



# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T23

## VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Terça-Feira, 31 de Outubro de 2023

11h00 (horário de Brasília) | 10h00 (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.

São Paulo, 30 de outubro de 2023 - O Assaí Atacadista anuncia os resultados do 3º 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.

**ASSAÍ CONQUISTA A MAIOR PENETRAÇÃO NOS LARES, PRESENTE EM 1 A CADA 4 DOMICÍLIOS BRASILEIROS <sup>(1)</sup> EM MENOS DE 1 ANO, CONVERSÕES ALCANÇAM MÚLTIPLO DE VENDAS ACIMA DE 2,7x E MARGEM EBITDA JÁ EM LINHA COM A MÉDIA DA COMPANHIA (NA VISÃO PÓS-IFRS16), REFLETINDO A PROPOSTA DE VALOR DIFERENCIADA**



### Faturamento cresce 22% com ganhos expressivos de market share (+2,7 p.p.)

Receita bruta de R\$ 18,5 bilhões, com significativa contribuição da expansão (+23,7%)  
Deflação de commodities afeta vendas 'mesmas lojas' (-0,9%) com progressão de volumes ao longo do trimestre  
O faturamento do Assaí alcançou R\$70 bi nos últimos 12 meses, um incremento de R\$31 bilhões em relação a 2020



### Fase final do projeto de conversões: 59 lojas das 66 adquiridas, inauguradas até o momento

Faturamento médio mensal de R\$ 25 milhões, 13% acima das lojas orgânicas maduras (R\$ 22 milhões)  
Múltiplo de vendas acima de 2,7x (vs. 2,5x no 2T23)  
Margem EBITDA das 47 conversões abertas em 2022: acima de 7% na visão Pós-IFRS16 e 5,4% na visão Pré-IFRS16



### Expansão avança com 7 inaugurações no 3T23, totalizando 52 novas lojas em 12 meses

Crescimento total da área de vendas de +29%  
Cerca de 20 lojas em fase de obras ao final do 3T23, a serem inauguradas no 4T23 e em 2024



### Maiores patamares de Margem EBITDA no ano nas visões Pré (5,4%) e Pós-IFRS16 (7,1%)

Margem bruta e despesas em níveis estáveis mesmo diante do cenário deflacionário em alimentos, alto volume de lojas em maturação e despesas pré-operacionais  
Estabilidade de margem na visão pré-IFRS16 em relação ao 3T22, e melhoria de +30bps em comparação ao 2T23



### Lucro líquido de R\$ 185 milhões reforça resiliência do modelo de negócio do Assaí

Lucro e margem líquida impactados pelas elevadas taxas de juros



### Geração de caixa operacional de R\$ 4,9 bi (+54%) suporta investimento de R\$ 4,7 bi em 12 meses

Desde 2021, a Companhia gerou R\$ 9,4 bi de caixa operacional que suportaram 91% dos investimentos (R\$ 10,3 bi, com abertura de 103 novas lojas, incluindo a aquisição dos hipermercados)



### App Meu Assaí atinge +10M de clientes em 5 meses de operação, aumento de 23% vs. 2T23

Vendas online via operadores last mile apresentam evolução de 63% vs. 3T22

(1) Fonte: Nielsen

## DESTAQUES FINANCEIROS

(R\$ milhões)	3T23	3T22	Δ	9M23	9M22	Δ
Receita Bruta	18.503	15.185	21,9%	52.623	42.236	24,6%
Receita Líquida	17.002	13.832	22,9%	48.082	38.566	24,7%
Lucro Bruto <sup>(1)</sup>	2.757	2.254	22,3%	7.749	6.225	24,5%
<b>Margem Bruta <sup>(1)</sup></b>	<b>16,2%</b>	<b>16,3%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>	<b>16,1%</b>	<b>16,1%</b>	<b>0,0 p.p.</b>
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.577)	(1.273)	23,9%	(4.569)	(3.569)	28,0%
<b>% da Receita Líquida</b>	<b>-9,3%</b>	<b>-9,2%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>	<b>-9,5%</b>	<b>-9,3%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>
EBITDA Ajustado <sup>(2)(3)</sup>	1.212	1.011	19,9%	3.276	2.741	19,5%
<b>Margem EBITDA Ajustada <sup>(2)(3)</sup></b>	<b>7,1%</b>	<b>7,3%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>	<b>6,8%</b>	<b>7,1%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>
Resultado Financeiro Líquido	(737)	(440)	67,5%	(1.995)	(1.070)	86,4%
<b>% da Receita Líquida</b>	<b>-4,3%</b>	<b>-3,2%</b>	<b>-1,1 p.p.</b>	<b>-4,1%</b>	<b>-2,8%</b>	<b>-1,3 p.p.</b>
Lucro Líquido	185	281	-34,2%	413	814	-49,3%
<b>Margem Líquida</b>	<b>1,1%</b>	<b>2,0%</b>	<b>-0,9 p.p.</b>	<b>0,9%</b>	<b>2,1%</b>	<b>-1,2 p.p.</b>
<b>Pré-IFRS 16 <sup>(3)</sup></b>						
EBITDA Ajustado Pré-IFRS 16 <sup>(2)</sup>	911	747	21,9%	2.377	2.072	14,7%
<b>Margem EBITDA Ajustada Pré-IFRS 16 <sup>(2)</sup></b>	<b>5,4%</b>	<b>5,4%</b>	<b>0,0 p.p.</b>	<b>4,9%</b>	<b>5,4%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>

(1) Inclui depreciação logística (destacada na Demonstração de Resultado na página 16);

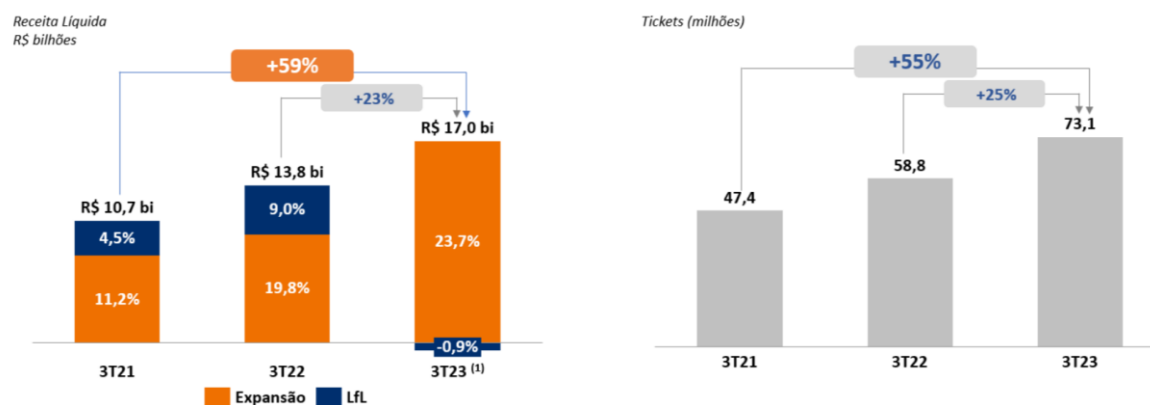
(2) Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização, ajustado pelo Resultado de Outras Despesas e Receitas Operacionais;

(3) Para maiores detalhes, verificar a página 12.

Comprovamos em mais um trimestre a força da nossa marca. Pesquisa NielsenIQ Homescan mostrou que somos a rede alimentar mais presente nos lares brasileiros: 1 em cada 4 domicílios frequentam o Assaí. A preferência dos(as) clientes também se comprovou no Marcas Mais, divulgado pelo Estadão, em que fomos escolhidos como o atacarejo mais admirado do Brasil. Nosso modelo diferenciado continua mostrando seu sucesso: no trimestre, tivemos crescimento de vendas acima de 20% e ganhos relevantes de market share. Mesmo em um contexto de alto investimento, geramos R\$ 9,4 bilhões de caixa operacional desde 2021, o que evidencia a excelente qualidade da nossa expansão e a maturação acelerada das lojas convertidas de hipermercados – neste que é um dos maiores projetos executados na história do varejo brasileiro. Chegamos à sua fase final, com 90% das lojas convertidas em operação, apresentando múltiplos de vendas e evolução da rentabilidade. Seguimos sendo destaque no segmento de cash and carry, e alcançamos faturamento de R\$70 bilhões nos últimos 12 meses. Com a proximidade do encerramento do intenso ciclo de investimentos (em razão do projeto de conversões), e a contínua maturação das novas lojas, avançaremos no processo de desalavancagem. Obrigado por estarem conosco!

**Belmiro Gomes, Diretor Presidente do Assaí**

## VENDAS CRESCEM 23% COM AVANÇO DE 25% NO FLUXO DE CLIENTES, ALCANÇANDO 73 MILHÕES DE TICKETS



(1) Excluindo efeito calendário de +0,2%

A receita líquida teve um crescimento de R\$ 3,2 bilhões em relação ao 3T22, alcançando R\$ 17,0 bilhões, o que representa um avanço de 23% em comparação ao 3T22 e de 59% comparado ao 3T21. A continuidade no ritmo de crescimento acima de 20%, mesmo diante de cenário de deflação das commodities e elevado patamar de endividamento da população, é decorrente principalmente:

- (i) da significativa contribuição da expansão (+23,7%), com 52 lojas abertas nos últimos 12 meses;
- (ii) da dinâmica comercial, com destaque para a campanha do 49º Aniversário Assaí “Festa em Dobro”; e
- (iii) da melhoria contínua na experiência de compras, com agilidade na adaptação do sortimento e adequação dos serviços para atender às demandas regionais, que reflete na continuidade do crescimento de clientes (73 milhões de tickets no 3T23, +25% vs. 3T22).

As vendas ‘mesmas lojas’ (-0,9%) apresentaram evolução sequencial (-2,0% no 2T23) e melhora gradativa ao longo do trimestre. O desempenho trimestral foi impactado pela deflação alimentar, impulsionada principalmente por commodities agrícolas, e pelo efeito do fechamento dos hipermercados em 2022, que resultou em forte base de comparação. As vendas ‘mesmas lojas’ apresentaram evolução ao longo do período, atingindo nível positivo em setembro, resultado da recuperação dos volumes, que apresentaram crescimento nos meses de agosto e setembro.

A atratividade da proposta de valor da Companhia foi comprovada por pesquisa recente divulgada pela Nielsen. O Assaí conquistou a posição de marca com maior penetração nos lares brasileiros, e está presente em 1 a cada 4 domicílios. Adicionalmente, os ganhos de market share foram expressivos, tanto na visão total (+2,7 p.p.) quanto na visão ‘mesmas lojas’. O avanço constante da participação de mercado em diversas regiões evidencia a força da marca e os diferenciais do Assaí, que segue conquistando novos clientes através da contínua melhoria da experiência de compra.

No acumulado do ano, a receita líquida atingiu R\$ 48,1 bilhões, uma evolução de +25% e um aumento de R\$ 9,5 bilhões em relação aos 9M22, resultado da contribuição da expansão nos últimos 12 meses (+24%), impulsionada pelas conversões de hipermercado, além do crescimento das vendas ‘mesmas lojas’ de +0,9%.

## EXPANSÃO AVANÇA E CONVERSÕES SEGUEM COM MATURAÇÃO ACELERADA

O Assaí encerrou o trimestre com 276 lojas em operação e uma área de vendas cerca de 1,4 milhão de metros quadrados. Nos últimos 12 meses, foram inauguradas 52 lojas, o que representa um crescimento da área de vendas de +29%.

Durante o trimestre, foram inauguradas 4 conversões de hipermercados em estados das regiões Sudeste (RJ, SP, MG) e Nordeste (CE). O processo de conversões está em fase final e totaliza, até o momento, 59 lojas convertidas das 66 lojas adquiridas.

Com cerca de 10 meses de operação, em média, as conversões já apresentam faturamento médio mensal de R\$ 25 milhões no trimestre, patamar 13% superior às lojas orgânicas maduras (R\$ 22 milhões), com um múltiplo de vendas superior a 2,7x (vs. 2,5x no 2T23). A rentabilidade segue em evolução natural e sustentável de maturação: a margem EBITDA Pós-IFRS16 das 47 conversões inauguradas em 2022 está acima de 7%, enquanto a margem na visão Pré-IFRS16 atingiu 5,4%.

O desempenho das lojas convertidas segue evoluindo conforme expectativa do projeto, mesmo diante de um cenário macroeconômico mais desafiador do que o esperado, em função da localização excepcional dos pontos comerciais.

A expansão orgânica também avançou no 3T23, com 3 novas unidades inauguradas, sendo uma delas no Espírito Santo, marcando a entrada do Assaí no estado e ampliando a presença nacional da Companhia, agora presente em 24 dos 26 estados brasileiros, além do Distrito Federal.

Adicionalmente, no mês de outubro, 3 lojas orgânicas foram inauguradas, totalizando 18 novas unidades em 2023 (sendo 12 conversões e 6 orgânicas). Atualmente, cerca de 20 lojas estão em fase de obras para inaugurações no 4T23 e em 2024.



## GALERIAS COMERCIAIS

As galerias comerciais impulsionam o fluxo de clientes nas lojas, contribuindo significativamente para a maturação das conversões, diluição do aluguel e dos custos de ocupação. Ao final do 3T23, 66% do total disponível de área bruta locável estava em operação, alcançando uma receita de R\$ 23 milhões, o que representa um crescimento de 64% em relação ao 3T22. No acumulado dos primeiros 9 meses do ano, a receita advinda das galerias totalizou R\$ 67 milhões, avanço de 86% em relação ao mesmo período do ano anterior.

## ESTRATÉGIA 'PHYGITAL' EM EVOLUÇÃO

O App Meu Assaí, que oferece um maior conhecimento dos hábitos de consumo dos clientes e maior integração na experiência de compras entre os meios físico e *online*, continua em sua trajetória de crescimento. Em apenas 5 meses de operação, o aplicativo já atingiu o patamar de 10,1 milhões de usuários cadastrados, avançando 23% em relação ao 2T23 e 44% desde o lançamento.

Adicionalmente, as vendas *online* via operadores *last mile*, uma importante ferramenta para oferecer maior conveniência aos clientes Assaí, continuam em expansão e apresentam crescimento de 63% em relação ao 3T22.

## ESTRATÉGIA COMERCIAL EFICIENTE PROPORCIONA RESULTADOS CONSISTENTES

O lucro bruto trimestral alcançou R\$ 2,8 bilhões, com avanço de 22%, e margem de 16,2%, nível similar ao 3T22 (16,3%). O resultado foi impulsionado principalmente:

- (i) pelo desempenho das conversões, que continuam apresentando maturação acelerada e sustentável;
- (ii) pela estratégia comercial, com destaque para a campanha do 49º Aniversário, que proporcionou maior fluxo de clientes nas lojas, atingindo um novo recorde de 73 milhões de tickets em um único trimestre; e
- (iii) pela agilidade na adequação de sortimentos e serviços em loja.

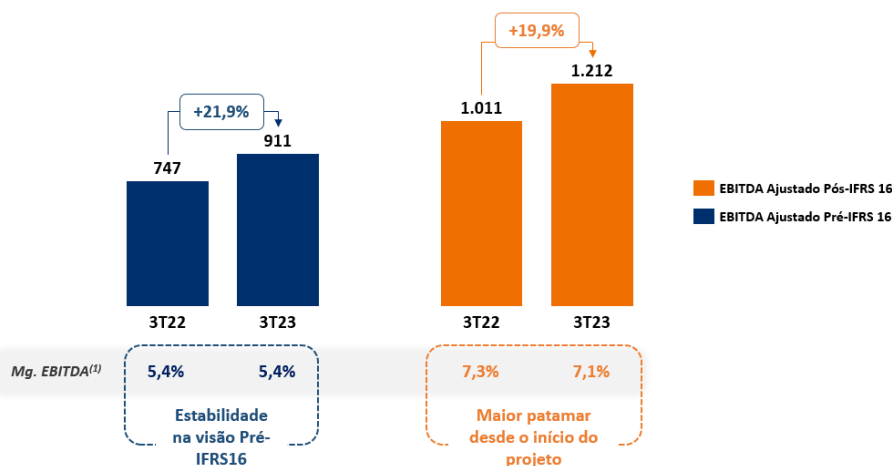


As despesas com vendas, gerais e administrativas representaram 9,3% da receita líquida (vs. 9,2% no 3T22), demonstrando controle de despesas em um cenário de deflação de alimentos. Cerca de 90% do aumento das despesas é referente ao avanço da expansão, com elevado volume de lojas em maturação, e despesas pré-operacionais das lojas em construção.

A equivalência patrimonial (participação de aproximadamente 18% que o Assaí detém no capital da FIC) atingiu R\$ 12 milhões no trimestre. O número de cartões Passaí emitidos ultrapassou 2,5 milhões e representa mais do que 4% do faturamento.

A linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais apresentou efeito contábil (não caixa) positivo de R\$ 65 milhões no trimestre, principalmente decorrente da baixa de contratos de aluguel encerrados. Com a saída do antigo controlador (Grupo Casino) e dada a existência de cláusula que previa a possibilidade de término antecipado dos contratos de aluguel de 28 lojas pertencentes ao fundo Península, foi necessária a negociação de novos contratos de locação. Informações detalhadas na seção 'Impactos da saída do controlador' na página 11 deste documento.

O EBITDA Ajustado Pós-IFRS16 foi de R\$ 1,2 bilhão no trimestre, R\$ 201 milhões superior ao 3T22, correspondente a um crescimento de 20%. A margem EBITDA Pós-IFRS16 atingiu 7,1%, o maior patamar do ano. Apesar da redução de 0,2 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, o patamar atual representa o menor nível de pressão desde o início do projeto de conversões. Na visão Pré-IFRS16, a margem EBITDA encerrou o trimestre em 5,4%, patamar 0,3 p.p. superior ao 2T23 e estável em relação ao 3T22, comprovando a qualidade da expansão, mesmo diante de grande volume de lojas em maturação.



<sup>(1)</sup> % Receita Líquida

## RESULTADO FINANCEIRO IMPACTADO POR ELEVADO NÍVEL DE TAXA DE JUROS

(R\$ milhões)	3T23	3T22	Δ	9M23	9M22	Δ
Rentabilidade de caixa e equivalentes	29	27	7,4%	103	108	-4,6%
Custo da dívida	(486)	(245)	98,4%	(1.256)	(583)	115,4%
Custo de antecipação de recebíveis	(30)	(25)	20,0%	(79)	(70)	12,9%
Outras receitas/despesas e atualizações monetárias	(19)	(71)	-73,2%	(122)	(192)	-36,5%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(506)</b>	<b>(314)</b>	<b>61,1%</b>	<b>(1.354)</b>	<b>(737)</b>	<b>83,7%</b>
% Receita Líquida	-3,0%	-2,3%	-0,7 p.p.	-2,8%	-1,9%	-0,9 p.p.
Juros sobre passivo de arrendamento	(231)	(126)	83,3%	(641)	(333)	92,5%
<b>Resultado Financeiro Líquido - Pós IFRS 16</b>	<b>(737)</b>	<b>(440)</b>	<b>67,5%</b>	<b>(1.995)</b>	<b>(1.070)</b>	<b>86,4%</b>
% Receita Líquida - Pós IFRS 16	-4,3%	-3,2%	-1,1 p.p.	-4,1%	-2,8%	-1,3 p.p.

O resultado financeiro incluindo os juros do passivo de arrendamento totalizou R\$ 737 milhões no trimestre, o equivalente a 4,3% da receita líquida.

Excluindo o efeito dos juros do passivo de arrendamento, a despesa financeira total do trimestre foi de R\$ 506 milhões, o que representa 3,0% das vendas. Esse resultado, em comparação com o ano anterior, reflete principalmente o maior volume de dívida bruta no período (R\$ 1,8 bilhão) e o menor impacto dos juros capitalizados dado o avanço do projeto de conversões (R\$ 53 milhões no 3T23 vs. R\$ 247 milhões no 3T22).

O custo da dívida inclui impacto negativo de R\$ 6 milhões no 3T23 (R\$ 9 milhões no 9M23) referente às negociações de *waver* relacionadas aos contratos de dívida. Informações detalhadas na seção 'Impactos da saída do controlador' na página 11 deste documento.

## LUCRO REFORÇA RESILIÊNCIA DO MODELO DE NEGÓCIO DO ASSAÍ

O lucro líquido totalizou R\$ 185 milhões no 3T23, com margem de 1,1%. No acumulado do ano, o lucro atingiu R\$ 413 milhões, com margem de 0,9%. O grande volume de lojas em fase de maturação e as elevadas taxas de juros seguem impactando de forma significativa o lucro e a margem líquida da Companhia.

O lucro líquido reportado inclui (i) impacto positivo (não caixa) de cerca de R\$ 41 milhões referente à baixa de contratos de aluguel renegociados e (ii) impacto negativo de R\$ 4 milhões no 3T23 (R\$ 6 milhões no 9M23) referente às negociações de *waver* relacionadas aos contratos de dívida. Informações detalhadas na seção 'Impactos da saída do controlador' na página 11 deste documento.

## AMPLIAÇÃO DA PRESENÇA NACIONAL COM AVANÇO DA EXPANSÃO

(R\$ milhões)	3T23	3T22	Δ	9M23	9M22	Δ
Novas lojas e aquisição de terrenos	483	1.095	(612)	1.406	2.990	(1.584)
Reformas e manutenções	95	87	8	222	190	32
Infraestrutura e outros	20	33	(13)	70	75	(5)
<b>Total Investimentos - Bruto</b>	<b>598</b>	<b>1.215</b>	<b>-617</b>	<b>1.698</b>	<b>3.255</b>	<b>-1.557</b>

Os investimentos totalizaram R\$ 598 milhões no trimestre como resultado do avanço da expansão, com abertura de 7 lojas, sendo 4 conversões e 3 orgânicas. Com a entrada em um novo estado (Espírito Santo), o 3º trimestre marca a ampliação da presença nacional do Assaí, agora presente em 24 dos 26 estados brasileiros, além do Distrito Federal.

Os investimentos atingiram R\$ 1,7 bilhão nos 9M23 com a inauguração de 15 lojas no período e cerca de 20 lojas em obras ao final de setembro, com inaugurações previstas para 4T23 e 2024.

## ALAVANCAGEM REFLETE INVESTIMENTOS EM EXPANSÃO

Ao final do 3T23, a relação dívida líquida/EBITDA Ajustado Pré-IFRS16 atingiu 2,71x, conforme tabela abaixo. Esse patamar é decorrente, principalmente, do intenso ciclo de investimentos, com a abertura de 52 lojas nos últimos 12 meses e cerca de 20 lojas atualmente em fase de obras.

(R\$ milhões)	30.09.2023	30.09.2022
Dívida de Curto Prazo	(2.585)	(816)
Dívida de Longo Prazo	(11.263)	(11.197)
<b>Dívida Bruta</b>	<b>(13.848)</b>	<b>(12.013)</b>
Caixa e Equivalentes	4.417	4.210
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(9.431)</b>	<b>(7.803)</b>
Saldo de recebíveis não descontados	839	454
<b>Dívida Líquida (+) Recebíveis não descontados</b>	<b>(8.592)</b>	<b>(7.349)</b>
EBITDA Ajustado Pré-IFRS16 <sup>(1)</sup>	3.171	2.808
<b>Dívida Líquida (+) Recebíveis não descontados / EBITDA Ajustado Pré-IFRS16</b>	<b>-2,71x</b>	<b>-2,62x</b>

<sup>(1)</sup> Acumulado 12 meses

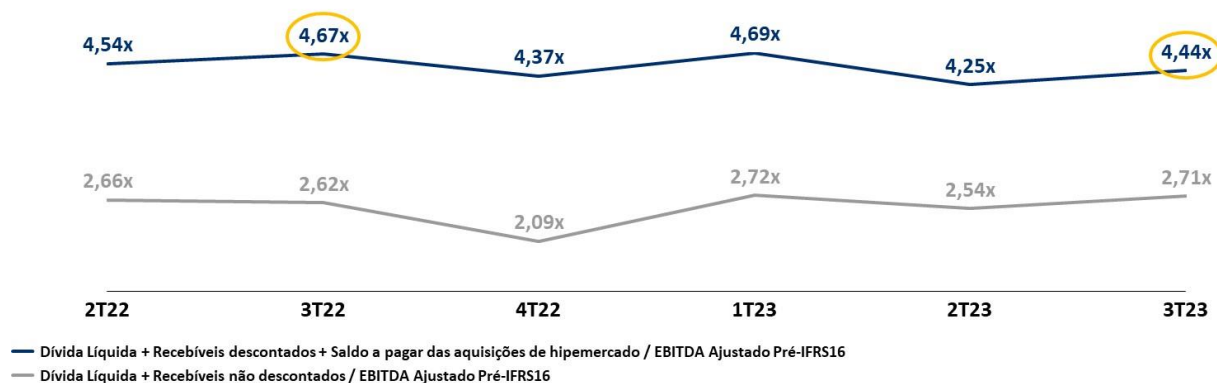
Adicionalmente, a antecipação de recebíveis é uma operação característica do varejo e do mercado brasileiro. O saldo de recebíveis descontados em 30 de setembro de 2023 foi de R\$ 2,6 bilhões com prazo médio de 14 dias que somados aos recebíveis não descontados (R\$ 839 milhões) totalizam R\$ 3,4 bilhões.

A dívida líquida somados os recebíveis descontados e as parcelas remanescentes da aquisição dos pontos comerciais de hipermercados sobre o EBITDA Ajustado Pré-IFRS16 atingiu 4,44x, uma queda de 0,2x comparada ao mesmo período do ano anterior. Essa redução foi suportada pela geração de caixa operacional de R\$ 4,9 bilhões, com crescimento de 54% nos últimos 12 meses.

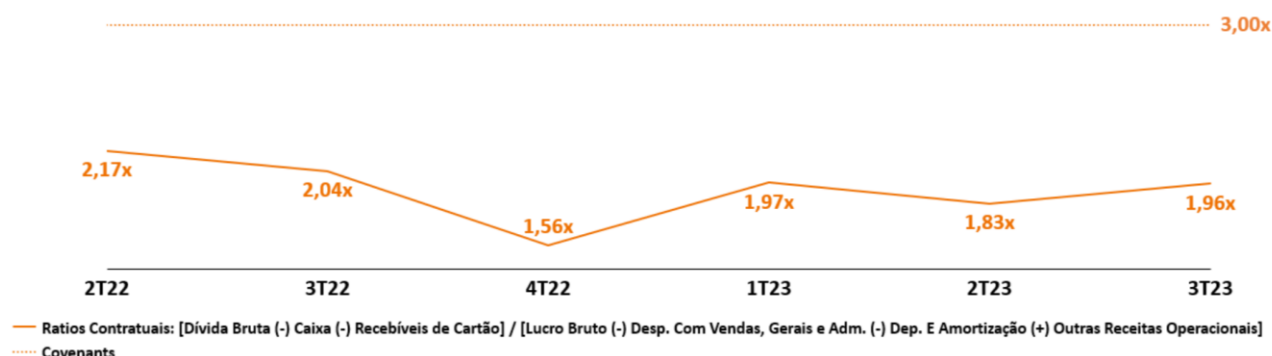
(R\$ milhões)	30.09.2023	30.09.2022
Dívida Líquida	(9.431)	(7.803)
Saldo de recebíveis descontados	(2.583)	(2.201)
Saldo a pagar aquisição de hipermercados <sup>(2)</sup>	(2.068)	(3.103)
<b>Dívida Líquida (+) Recebíveis descontados (+) Saldo a pagar aquisição de hipermercados</b>	<b>(14.082)</b>	<b>(13.107)</b>
EBITDA Ajustado Pré-IFRS16 <sup>(1)</sup>	3.171	2.808
<b>Dívida Líquida (+) Recebíveis descontados (+) Saldo a pagar aquisição de hipermercados / EBITDA Ajustado Pré-IFRS16</b>	<b>-4,44x</b>	<b>-4,67x</b>

<sup>(1)</sup> Acumulado 12 meses

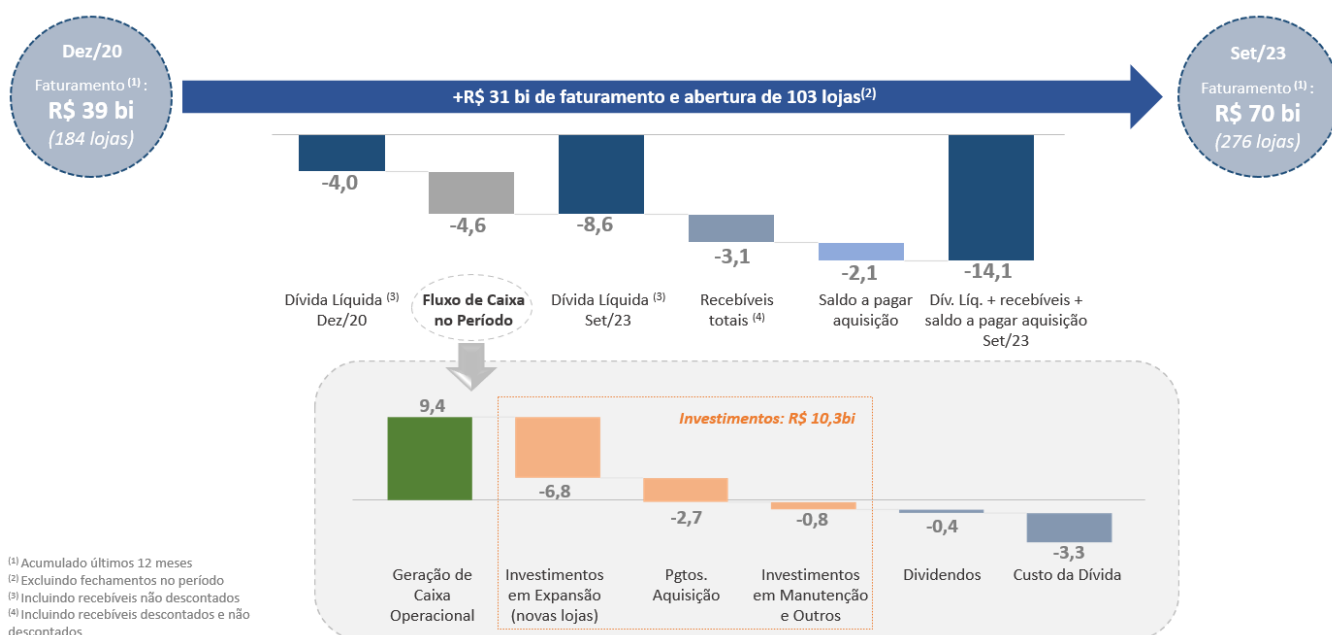
<sup>(2)</sup> Término dos pagamentos da aquisição de hipermercados no 1T24



A Companhia ressalta que, de acordo com os contratos financeiros, a alavancagem da Companhia é de 1,96x e está em patamares inferiores ao limite dos *covenants* (3,00x).



Desde 2021, o Assaí incrementou o faturamento em R\$ 31 bilhões e intensificou o ritmo de expansão com a abertura de 103 lojas, resultando em investimentos que totalizaram R\$ 10,3 bilhões (inclui a aquisição de 66 pontos comerciais de hipermercados). No mesmo período, a Companhia gerou R\$ 9,4 bilhões de caixa operacional que suportaram 91% dos investimentos.



<sup>(1)</sup> Acumulado últimos 12 meses  
<sup>(2)</sup> Excluindo fechamentos no período  
<sup>(3)</sup> Incluindo recebíveis não descontados  
<sup>(4)</sup> Incluindo recebíveis descontados e não descontados

O patamar de alavancagem atual reflete o maior projeto de expansão realizado pela Companhia, que se encontra em fase de conclusão. O término desse projeto, com o fim dos pagamentos no 1T24, permitirá a Companhia a reduzir a sua alavancagem.

Esse processo de desalavancagem será suportado, principalmente, por uma geração de caixa crescente com a maturação e qualidade da expansão, readequação no nível de investimento em novas lojas, além da expectativa de queda da taxa de juros levando a um menor custo de carregamento da dívida.



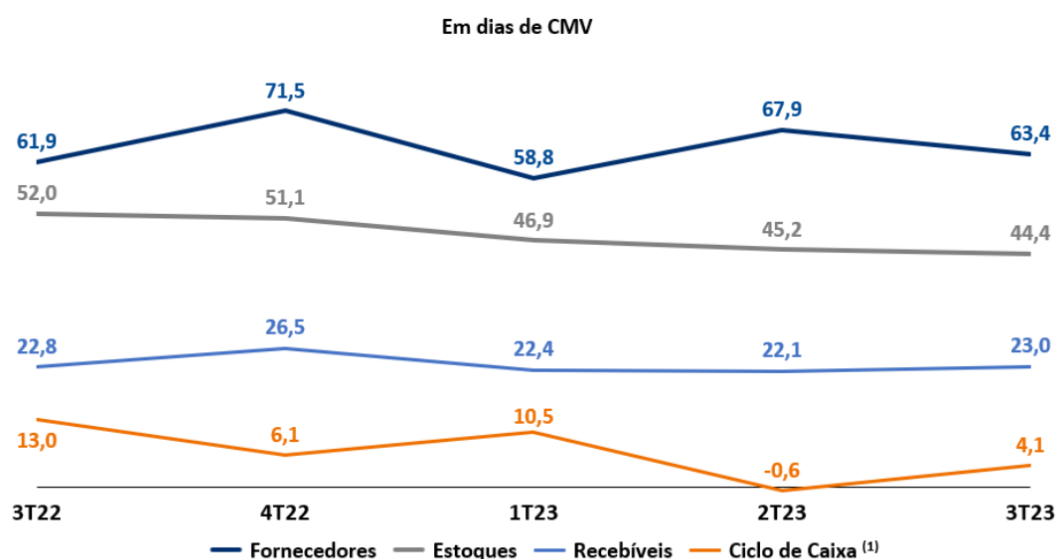
## RISCO SACADO

Operações de venda de títulos a receber a uma instituição financeira e de antecipação de recebíveis são práticas comuns do varejo e do mercado brasileiro.

A Companhia disponibiliza aos fornecedores de produtos e imobilizado a possibilidade de antecipação de recebíveis através de convênios com instituições financeiras. Os convênios têm como finalidade fornecer liquidez antecipada aos fornecedores, portanto, a realização de tais operações, também denominadas “risco sacado”, é de critério exclusivo do fornecedor. Deste modo, as instituições financeiras passam a ser credoras e a Companhia efetua os pagamentos nas mesmas condições acordadas originalmente com os fornecedores e recebe uma comissão das instituições financeiras por essa intermediação contabilizada na receita financeira. Não há nenhuma obrigação que resulte em despesa para a Companhia e estes passivos não são considerados dívida líquida.

A Administração da Companhia também considerou a orientação do Ofício CVM SNC/SEP nº 01/2022, observando os aspectos qualitativos sobre esse tema e concluiu que não há impactos relevantes justamente por manter a essência econômica da transação e não existir quaisquer tipos de alteração às condições originalmente pactuadas com os fornecedores. O saldo a pagar destas operações era de R\$ 903 milhões em 30 de setembro de 2023, sendo R\$ 479 milhões de produtos e R\$ 424 milhões de imobilizado.

## MELHORA NO CICLO DE CAIXA COM NORMALIZAÇÃO DE ESTOQUES



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

O ciclo de caixa no 3T23 totalizou 4,1 dias ajustado para recebíveis descontados. O resultado representa uma melhora de 8,9 dias vs. 3T22 e é explicada, principalmente, pela normalização dos níveis de estoque após o intenso ritmo de abertura de lojas em 2022.

## GERAÇÃO DE CAIXA DE R\$ 4,9 BI SUPORTA INVESTIMENTOS DE R\$ 4,7 BI

( R\$ milhões )	3T23 <sup>(1)</sup>	3T22 <sup>(1)</sup>	Δ
<b>EBITDA Pré-IFRS16</b>	<b>3.171</b>	<b>2.808</b>	<b>363</b>
<b>Variação Capital de Giro</b>	1.689	346	1.343
<b>Geração de caixa Operacional</b>	<b>4.860</b>	<b>3.154</b>	<b>1.706</b>
Capex	(3.414)	(2.852)	(562)
Aquisição de Pontos Comerciais	(1.320)	(1.367)	47
<b>Geração de Caixa Livre</b>	<b>126</b>	<b>(1.065)</b>	<b>1.190</b>
Dividendos	(89)	(197)	108
Custo da dívida	(1.664)	(1.271)	(393)
<b>Geração de Caixa Total</b>	<b>(1.627)</b>	<b>(2.532)</b>	<b>906</b>

<sup>(1)</sup> Acumulado dos últimos 12 meses

A geração de caixa operacional totalizou R\$ 4,9 bilhões no acumulado dos últimos 12 meses, com crescimento de 54% em relação ao 3T22, o que representa um incremento de R\$ 1,7 bilhão no período. A maior geração de caixa reflete (i) a eficiência da gestão do capital de giro, resultado da normalização do giro de estoques para patamares alinhados aos níveis históricos, uma vez que 2022 foi marcado por um intenso ritmo de expansão, e (ii) o avanço de R\$ 363 milhões do EBITDA, mesmo diante de um cenário de deflação de commodities e elevado número de lojas em maturação.

A geração de caixa operacional suportou os investimentos em expansão (R\$ 4,7 bilhões), dado o contexto do projeto de conversões de hipermercados. No entanto, o custo da dívida (-R\$ 1,6 bilhão), potencializado pela alta taxa de juros no período, impactou negativamente a geração de caixa total no período.

No acumulado dos últimos 12 meses, a liberação de caixa totalizou R\$ 906 milhões, evidenciando que a maturação das novas lojas e a finalização dos pagamentos da aquisição em 2024 contribuirão para uma maior geração de caixa da Companhia.

## IMPACTOS DA SAÍDA DO CONTROLADOR

Com a saída do antigo controlador (Grupo Casino) e dada a existência de cláusula que previa a possibilidade de término antecipado dos contratos de aluguel de 28 lojas pertencentes ao fundo Península, foi necessária a negociação de novos contratos de locação. O novo contrato tem prazo até 2045, superior à média da Companhia.

Os impactos contabilizados no 3T23 foram:

- (i) Efeito não caixa de R\$ 62 milhões na linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais referente à baixa de contratos encerrados, impactando positivamente o lucro líquido reportado no trimestre em cerca de R\$ 41 milhões;
- (ii) Efeito no passivo de arrendamento, a valor presente, de R\$ 414 milhões e no ativo de R\$ 476 milhões pelo período de duração dos contratos (22 anos);
- (iii) Aumento no intangível de R\$ 95 milhões, correspondente ao direito de uso pelo prazo da locação. Esse valor será pago no 4T23;
- (iv) Foi negociado um aumento gradual dos pagamentos até o quinto ano do contrato. O aumento terá seu pico em 2027, representando entre 10bps-20bps da despesa de aluguel como percentual da venda líquida dessas lojas. Após esse período, os valores serão diluídos com a evolução das vendas.

Adicionalmente, a saída do controlador resultou em negociações de *waiver* relacionados aos contratos de empréstimos, debêntures e CRIs, com impacto total de R\$ 93 milhões (saída de caixa), sendo R\$ 44 milhões no 3T23. No P&L, os efeitos serão reconhecidos até o final dos contratos de dívida. No 3T23, o resultado financeiro foi impactado negativamente em R\$ 6 milhões (R\$ 9 milhões no 9M23) e o lucro em R\$ 4 milhões (R\$ 6 milhões no 9M23). As negociações foram concluídas.

Não há outros contratos de qualquer natureza com exposição à cláusula de saída do antigo controlador que possam incorrer em custos futuros para a Companhia.

## IMPACTOS IFRS-16

Com a adoção da norma IFRS 16, em janeiro de 2019, algumas linhas da demonstração de resultados são impactadas. Na tabela abaixo estão destacadas as principais alterações:

(R\$ milhões)	3T23			3T22		
	Pré-IFRS 16	Pós-IFRS 16	Δ	Pré-IFRS 16	Pós-IFRS 16	Δ
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.861)	(1.577)	284	(1.506)	(1.273)	232
EBITDA Ajustado	911	1.212	302	747	1.011	264
<b>Margem EBITDA Ajustado</b>	<b>5,4%</b>	<b>7,1%</b>	<b>-1,7 p.p.</b>	<b>5,4%</b>	<b>7,3%</b>	<b>-1,9 p.p.</b>
Depreciação e Amortização	(246)	(370)	(124)	(155)	(232)	(77)
Resultado Financeiro	(506)	(737)	(231)	(314)	(440)	(126)
Imposto de Renda	38	35	(3)	(9)	(27)	(18)
Lucro Líquido	180	185	4	248	281	33
<b>Margem Líquida</b>	<b>1,1%</b>	<b>1,1%</b>	<b>0,0 p.p.</b>	<b>1,8%</b>	<b>2,0%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>

(R\$ milhões)	9M23			9M22		
	Pré-IFRS 16	Pós-IFRS 16	Δ	Pré-IFRS 16	Pós-IFRS 16	Δ
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(5.416)	(4.569)	847	(4.173)	(3.569)	605
EBITDA Ajustado	2.377	3.276	899	2.072	2.741	669
<b>Margem EBITDA Ajustado</b>	<b>4,9%</b>	<b>6,8%</b>	<b>-1,9 p.p.</b>	<b>5,4%</b>	<b>7,1%</b>	<b>-1,7 p.p.</b>
Depreciação e Amortização	(689)	(1.024)	(335)	(435)	(649)	(214)
Resultado Financeiro	(1.356)	(1.995)	(640)	(738)	(1.070)	(332)
Imposto de Renda	156	165	10	(68)	(98)	(31)
Lucro Líquido	433	413	(19)	757	814	58
<b>Margem Líquida</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,0 p.p.</b>	<b>2,0%</b>	<b>2,1%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>

## SUCESSO DA ESTRATÉGIA ESG COMPROVADO PELA ENTRADA EM NOVO ÍNDICE B3

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 3T23 com relação aos temas ESG foram:

- **Queda de 1% nas emissões de escopos 1<sup>(1)</sup> e 2<sup>(2)</sup>** em relação ao mesmo período de 2022, em linha com a estratégia de combate às mudanças climáticas e meta de redução das emissões em 38% até 2030 (ano-base 2015).
- Conquista, pelo segundo ano consecutivo, do **Selo Ouro no Registro Público de Emissões do Programa Brasileiro GHG Protocol**, conferido apenas para empresas que reportam suas emissões de forma completa e auditada por terceira parte independente.
- **Entrada no indicador IDiversa, da B3.** O Assaí é a única empresa do varejo alimentar a integrar o ranking, comprovando o compromisso da Companhia em criar uma empresa diversa e com igualdade de oportunidades para todos(as).
  - **24,5% de Mulheres na liderança (gerentes e acima)**
  - **43,0% das posições de liderança (gerentes e acima) são ocupadas por pessoas negras**
- **Novos lançamentos do Instituto Assaí:**
  - **Projeto Mais Escolha**, que beneficiará mais de 2 mil famílias nas cidades de Santarém (PA), Serrinha (BA) e São Paulo (SP) com um cartão de alimentação; e
  - **Edital Esporte e Cidadania**, com 50 Organizações da Sociedade Civil das regiões Norte, Nordeste e metropolitana de São Paulo, sendo apoiadas em formação pedagógica, estruturação institucional, investimento financeiro e fortalecimento do ecossistema social esportivo.
- **Reaproveitamento de 43% (+2 p.p vs. 3T22) nos processos de tratamento de resíduos pela reciclagem, compostagem e redução do desperdício de alimentos**, com destaque para o programa Destino Certo, com doação de 644 toneladas frutas, legumes e vegetais.

<sup>(1)</sup> Emissões próprias provenientes da empresa.

<sup>(2)</sup> Emissões provenientes do consumo de energia elétrica.

## PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

O Assaí foi eleito, pelo segundo ano consecutivo, a marca mais admirada do setor de Atacarejo pelo **Marcas Mais**, publicado pelo jornal O Estado de S. Paulo a partir de pesquisa feita em parceria com a TroianoBranding.

A Companhia também obteve destaque em importantes índices divulgados neste trimestre, como o **Valor 1000** (na 21ª posição dentre as mil maiores empresas do país em faturamento); e a **Melhores e Maiores** (2ª posição dentre as varejistas e 24º lugar no ranking geral por faturamento).

Por fim, ranking anual da *Institutional Investor*, uma das mais importantes publicações do mercado financeiro, reconheceu Belmiro Gomes como o melhor CEO na categoria Varejo; Daniela Sabbag a melhor CFO na categoria Varejo; e Gabrielle Helú a 3ª melhor profissional de RI do segmento de Varejo.

## **SOBRE A SENDAS DISTRIBUIDORA 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 a rede alimentar com a maior presença nos lares brasileiros, de acordo com a NielsenIQ Homescan. Está presente nas cinco regiões do País com mais de 275 lojas distribuídas em 24 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. É ainda uma Corporation, ou seja, uma Companhia sem um único controlador. O Assaí integra a seleta carteira do IDIVERSA B3, que reconhece as empresas de capital aberto com melhores indicadores em diversidade de raça e gênero.

Em 2023, foi considerada a marca de varejo alimentar mais valiosa pelos rankings anuais promovidos pela Interbrand (20ª colocação geral) e pela Brand Finance (13ª colocação geral), além de ser certificada, pelo segundo ano consecutivo, com o selo Great Place To Work (GPTW) como um excelente lugar para trabalhar. Adicionalmente, em 2022 foi Top of Mind na categoria “Atacado”, em pesquisa realizada pelo Instituto Datafolha.

## **CONTATOS – DEPARTAMENTO DE 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](mailto:ri.assai@assai.com.br)

**Website:** [www.ri.assai.com.br](http://www.ri.assai.com.br)

## ANEXOS

### INFORMAÇÕES OPERACIONAIS

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

Número de Lojas	3T19	3T20	3T21	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23
Sudeste	91	97	103	122	138	141	145	149
Nordeste	37	46	51	65	74	74	74	76
Centro-Oeste	14	17	20	22	25	25	25	25
Norte	7	11	12	17	17	17	17	17
Sul	4	5	5	7	9	9	9	9
<b>Total</b>	<b>153</b>	<b>176</b>	<b>191</b>	<b>233</b>	<b>263</b>	<b>266</b>	<b>270</b>	<b>276</b>
<b>Área de Vendas (mil m<sup>2</sup>)</b>	<b>643</b>	<b>761</b>	<b>847</b>	<b>1.091</b>	<b>1.307</b>	<b>1.326</b>	<b>1.350</b>	<b>1.390</b>

Nos últimos 12 meses, foram fechadas 6 lojas, sendo 1 no 3T22, 3 no 4T22, 1 no 2T23 e 1 no 3T23. No período, 5 lojas em operação tiveram a área de vendas ampliada devido ao projeto de conversões.

## INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

### II – Demonstração de Resultado

R\$ - Milhões	3T23	3T22	Δ%	9M23	9M22	Δ%
<b>Receita Bruta</b>	<b>18.503</b>	<b>15.185</b>	<b>21,9%</b>	<b>52.623</b>	<b>42.236</b>	<b>24,6%</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>17.002</b>	<b>13.832</b>	<b>22,9%</b>	<b>48.082</b>	<b>38.566</b>	<b>24,7%</b>
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(14.225)</b>	<b>(11.564)</b>	<b>23,0%</b>	<b>(40.273)</b>	<b>(32.290)</b>	<b>24,7%</b>
Depreciação (Logística)	(20)	(14)	42,9%	(60)	(51)	17,6%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>2.757</b>	<b>2.254</b>	<b>22,3%</b>	<b>7.749</b>	<b>6.225</b>	<b>24,5%</b>
Despesas com Vendas	(1.368)	(1.062)	28,8%	(3.977)	(2.997)	32,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(209)	(211)	-0,9%	(592)	(572)	3,5%
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>(1.577)</b>	<b>(1.273)</b>	<b>23,9%</b>	<b>(4.569)</b>	<b>(3.569)</b>	<b>28,0%</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial	12	16	-25,0%	36	34	5,9%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	65	(17)	-482,4%	51	(59)	n.d.
Depreciação e Amortização	(370)	(232)	59,5%	(1.024)	(649)	57,8%
<b>EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos</b>	<b>887</b>	<b>748</b>	<b>18,6%</b>	<b>2.243</b>	<b>1.982</b>	<b>13,2%</b>
Receitas Financeiras	83	70	18,6%	212	217	-2,3%
Despesas Financeiras	(820)	(510)	60,8%	(2.207)	(1.287)	71,5%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(737)</b>	<b>(440)</b>	<b>67,5%</b>	<b>(1.995)</b>	<b>(1.070)</b>	<b>86,4%</b>
<b>Lucro Operacional Antes I.R.</b>	<b>150</b>	<b>308</b>	<b>-51,3%</b>	<b>248</b>	<b>912</b>	<b>-72,8%</b>
Imposto de Renda	35	(27)	-229,6%	165	(98)	-268,4%
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>185</b>	<b>281</b>	<b>-34,2%</b>	<b>413</b>	<b>814</b>	<b>-49,3%</b>
<b>EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)</b>	<b>1.277</b>	<b>994</b>	<b>28,5%</b>	<b>3.327</b>	<b>2.682</b>	<b>24,0%</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>1.212</b>	<b>1.011</b>	<b>19,9%</b>	<b>3.276</b>	<b>2.741</b>	<b>19,5%</b>
<b>% da Receita Líquida</b>	<b>3T23</b>	<b>3T22</b>	<b>Δ p.p.</b>	<b>9M23</b>	<b>9M22</b>	<b>Δ p.p.</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>16,2%</b>	<b>16,3%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>	<b>16,1%</b>	<b>16,1%</b>	<b>0,0 p.p.</b>
Despesas com Vendas	-8,0%	-7,7%	-0,4 p.p.	-8,3%	-7,8%	-0,5 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,2%	-1,5%	0,3 p.p.	-1,2%	-1,5%	0,3 p.p.
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>-9,3%</b>	<b>-9,2%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>	<b>-9,5%</b>	<b>-9,3%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial	0,1%	0,1%	0,0 p.p.	0,1%	0,1%	0,0 p.p.
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,4%	-0,1%	0,5 p.p.	0,1%	-0,2%	0,3 p.p.
Depreciação e Amortização	-2,2%	-1,7%	-0,5 p.p.	-2,1%	-1,7%	-0,4 p.p.
<b>EBIT</b>	<b>5,2%</b>	<b>5,4%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>	<b>4,7%</b>	<b>5,1%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>-4,3%</b>	<b>-3,2%</b>	<b>-1,2 p.p.</b>	<b>-4,1%</b>	<b>-2,8%</b>	<b>-1,4 p.p.</b>
<b>Lucro Operacional Antes I.R.</b>	<b>0,9%</b>	<b>2,2%</b>	<b>-1,3 p.p.</b>	<b>0,5%</b>	<b>2,4%</b>	<b>-1,8 p.p.</b>
Imposto de Renda	0,2%	-0,2%	0,4 p.p.	0,3%	-0,3%	0,6 p.p.
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>1,1%</b>	<b>2,0%</b>	<b>-0,9 p.p.</b>	<b>0,9%</b>	<b>2,1%</b>	<b>-1,3 p.p.</b>
<b>EBITDA</b>	<b>7,5%</b>	<b>7,2%</b>	<b>0,3 p.p.</b>	<b>6,9%</b>	<b>7,0%</b>	<b>0,0 p.p.</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>7,1%</b>	<b>7,3%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>	<b>6,8%</b>	<b>7,1%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>

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



## III – Balanço Patrimonial

ATIVO		
(R\$ milhões)	30.09.2023	31.12.2022
<b>Ativo Circulante</b>	<b>13.215</b>	<b>14.179</b>
Caixa e equivalentes de caixa	4.417	5.842
Contas a receber	839	570
Estoques	6.600	6.467
Impostos a recuperar	960	1.055
Instrumentos financeiros derivativos	40	27
Ativos mantidos para venda	-	95
Outras contas a receber	223	52
Outros ativos circulantes	136	71
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>28.126</b>	<b>26.439</b>
Imposto de renda e contribuição social diferidos	179	6
Impostos a recuperar	802	927
Instrumentos financeiros derivativos	206	155
Partes relacionadas	19	252
Depósitos judiciais	45	56
Outras contas a receber	106	-
Outros ativos não circulantes	9	9
Investimentos	849	833
Imobilizado	20.785	19.183
Intangível	5.126	5.018
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>41.341</b>	<b>40.618</b>
PASSIVO		
(R\$ milhões)	30.09.2023	31.12.2022
<b>Passivo Circulante</b>	<b>16.630</b>	<b>16.416</b>
Fornecedores	9.290	8.538
Fornecedores - Convênios	903	2.039
Fornecedores - Convênios - Aquisição lojas Extra	2.068	2.422
Empréstimos	536	829
Debêntures e notas promissórias	2.089	431
Salários e encargos sociais	683	584
Passivo de arrendamento	373	435
Partes relacionadas	-	201
Demais impostos a recolher	255	265
Imposto de renda e contribuição social a pagar	8	-
Receitas a apropriar	133	328
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	-	111
Outras contas a pagar	162	-
Outros passivos circulantes	130	233
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>20.386</b>	<b>20.306</b>
Fornecedores - Convênios - Aquisição lojas Extra	-	780
Empréstimos	1.244	737
Debêntures e notas promissórias	10.225	10.594
Provisão para demandas judiciais	251	165
Partes relacionadas	-	60
Passivo de arrendamento	8.562	7.925
Receitas a apropriar	40	31
Outras contas a pagar	50	-
Outros passivos não circulantes	14	14
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>4.325</b>	<b>3.896</b>
Capital social	1.269	1.263
Reserva de capital	49	36
Reservas de lucros	3.012	2.599
Outros resultados abrangentes	(5)	(2)
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>41.341</b>	<b>40.618</b>

## IV – Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)	30.09.2023	30.09.2022
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>413</b>	<b>814</b>
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(171)	24
(Ganho) perda na alienação do imobilizado e de arrendamento	(56)	32
Depreciações e amortizações	1.084	700
Juros e variações monetárias	2.170	1.204
Resultado de equivalência patrimonial	(36)	(34)
Provisão (reversão) para demandas judiciais	125	(23)
Provisão de opção de compra de ações	13	11
Provisão para obsolescência e quebras	378	280
Perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	2	3
	<b>3.922</b>	<b>3.011</b>
<b>Variações nos ativos operacionais</b>		
Contas a receber	(274)	(191)
Estoques	(511)	(1.947)
Impostos a recuperar	220	(406)
Dividendos recebidos	20	16
Outros ativos	(68)	(21)
Partes relacionadas	(1)	101
Depósitos judiciais	11	48
	<b>(603)</b>	<b>(2.400)</b>
<b>Variações nos passivos operacionais</b>		
Fornecedores	365	2.114
Salários e encargos sociais	99	191
Impostos e contribuições a recolher	5	64
Outros passivos	(152)	38
Pagamento de demandas judiciais	(54)	(36)
Receitas a apropriar	(186)	(78)
	<b>77</b>	<b>2.293</b>
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>3.396</b>	<b>2.904</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>		
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(2.462)	(3.046)
Aquisição de bens do ativo intangível	(36)	(629)
Aquisição de bens mantidos para venda	-	(250)
Recebimento de bens do ativo imobilizado	17	-
Recebimento de bens do ativo mantido para venda	55	485
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento</b>	<b>(2.426)</b>	<b>(3.440)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>		
Aumento de capital em espécie	6	6
Captação de empréstimos	1.572	3.600
Custo de captação de empréstimos	(129)	(40)
Pagamento de empréstimos	(658)	(119)
Pagamento de juros de empréstimos	(733)	(426)
Dividendos e juros sobre o capital próprio, pagos	(118)	(168)
Pagamento de passivo de arrendamento	(217)	(142)
Pagamento de juros de passivo de arrendamento	(722)	(515)
Pagamento aquisição lojas Extra	(1.396)	-
<b>Caixa líquido (aplicado nas) gerado pelas atividades de financiamento</b>	<b>(2.395)</b>	<b>2.196</b>
<b>(Redução) Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(1.425)</b>	<b>1.660</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	5.842	2.550
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	4.417	4.210
<b>(Redução) Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(1.425)</b>	<b>1.660</b>