

Divulgação de Resultados 2T25

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Sexta-Feira, 08 de Agosto de 2025

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

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

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

ASAI3 B3 IBOVSPA B3 IBRA B3 IBRX100 B3 ISE B3 ICO2 B3
ICON B3 IGC B3 IGCT B3 ITAG B3 IDV B3 SMLL B3 IGPTW B3



São Paulo, 07 de agosto de 2025 O Assaí Atacadista anuncia os resultados do 2º trimestre de 2025. Todos os comentários referentes ao EBITDA são ajustados com a exclusão do resultado de outras despesas e receitas operacionais. As informações contábeis intermediárias foram preparadas conforme as normas internacionais de relatórios financeiros emitidas pelo International Accounting Standards Board – IASB, práticas contábeis adotadas no Brasil, normas da CVM e os pronunciamentos técnicos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC). Para melhor representar a realidade econômica do negócio, os números deste relatório são apresentados sob a visão Pré-IFRS16, que excluem os efeitos do IFRS16/CPC 06 (R2). A reconciliação com o IFRS16 pode ser encontrada em capítulo dedicado neste documento.

2T25 (vs. 2T24)

FATURAMENTO DE R\$ 21 BILHÕES COM CRESCIMENTO DE +7,2%
AVANÇO NA MARGEM BRUTA E REDUÇÃO DE DESPESAS: MARGEM EBITDA PRÉ-IFRS16 DE 5,7% (+0,3 p.p. vs. 2T24)
LUCRO LÍQUIDO PRÉ-IFRS16 AUMENTA +60% PARA R\$ 264 MILHÕES



VENDAS

Faturamento de R\$ 20,9 bi (+7,2%) dada a maturação de novas lojas e avanço das vendas ‘mesmas lojas’

- **Vendas ‘mesmas-lojas’:** +4,6% (ex. efeito calendário e doações ao RS) e estabilidade de *market share*
- 10 lojas abertas nos últimos 12 meses, fortalecendo a presença nacional (área de vendas: +3,1%)
- **Faturamento acumulado 1S25:** R\$ 41,2 bi, aumento de R\$ 2,9 bi vs. 1S24 (+7,5%)
- **Projeção de aberturas: 10 lojas em 2025, com investimentos entre R\$ 1,0 - 1,2 bi, e 10 lojas em 2026**



RENTABILIDADE

EBITDA Pré-IFRS16 alcança R\$ 1,1 bi: crescimento de +11,8% e margem de 5,7% (+0,3 p.p.)

- Evolução da margem bruta (maturação de lojas e ampliação dos serviços) e diluição de despesas
- **EBITDA Pós-IFRS16: R\$ 1,4 bi com margem de 7,6% (+0,4 p.p.)**
- **Mg EBITDA 1S25: Pré-IFRS16 de 5,6% (+0,3 p.p.) e Pós-IFRS16 de 7,5% (+0,4 p.p.)**



LUCRO

Lucro líquido: eficiência operacional, mesmo diante dos juros elevados

- **No trimestre:** R\$ 264 milhões (+60,0%) Pré-IFRS16 e R\$ 219 milhões (+78,0%) Pós-IFRS16, incorporando créditos fiscais de R\$ 86 milhões no IR
- **Acumulado 1S25:** R\$ 426 milhões (+65,1%) Pré-IFRS16 e R\$ 336 milhões (+83,6%) Pós-IFRS16



GERAÇÃO DE CAIXA

Geração de caixa livre atinge R\$ 2,7 bilhões nos últimos 12 meses

- Desempenho impulsionado pelo avanço do EBITDA e pelo menor ritmo de expansão
- Disciplina na política de recebíveis com melhora de 1,1 dia vs. 2T24
- Geração de caixa total de R\$ 650 milhões no acumulado 12 meses



ALAVANCAGEM

Alavancagem⁽¹⁾ atinge 3,17x (-0,48x vs. 2T24), devido ao maior EBITDA e menor patamar de dívida líquida

- No trimestre, o EBITDA foi o dobro em relação aos juros pagos no período
- Nos últimos 12 meses, o EBITDA⁽²⁾ avança 14%, com incremento de R\$ 0,5 bilhão
- Dívida líquida é reduzida em R\$ 0,2 bilhão (R\$ 0,7 bilhão antes dos recebíveis)
- **Projeção: alavancagem⁽¹⁾ de ~2,6x ao final de 2025**

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

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

MENSAGEM DO CEO

“Neste trimestre, fomos reconhecidos como a **marca mais valiosa do setor de varejo alimentar no Brasil** por três importantes rankings nacionais. Esse reconhecimento histórico reflete a força do Assaí e reforça nossa liderança não apenas em proposta de valor e inovação, mas também em relevância e reputação.

O resultado do 2T25 mostra que a Companhia segue focada em **crescer com disciplina e reduzir a alavancagem**. O faturamento atingiu R\$ 21 bilhões, representando um crescimento de 7% em relação ao 2T24, com uma consistente margem EBITDA de 5,7% (+0,3 p.p. vs. 2T24). Esse desempenho foi impulsionado pela maturação das novas lojas, ampliação dos serviços e pela gestão rigorosa de despesas.

Além disso, pelo 4º ano consecutivo, renovamos a certificação GPTW como um excelente lugar para se trabalhar e fomos reconhecidos como a melhor do segmento nas frentes: Étnico-Racial, Mulheres e Pessoas com Deficiência.

Obrigado também a todos os clientes, que nos desafiam a fazer sempre o nosso melhor.”

DESTAQUES FINANCEIROS

Pré-IFRS16 (R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ	1S25	1S24	Δ
Receita Bruta	20.879	19.469	7,2%	41.170	38.295	7,5%
Receita Líquida	19.002	17.871	6,3%	37.554	35.093	7,0%
Lucro Bruto ⁽¹⁾	3.171	2.942	7,8%	6.229	5.737	8,6%
Margem Bruta ⁽¹⁾	16,7%	16,5%	0,23 p.p.	16,6%	16,3%	0,24 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.124)	(2.002)	6,1%	(4.191)	(3.925)	6,8%
% da Receita Líquida	-11,2%	-11,2%	0,02 p.p.	-11,2%	-11,2%	0,02 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽²⁾⁽³⁾	1.079	965	11,8%	2.101	1.862	12,8%
Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾⁽³⁾	5,7%	5,4%	0,28 p.p.	5,6%	5,3%	0,28 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(565)	(468)	20,7%	(1.077)	(978)	10,1%
% da Receita Líquida	-3,0%	-2,6%	-0,35 p.p.	-2,9%	-2,8%	-0,08 p.p.
Lucro Operacional Antes I.R.	224	226	-0,9%	446	347	28,5%
% da Receita Líquida	1,2%	1,3%	-0,08 p.p.	1,2%	1,0%	0,20 p.p.
Lucro Líquido do Período	264	165	60,0%	426	258	65,1%
Margem Líquida	1,4%	0,9%	0,47 p.p.	1,1%	0,7%	0,39 p.p.
Lucro Líquido do Período excl. créditos fiscais no I.R.	178	165	7,6%	340	258	31,6%
Margem Líquida excl. créditos fiscais no I.R.	0,9%	0,9%	0,01 p.p.	0,9%	0,7%	0,16 p.p.

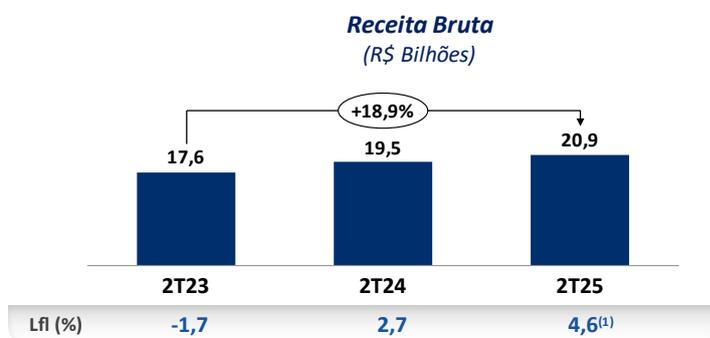
⁽¹⁾ Inclui depreciação logística (destacada na DRE na página 17);

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

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

No 2T25, foram reconhecidos créditos fiscais de R\$ 86 milhões que impactaram a linha de Imposto de Renda e Contribuição Social e, conseqüentemente, o lucro líquido. Para fins de comparabilidade, na tabela acima, o lucro líquido do período também é apresentado excluindo o efeito desses créditos.

CRESCIMENTO DO FATURAMENTO, AUMENTO DO FLUXO DE CLIENTES E EVOLUÇÃO DE VENDAS 'MESMAS LOJAS'



⁽¹⁾ Excluindo -0,3% de efeito calendário e doações para o RS em maio/24

A receita bruta alcançou R\$ 20,9 bilhões no 2T25 (+7,2%), representando um incremento de R\$ 1,4 bilhão comparado ao 2T24. Esse resultado levou à estabilidade de *market share* no período, mesmo sem alteração na política de parcelamento de compras aos clientes. No acumulado dos últimos 2 anos, as vendas cresceram +18,9%, um aumento de R\$ 3,3 bilhões no período. A performance das vendas no trimestre é explicada principalmente:

- (i) pelo desempenho das vendas 'mesmas lojas' de +4,6%, excluindo os impactos do efeito calendário e das doações feitas por clientes para os afetados pelas enchentes do Rio Grande do Sul em maio/2024. Esse patamar de vendas reflete a pressão no poder de compra dos consumidores e o movimento de *trade down* de produtos;
- (ii) pela contribuição das 10 lojas inauguradas nos últimos 12 meses (+2,9%); e
- (iii) pela alta atratividade do modelo de negócio, resultando em um avanço de +1,8% no fluxo de clientes.

No trimestre, a Companhia implementou 811 caixas de autoatendimento (*self-checkout*) em 154 lojas, totalizando 1.209 caixas de autoatendimento e 224 lojas com essa funcionalidade (vs. 7 lojas no 2T24).

No semestre, a venda bruta atingiu R\$ 41,2 bilhões (+7,5%), um aumento de R\$ 2,9 bilhões comparado ao mesmo período de 2024. O resultado reflete o contínuo processo de maturação das lojas novas e do desempenho das vendas 'mesmas lojas' de +5,0%.

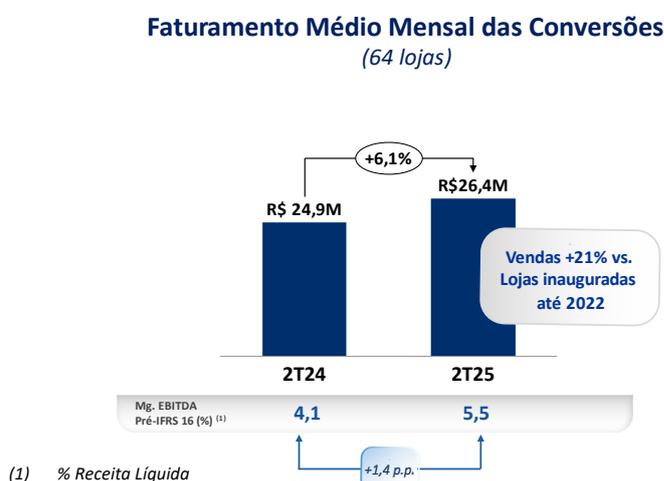
ESTRATÉGIA *PHYGITAL*: AUMENTO SEQUENCIAL DA PENETRAÇÃO DO APP E AVANÇO DAS PARCERIAS COM *LAST MILE*

O App Meu Assaí, que já conta com mais de 14 milhões de clientes cadastrados, segue contribuindo como uma importante ferramenta para fortalecer o relacionamento com os consumidores. As informações obtidas por meio do App permitem uma melhor compreensão dos hábitos de consumo a fim de desenvolver estratégias mais eficazes. No 2T25, a frequência nas lojas dos clientes que utilizam o App foi +59% superior à dos clientes não identificados, enquanto o gasto médio desses usuários foi +33% maior. Além disso, a receita identificada representou 44% das vendas no 2T25 (vs. 1T25 de 42%).

As parcerias com empresas de *last mile* seguem incrementando as vendas, além de expandir as opções de compra para os clientes, ao oferecer comodidade e conveniência. O acordo firmado com o iFood em 2024, um dos mais recentes avanços da estratégia *phygital*, resultou em um crescimento de 119% das vendas via parceiros *last mile* no 2T25 em comparação ao 2T24.

MATURAÇÃO DAS CONVERSÕES CONTRIBUI PARA EVOLUÇÃO DA RENTABILIDADE

No 2T25, o parque de 64 lojas convertidas entre 2022 e 2023, atingiu uma venda média por loja de R\$ 26,4 milhões, um patamar +21% superior às vendas da base de lojas orgânicas inauguradas até 2022, que apresentou uma venda média por loja de R\$ 21,8 milhões no período. Além disso, a produtividade (venda/m²) das lojas convertidas corresponde a 91% da produtividade das lojas orgânicas abertas até 2022. A margem EBITDA Pré-IFRS16 atingiu 5,5%, uma expansão de +1,4 p.p. em relação ao 2T24, nível próximo à média da Companhia, o que evidencia o potencial desse parque de lojas, que segue em processo de maturação.



No trimestre, o grupo de 47 lojas convertidas em 2022 apresentou uma venda média por loja de R\$ 27,9 milhões, +28% superior em relação a venda média das lojas orgânicas abertas até 2022. A produtividade (venda/m²) dessas conversões atingiu 94% da produtividade das lojas orgânicas inauguradas até 2022. A margem EBITDA Pré-IFRS16 dessa safra de lojas convertidas atingiu 6,1%, avanço de +1 p.p. vs. 2T24 e +0,4 p.p. superior à média da Companhia (5,7%).

A safra de 17 conversões de hipermercados realizadas em 2023, que estão em fase menos avançada de maturação em relação ao grupo de 47 lojas convertidas em 2022, alcançou uma venda média por unidade de R\$ 22,3 milhões, ligeiramente superior ao patamar de venda das lojas orgânicas inauguradas até 2022. Além disso, a produtividade (venda/m²) foi de 81% da produtividade da base de lojas orgânicas inauguradas em 2022, com margem EBITDA Pré-IFRS16 superior a 3%.

Além disso, as galerias comerciais seguem impulsionando a maturação das conversões, contribuindo para o aumento do tráfego de clientes, geração de receita e maior eficiência na diluição dos custos operacionais. Ao término do 2T25, a taxa de ocupação da área bruta locável (ABL) atingiu 79% (vs. 74% no 2T24), com uma receita de R\$ 30 milhões (+14,3% vs. 2T24). No 1S25, a receita de galerias foi de R\$ 60 milhões, alta de +13,8% comparado ao 1S24.

EXPANSÃO DE MARGENS RESULTADO DO AVANÇO DO LUCRO BRUTO E DO RÍGIDO CONTROLE DE DESPESAS

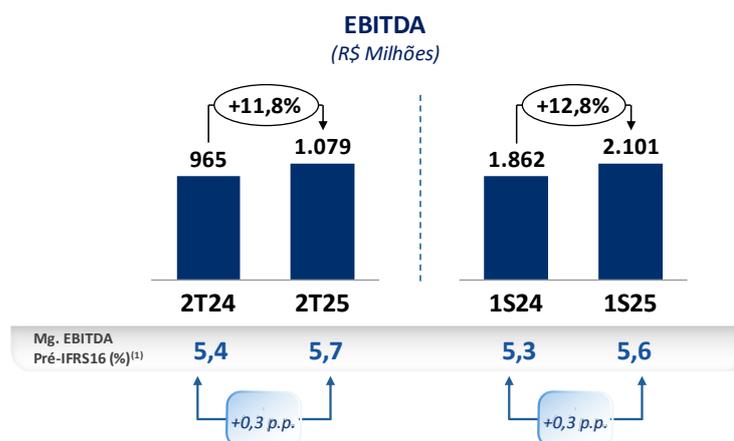
No 2T25, o lucro bruto alcançou R\$ 3,2 bilhões, resultando em uma margem de 16,7%, avanço de +0,2 p.p. comparado ao 2T24. No 1S25, o lucro bruto atingiu R\$ 6,2 bilhões, com margem de 16,6%, aumento de +0,2 p.p. vs. 1S24. O desempenho do trimestre decorre, principalmente:

- (i) da performance das 94 novas lojas inauguradas nos últimos 3 anos que continuam em processo de maturação e que representam aproximadamente 30% das lojas em operação; e
- (ii) da constante evolução do modelo de negócio, com a ampliação dos serviços oferecidos em lojas, proporcionando uma melhor experiência de compra. Ao final do 2T25, a Companhia contava com 731 unidades de serviços disponíveis (+63% em relação ao 2T24), distribuídas em 254 açougues, 244 empórios de frios e 233 padarias.

As despesas com vendas, gerais e administrativas representaram 11,2% da receita líquida no trimestre, diluição de 0,02 p.p. comparado ao 2T24. A redução é resultado da disciplina no controle das despesas e da continuidade na maturação das novas lojas, apesar da implementação de mais de 170 unidades de novos serviços nos últimos 12 meses e da escassez de mão-de-obra.

A equivalência patrimonial referente à participação de cerca de 18% no capital da FIC, atingiu R\$ 19 milhões no trimestre (+18,8% vs. 2T24). O total de cartões Passaí emitidos atingiu 3,3 milhões de unidades, avanço de +15,0% (vs. 2T24), representando 5,4% do faturamento.

O EBITDA do trimestre totalizou R\$ 1,1 bilhão, evolução de +11,8% em relação ao 2T24, e avanço de margem para 5,7% (+0,3 p.p. vs. 2T24), o maior patamar para um segundo trimestre desde o 2T21. No acumulado do semestre, o EBITDA somou R\$ 2,1 bilhões (+12,8% vs. 2T24) com margem de 5,6%, expansão de +0,3 p.p. comparado ao 1S24.



(1) % Receita Líquida

RESULTADO FINANCEIRO REFLETE PATAMAR ELEVADO DE JUROS

(R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ	1S25	1S24	Δ
Rentabilidade de caixa e equivalentes	55	19	189,5%	106	35	2,0%
Encargos sobre a dívida	(624)	(503)	24,1%	(1.165)	(1.012)	15,1%
Custo de antecipação de recebíveis	(53)	(20)	165,0%	(92)	(65)	41,5%
Outras receitas (despesas) e atualizações monetárias	57	36	58,3%	74	64	15,6%
Resultado Financeiro Líquido	(565)	(468)	20,7%	(1.077)	(978)	10,1%
% Receita Líquida	-3,0%	-2,6%	-0,4 p.p.	-2,9%	-2,8%	-0,1 p.p.

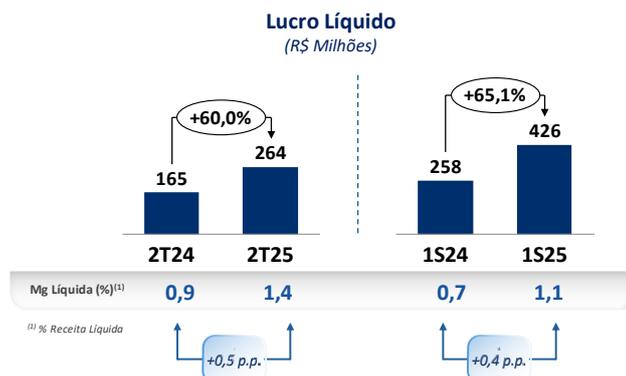
O resultado financeiro líquido totalizou R\$ 565 milhões no trimestre, representando 3,0% da receita líquida (vs. 2,6% no 2T24). Os principais impactos no resultado financeiro no 2T25, são decorrentes:

- (i) Maior rentabilidade das aplicações financeiras, devido ao aumento do caixa médio aplicado em comparação ao período anterior (R\$ 1,8 bilhão no 2T25 vs. R\$ 835 milhões no 2T24); e
- (ii) Aumento na linha Encargos sobre a Dívida, causado pelo aumento do CDI no período (3,62% no 2T25 vs. 2,91% no 2T24), além do maior volume de dívida bruta média no período (R\$ 16,6 bilhões vs. R\$ 15,9 bilhões no 2T24), embora a dívida líquida tenha sido menor no 2T25 em relação ao 2T24. Além disso, a linha de encargos sobre a dívida inclui os impactos:
 - a. da marcação a mercado, oriunda de *swaps* para CDI de dívidas indexadas a IPCA (5 séries de CRIs), taxa pré-fixada (1 série de CRI) e USD (5 operações de empréstimos), com impacto não-caixa positivo em R\$ 15 milhões no 2T25 (vs. negativo em R\$ 33M no 2T24); e
 - b. do custo de pré-pagamento da 4ª emissão de debêntures no valor de R\$ 30 milhões.

Vale ressaltar que a linha “Custo de Antecipação de Recebíveis” reflete o total de encargos das operações realizadas ao longo do 2T25. O volume de recebíveis descontados que aparece na tabela da Dívida Líquida na página 10 (R\$ 2,1 bilhões) refere-se somente ao valor que venceria no trimestre subsequente. Além disso, também foram antecipados vencimentos que aconteceriam dentro do 2T25. Os volumes antecipados dependem das necessidades de caixa diárias da Companhia, que variam de acordo com os montantes dos pagamentos realizados (fornecedores, CAPEX, dívidas, entre outras obrigações).

LUCRO LÍQUIDO: EFICIÊNCIA OPERACIONAL AMENIZA TAXA DE JUROS ELEVADA

No 2T25, o lucro líquido Pré-IFRS16 alcançou R\$ 264 milhões, com margem líquida de 1,4%, +0,5 p.p. em relação ao 2T24. No semestre, o lucro Pré-IFRS16 atingiu R\$ 426 milhões e margem líquida de 1,1% (+0,4 p.p. vs. 1S24). Esse resultado reflete o desempenho operacional, impulsionado pela maturação das novas lojas e pelo controle de despesas, mesmo diante das elevadas taxas de juros, que afetaram de forma relevante o resultado financeiro.



Vale ressaltar que foram reconhecidos créditos fiscais no trimestre que totalizaram R\$ 86 milhões, impactando a linha de Imposto de Renda e Contribuição Social e, conseqüentemente, o lucro líquido.

Na visão que exclui os créditos fiscais, o lucro líquido Pré-IFRS16 atingiu R\$ 178 milhões no trimestre, com margem líquida de 0,9%, estável vs. 2T24. Enquanto no 1S25, o lucro líquido Pré-IFRS16 totalizou R\$ 340 milhões, com margem de 0,9%, representando um aumento de +0,2 p.p. vs. 1S24.

MENOR INVESTIMENTO REFORÇA O COMPROMISSO COM A DESALAVANCAGEM

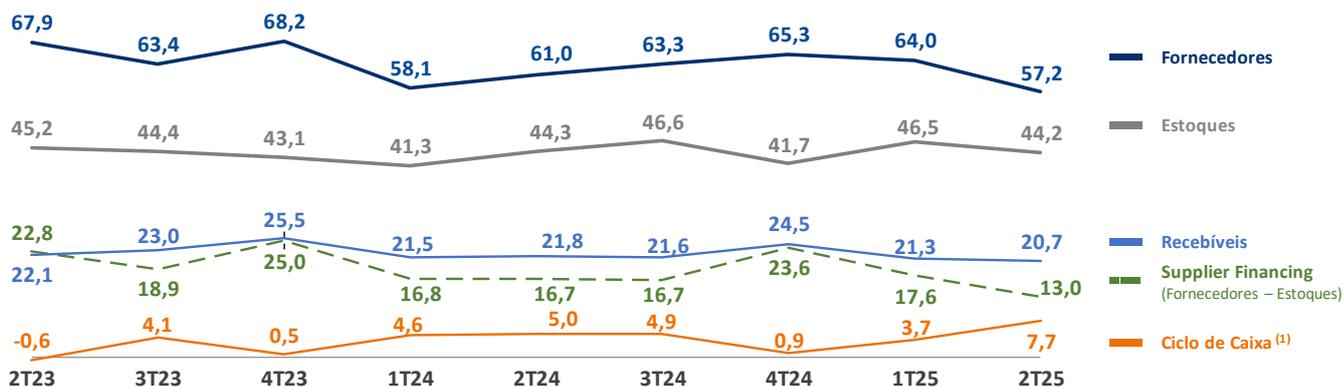
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ	1S25	1S24	Δ
Novas lojas e aquisição de terrenos	41	205	(164)	70	384	(314)
Reformas e manutenções	91	80	11	132	121	11
Infraestrutura e outros	30	35	(5)	39	46	(7)
Total Investimentos - Bruto	162	320	(158)	241	551	(310)

Os investimentos realizados (adições ao imobilizado) alcançaram R\$ 162 milhões no 2º trimestre de 2025 e R\$ 241 milhões no 1S25. A queda em relação ao período comparável de 2024 reflete, principalmente, a concentração da expansão no segundo semestre do ano, além da postergação de determinados projetos. Essa estratégia está alinhada ao compromisso da Companhia com a disciplina financeira e o processo de desalavancagem.

O cronograma de expansão para 2025 segue conforme o planejado e cerca de 10 lojas deverão ser inauguradas até o final do ano. Dentre elas, há previsão de uma abertura em agosto no estado de São Paulo.

IMPACTO PONTUAL NO SUPPLIER FINANCING DO TRIMESTRE DISCIPLINA NA POLÍTICA DE RECEBÍVEIS

Em dias de CMV (Custo das Mercadorias Vendidas)



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

O ciclo de caixa no trimestre foi de 7,7 dias, refletindo:

- (i) o descasamento pontual entre as linhas de fornecedores e estoques (*supplier financing* de 13,0 dias no 2T25 vs. 16,7 dias no 2T24) resultado do cenário desafiador de vendas para o comércio, especialmente no mês de junho/25. O modelo de negócio da Companhia permite o rápido ajuste desse impacto temporário do *supplier financing*, que encerrou o mês de julho com 41 dias de estoque; e
- (ii) a melhora de 1,1 dia na linha de recebíveis no 2T25 (vs. 2T24), uma vez que a política de parcelamento de compras aos clientes não teve alteração, ou seja, não houve alongamento de prazos.

GERAÇÃO DE CAIXA LIVRE TOTALIZA R\$ 2,7 BILHÕES

(R\$ milhões - Acumulado 12 Meses)	2T25	2T24	Δ
EBITDA ⁽¹⁾	4.349	3.831	519
Variação Capital de Giro	(426)	(1.504)	1.078
Geração de Caixa Operacional	3.924	2.327	1.597
Capex	(1.241)	(2.655)	1.415
Aquisição Hipermercados	2	(1.890)	1.891
Geração de Caixa Livre	2.685	(2.219)	4.903
Dividendos Líquidos	(82)	94	(176)
Pagamento de Juros	(1.953)	(1.893)	(61)
Geração de Caixa Total	650	(4.017)	4.667

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

A geração de caixa operacional atingiu R\$ 3,9 bilhões, um aumento de R\$ 1,6 bilhão em 12 meses. Esse resultado foi impulsionado:

- (i) pelo aumento de R\$ 519 milhões no EBITDA acumulado dos últimos 12 meses em comparação ao 2T24. Vale ressaltar que 90% do EBITDA do período foi convertido em caixa operacional; e
- (ii) pela melhora do capital de giro, resultado da evolução do ciclo de caixa no acumulado de 12 meses terminados em junho de 2025.

A geração de caixa livre foi de R\$ 2,7 bilhões no acumulado dos últimos 12 meses, apresentando melhora em relação ao montante negativo de R\$ 2,2 bilhões registrado no mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete, principalmente, o menor ritmo de expansão (CAPEX) e o crescimento do EBITDA no período.

A geração de caixa total foi positiva em R\$ 650 milhões, um aumento significativo comparado ao 2T24 (+R\$ 4,7 bilhões). Esse desempenho evidencia a eficácia das ações voltadas para a eficiência operacional e o uso estratégico do capital, assim como o compromisso constante com a disciplina financeira e a criação de valor para os acionistas.

AVANÇO DO EBITDA PRÉ-IFRS16 IMPULSIONA A REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM

(R\$ milhões)	2T25	2T24
Dívida Circulante	(1.260)	(6.362)
Dívida Não Circulante	(14.907)	(11.098)
Total da Dívida Bruta	(16.167)	(17.460)
Caixa e Equivalentes de caixa	4.459	5.104
Dívida Líquida	(11.708)	(12.356)
Saldo de Recebíveis Descontados ⁽¹⁾	(2.077)	(1.630)
Dívida Líquida + Recebíveis descontados ⁽²⁾	(13.785)	(13.986)
EBITDA Ajustado ⁽³⁾	4.349	3.831
Dívida Líquida + Recebíveis descontados ⁽²⁾ / EBITDA Ajustado ⁽³⁾	-3,17x	-3,65x

⁽¹⁾ Representa o saldo de recebíveis descontados com vencimento no trimestre subsequente

⁽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

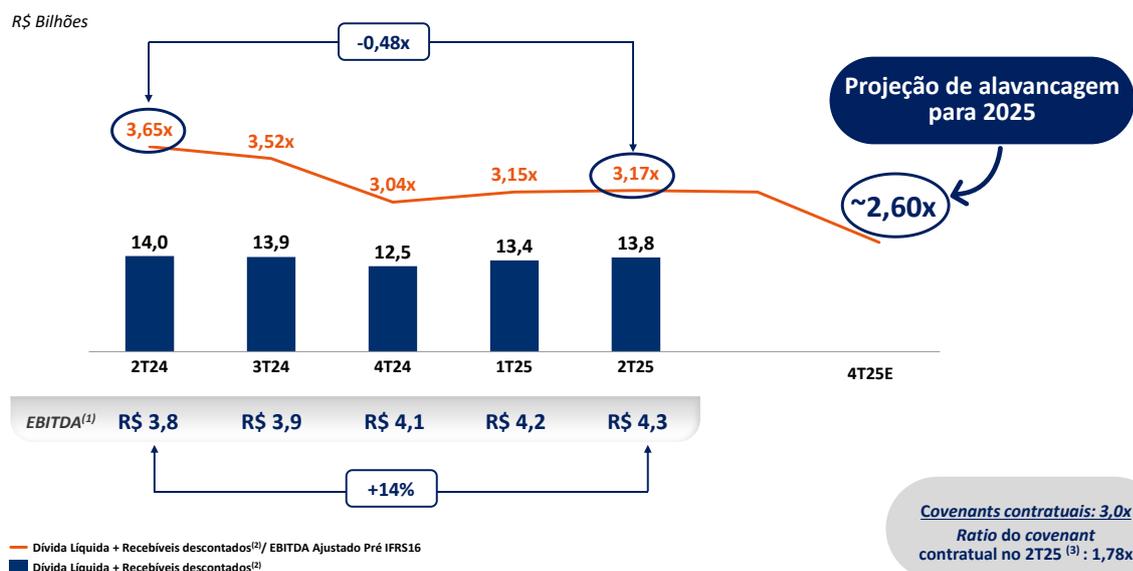
⁽³⁾ EBITDA Pré-IFRS 16 acumulado dos últimos 12 meses (excluindo equivalência patrimonial)

-0,48x

O índice de alavancagem, representado pela relação dívida líquida/EBITDA Ajustado Pré-IFRS16, alcançou 3,17x no trimestre, uma redução de -0,48x comparado ao 2T24. O nível de alavancagem é devido, principalmente, ao aumento de R\$ 519 milhões no EBITDA Pré-IFRS16 acumulado 12 meses, reflexo da maturação das lojas novas, e à redução da dívida líquida em R\$ 200 milhões.

Com o intuito de melhorar o perfil da dívida, reduzindo o custo médio e alongando o prazo, o Assaí realizou captação de R\$ 1,5 bilhão (CDI+1,20%a.a.) e realizou o pré-pagamento da 4ª emissão de debêntures no montante de R\$ 2,0 bilhões (CDI+1,75%a.a.) no trimestre. Atualmente o prazo médio da dívida da Companhia é de 39 meses com o custo médio de CDI+1,28%a.a. Comparado ao 2T24, a redução da dívida bruta no 2T25 foi de R\$ 1,3 bilhão e da dívida líquida foi de R\$ 200 milhões resultado da geração de caixa operacional.

Ao final do período, o saldo de recebíveis descontados com vencimento no trimestre subsequente foi de R\$ 2,1 bilhões, com prazo médio de 11 dias. A antecipação de recebíveis é uma operação característica do varejo e do mercado brasileiro, sendo componente relevante da gestão de tesouraria da Companhia que administra o saldo de caixa aplicado e o montante de recebíveis disponíveis para desconto.



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

■ Dívida Líquida + Recebíveis descontados⁽²⁾

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

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

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

Gráfico sem escala

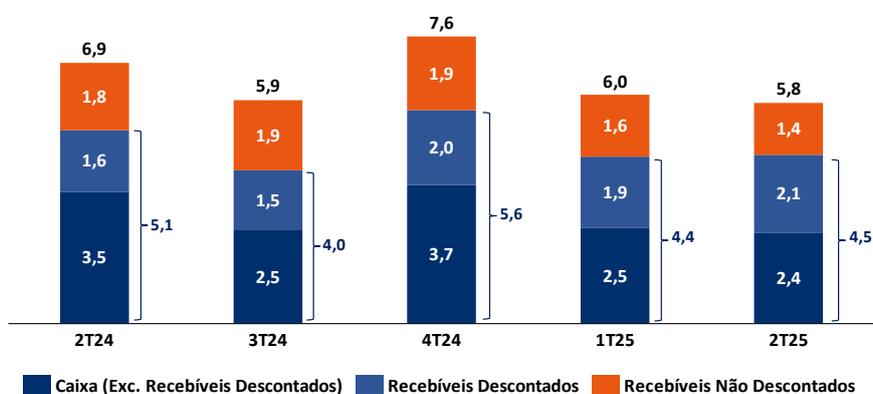
DISPONIBILIDADE DE CAIXA SOMA R\$ 5,8 BILHÕES

A Companhia encerrou 2T25 com uma disponibilidade total de caixa de R\$ 5,8 bilhões, considerando os recebíveis não descontados com liquidez passível em D+1. As disponibilidades da Companhia, que consideram o caixa ao final do período e os recebíveis não descontados, evoluem em conjunto com o caixa médio aplicado, que atingiu R\$ 1,764 bilhão no 2T25. Para efeito comparativo, o caixa médio foi de R\$ 835 milhões no 2T24, R\$ 1,325 bilhão no 3T24, R\$ 1,917 bilhão no 4T24, R\$ 1,845 bilhão no 1T25.

Vale ressaltar que as disponibilidades de caixa no 2T24 foram superiores principalmente por conta do ingresso de R\$ 1,8 bilhão proveniente da emissão de debêntures ao final de junho/24. Esses recursos foram utilizados para o pagamento de vencimentos de valor equivalente no 3T24.

Disponibilidades de Caixa

(R\$ Bilhões)



AVANÇOS EM ESG

O Assaí segue promovendo prosperidade para todos(as), de sol a sol, por meio de uma estratégia de sustentabilidade robusta e eficaz, garantindo que nosso crescimento gere valor tanto para a sociedade quanto para o meio ambiente.

Nossos três pilares estratégicos são:

- **Operações eficientes:** inovamos em nossas operações para reduzir o impacto climático e garantir cadeias de fornecimento mais responsáveis.
- **Desenvolvimento de pessoas e comunidades:** promovemos prosperidade para todos(as), com oportunidades de crescimento para os colaboradores(as), empreendedores(as) e comunidades.
- **Gestão ética e transparente:** construímos relacionamentos éticos e transparentes pautados em boas práticas ESG.

Os principais destaques do 2T25 foram:

OPERAÇÕES EFICIENTES

- **Atualização da nossa meta de redução das emissões de gases de efeito estufa (GEE)**, alinhada à metodologia *Science Based Targets Initiative* (SBTi), reforçando o compromisso com o combate às mudanças climáticas.
 - O novo objetivo é reduzir em 42% as emissões dos escopos 1 e 2 até 2030 – ano-base 2021;
 - Até o momento, a Companhia reduziu 20% das emissões.
- **Reaproveitamento de 44,0% dos resíduos**, +1,2 p.p vs. 2T24, resultado de práticas de reciclagem, compostagem e redução no desperdício de alimentos.
- **Crescimento de 30,7% no número de lojas com compostagem** em relação ao 2T24;
- **Alta de +11,7% na adesão de lojas ao Programa Destino Certo** vs. 2T24 – iniciativa de combate ao desperdício e doação de alimentos para instituições sociais; e
- **Recebimento do Selo Ouro no Registro Público de Emissões do Programa Brasileiro GHG Protocol pelo 4º ano consecutivo** – o mais alto nível reconhecimento para empresas que publicam seus dados do Inventário de Gases de Efeito Estufa (GEE).

DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS E COMUNIDADES

- O Assaí segue empenhado em promover um ambiente de trabalho cada vez mais diverso e inclusivo:
 - 46,7% de pessoas negras na liderança (gerentes e acima), +3,9 p.p. em relação ao 2T24;
 - 25,5% de mulheres na liderança (gerentes e acima), +0,2 p.p. comparado ao 2T24; e
 - Mais de 1.000 colaboradores migrantes e refugiados, representando 1,2% do quadro de colaboradores (+0,3 p.p. vs. 2T24).
- Através do Instituto Assaí, a Companhia continua promovendo oportunidades e caminhos de prosperidade para pessoas e comunidades:
 - **O Assaí superou a meta de doação de refeições para o triênio 2022-2025, atingindo +102% da meta:** foram 530 mil refeições doadas apenas por meio do programa de apoio a cozinhas solidárias. Além disso, o número de cozinhas apoiadas também foi ampliado, chegando a 10 cozinhas em 8 estados brasileiros. Com nosso apoio, esses espaços coletivos preparam e oferecem refeições à população de extrema pobreza; e
 - **Doação de mais de 124 mil peças de roupas, agasalhos e cobertores destinadas** a 52 instituições sociais parceiras em todo o Brasi, promovida pela Campanha Agasalho a Gente Compartilha.

PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

- **Marcas Brasileiras Mais Valiosas (Interbrand):** eleita a marca mais valiosa do varejo alimentar pelo 7º ano consecutivo e 21ª marca mais valiosa do Brasil;
- **Marcas Mais Valiosas (Brand Finance):** marca mais valiosa do varejo alimentar do Brasil pelo 5º ano consecutivo e 16ª marca mais valiosa do Brasil;
- **Marcas Mais Valiosas do Varejo Alimentar (TM20 em parceria com Infomoney):** 1º lugar como a marca mais valiosa do segmento no país;
- **Great Place to Work Brasil:** pelo 4º ano consecutivo eleito um excelente lugar para trabalhar. Melhor empresa para se trabalhar no varejo alimentar nas frentes de Pessoas com Deficiência, Mulheres e Étnico-Racial;
- **Ranking Merco Empresas:** pelo 2º ano consecutivo dentre as 100 empresas com melhor imagem e reputação no Brasil;
- **Prêmio Consumidor Moderno de Excelência em Atendimento ao Cliente:** pela 5ª vez, a Companhia é vencedora na categoria Varejo - Atacado e Cash & Carry; e
- **Executivo de Valor 2025:** Belmiro Gomes, CEO do Assaí, eleito vencedor na Categoria Comércio, sendo o primeiro executivo de uma empresa de atacarejo a conquistar o reconhecimento.

SOBRE A SENDAS DISTRIBUIDORA S.A.

O **Assaí Atacadista** é uma *Corporation* (empresa sem um único controlador), que opera no setor de atacarejo há 50 anos e é a maior e mais presente empresa brasileira do varejo alimentar (Abras e NielsenIQ *Homescan*). É ainda a melhor Companhia de atacado e varejo do Brasil (Melhores e Maiores 2024 da Exame), a marca mais valiosa do setor no país (*Interbrand*, *Brand Finance* e TM20) e alcançou a melhor colocação da história para uma empresa brasileira no ranking *Global Powers of Retailing 2025*, da Deloitte, entre as 100 maiores varejistas do mundo com base em desempenho financeiro (92ª colocação).

Fundado em São Paulo (SP), o Assaí atende comerciantes e consumidores(as) que buscam maior economia na compra a varejo ou a atacado, liderando a proposta de inovação no formato. Atualmente, tem mais de 300 lojas em todas as regiões do país (24 Estados + DF) e mais de 88 mil colaboradores(as), sendo reconhecida pela GPTW como a melhor empresa de varejo alimentar para se trabalhar (companhias com mais de 10 mil colaboradores).

As ações do Assaí são as únicas de uma empresa de atacarejo negociadas na B3 (ASA13). Forte geradora de caixa, cresce ano após ano e, em 2024, registrou faturamento de R\$ 80,6 bilhões. Reconhecida pelo seu forte trabalho social, conta com o Instituto Assaí que, desde 2022, atua com ações de impacto social nas frentes de apoio ao empreendedorismo, incentivo ao esporte e segurança alimentar.

CONTATOS – DEPARTAMENTO DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Aymar Giglio

CFO Interino

Gabrielle Castelo Branco Helú

Diretora de Relações com Investidores

Ana Carolina Silva

Beatris Atilio

Daniel Magalhães

Guilherme Muniz

João Felipe Pessoa

Marcel Silva

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

Website: www.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)	2T25			2T24		
	PRÉ	PÓS	Δ	PRÉ	PÓS	Δ
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.124)	(1.789)	335	(2.002)	(1.698)	304
EBITDA Ajustado	1.079	1.436	357	965	1.288	323
Margem EBITDA Ajustado	5,7%	7,6%	1,9 p.p.	5,4%	7,2%	1,8 p.p.
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(8)	(6)	2	(4)	(4)	-
Depreciação e Amortização	(282)	(437)	(155)	(267)	(407)	(140)
Resultado Financeiro Líquido	(565)	(840)	(275)	(468)	(719)	(251)
Imposto de Renda	40	66	26	(61)	(35)	26
Lucro Líquido do Período	264	219	(45)	165	123	(42)
Margem Líquida	1,4%	1,2%	-0,2 p.p.	0,9%	0,7%	-0,2 p.p.

(R\$ milhões)	1S25			1S24		
	PRÉ	PÓS	Δ	PRÉ	PÓS	Δ
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(4.191)	(3.528)	663	(3.925)	(3.319)	606
EBITDA Ajustado	2.101	2.808	707	1.862	2.505	643
Margem EBITDA Ajustado	5,6%	7,5%	1,9 p.p.	5,3%	7,1%	1,8 p.p.
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(10)	(8)	2	(7)	(8)	(1)
Depreciação e Amortização	(568)	(866)	(298)	(530)	(806)	(276)
Resultado Financeiro Líquido	(1.077)	(1.630)	(553)	(978)	(1.479)	(501)
Imposto de Renda	(20)	32	52	(89)	(29)	60
Lucro Líquido do Período	426	336	(90)	258	183	(75)
Margem Líquida	1,1%	0,9%	-0,2 p.p.	0,7%	0,5%	-0,2 p.p.

RISCO SACADO

No 2T25, a Companhia intermediou operações de antecipação de recebíveis a fornecedores (operação de risco sacado), resultando em uma receita de R\$ 25 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\$ 571 milhões em 30 de junho de 2025 (relativos a produtos), ante R\$ 938 milhões em 31 de dezembro de 2024 (R\$ 779 milhões de produtos e R\$ 159 milhões de imobilizado) e R\$ 1,5 bilhão em 31 de dezembro de 2023 (R\$ 1,1 bilhão de produtos e R\$ 389 milhões de imobilizado). Conforme nota explicativa 14.2 das informações contábeis intermediárias de 30 de junho de 2025.

ANEXOS

INFORMAÇÕES OPERACIONAIS

I – Número de lojas e área de vendas

Número de Lojas	2T21	2T22	2T23	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25
Sudeste	102	115	145	155	158	162	162	162
Nordeste	49	61	74	82	82	82	82	82
Centro-Oeste	20	21	25	28	28	28	28	28
Norte	11	16	17	18	19	20	20	20
Sul	5	7	9	10	10	10	10	10
Total	187	220	270	293	297	302	302	302
Área de Vendas (mil m ²)	824	1.007	1.350	1.483	1.504	1.529	1.529	1.529

Desde o início das inaugurações das conversões (3T22), foram fechadas 6 lojas, sendo 1 no 3T22, 3 no 4T22, 1 no 2T23 e 1 no 3T23. Além disso, 6 lojas em operação tiveram a área de vendas ampliada devido ao projeto de conversões, das quais 1 no 3T22, 4 no 4T22 e 1 no 4T24.

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

As informações contábeis intermediárias (excluindo anexo II) foram preparadas de acordo com as normas internacionais de relatórios financeiros emitidas pelo International Accounting Standards Board – IASB, práticas contábeis adotadas no Brasil, normas da CVM e os pronunciamentos técnicos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC).

II – Demonstração de Resultado (Pré-IFRS16)

R\$ - Milhões	2T25	2T24	Δ%	1S25	1S24	Δ%
Receita Bruta	20.879	19.469	7,2%	41.170	38.295	7,5%
Receita Líquida	19.002	17.871	6,3%	37.554	35.093	7,0%
Custo das Mercadorias Vendidas	(15.818)	(14.920)	6,0%	(31.298)	(29.338)	6,7%
Depreciação (Logística)	(13)	(9)	44,4%	(27)	(18)	50,1%
Lucro Bruto	3.171	2.942	7,8%	6.229	5.737	8,6%
Despesas com Vendas	(1.871)	(1.804)	3,7%	(3.704)	(3.519)	5,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(253)	(198)	27,8%	(487)	(406)	20,0%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.124)	(2.002)	6,1%	(4.191)	(3.925)	6,8%
Resultado da Equiv. Patrimonial	19	16	18,8%	36	32	12,5%
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(8)	(4)	100,0%	(10)	(7)	42,9%
Depreciação e Amortização	(269)	(258)	4,3%	(541)	(512)	5,7%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	789	694	13,7%	1.523	1.325	14,9%
Receitas Financeiras	118	54	118,5%	201	107	87,9%
Despesas Financeiras	(683)	(522)	30,7%	(1.278)	(1.085)	17,7%
Resultado Financeiro Líquido	(565)	(468)	20,7%	(1.077)	(978)	10,1%
Lucro Operacional Antes I.R.	224	226	-0,9%	446	347	28,5%
Imposto de Renda	40	(61)	-165,6%	(20)	(89)	-77,5%
Lucro Líquido do Período	264	165	60,0%	426	258	65,1%
EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)	1.071	961	11,4%	2.091	1.855	12,7%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	1.079	965	11,8%	2.101	1.862	12,8%

% da Receita Líquida	2T25	2T24	Δ p.p.	1S25	1S24	Δ p.p.
Lucro Bruto	16,7%	16,5%	0,2 p.p.	16,6%	16,3%	0,2 p.p.
Despesas com Vendas	-9,8%	-10,1%	0,2 p.p.	-9,9%	-10,0%	0,2 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,3%	-1,1%	-0,2 p.p.	-1,3%	-1,2%	-0,1 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	-11,2%	-11,2%	0,0 p.p.	-11,2%	-11,2%	0,0 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	0,1%	0,1%	0,0 p.p.	0,1%	0,1%	0,0 p.p.
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Depreciação e Amortização	-1,4%	-1,4%	0,0 p.p.	-1,4%	-1,5%	0,0 p.p.
EBIT	4,2%	3,9%	0,3 p.p.	4,1%	3,8%	0,3 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	-3,0%	-2,6%	-0,4 p.p.	-2,9%	-2,8%	-0,1 p.p.
Lucro Operacional Antes I.R.	1,2%	1,3%	-0,1 p.p.	1,2%	1,0%	0,2 p.p.
Imposto de Renda	0,2%	-0,3%	0,6 p.p.	-0,1%	-0,3%	0,2 p.p.
Lucro Líquido do Período	1,4%	0,9%	0,5 p.p.	1,1%	0,7%	0,4 p.p.
EBITDA	5,6%	5,4%	0,3 p.p.	5,6%	5,3%	0,3 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	5,7%	5,4%	0,3 p.p.	5,6%	5,3%	0,3 p.p.

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

III – Demonstração de Resultado (Pós-IFRS16)

R\$ - Milhões	2T25	2T24	Δ%	1S25	1S24	Δ%
Receita Bruta	20.879	19.469	7,2%	41.170	38.295	7,5%
Receita Líquida	19.002	17.871	6,3%	37.554	35.093	7,0%
Custo das Mercadorias Vendidas	(15.796)	(14.901)	6,0%	(31.254)	(29.301)	6,7%
Depreciação (Logística)	(27)	(22)	22,7%	(55)	(42)	31,0%
Lucro Bruto	3.179	2.948	7,8%	6.245	5.750	8,6%
Despesas com Vendas	(1.540)	(1.504)	2,4%	(3.048)	(2.920)	4,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(249)	(194)	28,4%	(480)	(399)	20,3%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.789)	(1.698)	5,4%	(3.528)	(3.319)	6,3%
Resultado da Equiv. Patrimonial	19	16	18,8%	36	32	12,5%
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	(6)	(4)	50,0%	(8)	(8)	0,0%
Depreciação e Amortização	(410)	(385)	6,5%	(811)	(764)	6,2%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	993	877	13,2%	1.934	1.691	14,4%
Receitas Financeiras	118	54	118,5%	201	97	107,2%
Despesas Financeiras	(958)	(773)	23,9%	(1.831)	(1.576)	16,2%
Resultado Financeiro Líquido	(840)	(719)	16,8%	(1.630)	(1.479)	10,2%
Lucro Operacional Antes I.R.	153	158	-3,2%	304	212	43,4%
Imposto de Renda	66	(35)	-288,6%	32	(29)	-210,3%
Lucro Líquido do Período	219	123	78,0%	336	183	83,6%
EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)	1.430	1.284	11,4%	2.800	2.497	12,1%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	1.436	1.288	11,5%	2.808	2.505	12,1%

% da Receita Líquida	2T25	2T24	Δ p.p.	1S25	1S24	Δ p.p.
Lucro Bruto	16,7%	16,5%	0,2 p.p.	16,6%	16,4%	0,2 p.p.
Despesas com Vendas	-8,1%	-8,4%	0,3 p.p.	-8,1%	-8,3%	0,2 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,3%	-1,1%	-0,2 p.p.	-1,3%	-1,1%	-0,2 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	-9,4%	-9,5%	0,1 p.p.	-9,4%	-9,5%	0,1 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	0,1%	0,1%	0,0 p.p.	0,1%	0,1%	0,0 p.p.
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Depreciação e Amortização	-2,2%	-2,2%	0,0 p.p.	-2,2%	-2,2%	0,0 p.p.
EBIT	5,2%	4,9%	0,3 p.p.	5,1%	4,8%	0,3 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	-4,4%	-4,0%	-0,4 p.p.	-4,3%	-4,2%	-0,1 p.p.
Lucro Operacional Antes I.R.	0,8%	0,9%	-0,1 p.p.	0,8%	0,6%	0,2 p.p.
Imposto de Renda	0,3%	-0,2%	0,5 p.p.	0,1%	-0,1%	0,2 p.p.
Lucro Líquido do Período	1,2%	0,7%	0,5 p.p.	0,9%	0,5%	0,4 p.p.
EBITDA	7,5%	7,2%	0,3 p.p.	7,5%	7,1%	0,4 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	7,6%	7,2%	0,4 p.p.	7,5%	7,1%	0,4 p.p.

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

IV – Balanço Patrimonial (Pós-IFRS16)

ATIVO			
(R\$ milhões)	30.06.2025	31.12.2024	
Ativo Circulante	15.053	16.448	
Caixa e equivalentes de caixa	4.459	5.628	
Contas a receber	1.567	2.210	
Estoques	7.795	7.127	
Tributos a recuperar	997	1.241	
Instrumentos financeiros derivativos	8	93	
Despesas antecipadas	181	99	
Outras contas a receber	46	50	
Ativo Não Circulante	29.250	29.145	
Imposto de renda e contribuição social diferidos	239	140	
Tributos a recuperar	810	672	
Instrumentos financeiros derivativos	424	297	
Partes relacionadas	23	23	
Depósitos judiciais	23	24	
Despesas antecipadas	13	9	
Outras contas a receber	42	31	
Investimentos	823	804	
Imobilizado	13.239	13.564	
Intangível	5.181	5.183	
Direito de Uso	8.433	8.398	
TOTAL DO ATIVO	44.303	45.593	
PASSIVO			
(R\$ milhões)	30.06.2025	31.12.2024	
Passivo Circulante	13.619	16.312	
Fornecedores	9.775	10.709	
Fornecedores - Convênios	571	938	
Empréstimos	120	38	
Debêntures e notas promissórias	1.148	2.046	
Salários e encargos sociais	697	682	
Passivo de arrendamento	437	412	
Demais impostos a recolher	316	529	
Imposto de renda e contribuição social a pagar	5	34	
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	1	129	
Receitas a apropriar	266	449	
Outras contas a pagar	283	346	
Passivo Não Circulante	25.085	24.026	
Fornecedores	-	12	
Empréstimos	2.990	1.720	
Debêntures e notas promissórias	12.341	12.761	
Provisão para demandas judiciais	275	223	
Passivo de arrendamento	9.379	9.232	
Receitas a apropriar	25	26	
Plano de ações liquidadas em caixa	13	5	
Outras contas a pagar	62	47	
Patrimônio Líquido	5.599	5.255	
Capital social	1.456	1.272	
Reserva de capital	112	88	
Reservas de lucros	4.085	3.933	
Ações em tesouraria	(39)	(26)	
Outros resultados abrangentes	(15)	(12)	
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	44.303	45.593	

V – Fluxo de Caixa (Pós-IFRS16)

(R\$ milhões)	30.06.2025	30.06.2024
Lucro líquido do período	336	183
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(98)	(44)
Perda na alienação do imobilizado e de arrendamento	8	9
Depreciações e amortizações	866	806
Juros e variações monetárias	1.746	1.536
Resultado de equivalência patrimonial	(36)	(32)
Provisão para demandas judiciais	109	34
Provisão de opção de compra de ações	24	16
Provisão para perdas e quebras de estoque	325	288
Perdas (Reversões) estimadas com créditos de liquidação duvidosa	1	(3)
	3.281	2.793
Variações nos ativos operacionais		
Contas a receber	639	(730)
Estoques	(993)	(866)
Tributos a recuperar	(5)	49
Dividendos recebidos	17	94
Partes relacionadas	-	4
Depósitos judiciais	2	7
Outros ativos	(93)	(98)
	(433)	(1.540)
Variações nos passivos operacionais		
Fornecedores	(1.048)	(536)
Salários e encargos sociais	15	16
Impostos e contribuições a recolher	(131)	38
Pagamento de demandas judiciais	(77)	(60)
Receitas a apropriar	(184)	(135)
Outros passivos	(41)	(27)
	(1.466)	(704)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	1.382	549
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(477)	(852)
Aquisição de bens do ativo intangível	(15)	(19)
Recebimento de bens do ativo imobilizado	1	2
Recebimento de bens do ativo mantido para venda	2	16
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(489)	(853)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Captação de empréstimos	2.858	2.300
Custo de captação de empréstimos	(13)	(12)
Pagamento de empréstimos	(3.087)	(199)
Pagamento de juros de empréstimos	(938)	(567)
Dividendos e juros sobre o capital próprio, pagos	(128)	-
Compra de ações em tesouraria	(13)	-
Pagamento de passivo de arrendamento	(161)	(148)
Pagamento de juros de passivo de arrendamento	(566)	(529)
Pagamento de aquisição de pontos comerciais	(14)	(896)
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	(2.062)	(51)
Redução líquida de caixa e equivalentes de caixa	(1.169)	(355)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	5.628	5.459
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	4.459	5.104
Redução líquida de caixa e equivalentes de caixa	(1.169)	(355)