



ASSAÍ

ATACADISTA

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

2º TRIMESTRE DE 2023

27 DE JULHO DE 2023

FLUXO DE CLIENTES AVANÇA 25% E RECORDE DE MARKET SHARE COM GANHOS DE +3,6 p.p.



Rápida maturação das conversões e expansão bem-sucedida resultam em Margem EBITDA de 7,0%

CONCLUSÃO ~90% DO PROJETO DE CONVERSÕES

- **60 lojas em 12 meses: +34% em área de vendas**
- **57 conversões até o momento (do total de 66):**
 - **8 conversões inauguradas no 1S23**
5 lojas convertidas no 2T23
- **Mais de 20 lojas em obras**



Conversão: Mooca (SP)

FATURAMENTO: *Crescimento impulsionado pela performance da expansão*

R\$ 17,6 bi
+21%
+R\$ 3,0 bi
vs. 2T22

→

Fluxo Recorde:
70 milhões de
tickets

=

+23,2 p.p
(Expansão)

CONSISTÊNCIA NOS RESULTADOS: *Margem Bruta praticamente estável e evolução do EBITDA, mesmo com 35% das lojas em fase de maturação; Lucro afetado pelas altas taxas de juros*

Mg. Bruta: 16,0%
(vs. 16,1% no 2T22)

EBITDA Ajustado
R\$ 1,1bi, +14%

Lucro Líquido
R\$ 156 M

Margem: 7,0%
(vs. 7,4% no 2T22)

Margem: 1,0%

ALAVANCAGEM: *Redução de 0,2x vs 1T23, apesar do momento de elevados investimentos*

**Gestão do
Capital de Giro**

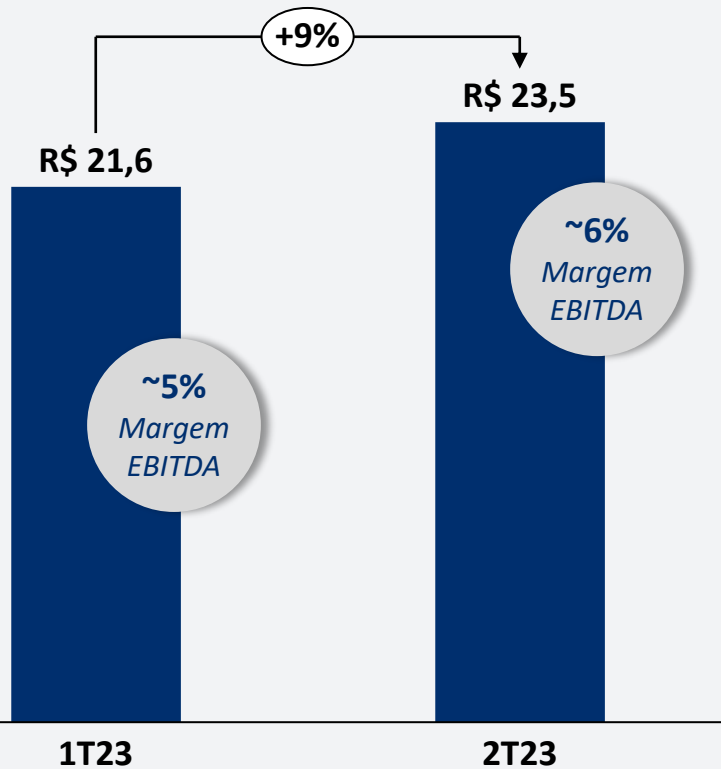


Dívida Líquida/EBITDA
2,6x
(vs. 2,8x no 1T23)

MATURAÇÃO DAS CONVERSÕES AVANÇA COM MÚLTIPLO DE VENDAS DE 2,5x

Venda das conversões supera média da Companhia e margem EBITDA de cerca de 6% em apenas 8 meses de operação

Faturamento Médio Mensal Lojas Convertidas (R\$ Milhões)



2,5x Múltiplo de Vendas
(vs. hiper)

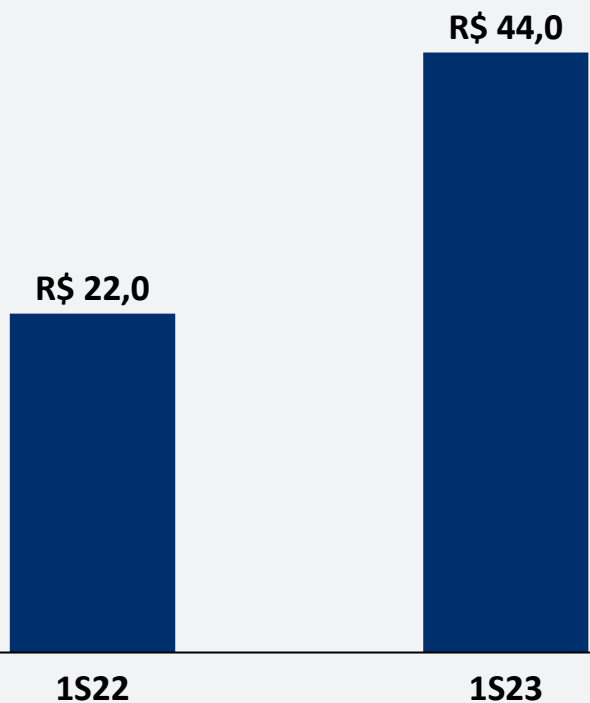
Múltiplo de vendas de 3,5x
considerando somente
perímetro alimentar



GALERIAS CONTRIBUÍRÃO PARA A MATURAÇÃO DAS CONVERSÕES

Aumento do fluxo de clientes, diluição do aluguel e custos de ocupação

Receitas
(R\$ Milhões)



+220 mil m² de área bruta locável
+1.300 lojistas

50% das galerias em finalização de obras

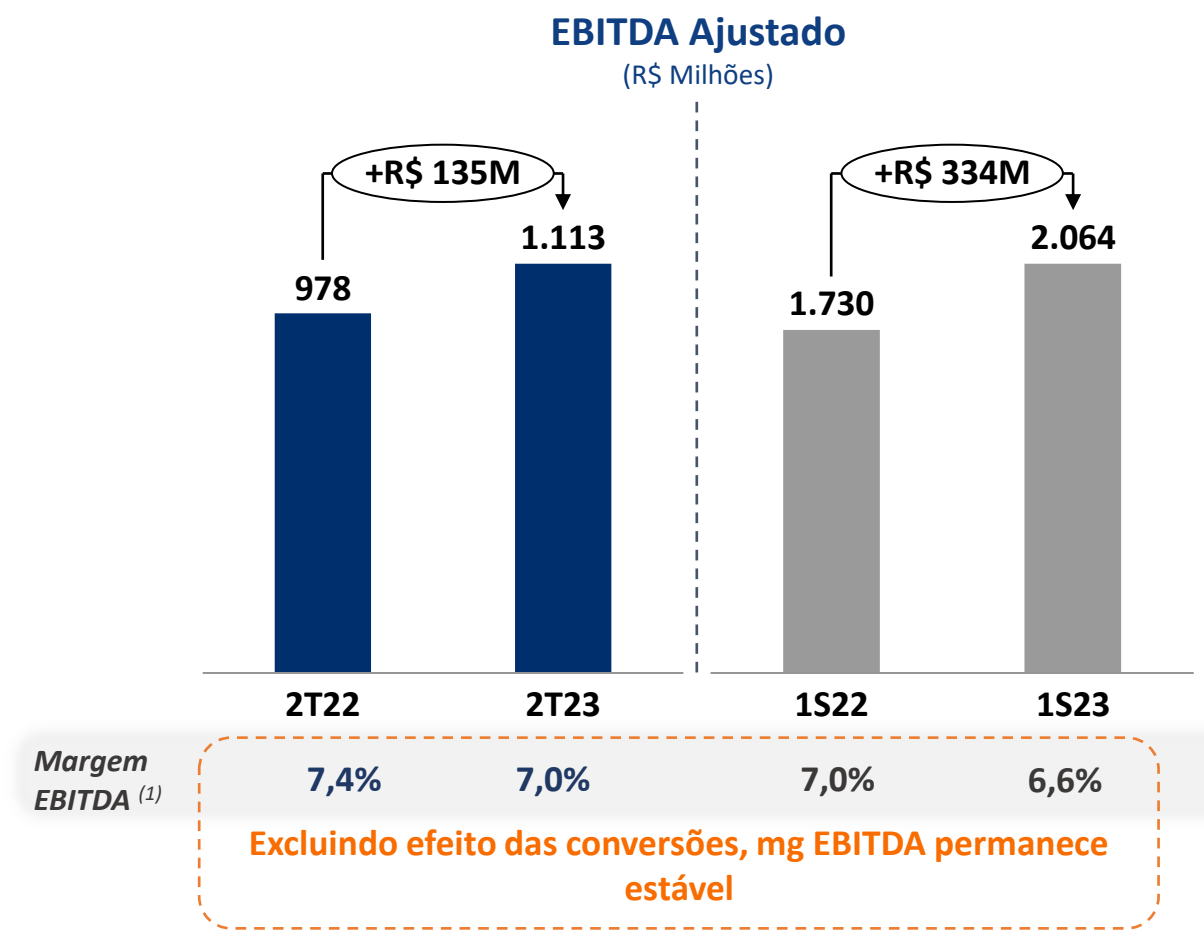


RENTABILIDADE SUPOSTADA POR MATURAÇÃO DE CONVERSÕES E DINÂMICA COMERCIAL

EBITDA Ajustado atinge R\$ 1,1bi com margem de 7,0%, mesmo com 35% do parque em fase de maturação



Conversão: Praia Grande (SP)



(1) % Receita Líquida

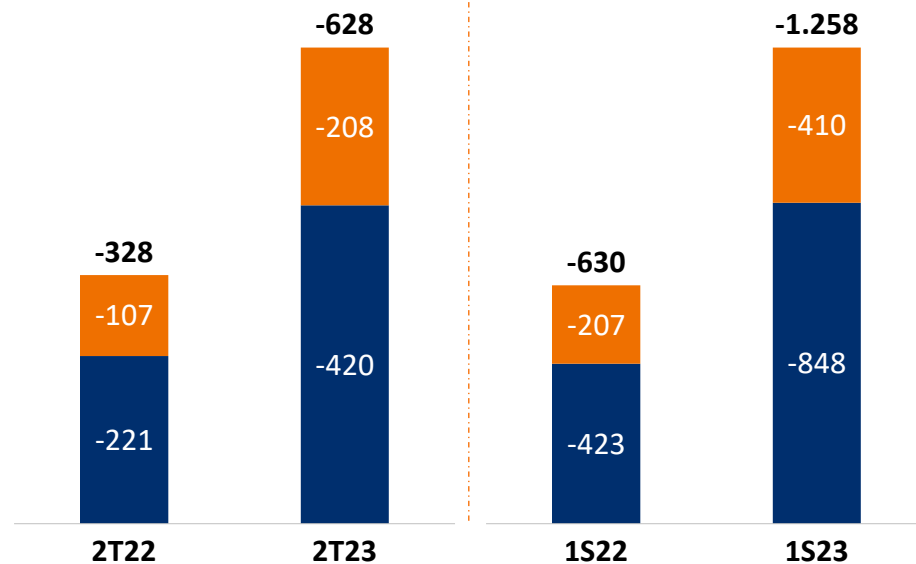
GESTÃO EFICIENTE DE CAPITAL DE GIRO RESULTA EM GERAÇÃO DE R\$ 5,4Bi DE CAIXA



Resultado Financeiro afetado por taxas de juros elevadas e maior volume de dívida para suportar a expansão

Resultado Financeiro

(R\$ Milhões)



Res. Financeiro Pré-IFRS16 ⁽¹⁾ -1,7% -2,6% -1,7% -2,7%

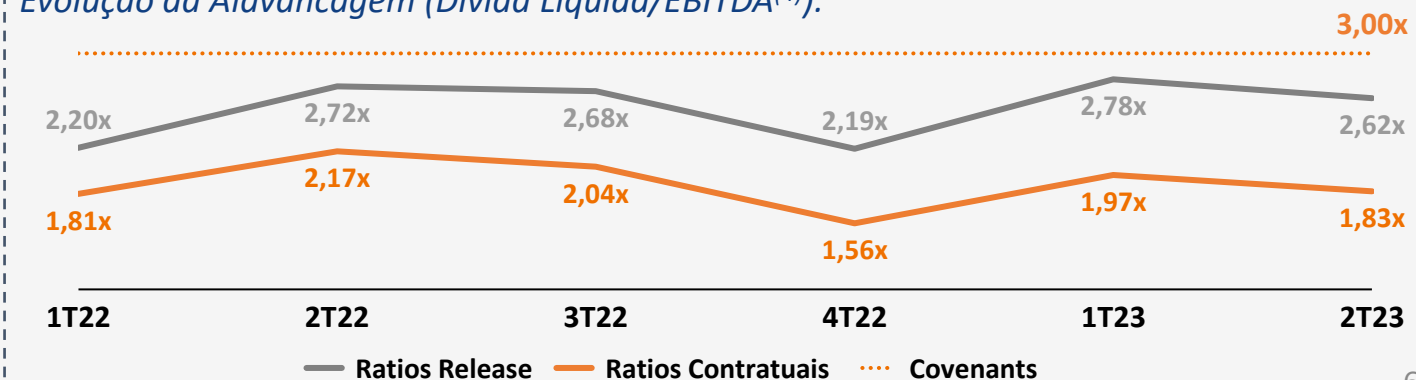
■ Res. Financ. Líq. - Pré-IFRS16 ■ Juros sobre Passivo de Arrendamento

Geração de Caixa - 12 meses

Dívida Líquida ⁽²⁾ DL/EBITDA ⁽³⁾

Jun-22	R\$ 7,9 bi	-2,72x
Geração de Caixa Operacional	R\$ 5,4 bi	
CAPEX	-R\$ 3,0 bi	
Pgto. Lojas Extra	-R\$ 1,0 bi	
Custo da Dívida e Outros	-R\$ 1,3 bi	
Dividendos	-R\$ 0,1 bi	
Jun-23	R\$ 7,9 bi	-2,62x

Evolução da Alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA⁽⁴⁾):



⁽¹⁾ % Receita Líquida

⁽²⁾ Incluindo recebíveis de cartão de crédito

⁽³⁾ EBITDA Ajustado Pré-IFRS 16

⁽⁴⁾ Fórmulas de cálculo dos *ratios* estão disponíveis na página 7 do release de resultados

EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO EM RELAÇÃO AO 1T23

Consistente performance operacional afetada pelo alto nível de juros



Lucro Líquido 2T23

(R\$ Milhões)

R\$ 156 Milhões

Mg. Líquida: 1,0%



Lucro Líquido 1S23

(R\$ Milhões)

R\$ 228 Milhões

Mg. Líquida: 0,7%

+ PERFORMANCE OPERACIONAL

Rápida maturação de conversões
Expansão bem-sucedida
Dinâmica comercial eficaz
Gestão eficiente do capital de giro

- IMPACTO NO RESULTADO

Altas taxa de juros
Deflação alimentar



COMPROMISSO COM A DIVERSIDADE E IGUALDADE PARA TODOS



Avanços na estratégia ESG e continuidade na construção de uma sociedade inclusiva

COMBATE ÀS MUDANÇAS
climáticas



GESTÃO INTEGRADA
e transparência



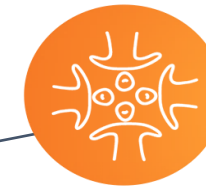
TRANSFORMAÇÃO
na cadeia de valores



ENGAJAMENTO
com a sociedade



VALORIZAÇÃO
DA NOSSA *gente*



- **-5,5% nas emissões** de escopos 1⁽¹⁾ e 2⁽²⁾ vs. 2T22
- **Mais de 20 mil inscrições de pequenos(as) empreendedores(as)** da área da alimentação para o Prêmio Academia Assaí
- Através da reciclagem, compostagem e redução do desperdício de produtos, **o Assaí reaproveitou 44% dos resíduos, reduzindo o descarte em aterros sanitários.**
- **+75% em volume arrecadado e doado por meio da Campanha Agasalho a Gente Compartilha** (42 toneladas de roupas e cobertores)
- **Maior participação de mulheres no Conselho de Administração**, atualmente com 2 conselheiras
- **Compromisso com a diversidade e com igualdade de oportunidades**
 - 25% de mulheres na liderança
 - 43% de pessoas pretas e pardas em cargos de liderança



Q&A

Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A na parte inferior da tela.

*Escreva seu **NOME**, **EMPRESA** e **IDIOMA** da pergunta a ser feita.*

Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.

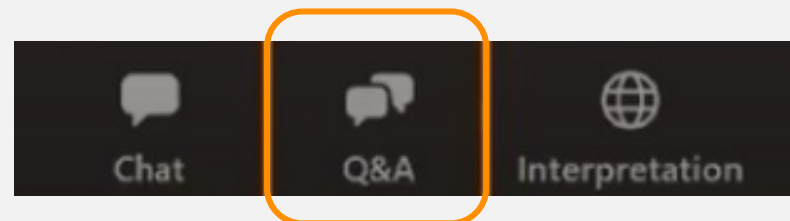
Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

To ask questions, please click on the Q&A icon on the bottom of the screen

*Write your **NAME**, **COMPANY** and **LANGUAGE** of the question.*

If announced, a request to activate your microphone will show up on your screen, then, you should enable your audio to ask your question.

We kindly ask you to make all questions at once.





OBRIGADO

Equipe de Relações com Investidores

ri.assai@assai.com.br

ri.assai.com.br

