 mil colaboradores(as).

Desde 2021 tem suas ações negociadas tanto na Bolsa de Valores de São Paulo (B3) - sob o ticker ASAI3 – quanto na Bolsa de Nova York (NYSE), sendo a única do seu segmento listada em ambas. Em 2022, a Companhia foi considerada Top of Mind na categoria “Atacado” em pesquisa realizada pelo Instituto Datafolha; e eleita a melhor empresa do ramo de “Comércio Varejista” do Valor 1000. O Assaí está entre as 20 marcas mais valiosas do país em ranking anual promovido pela Interbrand, sendo a 1ª no varejo alimentar.

CONTATOS RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Gabrielle Castelo Branco Helú

Diretora de Relações com Investidores

Ana Carolina Silva

Beatris Atilio

Daniel Magalhães

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	1T19	1T20	1T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23
Sudeste	88	93	101	113	115	122	138	141
Nordeste	34	43	49	59	61	65	74	74
Centro-Oeste	14	16	18	21	21	22	25	25
Norte	5	10	11	16	16	17	17	17
Sul	4	5	5	7	7	7	9	9
Total	145	167	184	216	220	233	263	266
Área de Vendas (mil m²)	599	714	810⁽¹⁾	986	1.007	1.091	1.307	1.326

⁽¹⁾ Ajuste de mensuração de área de vendas

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

II – Demonstração de Resultado

R\$ - Milhões	1T23	1T22	Δ%
Receita Bruta	16.567	12.498	32,6%
Receita Líquida	15.096	11.443	31,9%
Custo das Mercadorias Vendidas	(12.645)	(9.602)	31,7%
Depreciação (Logística)	(23)	(15)	53,3%
Lucro Bruto	2.428	1.826	33,0%
Despesas com Vendas	(1.306)	(929)	40,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(206)	(168)	22,6%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.512)	(1.097)	37,8%
Resultado da Equiv. Patrimonial	12	8	50,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	4	(8)	-150,0%
Depreciação e Amortização	(313)	(204)	53,4%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	619	525	17,9%
Receitas Financeiras	70	70	0,0%
Despesas Financeiras	(700)	(372)	88,2%
Resultado Financeiro Líquido	(630)	(302)	108,6%
(Prejuízo) / Lucro Operacional Antes I.R.	(11)	223	-104,9%
Imposto de Renda	83	(9)	-1022,2%
Lucro dos Acionistas Controladores - Total	72	214	-66,4%
EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)	955	744	28,4%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	951	752	26,5%

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

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

III – Balanço Patrimonial

ATIVO		
(R\$ milhões)	31.03.2023	31.12.2022
Ativo Circulante	12.378	14.179
Caixa e equivalentes de caixa	4.134	5.842
Contas a receber	566	570
Estoques	6.324	6.467
Impostos a recuperar	1.010	1.055
Instrumentos financeiros derivativos	34	27
Ativos mantidos para venda	95	95
Dividendos a receber	7	-
Outras contas a receber	43	52
Outros ativos circulantes	165	71
Ativo Não Circulante	26.711	26.439
Imposto de renda e contribuição social diferidos	88	6
Impostos a recuperar	840	927
Instrumentos financeiros derivativos	194	155
Partes relacionadas	270	252
Depósitos judiciais	52	56
Outros ativos não circulantes	8	9
Investimentos	838	833
Imobilizado	19.388	19.183
Intangível	5.033	5.018
TOTAL DO ATIVO	39.089	40.618

PASSIVO		
(R\$ milhões)	31.03.2023	31.12.2022
Passivo Circulante	15.323	16.416
Fornecedores	7.635	8.538
Fornecedores - Convênios	1.687	2.039
Fornecedores - Convênios - Aquisição lojas Extra	2.739	2.422
Empréstimos e financiamentos	822	829
Debêntures e notas promissórias	517	431
Salários e encargos sociais	583	584
Passivo de arrendamento	349	435
Partes relacionadas	173	201
Demais impostos a recolher	225	265
Receitas a apropriar	305	328
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	68	111
Outros passivos circulantes	220	233
Passivo Não Circulante	19.786	20.306
Fornecedores - Convênios - Aquisição lojas Extra	-	780
Empréstimos e financiamentos	735	737
Debêntures e notas promissórias	10.808	10.594
Provisão para demandas judiciais	211	165
Partes relacionadas	56	60
Passivo de arrendamento	7.930	7.925
Receitas a apropriar	29	31
Outros passivos não circulantes	17	14
Patrimônio Líquido	3.980	3.896
Capital social	1.265	1.263
Reserva de capital	45	36
Reservas de lucros	2.671	2.599
Outros resultados abrangentes	(1)	(2)
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	39.089	40.618

IV – Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)	31.03.2023	31.03.2022
Lucro líquido do período	72	214
Impostos de renda e contribuição social diferidos	(83)	(9)
(Ganho) perda na alienação do imobilizado e arrendamento	(6)	3
Depreciações e amortizações	336	219
Juros e variações monetárias	694	352
Resultado de equivalência patrimonial	(12)	(8)
Provisão para demandas judiciais	57	13
Provisão de opção de compra de ações	9	4
Provisão para obsolescência e quebras	120	79
Perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	-	3
	1.187	870
Variações nos ativos operacionais		
Contas a receber	9	(148)
Estoques	23	(544)
Impostos a recuperar	132	(132)
Outros ativos	(88)	(29)
Partes relacionadas	(48)	18
Depósitos judiciais	4	2
	32	(833)
Variações nos passivos operacionais		
Fornecedores	(1.111)	856
Salários e encargos sociais	(1)	29
Impostos e contribuições a recolher	(33)	(19)
Outros passivos	(11)	(11)
Demandas judiciais	(14)	(14)
Receitas a apropriar	(25)	(25)
	(1.195)	816
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	24	853
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(527)	(675)
Aquisição de bens do ativo intangível	(22)	(602)
Aquisição de bens mantidos para venda	-	(250)
Venda de bens do imobilizado	15	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(534)	(1.527)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Aumento de capital em espécie	2	1
Captação de empréstimos e financiamentos	-	2.759
Custo de captação de empréstimos e financiamentos	(10)	(28)
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(39)	(13)
Pagamento de juros de empréstimos e financiamentos	(142)	(43)
Dividendos e juros sobre o capital próprio pagos	(50)	-
Pagamentos de passivo de arrendamento	(151)	(28)
Pagamento de juros de passivo de arrendamento	(238)	(135)
Pagamento de ativo intangível	(570)	-
Caixa líquido (aplicado nas) gerado pelas atividades de financiamento	(1.198)	2.513
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	5.842	2.550
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	4.134	4.389
(Redução) Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	(1.708)	1.839