

Rede alimentar de maior presença nos lares brasileiros 1 a cada 4 domicílios compram no Assaí

Pesquisa NielsenIQ Homescan 2023



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

3º TRIMESTRE DE 2023

31 DE OUTUBRO DE 2023

MAIOR PATAMAR DE MARGEM EBITDA DO ANO: 7,1% NA VISÃO PÓS-IFRS16; 5,4% NA VISÃO PRÉ-IFRS16

Rápida maturação das conversões e proposta de valor diferenciada

EXPANSÃO:

- **52 lojas em 12 meses:**
 - +29% em área de vendas no 3T23
- **No 3T23: 4 conversões e 3 orgânicas**
- **60 conversões em operação (do total de 66)**



Orgânica: Serra (ES)
03/ago/23



Entrada em novo estado
(Espírito Santo)
Presença em 24 Estados + DF



FATURAMENTO: *Crescimento com ganhos relevantes de market share*



EFICIÊNCIA OPERACIONAL: *Margem bruta e despesas estáveis, apesar da deflação de alimentos, lojas em maturação e despesas pré-operacionais*



GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL: *Suporta investimentos de R\$ 4,7bi nos últimos 12 meses*

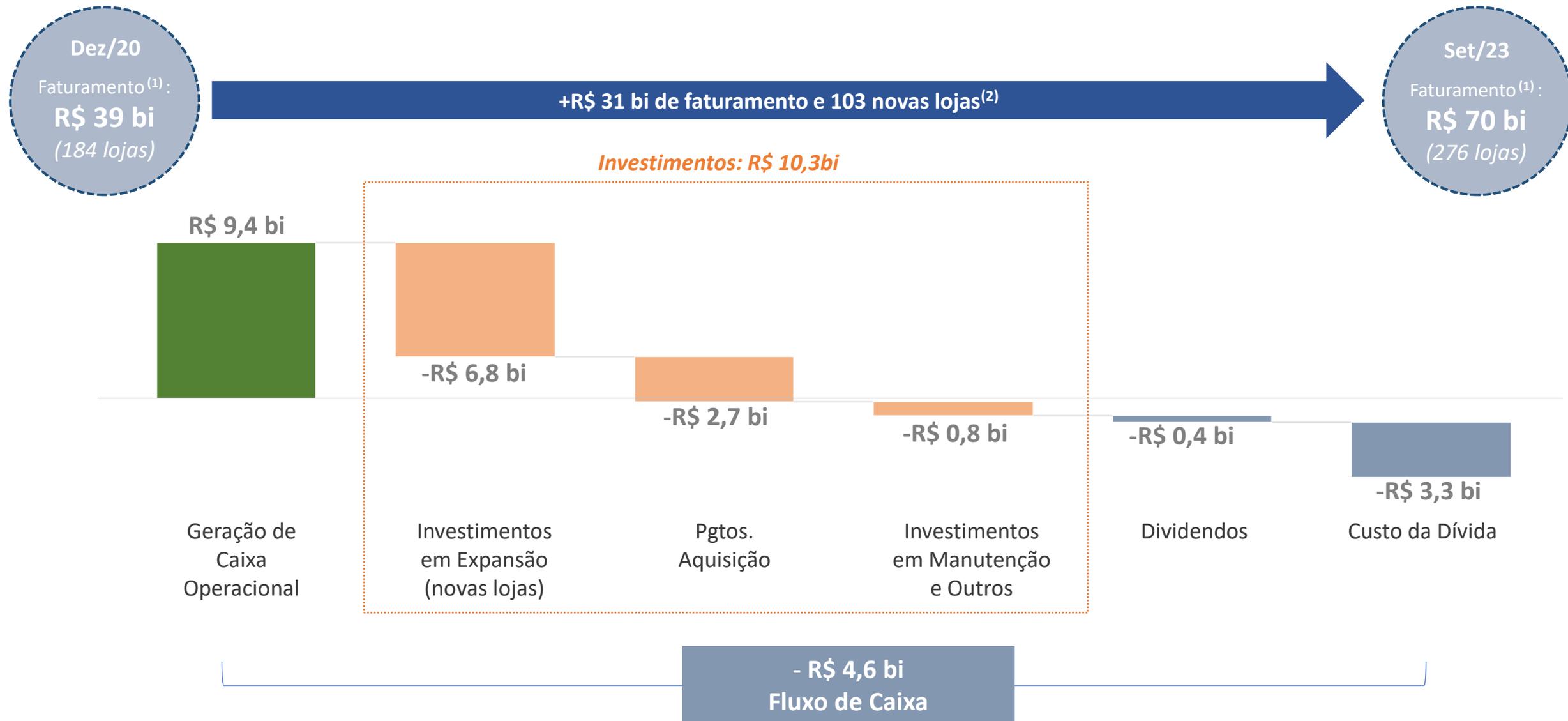
R\$ 4,9 bi
+54%

As variações apresentadas são vs. 3T22

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$ 9,4 BI SUPORTOU 91% DOS INVESTIMENTOS DESDE 2021



Faturamento alcança R\$70 bi nos últimos 12 meses, +R\$31 bi e 103 novas lojas



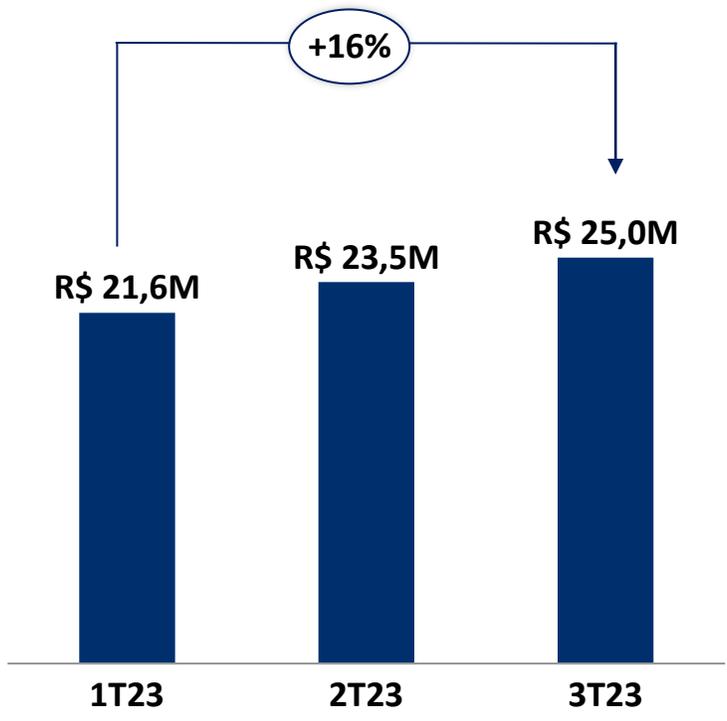
⁽¹⁾ Acumulado últimos 12 meses

⁽²⁾ Excluindo fechamentos

PERFORMANCE DAS CONVERSÕES REFLETE PROPOSTA DE VALOR DIFERENCIADA

Com 10 meses de operação, em média, as conversões apresentam múltiplo de vendas acima de 2,7x e Mg. EBITDA⁽¹⁾ em linha com média da Cia

Faturamento Médio Mensal
Lojas Convertidas



Mg. EBITDA Pós-IFRS16	1T23	2T23	3T23
	~5%	~6%	>7%

Múltiplo de vendas acima de 2,7x
(3,7x no perímetro alimentar)

Venda média mensal das conversões é 13% superior às lojas orgânicas maduras

47 Conversões (inauguradas em 2022):
Mg. EBITDA Pré-IFRS16 de 5,4% no 3T23

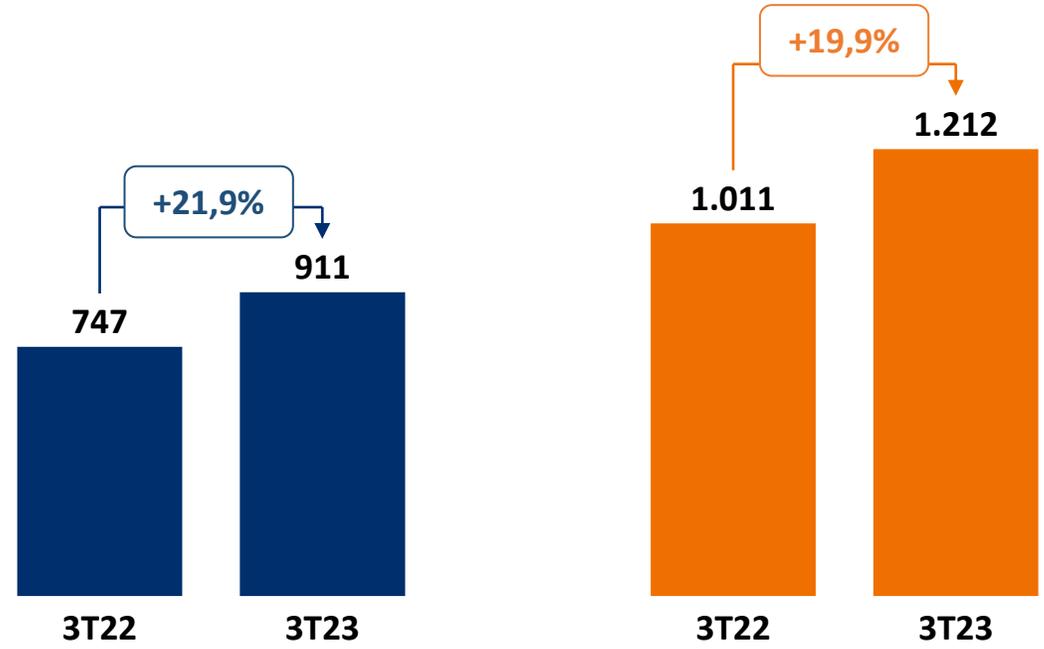


⁽¹⁾ Pós-IFRS16

MARGEM EBITDA PRÉ-IFRS16 ESTÁVEL COMPROVA QUALIDADE DA EXPANSÃO

Rápida maturação das conversões contribui para que margem EBITDA Pré-IFRS16 avance +30bps vs 2T23

EBITDA Ajustado (R\$ Milhões)



Mg. EBITDA⁽¹⁾

5,4% 5,4%

Estabilidade na visão Pré-IFRS16

7,3% 7,1%

Maior patamar desde o início do projeto

■ EBITDA Ajustado Pós-IFRS 16
■ EBITDA Ajustado Pré-IFRS 16



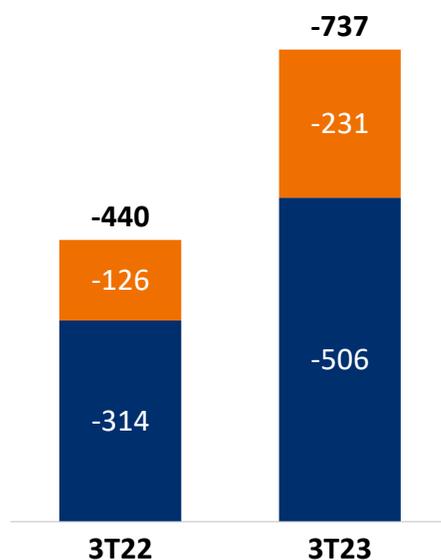
Orgânica: Mossoró (RN)
29/set/23

⁽¹⁾ % Receita Líquida

Resultado Financeiro impactado por elevadas taxas de juros

Resultado Financeiro

(R\$ Milhões)



Res. Financeiro Pré-IFRS16 ⁽¹⁾ **-3,2%** **-4,3%**

■ Res. Financ. Líq. - Pré-IFRS16

■ Juros sobre Passivo de Arrendamento

Geração de Caixa

(12 meses)

	Dívida Líquida ⁽²⁾	DL ⁽²⁾ / EBITDA ⁽³⁾	Dív. Líq. + recebíveis + saldo aquisição / EBITDA ⁽³⁾
30.09.2022	R\$ 7,3 bi	-2,62x	-4,67x
Geração de Caixa Operacional	R\$ 4,9 bi		
CAPEX	-R\$ 3,4 bi		
Pgto. Lojas Extra	-R\$ 1,3 bi		
Custo da Dívida e Outros	-R\$ 1,4 bi		
Dividendos	-R\$ 0,1 bi		
30.09.2023	R\$ 8,6 bi	-2,71x	-4,44x

⁽¹⁾ % Receita Líquida

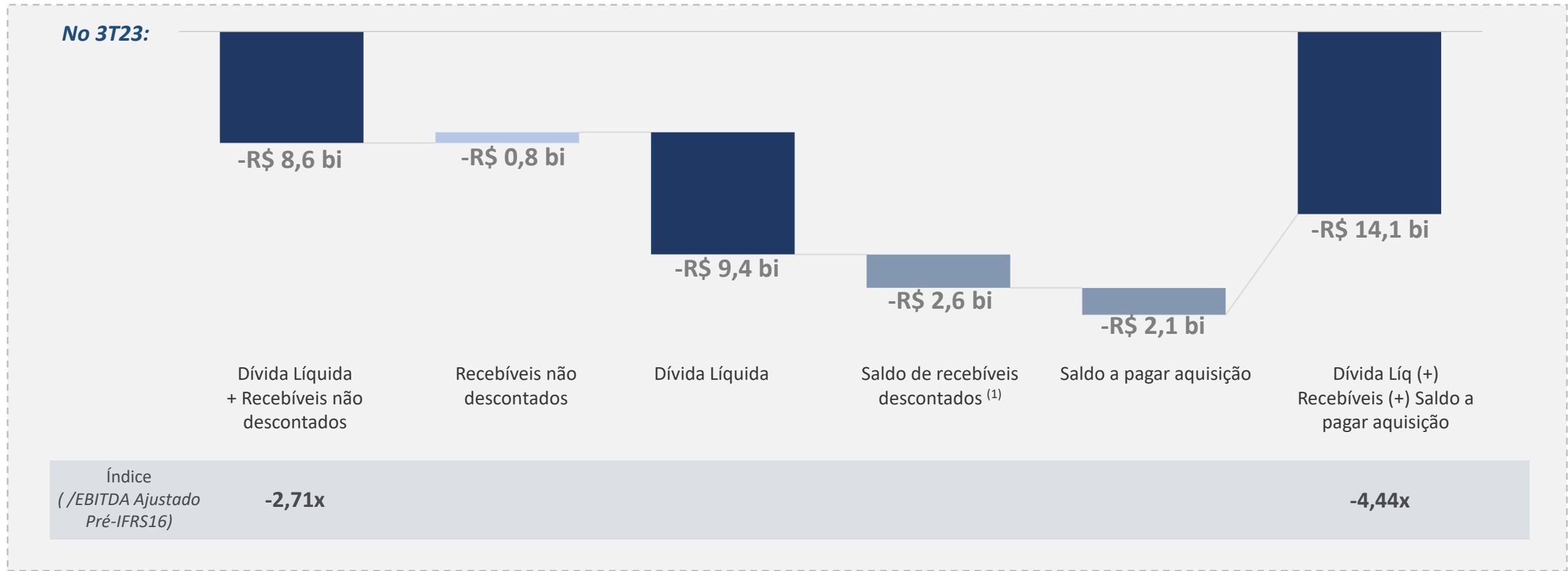
⁽²⁾ Incluindo recebíveis não descontados

⁽³⁾ EBITDA Ajustado Pré-IFRS 16

ALAVANCAGEM REFLETE OS INVESTIMENTOS EM EXPANSÃO

Cálculo do índice considerando Dívida Líquida somados os recebíveis descontados e as parcelas remanescentes da aquisição

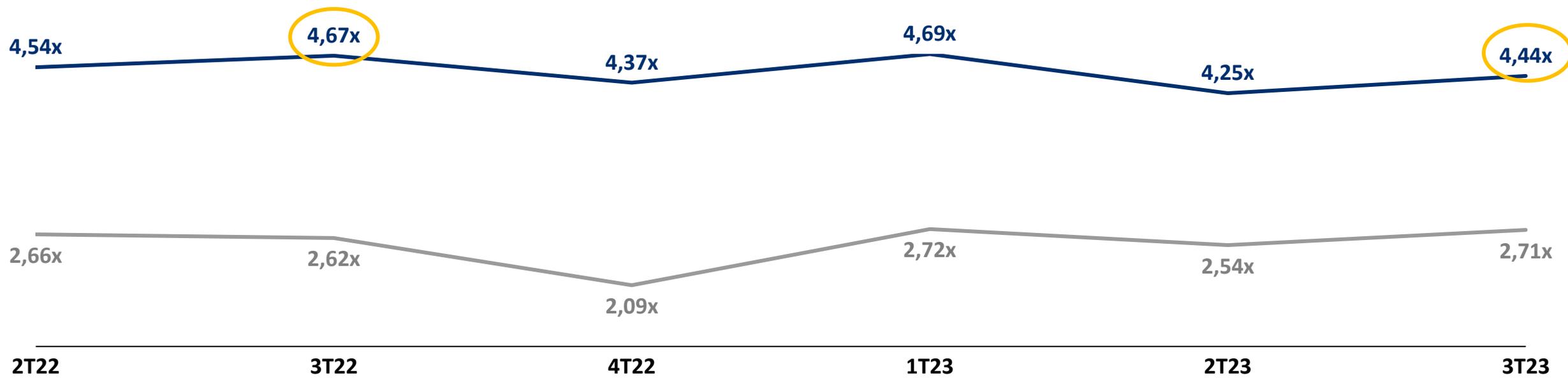
Antecipação de recebíveis é operação característica do varejo e do mercado brasileiro



⁽¹⁾ Prazo de 14 dias

ALAVANCAGEM REFLETE O MAIOR PROJETO DE EXPANSÃO REALIZADO PELA COMPANHIA

Dívida Líquida + recebíveis + saldo a pagar da aquisição sobre EBITDA de 4,44x, em queda de 0,2x vs 3T22



— Dívida Líquida + Recebíveis descontados + Saldo a pagar das aquisições de hipmercado / EBITDA Ajustado Pré-IFRS16
 — Dívida Líquida + Recebíveis não descontados / EBITDA Ajustado Pré-IFRS16

- Término do projeto de conversões
- Geração de caixa crescente dada a maturação e qualidade da expansão
- Readequação no nível de investimento em novas lojas
- Menor custo de carregamento da dívida (queda dos juros)

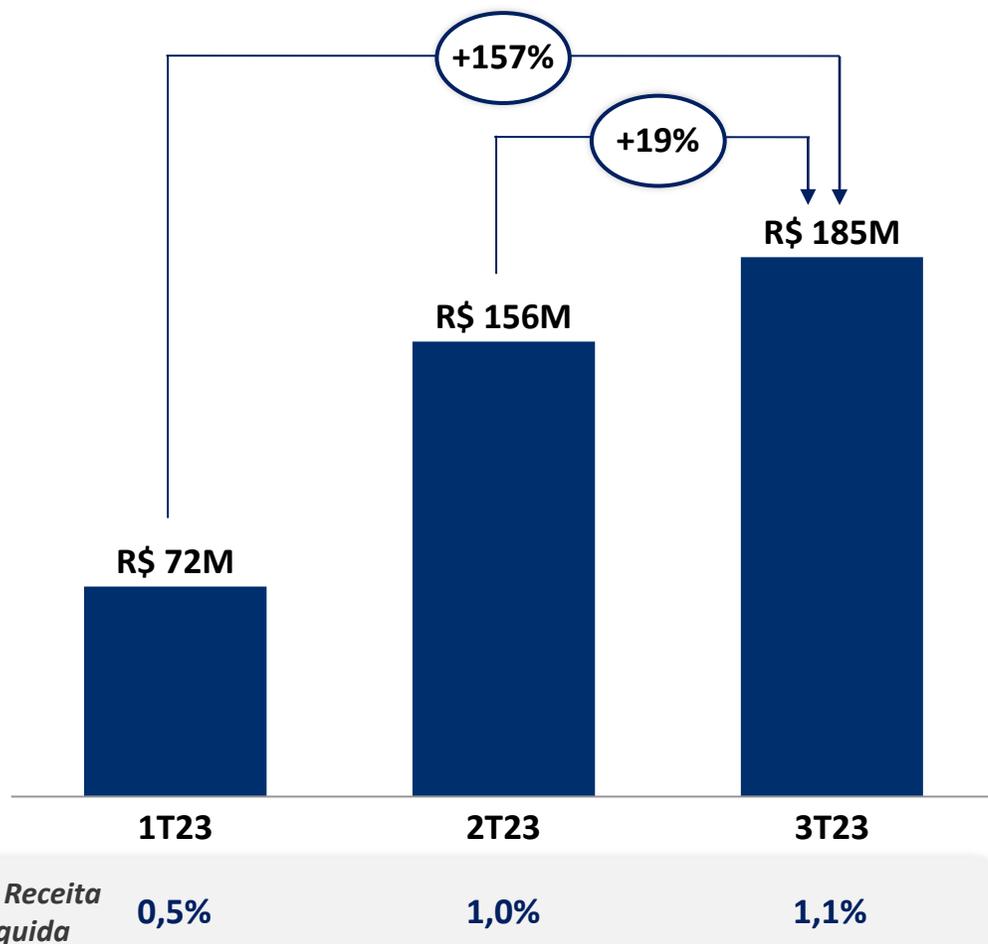


Desalavancagem

LUCRO LÍQUIDO EM EVOLUÇÃO COMPROVA RESILIÊNCIA DO MODELO ASSAÍ

Elevadas taxas de juros impactam negativamente o lucro da Companhia

Lucro Líquido



+ IMPACTOS POSITIVOS

- Resiliência do modelo
- R\$ 41 milhões referente à baixa de contratos renegociados (não caixa)*



■ IMPACTOS NEGATIVOS

- Altas taxa de juros
- Elevado volume de lojas em maturação
- R\$ 4 milhões referente a *waiver* relacionados aos contratos de empréstimos (efeito caixa de R\$ 44M no trimestre)*



Construção de uma sociedade responsável e inclusiva com base em 5 pilares estratégicos



DESTAQUES 3T23

- **Entrada no indicador IDiversa, da B3.**
Assaí é a única empresa do varejo alimentar a integrar o ranking
 - 24,5% de Mulheres na liderança (gerentes e acima)
 - 43,0% das posições de liderança (gerentes e acima) ocupada por pessoas negras
- **Redução 1% nas emissões** de escopos 1 ⁽¹⁾ e 2 ⁽²⁾ vs 3T22
- **Selo de Ouro** no Registro Público de Emissões do Programa Brasileiro GHG Protocol
- **Reaproveitamento de 43% (+2 p.p vs. 3T22)** dos resíduos, a partir de processos de reciclagem, compostagem e redução do desperdício de alimentos

Avanços do Instituto Assaí:

- **Lançamento do Edital Esporte e Cidadania**, com 50 Organizações da Sociedade Civil, apoiando na formação pedagógica e fortalecimento do ecossistema social esportivo
- **Lançamento do Cartão Mais Escolha**, que beneficiará mais de 2 mil famílias na região amazônica e outras regiões do Brasil, com recursos financeiros para alimentação

⁽¹⁾ Emissões próprias provenientes da empresa.

⁽²⁾ Emissões provenientes do consumo de energia elétrica



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.

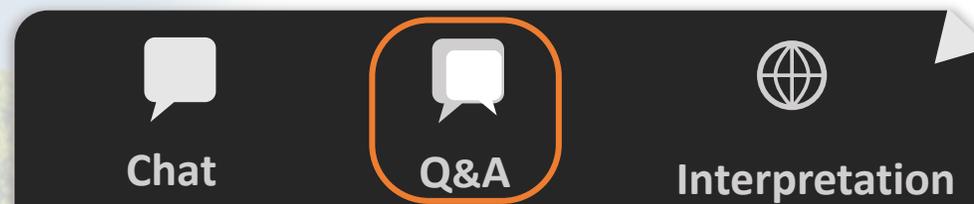
Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

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

