



Apresentação Institucional

Agosto 2021



Para informações adicionais, por favor leia cuidadosamente o aviso no final desta apresentação

AVISO LEGAL



As declarações contidas neste comunicado relativas à perspectiva dos negócios da Companhia, projeções de resultados operacionais / financeiros, potencial de crescimento da Empresa e relativas às estimativas de mercado e macroeconômicas constituem-se em meras previsões e foram baseadas nas crenças, intenções e expectativas da Administração em relação ao futuro da Companhia. Estas expectativas são altamente dependentes de mudanças do mercado, do desempenho econômico geral do Brasil, da indústria e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças.

UMA HISTÓRIA ÚNICA DE LIDERANÇA E CRESCIMENTO COM LUCRATIVIDADE

Maior player puro de *Cash & Carry* do Brasil, construído a partir de uma história sólida de expansão



PRESENÇA NACIONAL COM ESTRATÉGIA REGIONAL

Modelo de negócio adaptável, com performance impressionante em todas as regiões do país



COMPROMISSO COM NOSSA GENTE E PRINCÍPIOS DE ESG

Entre os 10 Maiores Empregadores do país, continuamente aprimorando nosso modelo de negócio para impactar positivamente a sociedade



MODELO DE NEGÓCIO OTIMIZADO

Lojas atuam como centros da economia local

RESULTADOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS SÓLIDOS

Consistentemente entregando crescimento e geração de valor ao acionista



FORTE PLANO DE CRESCIMENTO

Sólido crescimento de métricas financeiras



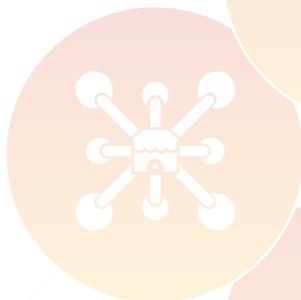
UMA HISTÓRIA ÚNICA DE LIDERANÇA E CRESCIMENTO COM LUCRATIVIDADE

Maior player puro de *Cash & Carry* do Brasil, **construído** a partir de uma história sólida de **expansão**



PRESENÇA NACIONAL COM ESTRATÉGIA REGIONAL

Modelo de negócio adaptável, com performance impressionante em todas as regiões do país



COMPROMISSO COM NOSSA GENTE E PRINCÍPIOS DE ESG

Entre os 10 Maiores Empregadores do país, continuamente aprimorando nosso modelo de negócio para impactar positivamente a sociedade



MODELO DE NEGÓCIO OTIMIZADO

Lojas atuam como centros da economia local

RESULTADOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS SÓLIDOS

Consistentemente entregando crescimento e geração de valor ao acionista



FORTE PLANO DE CRESCIMENTO

Sólido crescimento de métricas financeiras





Líder no Varejo

2º maior

varejista no Brasil



Uma das Maiores⁽¹⁾
Empresas do Brasil
17º lugar

A marca é a 20ª mais
valiosa do Brasil⁽²⁾



Consolidação Rápida

+8pp

de *market share*
nos últimos 6 anos



Presença Nacional

189

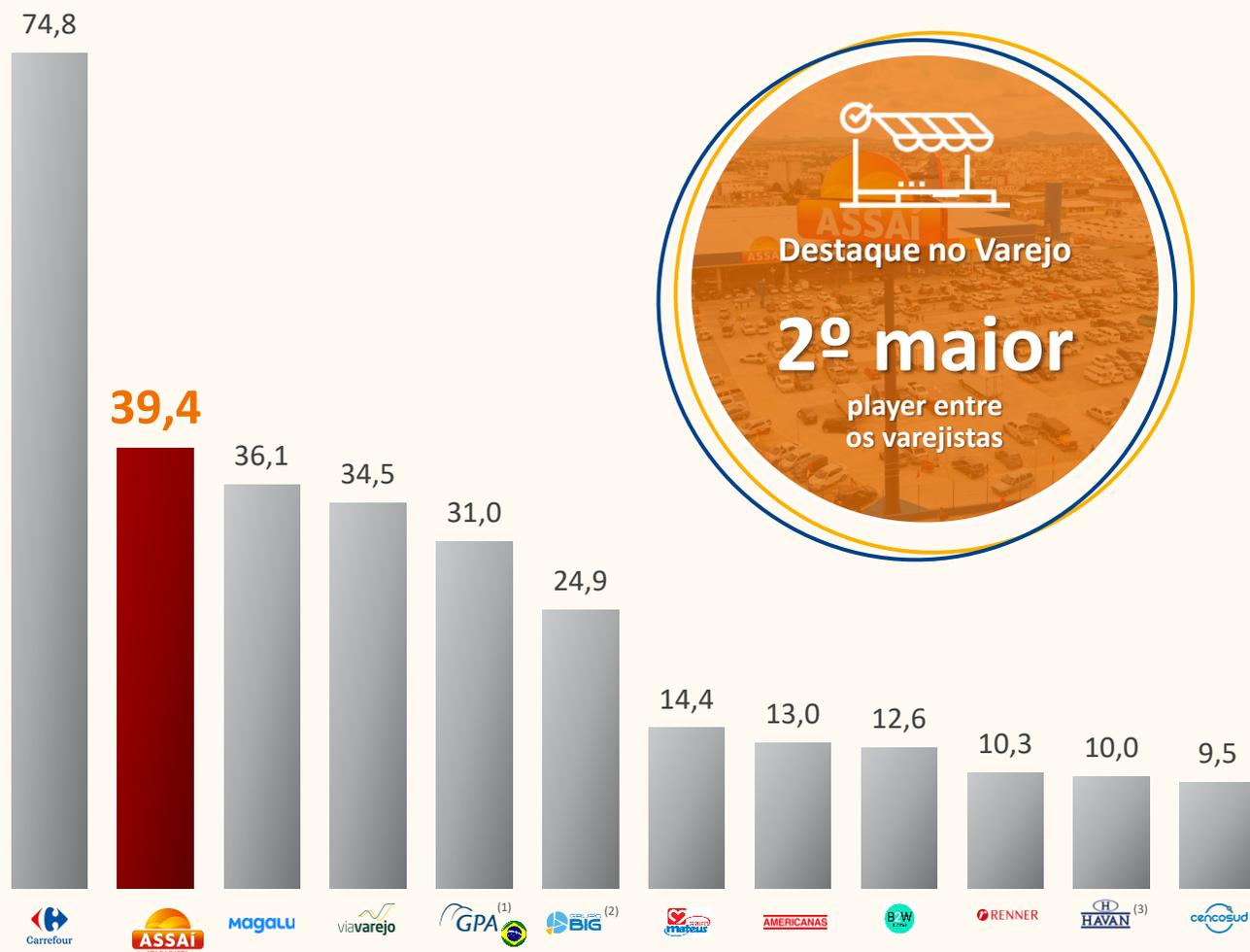
Lojas
23 estados⁽³⁾

Ranking do Varejo no Brasil



ASSAÍ É O SEGUNDO MAIOR PLAYER DE VAREJO NO BRASIL

Receita Bruta (2020) - R\$ bi



Fonte: Informações das Companhias

Notas: (1) Ex-Assaí e Éxito; (2) Considera o valor divulgado em Fato Relevante pelo Grupo Carrefour (3) Faturamento em 2020 divulgado ao público em formato de nota à imprensa. Não foram publicadas as Demonstrações Financeiras auditadas.



Crescimento Exponencial nos últimos anos

CAGR 17-20

25,1%



14,9%



Comércio Alimentar Regional⁽³⁾

11,2%



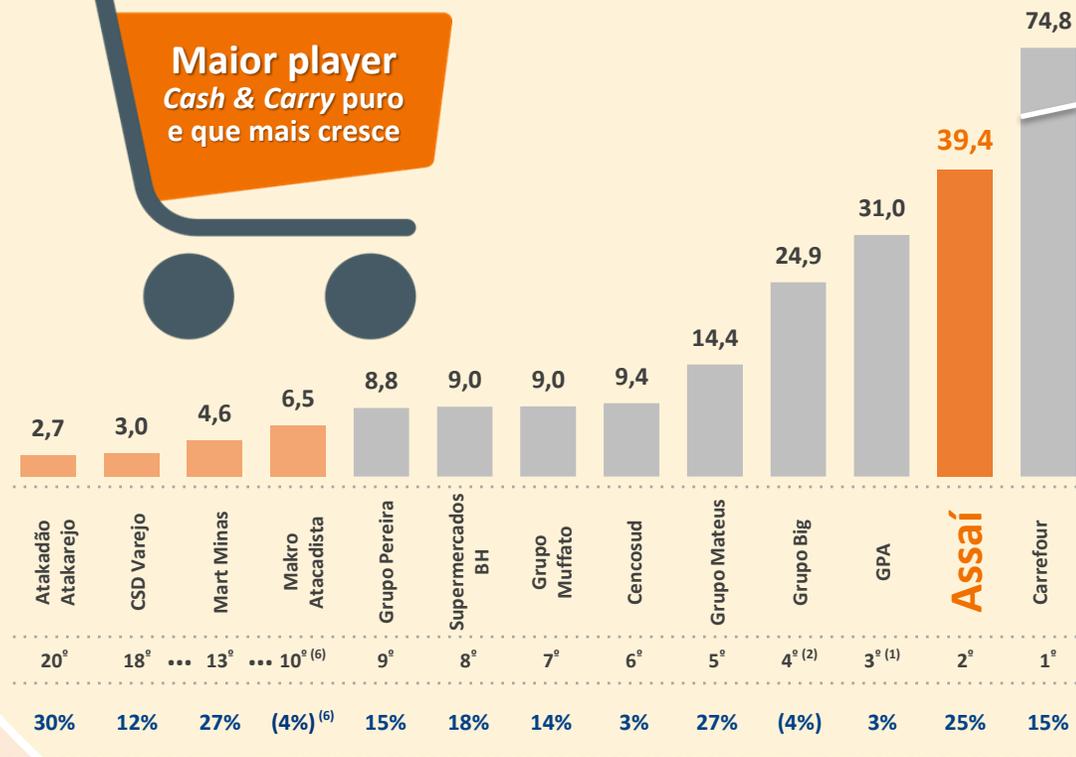
Comércio Alimentar Nacional⁽⁴⁾

13,8%



Média Setor⁽⁵⁾

Receita Bruta (2020) - R\$ bi



CAGR₁₇₋₂₀

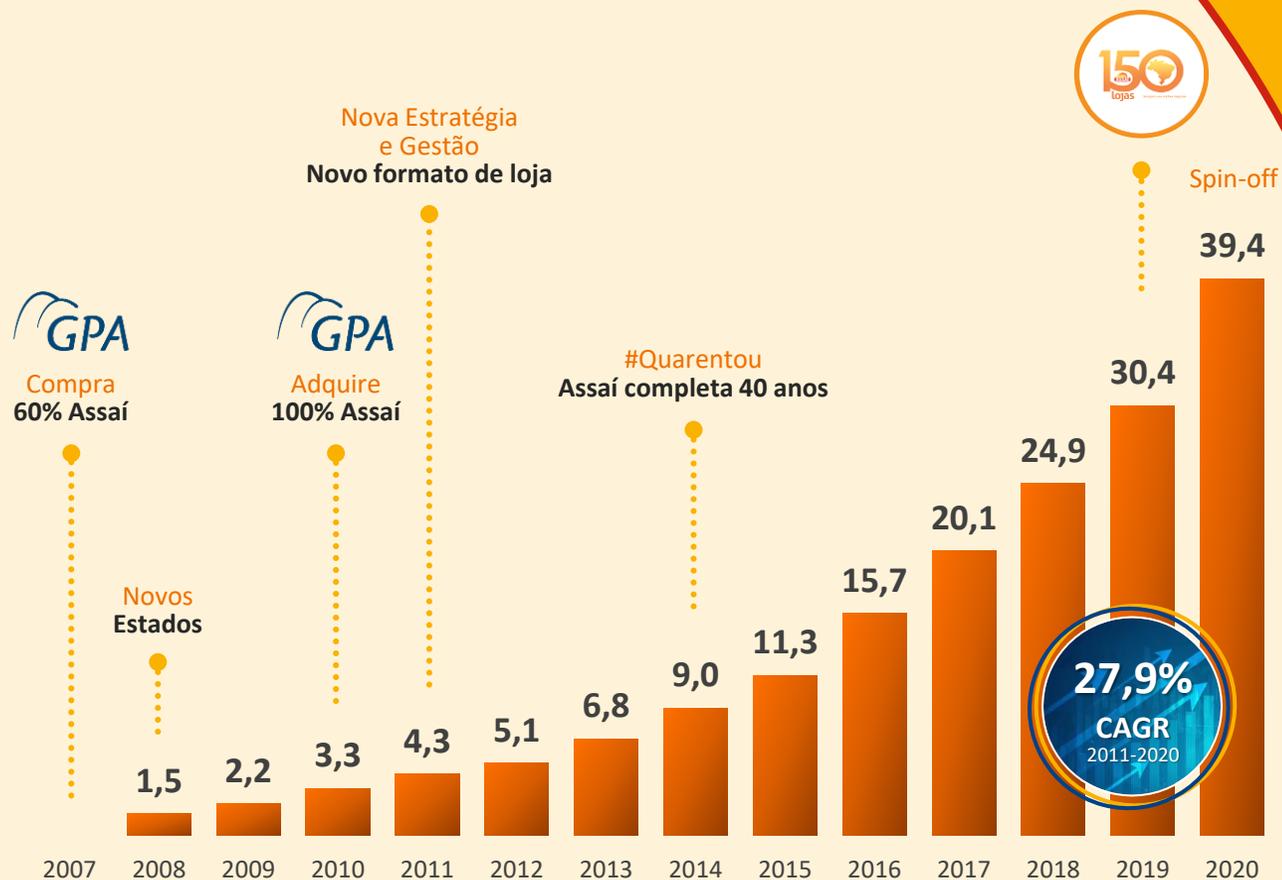
Fonte: ABRAS, ABAD e informações das Companhias

Notas: (Notas: (1) GPA ex Assaí e Éxito ; (2) Considera o valor divulgado em Fato Relevante pelo Grupo Carrefour; (3) Considera Atacadão Atacadista, Mart Minas, CSD Varejo, Grupo Mateus, Grupo Muffato Grupo Pereira, Supermercados BH, Companhia Zaffari, EPA, Sonda, Savegnago Supermercados Líder, Angeloni e Supermercados Bahama ; (4) Considera Assaí Atacadista, Atacadão, GPA, Cencosud , Grupo BIG e Carrefour; (5) Considera Assaí, Carrefour, GPA, Grupo Mateus, Cencosud , Atacadão, Atakadão Atakarejo , Grupo BIG, Super Muffato Grupo Pereira, Supermercados BH, Grupo Zaffari, Epa Supermercados, Sonda Supermercados, Mart Minas, Savegnago Supermercados, Supermercados Líder, Angeloni Bahamas Supermercados e Companhia Sulamericana de Distribuição; (6) Valores referentes a 2019

Receita e número de lojas crescem consistentemente



HISTÓRICO DE CRESCIMENTO CONSISTENTE



# Lojas	15	28	40	57	59	61	75	84	95	107	126	144	166	184
M.EBITDA ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	5,1%	5,3%	5,6%	6,5%	6,8%	7,0%	7,5%
Receita/loja (R\$ mm)	55	58	60	77	86	93	110	122	148	160	173	183	214	

Notas: (1) EBITDA ajustado – pós IRFS 16





EXECUTADA COM EXCELÊNCIA... COM UM FUTURO PROMISSOR A FRENTE

Média novas
Lojas/ano⁽¹⁾

18

HISTÓRICO SÓLIDO DE EXPANSÃO...

...com plano de expansão bem definido

100-150 Dias em média para
abertura de uma loja⁽²⁾

2,2x Crescimento da Área de
Vendas em 5 anos⁽³⁾

Em 2021...

25 - 28 Inaugurações previstas

40 Terrenos para incorporação

UMA HISTÓRIA ÚNICA DE LIDERANÇA E CRESCIMENTO COM LUCRATIVIDADE

Maior player puro de *Cash & Carry* do Brasil, construído a partir de uma história sólida de expansão



PRESENÇA NACIONAL COM ESTRATÉGIA REGIONAL

Modelo de negócio adaptável, com performance impressionante em todas as regiões do país



COMPROMISSO COM NOSSA GENTE E PRINCÍPIOS DE ESG

Entre os 10 Maiores Empregadores do país, continuamente aprimorando nosso modelo de negócio para impactar positivamente a sociedade



MODELO DE NEGÓCIO OTIMIZADO

Lojas atuam como centros da economia local



RESULTADOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS SÓLIDOS

Consistentemente entregando crescimento e geração de valor ao acionista



FORTE PLANO DE CRESCIMENTO

Sólido crescimento de métricas financeiras



Nosso modelo de negócios



EXCELÊNCIA OPERACIONAL EM DIFERENTES FORMATOS



MODELO FLEXÍVEL

Adaptável para diferentes regiões e públicos



REGIONALIZAÇÃO

Lojas adaptadas às particularidades da região



LOGÍSTICA DESCENTRALIZADA

Estoque é entregue na loja



EFICIÊNCIA E PRODUTIVIDADE

Estrutura de custo baixo



SERVIÇOS FINANCEIROS

+1,4 milhões de cartões Passaí emitidos ⁽²⁾
~5% das vendas brutas em nossas lojas

● Número de Lojas⁽¹⁾



O ÚNICO
COM SUCESSO DE VENDAS EM
DIFERENTES FORMATOS

Nota: (1) Considerando 189 lojas em Agosto/21

(2) Posição ao final de Junho/21





Loja: Petrópolis



CRIANDO UMA EXPERIÊNCIA DE COMPRAS

Iluminação Eficiente

Cafeterias

Wi-Fi em todas as lojas

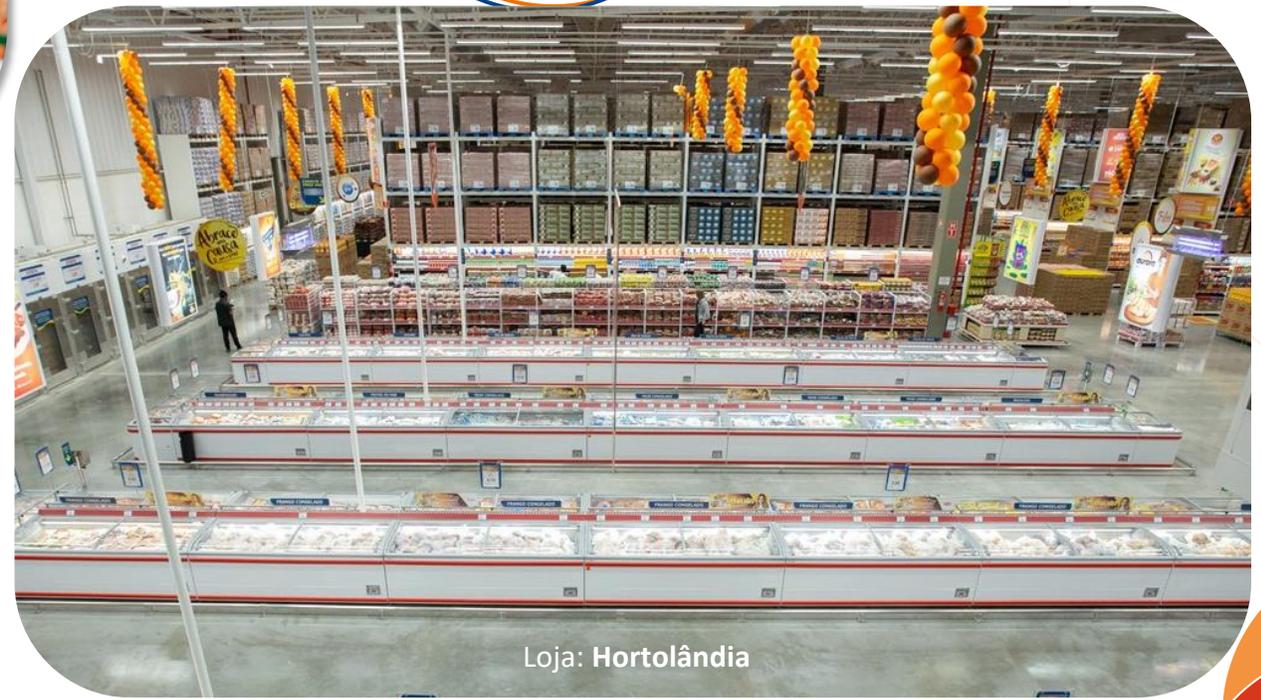


Loja: Petrópolis

+8.000 SKUs
Melhor experiência de compra

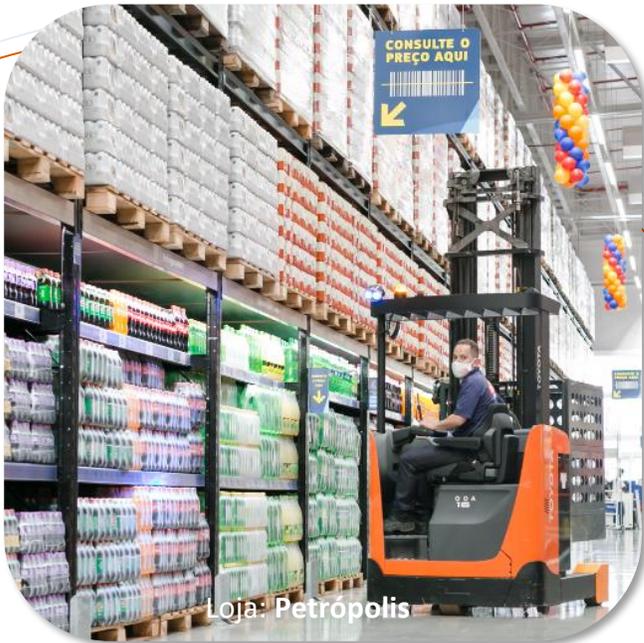
Frutas, Legumes e Vegetais

Açougue (1)



Loja: Hortolândia

Notes: (1) Implementado em 20 lojas



Loja: Petrópolis



Loja: Petrópolis



Loja: Santa Cruz

Automatização

Fast-pass

Promoções no App



Caixas atendendo B2C e B2B

Atenção especial com o consumidor

Amplo Estacionamento



Loja: Mussurunga

ASSAÍ

ATACADISTA

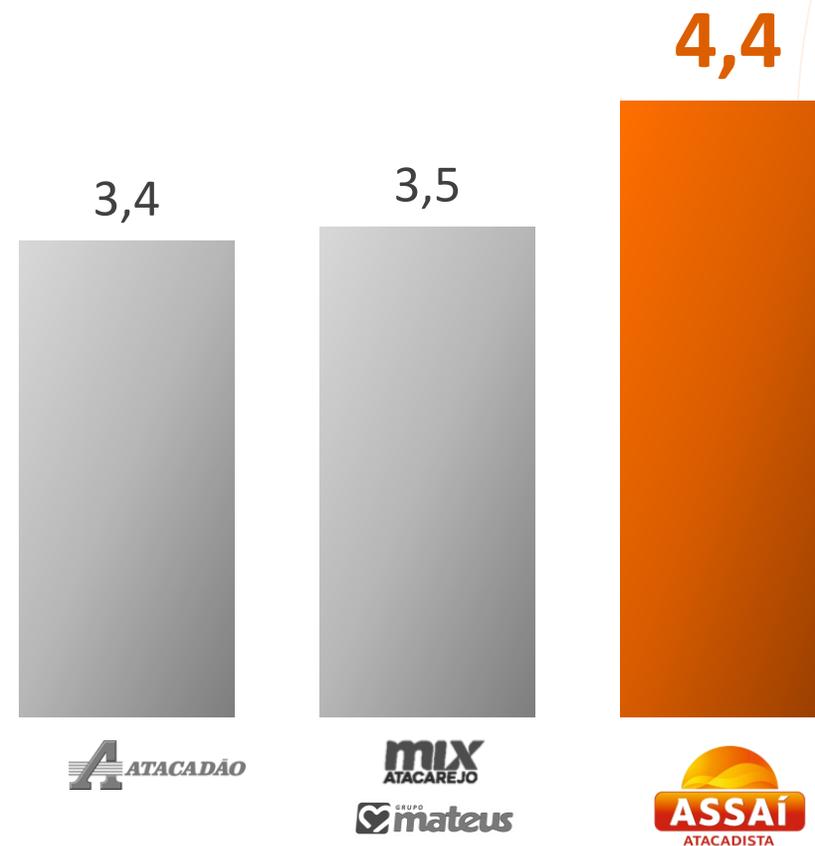
MAIOR PRODUTIVIDADE DO SETOR



MELHOR PRODUTIVIDADE ENTRE PLAYERS DE CASH & CARRY

Média de vendas / m2 em 2020⁽¹⁾

(R\$ '000s / m2)



Nota: (1) Calculado como a receita média mensal dividido pela área total em 2020.



Aceito em toda a rede Mastercard



Programa MasterCard Surpreenda



Aplicativos Digitais



Parcelamento de Fatura



Avaliação de crédito emergencial



50% de desconto em cinemas e teatros



Descontos e vantagens exclusivas



número acumulado de cartões Passaí emitidos

('000s)

~5%
das Vendas Bruta em Nossas Lojas





Loja Hortolândia (SP)



Loja Petrópolis (RJ)



Cliente Final



Mercearias



Escolas



Hotéis



Restaurantes



Lanchonetes



Bares



Pizzarias



Dogueiros



Padarias

Tickets do Assaí

(# milhões tickets)

30mm
Clientes únicos mensais⁽¹⁾

19,7%
CAGR₁₄₋₂₀

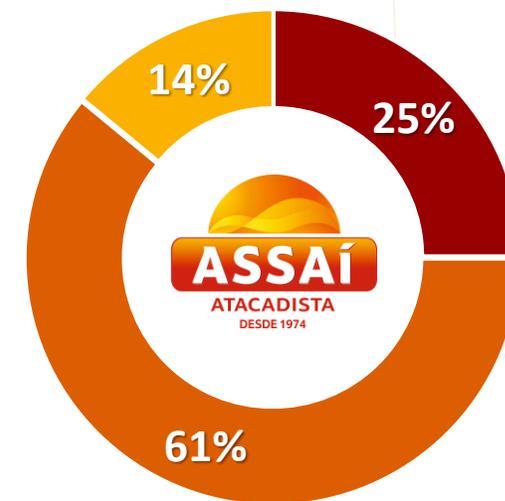
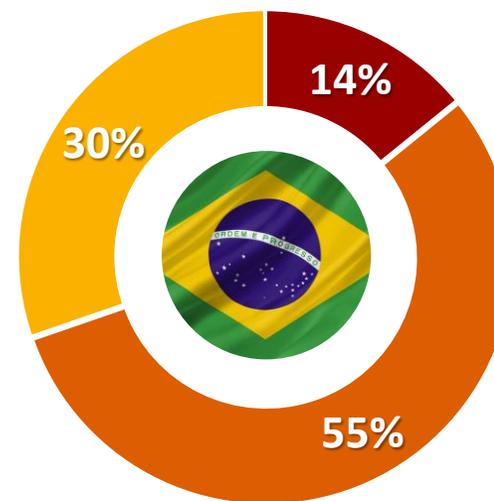


AMPLO ACESSO À POPULAÇÃO BRASILEIRA

Nossas lojas são feitas para todos os brasileiros!

Segundo FGV Social e companhia, para 2018

Clientes do Assaí por classe social vs média do Brasil (%)



● Classe A e B

● Classe C

● Classe D e E

Nota: (1) Considera clientes únicos em trânsito nas lojas

Fonte: Instituto Locomotiva, 2019 e FGV Social, 2018



Experiência do consumidor superior comprovada por Crescente NPS e Múltiplos Prêmios

NPS⁽¹⁾

51,2
2017

61,5
2018

69,8
2019

Reconhecimento do Mercado em 2020

RANKINGS INTERBRAND E BRANDZ

25 Marcas Brasileiras Mais Valiosas



BRANDZ™



EMPRESAS MAIS ESTADÃO

- 1º Lugar como empresa mais eficiente na categoria varejo
- 2º Lugar empresa de maior impacto econômico
- 2º lugar TOP 10 da região sudeste

Revista EXAME

Companhia mais admirada do Brasil



RECLAME AQUI

- 1º lugar na categoria de supermercados e atacados

DATAFOLHA

Rede atacadista mais lembrada pelos paulistanos pelo 5º ano consecutivo, com 37% das menções



UMA HISTÓRIA ÚNICA DE LIDERANÇA E CRESCIMENTO COM LUCRATIVIDADE

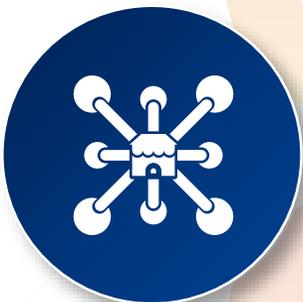
Maior player puro de *Cash & Carry* do Brasil, construído a partir de uma história sólida de expansão

PRESENÇA NACIONAL COM ESTRATÉGIA REGIONAL

Modelo de negócio adaptável, com performance impressionante em todas as regiões do país

COMPROMISSO COM NOSSA GENTE E PRINCÍPIOS DE ESG

Entre os 10 Maiores Empregadores do país, continuamente aprimorando nosso modelo de negócio para impactar positivamente a sociedade



MODELO DE NEGÓCIO OTIMIZADO

Lojas atuam como centros da economia local

RESULTADOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS SÓLIDOS

Consistentemente entregando crescimento e geração de valor ao acionista

FORTE PLANO DE CRESCIMENTO

Sólido crescimento de métricas financeiras



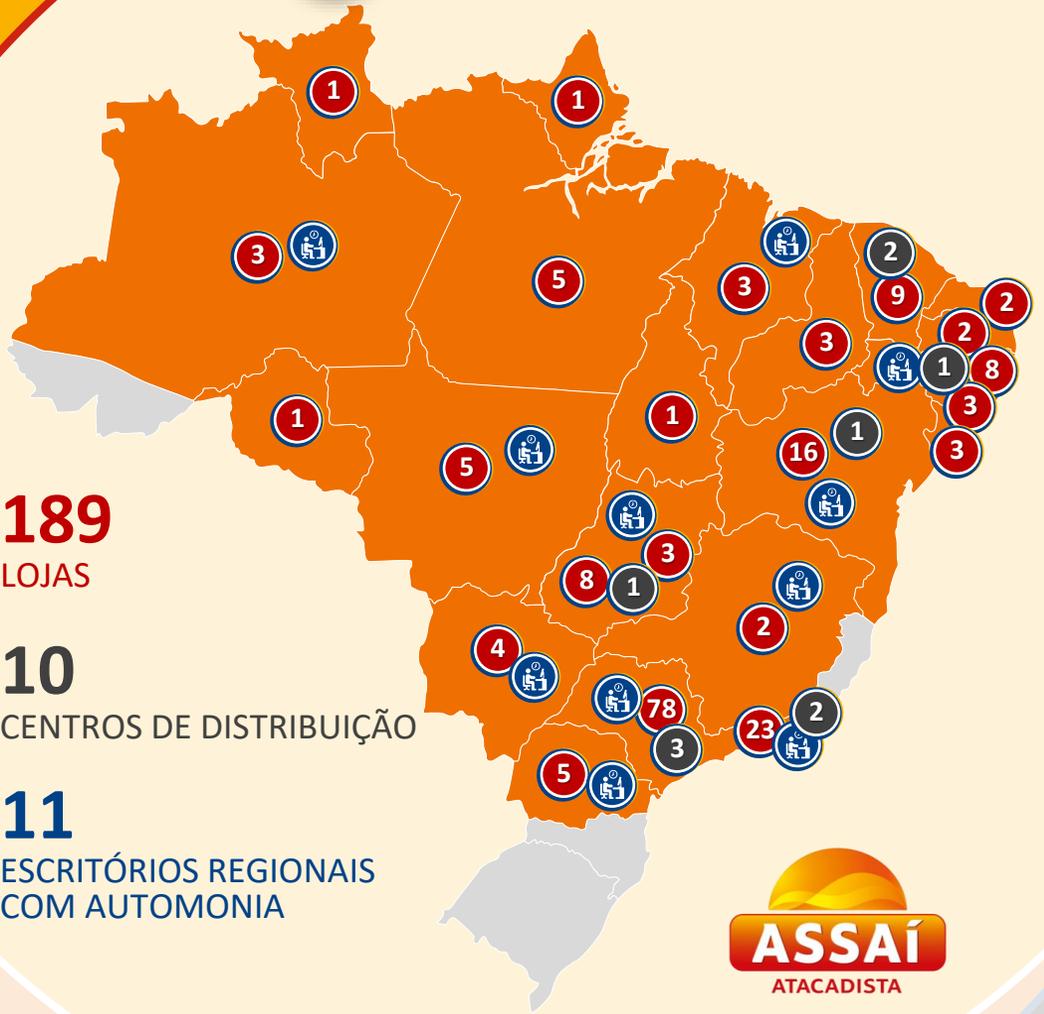
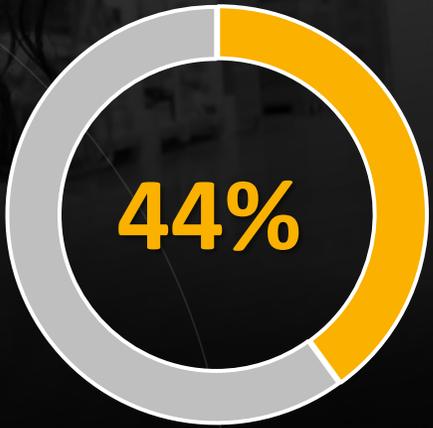


23
estados

87%
PIB

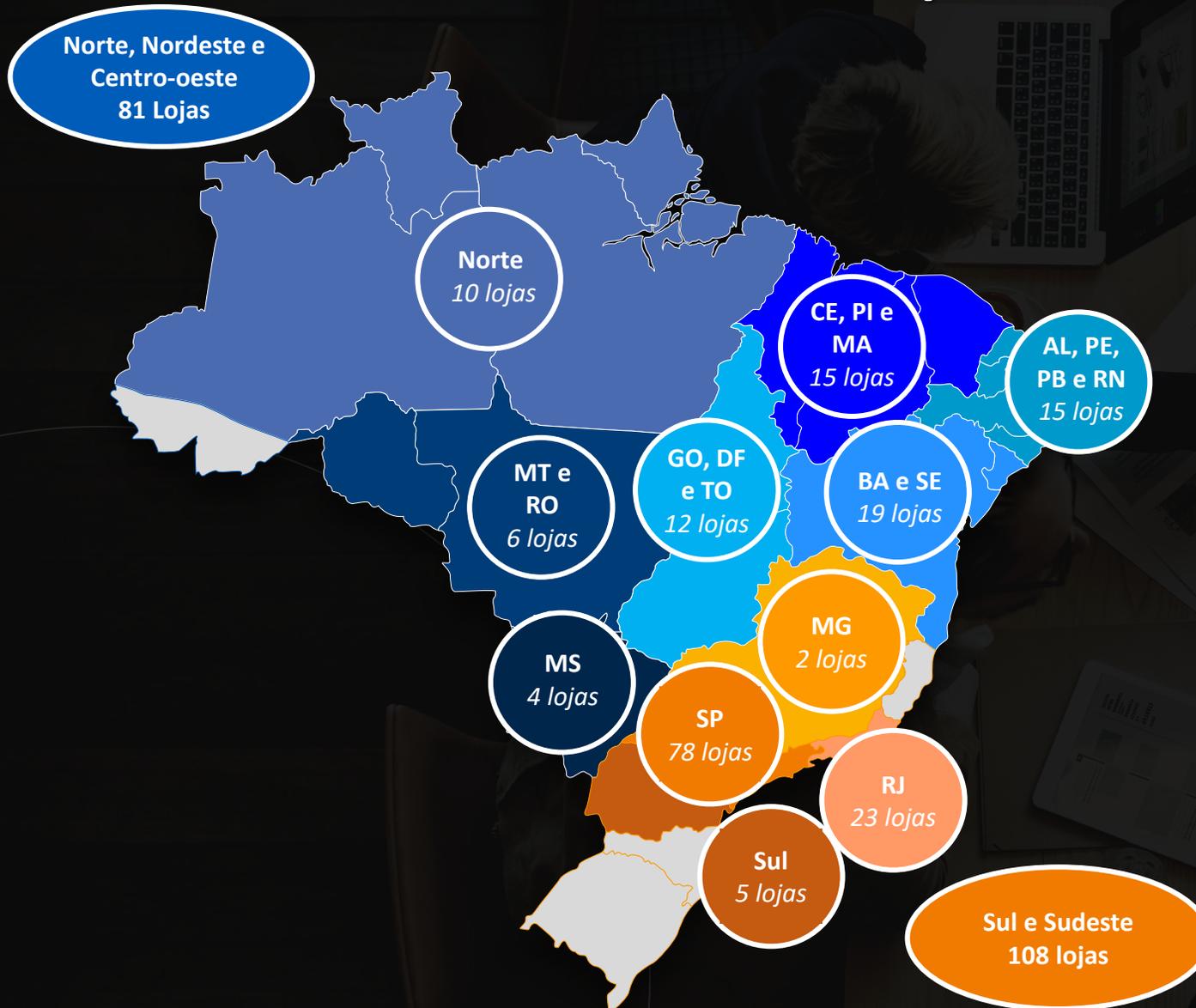
2020
Receita
R\$ 39,4 bi

**Vendas fora da
região Sudeste⁽¹⁾**



Nota: (1) Em 2020

11 Escritórios Regionais administrados por Líderes Experientes



Gestão Regional

Líderes locais possuem autonomia na tomada de decisões



Sortimento Regional de Acordo com Público Alvo

Serviços e produtos são implementados para melhor atender o cliente



Estratégia de Comunicação Regional

Marketing regional para abordar a audiência local



Lojas bem localizadas

Próximas a centros urbanos e atendendo às comutações



Nossas maiores lojas estão em todas as regiões do Brasil



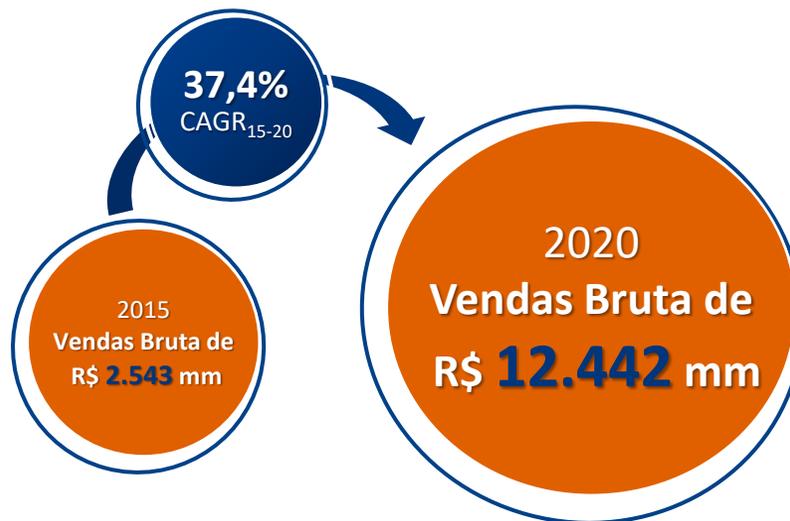
Alguns destaques de lojas em regiões com competidores regionais e nacionais



Vendas/m²(1)

Vendas/m²(1)

Fonte: Informação da Companhia
Nota: (1) Considera a receita com valores de 9M20



ASSAÍ CRESCE EM QUALQUER REGIÃO...



... COM FORTE DESEMPENHO

Fonte: Informação da Companhia
Nota: (1) Considera lojas abertas em 2016, 2017 e 2018

UMA HISTÓRIA ÚNICA DE LIDERANÇA E CRESCIMENTO COM LUCRATIVIDADE

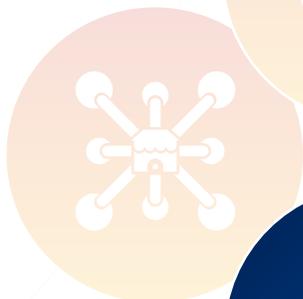
Maior player puro de *Cash & Carry* do Brasil, construído a partir de uma história sólida de expansão

PRESENÇA NACIONAL COM ESTRATÉGIA REGIONAL

Modelo de negócio adaptável, com performance impressionante em todas as regiões do país

COMPROMISSO COM NOSSA GENTE E PRINCÍPIOS DE ESG

Entre os 10 Maiores Empregadores do país, continuamente aprimorando nosso modelo de negócio para impactar positivamente a sociedade



MODELO DE NEGÓCIO OTIMIZADO

Lojas atuam como centros da economia local

RESULTADOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS SÓLIDOS

Consistentemente entregando crescimento e geração de valor ao acionista

FORTE PLANO DE CRESCIMENTO

Sólido crescimento de métricas financeiras





EBITDA ajustado & Margem EBITDA⁽¹⁾

(R\$ mi, %)



Nota: (1) Pós IFRS 16 e ajustado para outros impactos não recorrentes

Lucro Líquido & Margem Líquida⁽²⁾

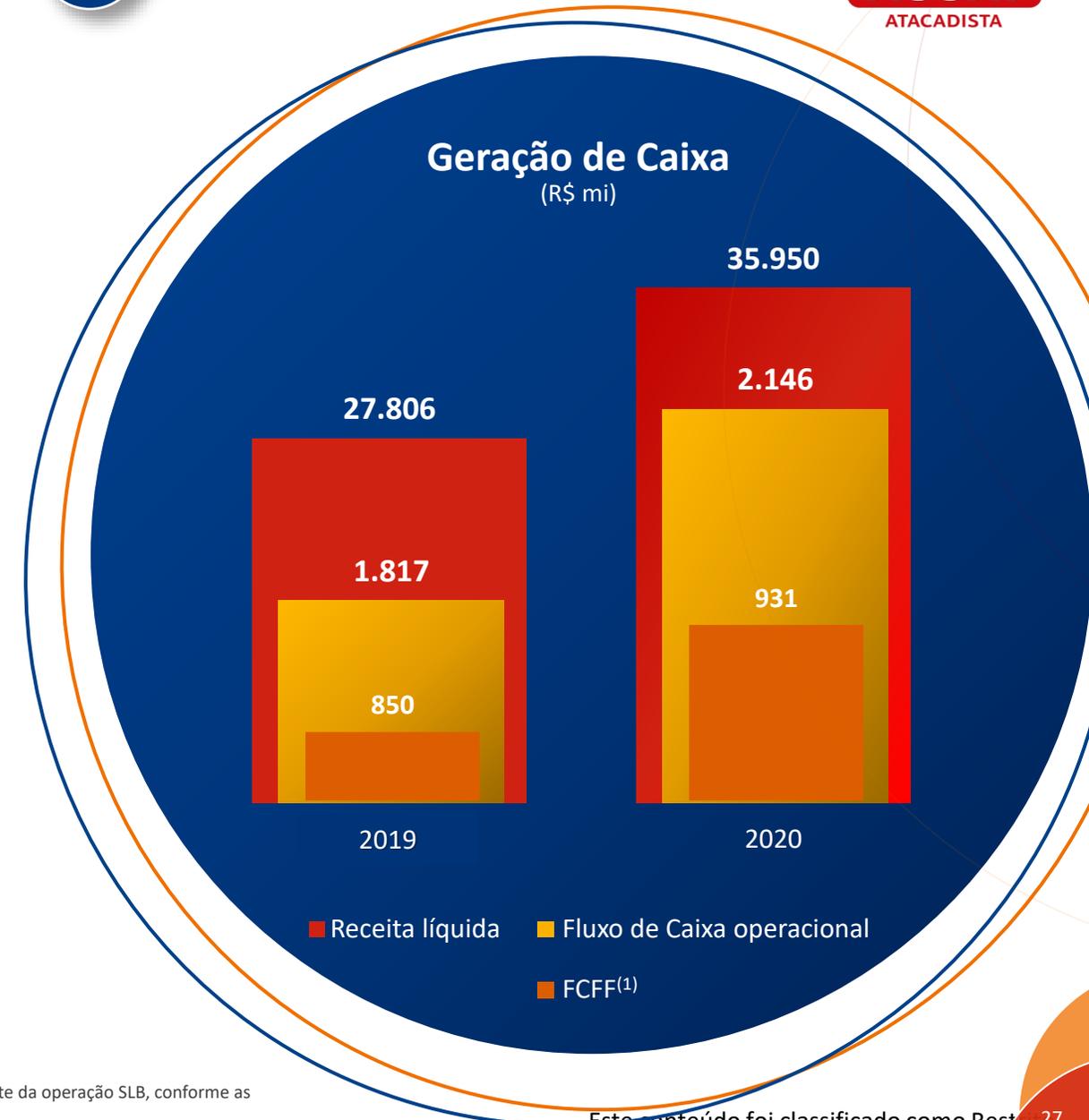
(R\$ mi, %)



Nota: (2) Operações continuadas Cash and Carry, exclui operação de 6 postos de gasolina e a operação do Grupo Éxito. 2019 e 2020 levam em consideração os passivos financeiros associados à aquisição do Grupo Éxito



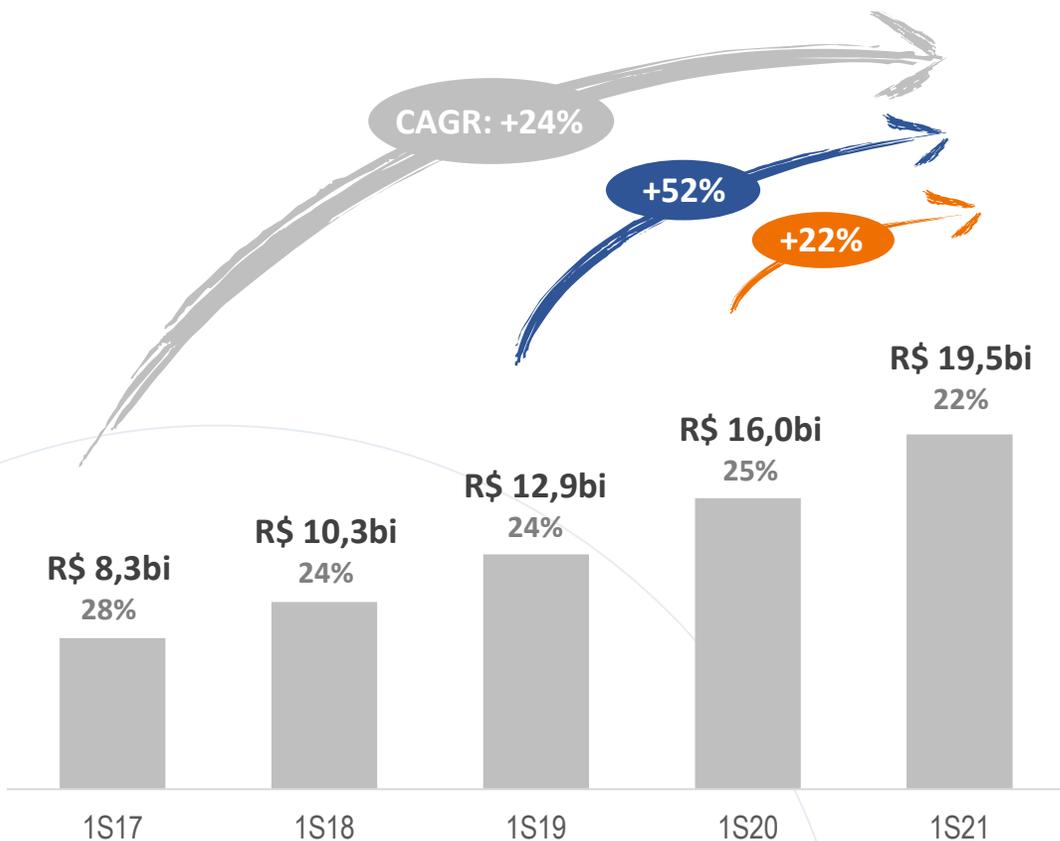
CRESCIMENTO ACELERADO FINANCIADO PELA OPERAÇÃO



Nota: (1) FCFF = Caixa Líquido das Atividades Operacionais – Caixa Líquido das Atividades de Investimento excluindo a operação de Éxito e parte da operação SLB, conforme as Demonstrações Financeiras;

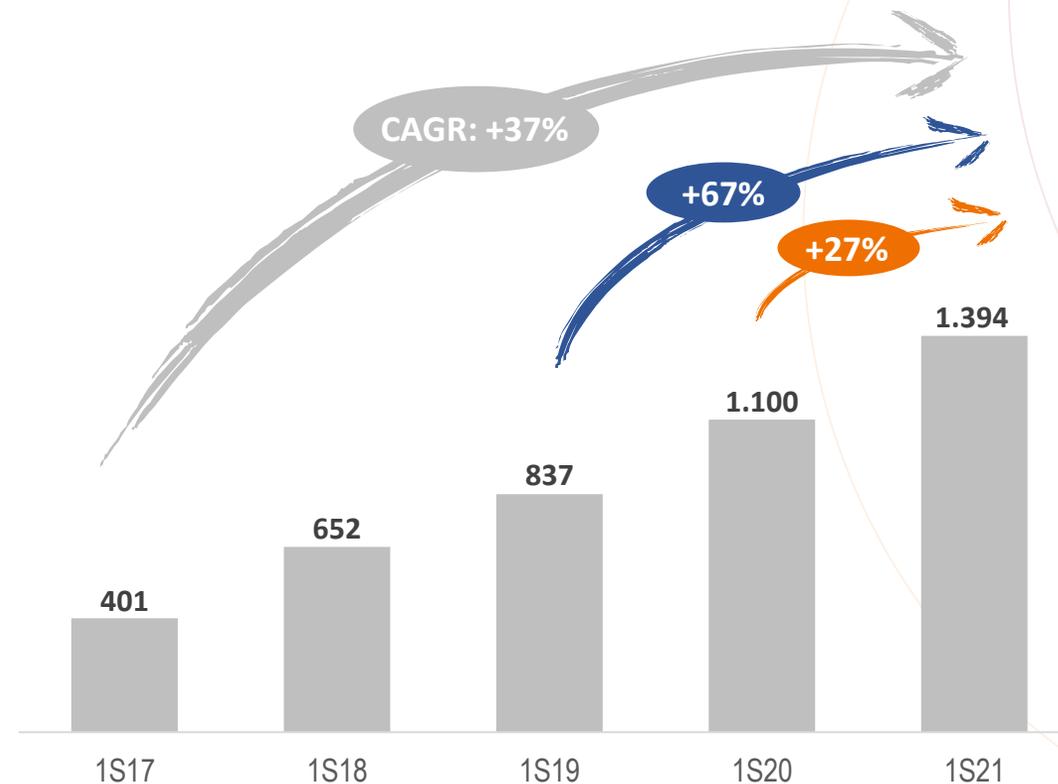


Receita Líquida



EBITDA Ajustado

(R\$ Milhões)



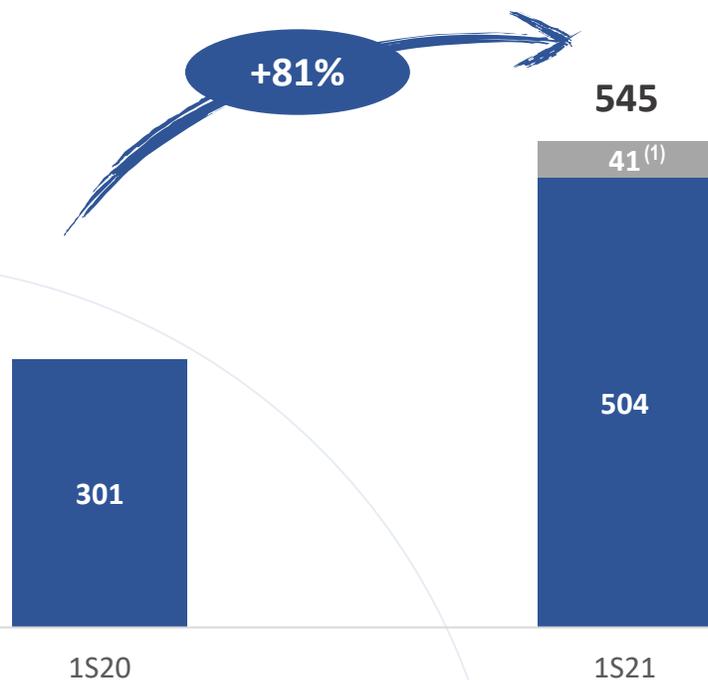
Mg. EBITDA % Receita Líq.	1S17	1S18	1S19	1S20	1S21
	4,8%	6,3%	6,5%	6,9%	7,2%

+0,3 p.p.

(1) Pré-IFRS16
(2) Excluindo créditos tributários de R\$ 40 milhões



Lucro Líquido (R\$ Milhões)



Mg Líquida % Receita Líquida	2020	2021
	1,9%	2,8%

+0,9 p.p.

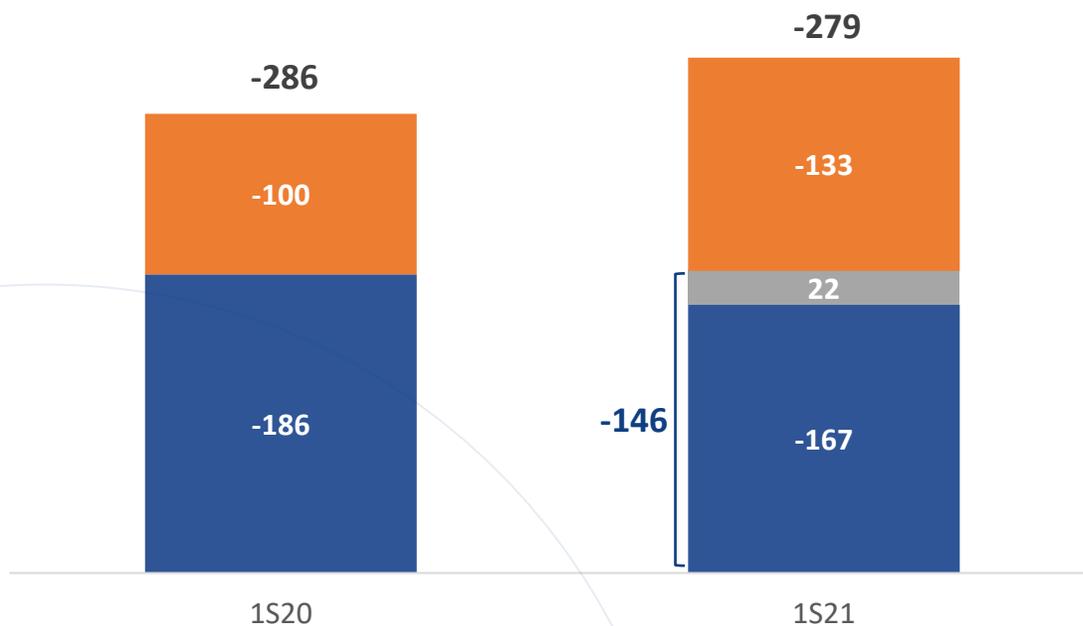


(1) Créditos Tributários líquidos de IR no valor de R\$ 41 milhões



Resultado Financeiro

(R\$ Milhões)



■ Resultado Financeiro Líquido - Pré-IFRS16 ■ Juros sobre Passivo de Arrendamento

Res. Financeiro
Pré-IFRS16 ⁽¹⁾
% Receita Líquida

-1,2%

-0,7%

+0,5 p.p.



Caldas Novas (GO)



(1) Incluindo Créditos Tributários de R\$ 22 milhões



Dívida Líquida

Incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito

2T20

R\$ 5,3 bi

2T21

R\$ 4,9 bi

Redução de
R\$ 388M

DL/EBITDA Aj. Pré-IFRS16

-2,73x

-1,90x

Melhora de
0,8x EBITDA

Captações

- **2ª emissão de debêntures no 2T21: R\$ 1,6bi**
 - Redução do custo e alongamento do prazo da dívida
 - Pagamento de R\$ 1,8bi da 1ª emissão em ago/21
- **3T21: CRI⁽¹⁾ de R\$ 1,5bi e NP⁽²⁾ de R\$ 2,5bi**
 - Maturidade média superior a 4 anos
 - Endereçam os vencimentos de 2022 e 2023



Hortolândia (SP)

⁽¹⁾ A conclusão da oferta pública está sujeita à obtenção do respectivo registro perante a CVM e cumprimento integral das condições precedentes dispostas na documentação relativa aos CRI.

⁽²⁾ A conclusão da oferta pública está sujeita ao cumprimento integral das condições precedentes dispostas na documentação relativa às Notas Promissórias.

UMA HISTÓRIA ÚNICA DE LIDERANÇA E CRESCIMENTO COM LUCRATIVIDADE

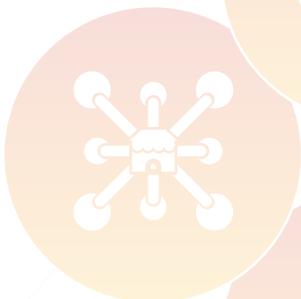
Maior player puro de *Cash & Carry* do Brasil, construído a partir de uma história sólida de expansão

PRESENÇA NACIONAL COM ESTRATÉGIA REGIONAL

Modelo de negócio adaptável, com performance impressionante em todas as regiões do país

COMPROMISSO COM NOSSA GENTE E PRINCÍPIOS DE ESG

Entre os 10 Maiores Empregadores do país, continuamente aprimorando nosso modelo de negócio para impactar positivamente a sociedade



MODELO DE NEGÓCIO OTIMIZADO

Lojas atuam como centros da economia local

RESULTADOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS SÓLIDOS

Consistentemente entregando crescimento e geração de valor ao acionista

FORTE PLANO DE CRESCIMENTO

Sólido crescimento de métricas financeiras





**SER
ASSAÍ
é assim**

NOSSOS *valores*

Simplicidade

*Foco no
cliente*

*Paixão
pelo que
fazemos*

*Compromisso
com resultado*

*Cuidado
com a
Nossa Gente*

Ética





 **29%**

MULHERES EM CARGOS DE DIRETORIA, sendo 40% executivas mulheres com reporte direto ao principal executivo



+2.600

COLABORADORES COM DEFICIÊNCIA
5,3% do total de colaboradores



+1.500

JOVENS APRENDIZES



+1,5mm

HORAS TREINAMENTO 2020

APOIO AO MICROEMPREENDEDOR



Capacitação das PJ's

EVOLUINDO COM COMPROMISSO COM COLABORADORES



NOSSA GENTE E SOCIEDADE SÃO OS CENTROS DA NOSSA EXCELÊNCIA

10º Maior
Empregador
privado do Brasil

11.000
Contratações
por ano

~3.512
Colaboradores
Promovidos

Crescente
ENGAJAMENTO

41%
2011

88%
2020

ROTATIVIDADE
decrecente

71%
2011

23%
2020

Número de
COLABORADORES
cada vez maior

8k
2011

50k
2020





Loja de Goiânia,
Inaugurada em 2017

**+14.000 MÓDULOS
FOTOVOLTAÍCOS**

Em 8 lojas
~27.000 m²
~4 campos de futebol
2019

Meta para **REDUÇÃO DE CARBONO** em **30%**,
impactando a remuneração variável da Diretoria

Migração completa de **151** lojas para o **mercado
livre de energia** entre 2019 e 2021...

...totalizando **171** lojas, o que representa **91%** do
parque de lojas operando com ENERGIA LIMPA, sendo 73%
através da utilização de Energia Solar, PCH's e Biomassa ⁽¹⁾ e
18% através da geração de energia eólica

Utilização de 6 usinas fotovoltaicas, o que representa
27mil m² de **MÓDULOS FOTOVOLTAICOS...**

...que contribuíram, desde 2017, com a geração de
+12.000 MWh

Modernização do sistema de
congelados/resfriados, contribuindo para **DIMINUIÇÃO** nos
impactos causados pelos **GASES DE EFEITO ESTUFA**

Nota: : (1) Energia Incentivada I5, fontes consideradas renováveis fazem parte dessa categoria e atendem apenas consumidores da categoria especial (até mai/21)



VALORIZAÇÃO DA NOSSA gente

Ser referência na promoção da diversidade, ética e sustentabilidade por meio dos(as) nossos(as) colaboradores(as) e marcas.
65% dos(as) colaboradores(as) se autodeclararam pretos(as) ou pardos(as)

CONSUMO E OFERTA consciente

Ampliar a oferta e apoiar o consumidor na escolha de produtos e atitudes mais sustentáveis;
Programas de logística reversa em todas as regiões do Brasil: mais de **460 toneladas** de resíduos de clientes foram coletados e destinados a reciclagem

TRANSFORMAÇÃO na cadeia de valor

Co-construir cadeias de valor comprometidas com o meio ambiente, as pessoas e o bem-estar animal.
Combate ao desmatamento e conservação de biomas: rastreamento e monitoramento da carne bovina comercializada



Ser um agente transformador, aperfeiçoando e inovando nosso jeito de fazer negócio para a construção de uma sociedade mais responsável e inclusiva.

GESTÃO DO IMPACTO ambiental

Combater as mudanças climáticas, inovando e aperfeiçoando a gestão ambiental de nossos negócios.
Taxa de reciclagem de **41%** e **-2p.p.** vs. 2T20 da destinação de resíduos para aterro sanitário

ENGAJAMENTO com a sociedade

Ser um agente mobilizador para a promoção de oportunidades mais inclusivas para todos(as); **220 toneladas** de alimentos doadas no 1S21 (23 mil famílias beneficiadas), Retomada da Campanha da Solidariedade: arrecadação de **+240 toneladas** de itens de primeira necessidade

GESTÃO INTEGRADA e transparência

Consolidar as práticas sociais, ambientais e de governança no nosso modelo de negócio e garantir ética e transparência na relação com nosso stakeholders; Associação com o **Instituto Ethos** de Empresas e Responsabilidade Social.

UMA HISTÓRIA ÚNICA DE LIDERANÇA E CRESCIMENTO COM LUCRATIVIDADE

Maior player puro de *Cash & Carry* do Brasil, construído a partir de uma história sólida de expansão

PRESENÇA NACIONAL COM ESTRATÉGIA REGIONAL

Modelo de negócio adaptável, com performance impressionante em todas as regiões do país

COMPROMISSO COM NOSSA GENTE E PRINCÍPIOS DE ESG

Entre os 10 Maiores Empregadores do país, continuamente aprimorando nosso modelo de negócio para impactar positivamente a sociedade



MODELO DE NEGÓCIO OTIMIZADO

Lojas atuam como centros da economia local

RESULTADOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS SÓLIDOS

Consistentemente entregando crescimento e geração de valor ao acionista

FORTE PLANO DE CRESCIMENTO

Sólido crescimento de métricas financeiras





+78

Novas lojas
2021-2023

+45

Novas lojas
2024-2026

PRINCIPAIS CONSIDERAÇÕES

- **~5 anos** de *ramp-up* até crescimento de receita convergir para inflação
- **Margem bruta** no longo prazo de **~16-17%**
- **CAPEX Por Loja** : **~R\$ 55mi** e **~R\$ 1mi/ano** para CAPEX de manutenção
- *Payback* da TIR em torno de **6-7 anos**
- **TIR** no longo prazo de **15-20%** e **ROIC** entre **35%-45%**

PLANO DE CRESCIMENTO



CRESCIMENTO E POTENCIAS AVENIDAS BEM MAPEADAS

Alavancas de Valor...

Plano em Execução



CRESCENTE
LIDERANÇA NO C&C

Continuar a expansão
acelerada de lojas pelo país

Continuar o controle de custo nas lojas,
em linha com o histórico



INICIATIVAS
DIGITAIS

Melhoria nos canais de distribuição
digital, destravando valor através de
uma operação figital.

Parceria com companhias do
ecossistema digital



ATACADO DE
DISTRIBUIÇÃO

Uso da estrutura de excelência e
conhecimento único de *Cash & Carry*
para maximizar participação no
atacado da distribuição



GERAÇÃO DE VALOR
COM NOVAS
CATEGORIAS
E SERVIÇOS

Serviços Financeiros

Aumento dos serviços oferecidos
dentro das lojas

Novas categorias de produtos e
serviços, inclusive entrando no
Atacado de autosserviço





GESTÃO COM EXPERIÊNCIA ÚNICA NO VAREJO ALIMENTÍCIO

252
anos

Comércio Alimentar

59
anos

Assaí



Belmiro Gomes
CEO

33 11



Anderson Castilho
VP. Operações e Produtos e Serviços Fin.

29 9



Daniela Sabbag
Diretora Administrativa Financeira

23 2



José Antonio León
Diretor de Expansão e Obras

28 1



Julio Gentilim
Diretor de Planejamento Estratégico

25 6



Marly Lopes
Diretora de Marketing

24 10



Rodrigo Callisperis
Diretor de Tecnologia da Informação e CSA

22 1



Sandra Vicari
Diretora de Gestão de Gente e Sustentabilidade

35 9



Wlamir dos Anjos
VP. Comercial e Logística

33 10



Principais práticas corporativas *Comitês*



Gente, Cultura e Remuneração



Financeiro



Governança Corporativa e Sustentabilidade



Estratégico e de Investimentos



Auditoria

David Lubek

Philippe Alarcon

Christophe Hidalgo

Ronaldo Iabrudi
(Vice-chairman)

Jean-Charles Nauri
(Presidente)

Josseline Clausade

Luiz Nelson Carvalho

José Flávio Ramos

Geraldo Mattos Jr.



Membros Independentes

Obrigado

www.assai.com.br



Para informações adicionais, por favor leia cuidadosamente o aviso no final desta apresentação