

Divulgação de Resultados 3T24



Aniversário Assai
50 ANOS

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Sexta-Feira, 08 de Novembro de 2024

11h00 (horário de Brasília) | 09h00 (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.

ASAI3 B3 IBOVESPA B3 IBRA B3 IBRX100 B3 ISE B3 ICO2 B3

ICON B3 IGC B3 IGCT B3 ITAG B3 MLCX B3 SMLL B3 ASSAI  NYSE

São Paulo, 07 de novembro de 2024 O Assaí Atacadista anuncia os resultados do 3º trimestre de 2024. Todos os comentários referentes ao EBITDA são ajustados com a exclusão do resultado de outras despesas e receitas operacionais dos períodos. As informações contábeis intermediárias 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). 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.

3T24 (vs. 3T23)

FATURAMENTO DE R\$ 20,2 BILHÕES, ALCANÇANDO 77,5 MILHÕES DE TICKETS NO TRIMESTRE LAIR DE R\$ 260M, AVANÇO DE 83%, COM CONTÍNUA MATURAÇÃO DE LOJAS NOVAS E MELHORA DO RESULTADO FINANCEIRO INÍCIO DO CICLO DA REDUÇÃO NOMINAL DA DÍVIDA LÍQUIDA E QUEDA DA ALAVANCAGEM PARA 3,52x



EXPANSÃO

Abertura de 21 lojas nos últimos 12 meses: +111 mil m² adicionados à área de vendas (+8% vs. 3T23)

- 4 lojas inauguradas no 3T24, totalizando 9 novas unidades nos primeiros 9 meses do ano
- Cerca de 6 lojas com entrega prevista para o 4T24, totalizando ~15 aberturas em 2024



VENDAS

Faturamento de R\$ 20,2 bi, com incremento de R\$ 1,7 bilhão (+9,3%)

- Vendas 'mesmas-lojas': +2,6% ex. efeito calendário
- Evolução nas vendas das conversões de 2022: venda média por loja de R\$ 27,3 milhões (vs. R\$ 26,1 milhões no 3T23)
- Tickets totais: 77,5 milhões (+6%)
- Faturamento acumulado 9M24: R\$ 58,5 bi (+R\$ 5,9 bi vs. 9M23)



RENTABILIDADE

EBITDA pré-IFRS16 de R\$ 1,0 bi: avanço de 12%, superior ao crescimento de vendas, e margem de 5,5%

- Evolução da margem EBITDA pré-IFRS16 (+0,1p.p.), dada a estratégia comercial efetiva e a maior disponibilidade de serviços, que resultaram na expansão da margem bruta para 16,4% (+0,2p.p.)
- EBITDA pós-IFRS16: R\$ 1,4 bi, com margem de 7,3% (+0,2p.p. vs. 3T23)
- Mg. EBITDA 9M24: 5,4% na visão pré-IFRS16 (+0,5 p.p. vs. 9M23) e 7,2% na visão pós-IFRS16 (+0,4 p.p. vs. 9M23)



LUCRO

LAIR pré-IFRS16 atinge R\$ 260M no 3T24 (+83% vs. 3T23), acumulando R\$ 607M no 9M24 (+119% vs. 9M23)

Lucro Líquido pré-IFRS16 de R\$ 198M no 3T24 e R\$ 456M no 9M24

- Lucro pós-IFRS16 de R\$ 156M no 3T24 (R\$ 339M no 9M24)



ALAVANCAGEM

Início do ciclo de queda da dívida líquida e redução da alavancagem ⁽¹⁾ para 3,52x (-0,92x vs. 3T23 e -0,13x vs. 2T24)

- Continuidade da desalavancagem com evolução de R\$ 766 milhões no EBITDA acumulado em 12 meses, gestão eficiente do capital de giro e início do ciclo de redução nominal da dívida líquida (-R\$ 218 milhões vs. 3T23)
- Manutenção da expectativa de alavancagem para patamar inferior a 3,2x ao final de 2024

Disponibilidades de caixa ⁽²⁾ de aproximadamente R\$ 6 bilhões, com evolução de 16% vs. 3T23

- Melhora no perfil da dívida, com aumento do prazo e redução do custo médio, dado o sucesso na 11ª emissão de debêntures (R\$ 2,8 bi a CDI+1,25%) em outubro



PROJEÇÕES 2025

Foco na redução da alavancagem e da dívida líquida

- **Expansão:** Cerca de 10 novas unidades
- **CAPEX:** Previsão de investimento de R\$ 1,0 a R\$ 1,2 bilhão
- **Alavancagem:** Patamar de aproximadamente 2,6x ao final do ano

(1) Dívida Líquida + Recebíveis descontados + Saldo a pagar das aquisições de hipermercados / EBITDA Ajustado Pré-IFRS16

(2) Incluem Caixa e Equivalentes de Caixa e Recebíveis não descontados

No terceiro trimestre, alcançamos importantes conquistas, como a abertura de 4 novas unidades, o que nos aproxima da meta de cerca de 15 lojas em 2024. O faturamento foi de R\$ 20,2 bilhões e o EBITDA pré-IFRS16 atingiu R\$ 1,0 bilhão, com margem de 5,5% (+0,1p.p. vs. 3T23), patamar resiliente apesar do cenário desafiador. Em continuidade ao processo de melhora do perfil da dívida, em outubro, concluímos com sucesso uma emissão de debêntures no valor de R\$ 2,8 bilhões, abaixo do custo médio de dívida da Companhia. A alavancagem, por sua vez, apresentou redução sequencial, em linha com o objetivo da Companhia para atingimento de um patamar inferior a 3,2x ao final de 2024. Ainda, evidenciando nosso foco na redução da dívida líquida e na redução da alavancagem, e mitigando efeitos de oscilações no cenário macroeconômico, revisamos nossas projeções e estabelecemos como meta a redução da alavancagem para cerca de 2,6x até o final de 2025. Além disso, o Assaí foi eleito a melhor empresa de atacado e varejo do Melhores e Maiores 2024 da Exame, e entrou, pela primeira vez, no ranking nacional da GPTW das melhores empresas para se trabalhar. Com disciplina e foco em eficiência operacional, estamos cada vez mais preparados para o futuro.

Belmiro Gomes, Diretor Presidente do Assaí

DESTAQUES FINANCEIROS

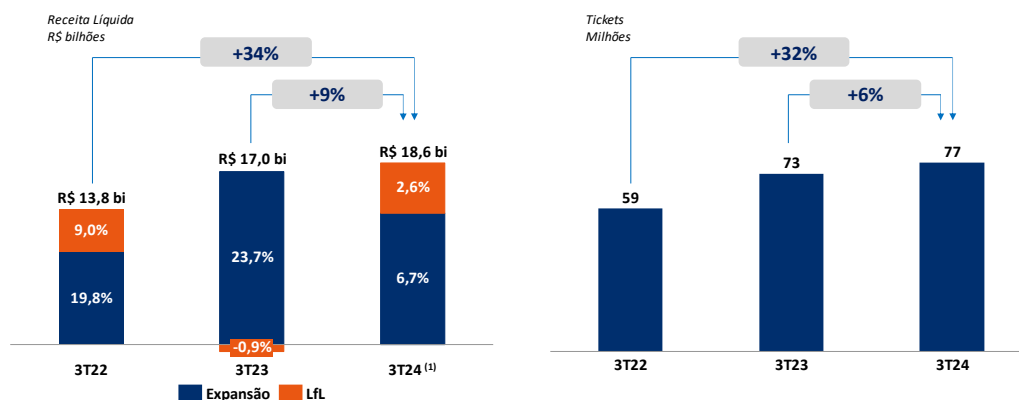
Pré-IFRS16 (R\$ milhões)	3T24	3T23	Δ	9M24	9M23	Δ
Receita Bruta	20.217	18.503	9,3%	58.512	52.623	11,2%
Receita Líquida	18.563	17.002	9,2%	53.656	48.082	11,6%
Lucro Bruto ⁽¹⁾	3.045	2.751	10,7%	8.782	7.732	13,6%
Margem Bruta ⁽¹⁾	16,4%	16,2%	0,2 p.p.	16,4%	16,1%	0,3 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.050)	(1.861)	10,2%	(5.975)	(5.416)	10,3%
% da Receita Líquida	-11,0%	-10,9%	-0,1 p.p.	-11,1%	-11,3%	0,2 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽²⁾⁽³⁾	1.021	911	12,1%	2.883	2.378	21,2%
Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾⁽³⁾	5,5%	5,4%	0,1 p.p.	5,4%	4,9%	0,5 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(490)	(506)	-3,2%	(1.468)	(1.354)	8,4%
% da Receita Líquida	-2,6%	-3,0%	0,4 p.p.	-2,7%	-2,8%	0,1 p.p.
Lucro Operacional Antes I.R.	260	142	83,1%	607	277	119,1%
% da Receita Líquida	1,4%	0,8%	0,6 p.p.	1,1%	0,6%	0,5 p.p.
Lucro Líquido do Período	198	180	10,0%	456	432	5,6%
Margem Líquida	1,1%	1,1%	0,0 p.p.	0,8%	0,9%	-0,1 p.p.
Pós-IFRS16						
EBITDA Ajustado ⁽²⁾⁽³⁾	1.361	1.212	12,3%	3.866	3.276	18,0%
Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾⁽³⁾	7,3%	7,1%	0,2 p.p.	7,2%	6,8%	0,4 p.p.
Lucro Operacional Antes I.R.	195	150	30,0%	407	248	64,1%
% da Receita Líquida	1,1%	0,9%	0,2 p.p.	0,8%	0,5%	0,3 p.p.
Lucro Líquido do Período	156	185	-15,7%	339	413	-17,9%
Margem Líquida	0,8%	1,1%	-0,3 p.p.	0,6%	0,9%	-0,3 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.

CRESCIMENTO DE RECEITAS COM AUMENTO NO FLUXO DE CLIENTES E EVOLUÇÃO DE VENDAS 'MESMAS LOJAS'



(1) Lfl exclui efeito calendário de -0,1%

As vendas brutas atingiram R\$ 20,2 bilhões no 3T24, equivalente a uma produtividade mensal de R\$ 4,5 mil por m². A receita líquida, por sua vez, foi de R\$ 18,6 bilhões no 3T24 (+9,2% vs. 3T23), representando um incremento de R\$ 1,6 bilhão no período. No acumulado dos últimos 2 anos, a receita líquida apresenta um incremento de R\$ 4,7 bilhões em vendas (+34% vs. 3T22). O fluxo de clientes segue apresentando evolução contínua: aproximadamente 40 milhões de pessoas passaram mensalmente em nossas lojas ao longo do 3T24, levando ao atingimento de 77,5 milhões de tickets no 3T24 (+6,0% vs. 3T23 e +31,8% em dois anos). O desempenho do trimestre é resultado:

- (i) da contribuição das 21 lojas abertas ao longo dos últimos 12 meses (+6,7%), incluindo 5 conversões;
- (ii) da evolução de +2,6% das vendas 'mesmas lojas', mesmo diante do cenário econômico desafiador, com deflação alimentar nos meses de julho e agosto, alto patamar de juros, pressão no poder de compra da população e maior competitividade; e
- (iii) dos avanços na experiência de compras, exemplificados pela agilidade na adaptação de sortimentos e implementação de serviços (como açougues, empórios de frios e padarias).

No acumulado dos 9 primeiros meses do ano, as vendas líquidas atingiram R\$ 53,7 bilhões, equivalente a um crescimento de R\$ 5,6 bilhões ou +11,6% em relação ao 9M23. O resultado reflete a continuidade da maturação das lojas novas e a evolução de +3,0% das vendas 'mesmas lojas'.

EXPANSÃO NO TRIMESTRE REFORÇA A PRESENÇA ASSAÍ EM REGIÕES ADENSADAS

O Assaí inaugurou 4 lojas orgânicas no 3T24, totalizando 297 lojas em operação e reforçando a presença da Companhia em estados importantes, como São Paulo e Minas Gerais, em regiões altamente adensadas e com pouca concorrência de *players* do segmento de *Cash and Carry*. É o caso, por exemplo, da recém-inaugurada loja de Guarulhos (SP), no bairro dos Pimentas, o mais populoso da cidade, e da 1ª loja Assaí de Juiz de Fora (MG), cidade com mais de 540 mil habitantes.

Nos últimos 12 meses foram abertas 21 lojas (5 conversões), adicionando 111,4 mil m² à área de vendas (+8,2% vs. 3T23).

A expansão de 2024 segue avançando conforme as expectativas: cerca de 6 novas lojas estão previstas para o 4T24, totalizando cerca de 15 novas lojas no ano, em linha com o *guidance* estabelecido para 2024, levando o Assaí a superar a marca de 300 lojas em operação.

OCUPAÇÃO DE GALERIAS COMERCIAIS ULTRAPASSA 80%

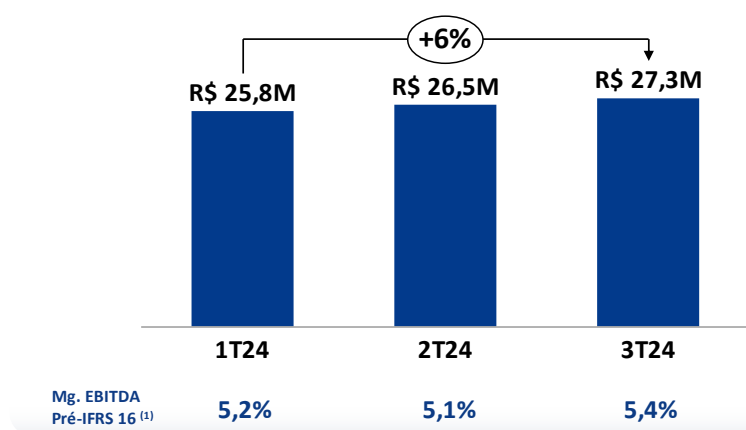
As galerias comerciais continuam apresentando evolução, contribuindo positivamente para a maturação das conversões através da maior atração e fidelização de clientes. A ocupação da área bruta locável (ABL) atingiu patamar acima de 80% no 3T24 (vs. 74% no 2T24). A receita proveniente das galerias, por sua vez, atingiu R\$ 26 milhões no 3T24, equivalente a um crescimento de +13,0% em relação ao 3T23. No 9M24, a receita com galerias acumulou R\$ 78 milhões, avanço de +16,4% em relação ao 9M23.

CONVERSÕES COM PERFORMANCE RESILIENTE: CRESCIMENTO DE VENDAS EM CENÁRIO DE MAIOR COMPETITIVIDADE

O projeto de conversões, que conta com unidades em localizações centrais, adensadas, com forte barreira imobiliária e mais próximas do público e de estratos sociais de renda mais elevada, segue avançando na curva de maturação.

No 3T24, as 47 lojas convertidas em 2022 alcançaram uma venda média por loja de R\$ 27,3 milhões, cerca de 25% superior ao parque de lojas orgânicas inauguradas até 2022, que apresentaram faturamento de R\$ 21,9 milhões no período. A margem EBITDA pré-IFRS16, por sua vez, atingiu 5,4% no 3T24.

Faturamento Médio Mensal (47 conversões inauguradas em 2022)



(1) % Receita Líquida

ESTRATÉGIA PHYGITAL EM CONSTANTE EVOLUÇÃO

O App Meu Assaí, com mais de 14 milhões de clientes cadastrados, contribui para o maior conhecimento dos hábitos de consumo dos clientes. Atualizado recentemente com um novo sistema de cadastro facilitado, o app ampliou a identificação de vendas para 48% no 3T24 (+9p.p. vs. 2T24). Vale ressaltar que a realização da Campanha de Aniversário também contribui positivamente para a evolução do app e maior fidelização de clientes através da maior oferta de descontos.

Ainda, o aplicativo tem como uma de suas principais ferramentas o incremento da experiência de compras através da maior integração entre os meios físico e online, atuando como uma importante ferramenta para aumento de frequência (clientes com app tem frequência ~70% maior a clientes sem app) e de vendas (gasto médio ~47% superior a clientes sem app).

RESILIÊNCIA DA RENTABILIDADE APESAR DO AMBIENTE COMPETITIVO

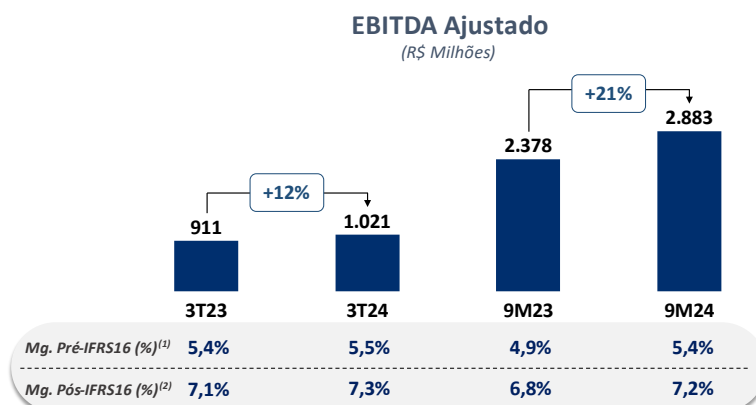
O lucro bruto cresceu +10,7% no 3T24, atingindo R\$ 3,0 bilhões, com margem de 16,4% (+0,2 p.p. vs. 3T23). No acumulado do ano, o lucro bruto alcançou R\$ 8,8 bilhões (+13,6% vs. 9M23), com margem de 16,4% (+0,3 p.p. vs. 9M23). Esse resultado decorre, principalmente:

- (i) da continuidade na maturação das 117 lojas abertas ao longo dos últimos 3 anos, que representam cerca de 40% do parque total;
- (ii) do impacto positivo da Campanha de Aniversário Assaí 50 anos, que contribui para um maior fluxo em loja e para uma maior fidelização de clientes;
- (iii) da efetividade da estratégia comercial, com preservação de margens em meio a um cenário marcado pela maior competitividade e pela pressão no poder de compra dos consumidores, afetado por altos patamares de juros e um nível de inflação superior a 50% no período acumulado desde o início da pandemia, em março de 2020; e
- (iv) dos contínuos investimentos na melhoria da experiência de compras, exemplificado pelo avanço na implementação de serviços em lojas. Ao final do 3T24:
 - a. A Companhia conta com 560 unidades de serviços, sendo 240 açougues, 171 empórios de frios e 149 padarias. O patamar representa uma evolução de 74% em relação ao mesmo período do ano anterior;
 - i. 184 unidades de serviços adicionadas nos 9M24, sendo 21 açougues, 78 empórios e 85 padarias.
 - b. Cerca de 50% das lojas (147) possuem 3 serviços disponíveis (açougues, empórios de frios e padarias).

As despesas com vendas, gerais e administrativas representaram 11,0% da receita líquida no 3T24 (+0,1 p.p. vs. 3T23). No 9M24, as despesas totais representaram 11,1% da receita líquida, redução de -0,2 p.p. vs. 9M23, o que reflete a continuidade do processo de maturação das lojas novas e o controle de despesas, levando à alavancagem operacional.

A equivalência patrimonial (participação de ~18% na FIC) atingiu R\$ 17 milhões no 3T24, evolução de +41,7% vs. 3T23, enquanto no acumulado do ano o resultado de equivalência patrimonial acumulou R\$ 49 milhões (+36,1% vs. 9M23). O número de cartões Passaí emitidos atingiu 3,0 milhões (+17,7% vs. 3T23), com vendas representando 4,0% do faturamento.

O EBITDA totalizou R\$ 1,0 bilhão no 3T24, o que representa um avanço de +12,1% no trimestre e um crescimento superior ao nível de vendas, resultando em margem de 5,5% (+0,1 p.p. vs. 3T23). No 9M24, o EBITDA acumula R\$ 2,9 bilhões (+21,2% vs. 9M23), com margem de 5,4%, expansão de +0,5 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.



(1) % Receita Líquida

(2) Conforme mencionado no press-release de resultados do 3T23 (página 11), o resultado do 3T23 foi impactado por efeito contábil (não caixa) positivo de R\$ 65 milhões no trimestre, principalmente decorrente da baixa de contratos de aluguel encerrados em função da saída do antigo controlador (Grupo Casino).

MELHORA DO RESULTADO FINANCEIRO COMO PERCENTUAL DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$ milhões)	3T24	3T23	Δ	9M24	9M23	Δ
Rentabilidade de caixa e equivalentes	35	29	20,7%	70	103	-32,0%
Encargos sobre a dívida	(541)	(486)	11,3%	(1.553)	(1.256)	23,6%
Custo de antecipação de recebíveis	(20)	(30)	-33,3%	(85)	(79)	7,6%
Outras despesas e atualizações monetárias	36	(19)	-289,5%	100	(122)	-182,0%
Resultado Financeiro Líquido	(490)	(506)	-3,2%	(1.468)	(1.354)	8,4%
% Receita Líquida	-2,6%	-3,0%	0,4 p.p.	-2,7%	-2,8%	0,1 p.p.

O resultado financeiro líquido totalizou R\$ 490 milhões no 3T24, equivalente a 2,6% das vendas líquidas, o que representa uma redução de -0,4 p.p. como percentual da receita líquida em relação ao 3T23. A variação nominal em comparação ao 3T23 é decorrente, principalmente:

- (i) da maior Rentabilidade de Caixa e Equivalentes de Caixa, resultado do maior caixa médio aplicado em relação ao período anterior (R\$ 1,3 bilhão no 3T24 vs. R\$ 970 milhões no 3T23). O caixa médio tem evoluído em relação aos últimos 3 trimestres (R\$ 777 milhões no 4T23; R\$ 639 milhões no 1T24 e R\$ 835 milhões no 2T24);
- (ii) pelo aumento na linha Encargos sobre a Dívida, decorrente:
 - a. da marcação a mercado, oriunda das dívidas indexadas a IPCA com swap para CDI (3 séries de CRIs) e a taxa pré-fixada (1 série de CRI) com impacto não-caixa negativo em R\$ 18,1 milhões no 3T24 (vs. negativo em R\$ 22,7M no 3T23);
 - b. do menor patamar de juros capitalizados (efeito não-caixa) em função da fase final do projeto de conversões (R\$ 8,0 milhões no 3T24 vs. R\$ 37,2 milhões no 3T23); e
 - c. do impacto do maior volume de dívida bruta média no período (R\$ 15,9 bi vs. R\$ 12,9 bi no 3T23), apesar de um menor CDI médio no período (2,63% no 3T24 vs. 3,22% no 3T23).
- (iii) pelo impacto positivo na linha de Custo de Antecipação de Recebíveis em função da redução do volume de antecipação de recebíveis; e
- (iv) pelo impacto positivo na linha Outras Receitas/Despesas e Atualizações Monetárias referente, principalmente, ao fim dos juros relacionados à aquisição de hipermercados (R\$ 0 no 3T24 vs. despesa de R\$ 71M no 3T23).

LAIR AVANÇA 83% COM EFICIÊNCIA OPERACIONAL

O lucro antes do IR/CS (LAIR) pré-IFRS16 trimestral foi de R\$ 260 milhões, equivalente a uma expansão de R\$ 118 milhões ou +83,1% em relação ao 3T23. Nos 9M24, o LAIR pré-IFRS16 totalizou R\$ 607 milhões, o que representa um crescimento de +119,1% e um incremento de R\$ 330 milhões em relação ao 9M23.

Na visão pós-IFRS16, o LAIR trimestral alcançou R\$ 195 milhões (+R\$ 45 milhões ou +30,0% vs. 3T23), totalizando R\$ 407 milhões no acumulado dos 9 primeiros meses do ano (+64,1% vs. 9M23).

O desempenho é decorrente, principalmente, da continuidade na maturação das lojas novas (aproximadamente 40% do parque total) e do controle efetivo de despesas, mesmo diante dos aprimoramentos contínuos realizados na experiência de compras.

O lucro líquido pré-IFRS16 foi de R\$ 198 milhões no 3T24, correspondente a um crescimento de +10,0% em relação ao mesmo período do ano anterior, resultando em margem líquida de 1,1% (estável vs. 3T23). No 9M24, o lucro pré-IFRS16 acumulou R\$ 456 milhões (+5,6% vs. 9M23), com margem de 0,8%. A performance no período reforça a eficiência operacional mesmo diante das despesas financeiras e das restrições das novas regras para utilização da subvenção para investimentos.

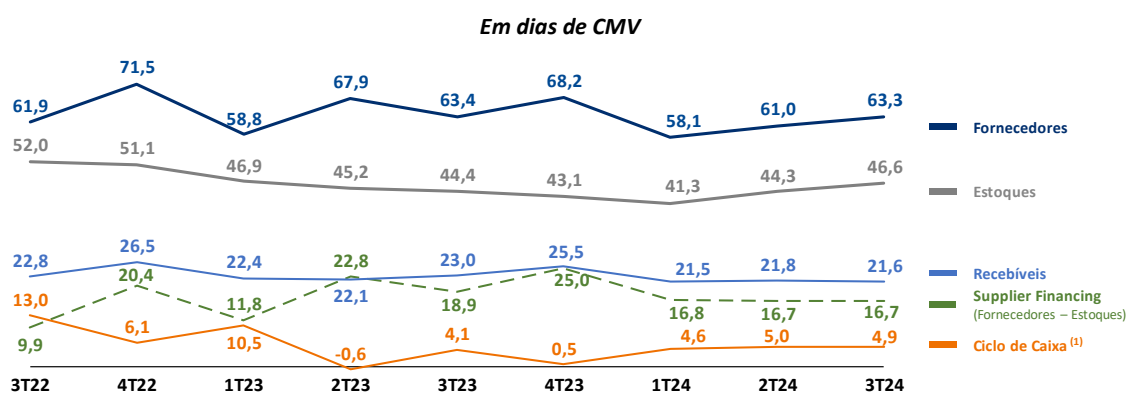
Na visão pós-IFRS16, o lucro líquido trimestral atingiu R\$ 156 milhões, com margem líquida de 0,8%. No 9M24, o lucro líquido totalizou R\$ 339 milhões, com margem de 0,6%.

INVESTIMENTOS REFLETEM CONTINUIDADE DA EXPANSÃO ORGÂNICA

(R\$ milhões)	3T24	3T23	Δ	9M24	9M23	Δ
Novas lojas e aquisição de terrenos	202	483	(281)	586	1.406	(820)
Reformas e manutenções	120	95	25	241	222	19
Infraestrutura e outros	30	20	10	76	70	6
Total Investimentos - Bruto	352	598	-246	903	1.698	-795

Os investimentos (considerando adição ao imobilizado) totalizaram R\$ 352 milhões no 3T24 e R\$ 903 milhões no acumulado dos 9 primeiros meses do ano. O montante no acumulado do ano é decorrente do avanço na expansão da Companhia, com abertura de 9 lojas até o momento, além de 6 lojas em obras com previsão de entrega no 4T24.

ESTABILIDADE DO CICLO DE CAIXA REFORÇA EFICIÊNCIA NA GESTÃO DE CAPITAL DE GIRO



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

O ciclo de caixa permanece estável em comparação aos últimos 2 trimestres (4,9 dias no 3T24 vs. 5,0 dias no 2T24 e 4,6 dias no 1T24). O pequeno aumento de 0,8 dias em relação ao mesmo período do ano anterior reflete principalmente o processo de preparação para a Campanha de Aniversário Assaí 50 anos, a maior campanha já realizada pela Companhia, com duração de 4 meses (vs. 2 meses em anos anteriores).

Vale ressaltar que a política de parcelamento de compras aos clientes segue inalterada, fato também observado através da estabilidade na linha de recebíveis ao longo dos 3 últimos trimestres.

Em relação aos últimos 24 meses, o ciclo de caixa apresentou uma importante redução de 8,1 dias, explicada pelos seguintes movimentos:

- 3T22: patamar mais elevado dos níveis de estoque (52 dias), explicado pelo intenso processo de expansão; e
- 3T23: normalização dos dias de estoques, com redução de 7,6 dias (52 dias no 3T22 vs. 44,4 dias no 3T23), após o intenso ritmo da expansão e maturação das novas lojas.

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$ 7,7 BILHÕES SUPPORTOU 90% DOS INVESTIMENTOS EM EXPANSÃO NOS ÚLTIMOS 2 ANOS

(R\$ milhões - Acumulado 24 meses)	3T24
EBITDA ⁽¹⁾	7.108
Variação Capital de Giro	563
Geração de Caixa Operacional	7.670
Capex	(5.293)
Aquisição Hipermercados	(3.256)
Geração de Caixa Livre	(878)
Dividendos	36
Pagamento de Juros	(3.669)
Geração de Caixa Total	(4.512)

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

A geração de caixa operacional acumulou R\$ 7,7 bilhões nos últimos 24 meses, resultado explicado pelo EBITDA, que totalizou R\$ 7,1 bilhões (crescimento de +19% no período), e pela variação positiva em R\$ 563 milhões no capital de giro, conforme explicado na seção anterior.

Ao longo dos últimos 2 anos, a Companhia investiu R\$ 8,5 bilhões, sendo R\$ 4,4 bilhões para abertura de 73 lojas (50 conversões de hipermercados + 23 lojas orgânicas), R\$ 3,2 bilhões referentes a pagamentos da aquisição dos 66 hipermercados e R\$ 0,9 bilhão em manutenção e reformas, incluindo a implantação de novos serviços. O montante de R\$ 7,7 bilhões gerado ao longo dos últimos 2 anos foi capaz de suportar 90% dos investimentos no período.

Adicionalmente, o fluxo de caixa foi afetado pelo pagamento de R\$ 3,7 bilhões em juros, também impactado pelo aumento da curva de juros no período.

CONTINUIDADE NO PROCESSO DE REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM

(R\$ milhões)	3T24	3T23
Dívida Circulante	(4.788)	(2.585)
Dívida Não Circulante	(11.560)	(11.263)
Total da Dívida Bruta	(16.348)	(13.848)
Caixa e Equivalentes de caixa	4.032	4.417
Dívida Líquida	(12.316)	(9.431)
Saldo de Recebíveis Descontados ⁽³⁾	(1.548)	(2.583)
Saldo a pagar aquisição de hipermercados ⁽²⁾	-	(2.068)
Dívida Líquida + Recebíveis descontados + Saldo a pagar aquisição de hipermercados	(13.864)	(14.082)
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	3.937	3.171
Dívida Líquida incluindo Recebíveis não antecipados / EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	-3,52x	-4,44x

⁽¹⁾ EBITDA Pré IFRS 16 acumulado dos últimos 12 meses (excluindo equivalência patrimonial)

⁽²⁾ Término dos pagamentos da aquisição de hipermercados no 1T24

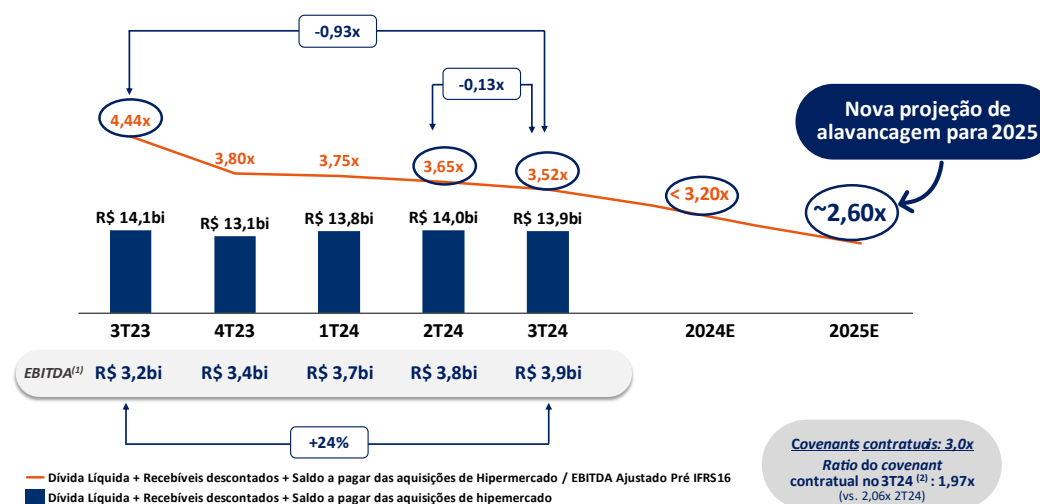
⁽³⁾ Representa o saldo de recebíveis descontados com vencimento no trimestre subsequente

0,92x

O índice de alavancagem, demonstrado pela relação dívida líquida/EBITDA Ajustado pré-IFRS16, atingiu 3,52x no 3T24, o que representa uma importante redução de 0,92x vs. 3T23 e a continuidade do processo de redução da alavancagem.

O patamar atual reflete a redução na dívida líquida, explicada principalmente pela geração de caixa operacional no período e pelo crescimento de R\$ 766 milhões (+24% vs. 3T23) no EBITDA acumulado de 12 meses em função da maturação das lojas novas. Vale ressaltar ainda que no período houve o pagamento de R\$ 894 milhões, em janeiro/24, da última parcela referente a aquisição dos hipermercados.

Ao final do período, o saldo de recebíveis descontados com vencimento no trimestre subsequente foi de R\$ 1,5 bilhão, com prazo médio de 8,4 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. Importante destacar que o maior ou menor desconto de recebíveis tem efeito neutro na dívida líquida e na alavancagem, uma vez que no critério apresentado, a dívida líquida inclui o saldo de recebíveis descontados.



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

⁽²⁾ Ratios Contratuais: [Dívida Bruta (-) Caixa (-) Recebíveis de Cartão] / [Lucro Bruto (-) SG&A (-) Depreciação e Amortização (+) Outras Receitas Operacionais]

Gráfico sem escala

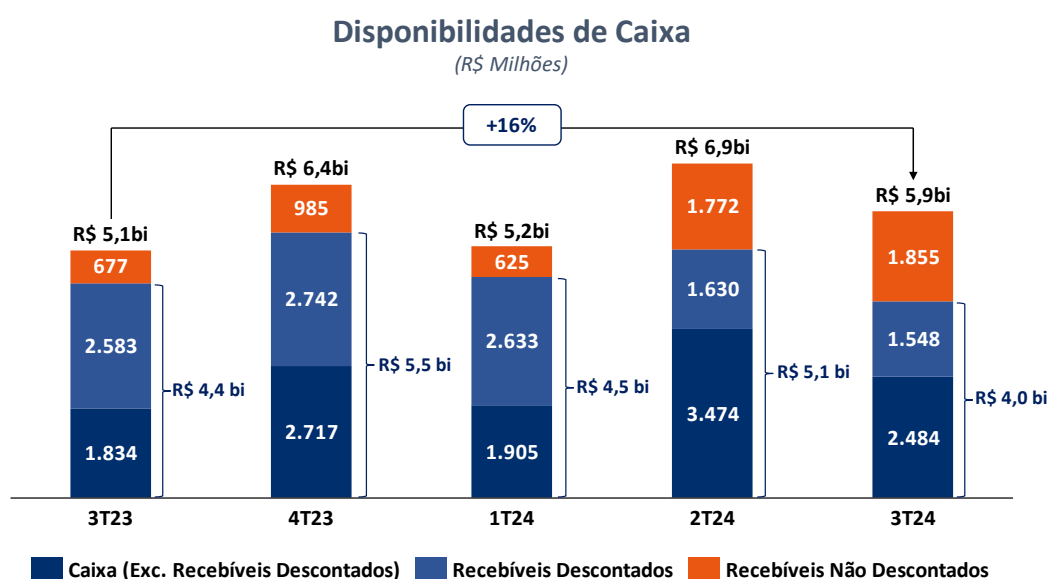
A Companhia, visando acelerar o processo de redução da alavancagem financeira em função das recentes altas da taxa Selic e as mudanças nas expectativas da curva de juros para os próximos anos, que influenciam diretamente o custo de carregamento da dívida líquida, decidiu postergar determinados projetos de novas lojas originalmente previstos para 2025. Diante disso, como resultado da revisão da expansão e do plano de investimentos (cerca de 10 novas lojas previstas), e dado o crescimento do EBITDA e a redução da dívida líquida, a Companhia pretende atingir um índice de alavancagem (representado pela relação Dívida líquida/EBITDA) em cerca de 2,6x ao final de 2025.

DISPONIBILIDADES DE CAIXA ATINGEM R\$ 6 BILHÕES

Ao final do 3T24, a Companhia atingiu uma disponibilidade total de caixa de R\$ 5,9 bilhões (considerando recebíveis não descontados, que podem ser transformados em caixa em D+1), superior em R\$ 793 milhões em relação ao 3T23.

A disponibilidade de caixa é R\$ 989 milhões inferior ao 2T24, em função da captação realizada ao final de junho/24 de R\$ 1,8 bilhão (10ª emissão de debêntures). Importante destacar que no mesmo período a dívida líquida foi reduzida de R\$ 14.082 milhões para R\$ 13.864 milhões.

As disponibilidades da Companhia, que incluem o caixa ao final do período e o saldo de recebíveis não descontados, evoluem juntamente com o caixa médio aplicado, que totalizou R\$ 1.325 milhões no 3T24 (frente a R\$ 950 milhões no 3T23, R\$ 777 milhões no 4T23, R\$ 639 milhões no 1T24 e R\$ 835 milhões no 2T24).



SUCESSO EM CAPTAÇÕES RESULTAM NA MELHORA DO PERFIL DA DÍVIDA

Cronograma de Vencimentos*

Ano	Posição em 11/out/24 (Pró-Forma) ⁽¹⁾	Posição em 31/mar/24 ⁽²⁾	Δ
2024	3.872	3.776	96
2025	2.545	4.613	(2.069)
2026	2.240	3.113	(874)
2027	3.292	2.697	595
2028	4.539	2.239	2.300
2029	2.957	657	2.300
2030+	329	329	-

* Principal + Juros (Abertura completa disponível no anexo II, disposto na página 16 deste documento)

⁽¹⁾ Não considera juros apropriados após 11/out/2024.

⁽²⁾ Não considera juros apropriados após 31/mar/2024.

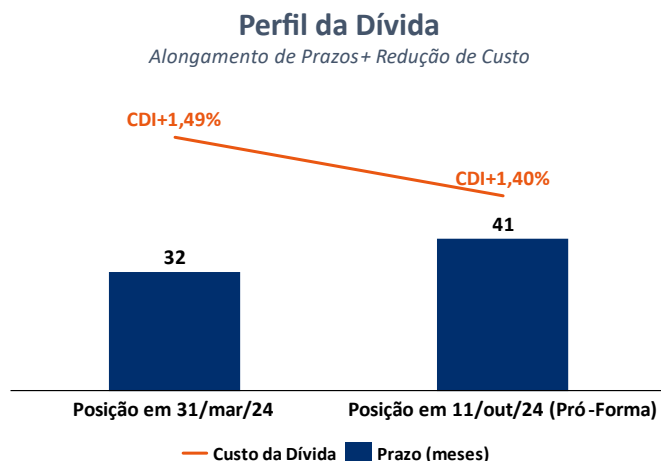
Com o objetivo de avançar na melhora do perfil da dívida, através do alongamento de prazo e redução no custo médio, o Assaí realizou desde o final do 1T24 importantes captações no montante total de R\$ 5,3 bilhões (considerando empréstimos e mercado de capitais), conforme abaixo:

- Jun/24 – 10ª emissão de debêntures: R\$ 1,8 bilhão (CDI+1,25%);
- Ago/24 – Empréstimos: R\$ 700 milhões (CDI+1,34%);
- Out/24 – 11ª emissão de debêntures: R\$ 2,8 bilhões (CDI+1,25%).

O sucesso nas captações de recursos, consequência da redução da alavancagem da Companhia assim como condições favoráveis do mercado de crédito, foi fundamental para a melhora do perfil da dívida e permitiu também o pré-pagamento em outubro de 2024 de duas linhas de dívida com vencimentos em 2025 e 2026, conforme abaixo:

- Pré-pagamento da 2ª série da 2ª emissão de Notas Promissórias (~R\$ 1,8 bilhão, custo de CDI+1,53% e vencimento em fev/2025); e
- Pré-pagamento da 1ª série da 2ª emissão de debêntures (~R\$ 950 milhões, custo de CDI+1,70% e vencimento em mai/2025 e mai/2026).

A melhora do perfil de dívida se reflete em duas dimensões: o prazo médio passou para 41 meses (vs. 32 meses em mar/24) e o custo médio da dívida evoluiu para CDI+1,40% (vs. CDI+1,49% em mar/24).



RISCO SACADO

A Companhia realiza operações de venda de títulos a receber e antecipação de recebíveis, comuns no varejo brasileiro, por meio de convênios com instituições financeiras. Esses convênios visam oferecer liquidez antecipada aos fornecedores, sendo que a decisão de realizar essas operações é exclusivamente do fornecedor. As instituições financeiras tornam-se credoras, enquanto a Companhia efetua pagamentos conforme acordado com os fornecedores, recebendo uma comissão das instituições financeiras por essa intermediação, que é contabilizada na receita financeira. O montante recebido no acumulado dos 9 primeiros meses totalizou R\$ 41 milhões. Não há encargos financeiros para a Companhia, e esses passivos não são considerados dívida líquida.

Vale ressaltar que a Administração também considerou a orientação do Ofício CVM SNC/SEP nº 01/2022, concluindo que não há impactos significativos, dado que a essência das transações e as condições acordadas foram mantidas. O saldo a pagar destas operações era de R\$ 932 milhões em 30 de setembro de 2024 (R\$ 789 milhões de produtos e R\$ 143 milhões de imobilizado) vs. R\$ 1,5 bilhão em 31 de dezembro de 2023 (R\$ 1,1 bilhão de produtos e R\$ 389 milhões de imobilizado) vs. R\$ 903 milhões em 30 de setembro de 2023 (R\$ 479 milhões de produtos e R\$ 424 milhões de imobilizado).

ARROLAMENTO PELA RECEITA FEDERAL DO BRASIL

Em 11/out/24, a Companhia recebeu resposta da Receita Federal, acolhendo o recurso administrativo apresentado pela Companhia em 07/out/24 e cancelando o termo de arrolamento recebido em 27/set/24, que arrolou ativos da Companhia no valor de R\$ 1.265 milhões em razão de contingências tributárias do GPA.

O Assaí permanece em constante comunicação com o GPA e monitora o assunto. O GPA reconhece ser responsável por suas próprias contingências e manterá indene e deverá indenizar a Companhia por qualquer eventual prejuízo decorrente.

Vale ressaltar ainda que o montante que se refere as contingências tributárias de responsabilidade de Sendas está registrado nas notas explicativas 16.4 e 16.4.1 das informações contábeis intermediárias.

NOVOS AVANÇOS EM ESG

Por meio do nosso propósito de **impulsionar a prosperidade para todos(as)** com **operações responsáveis e transparentes**, e **menor impacto ambiental**, promovemos iniciativas que visam a construção de uma sociedade mais sustentável, baseada em três pilares estratégicos:

- **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 3T24 foram:

OPERAÇÕES EFICIENTES

- **Publicação da Política de Bem-Estar Animal do Assaí**, que estabelece diretrizes e recomendações para fornecedores de produtos de origem animal ou que utilizem animais em testes, em especial as cadeias de ovos, suínos, frango de corte e pescado. A Política está alinhada às diretrizes internacionais e tem caráter inclusivo, engajando nossos parceiros comerciais a práticas melhores e mais éticas.
- **Reaproveitamento de resíduos de 43%, estável no acumulado do ano**, resultado de práticas de reciclagem, compostagem e redução do desperdício de alimentos.

GESTÃO ÉTICA E TRANSPARENTE

- Nossos dados transparentes e auditados em mudanças climáticas foram atestados pelo 3º ano consecutivo com o Selo Ouro no Registro Público de Emissões do Programa Brasileiro GHG Protocol, o nível mais alto de reconhecimento para empresas na publicação de seus dados do Inventário de Gases de Efeito Estufa (GEE).

DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS E COMUNIDADES

- O Censo de Diversidade identificou que 67,7% dos(as) colaboradores(as) se autodeclaram negros (pretos ou pardos). A Companhia segue seus esforços para promover um ambiente de trabalho cada vez mais diverso e inclusivo:
 - 25% mulheres em cargos de liderança (+0,5 p.p. vs. 3T23);
 - 43,2% de negros na liderança (gerentes e acima) (+0,2 p.p. vs. 3T23);
 - 5,3% dos colaboradores(as) com deficiência, (-0,2 p.p vs. 3T23).
- Por meio do instituto Assaí, a Companhia continua promovendo oportunidades e caminhos de prosperidade para pessoas e comunidades:
 - Doação de mais de 3,5 milhões de refeições ao longo do ano, equivalente à distribuição de alimentos realizados por meio dos projetos Cozinhas Solidárias, Destino Certo, Apoios Emergenciais e campanhas de mobilização;
 - 2.100 empreendedores de alimentação receberam apoio financeiro e capacitação técnica durante a 7ª edição do Prêmio Academia Assaí. Entre eles, foram reconhecidos 30 vencedores regionais, 3 nacionais, e ainda, 3 com gestão voltada à inovação, sustentabilidade e tecnologia.

PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

- **Ranking Melhores e Maiores 2024 da Exame:** pela 1ª vez, eleito a Melhor Empresa do Segmento de Atacado e Varejo;
- **Branding Brasil:** a marca mais lembrada do varejo físico e digital;
- **Folha Top Of Mind:** pelo 3º ano consecutivo, a marca mais lembrada dos setores de supermercado e de atacado;
- **Fincon Awards 2024:** vencedor na categoria Varejo - Mid&Large Caps, que reconhece a excelência na comunicação financeira das companhias brasileiras de capital aberto;
- **Experience Awards:** pelo 4º ano consecutivo, foi certificado como referência em experiência do cliente;
- **GPTW:** pela 1ª vez, a Cia foi listada no ranking nacional, ocupando a 18ª posição entre as empresas com mais de 10 mil colaboradores(as);
- **Ranking CIELO-SBVC das 300 Maiores Empresas do Varejo Brasileiro:** 2ª posição no ranking geral com base no faturamento de 2023;
- **Valor 1000:** 18º lugar no ranking geral e 16ª posição dentre as maiores empresas da região Sudeste com base no faturamento de 2023.

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 a rede alimentar com a maior presença nos lares brasileiros (NielsenIQ Homescan). É uma das maiores varejistas nacionais, tendo registrado faturamento de R\$ 72,8 bilhões em 2023. Nascido em São Paulo (SP), atende comerciantes e consumidores(as) que buscam maior economia seja comprando a varejo ou a atacado.

As ações do Assaí são as únicas de uma empresa somente de atacarejo negociadas tanto na B3 (ASAI3) quanto na NYSE (ASAI). Atualmente, tem mais de 290 lojas em todas as regiões do país (24 Estados + DF) e mais de 84 mil colaboradores(as), sendo eleita uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil pela Great Place to Work (GPTW). 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.

O Assaí é a melhor empresa de Atacado e Varejo do Melhores e Maiores 2024 da Exame e a marca mais lembrada do varejo físico e digital, segundo o Branding Brasil. A Cia. é ainda o único varejista alimentar no top 10 da carteira IDIVERSA B3, que reconhece as empresas de capital aberto com os melhores indicadores em diversidade racial e de gênero.

CONTATOS – DEPARTAMENTO DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Vitor Fagá de Almeida

Vice-Presidente de Finanças e de Relações com Investidores

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)	3T24			3T23		
	PRÉ	PÓS	Δ	PRÉ	PÓS	Δ
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.050)	(1.729)	321	(1.861)	(1.577)	284
EBITDA Ajustado	1.021	1.361	340	911	1.212	301
Margem EBITDA Ajustado	5,5%	7,3%	1,8 p.p.	5,4%	7,1%	1,8 p.p.
Receitas/(Despesas) Operacionais Líquidas	-	6	6	(8)	65	73
Depreciação e Amortização	(271)	(411)	(140)	(255)	(390)	(135)
Resultado Financeiro	(490)	(761)	(271)	(506)	(737)	(231)
Imposto de Renda	(62)	(39)	23	38	35	(3)
Lucro Líquido do Período	198	156	(42)	180	185	5
Margem Líquida	1,1%	0,8%	-0,2 p.p.	1,1%	1,1%	0,0 p.p.

(R\$ milhões)	9M24			9M23		
	PRÉ	PÓS	Δ	PRÉ	PÓS	Δ
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(5.975)	(5.048)	927	(5.416)	(4.569)	847
EBITDA Ajustado	2.883	3.866	983	2.378	3.276	898
Margem EBITDA Ajustado	5,4%	7,2%	1,8 p.p.	4,9%	6,8%	1,9 p.p.
Receitas/(Despesas) Operacionais Líquidas	(7)	(2)	5	(32)	51	83
Depreciação e Amortização	(801)	(1.217)	(416)	(715)	(1.084)	(369)
Resultado Financeiro	(1.468)	(2.240)	(772)	(1.354)	(1.995)	(641)
Imposto de Renda	(151)	(68)	83	155	165	10
Lucro Líquido do Período	456	339	(117)	432	413	(19)
Margem Líquida	0,8%	0,6%	-0,2 p.p.	0,9%	0,9%	0,0 p.p.

ANEXOS

INFORMAÇÕES OPERACIONAIS

I – Número de lojas e área de vendas

Número de Lojas	3T20	3T21	3T22	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24
Sudeste	97	103	122	149	152	154	155	158
Nordeste	46	51	65	76	82	82	82	82
Centro-Oeste	17	20	22	25	27	28	28	28
Norte	11	12	17	17	17	18	18	19
Sul	5	5	7	9	10	10	10	10
Total	176	191	233	276	288	292	293	297

Área de Vendas (mil m ²)	761	810	1.091	1.390	1.456	1.478	1.483	1.504
--------------------------------------	-----	-----	-------	-------	-------	-------	-------	-------

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, 5 lojas em operação tiveram a área de vendas ampliada devido ao projeto de conversões.

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO

II – Abertura entre Principal e Juros

R\$ Bilhões	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030+
Principal - mar/24	1.889	3.912	2.599	2.692	2.239	657	329
Juros - mar/24	1.887	701	514	5	-	-	-
Mar/2024⁽¹⁾	3.776	4.613	3.113	2.697	2.239	657	329
Principal - out/24	1.889	2.188	2.229	3.292	4.539	2.957	329
Juros - out/24	1.983	357	11	(0)	0	-	-
Out/2024⁽²⁾	3.872	2.545	2.240	3.292	4.539	2.957	329

(1) Não considera juros apropriados após 31/mar/2024.

(2) Não considera juros apropriados após 11/out/2024.

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).

III – Demonstração de Resultado (Pré-IFRS16)

R\$ - Milhões	3T24	3T23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Receita Bruta	20.217	18.503	9,3%	58.512	52.623	11,2%
Receita Líquida	18.563	17.002	9,2%	53.656	48.082	11,6%
Custo das Mercadorias Vendidas	(15.509)	(14.242)	8,9%	(44.847)	(40.324)	11,2%
Depreciação (Logística)	(9)	(9)	0,0%	(27)	(26)	3,8%
Lucro Bruto	3.045	2.751	10,7%	8.782	7.732	13,6%
Despesas com Vendas	(1.794)	(1.648)	8,9%	(5.313)	(4.811)	10,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(256)	(213)	20,2%	(662)	(604)	9,6%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.050)	(1.861)	10,2%	(5.975)	(5.416)	10,3%
Resultado da Equiv. Patrimonial	17	12	41,7%	49	36	36,1%
Outras Despesas Operacionais, Líquidas	-	(8)	-100,0%	(7)	(32)	-78,1%
Depreciação e Amortização	(262)	(246)	6,5%	(774)	(689)	12,3%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	750	648	15,7%	2.075	1.631	27,2%
Receitas Financeiras	76	83	-8,4%	173	212	-18,3%
Despesas Financeiras	(566)	(589)	-3,9%	(1.641)	(1.566)	4,8%
Resultado Financeiro Líquido	(490)	(506)	-3,2%	(1.468)	(1.354)	8,4%
Lucro Operacional Antes I.R.	260	142	83,1%	607	277	119,1%
Imposto de Renda	(62)	38	-263,2%	(151)	155	-197,4%
Lucro Líquido do Período	198	180	10,0%	456	432	5,6%
EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)	1.021	903	13,1%	2.876	2.346	22,6%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	1.021	911	12,1%	2.883	2.378	21,2%
% da Receita Líquida	3T24	3T23	Δ p.p.	9M24	9M23	Δ p.p.
Lucro Bruto	16,4%	16,2%	0,2 p.p.	16,4%	16,1%	0,3 p.p.
Despesas com Vendas	-9,7%	-9,7%	0,0 p.p.	-9,9%	-10,0%	0,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,4%	-1,3%	-0,1 p.p.	-1,2%	-1,3%	0,1 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	-11,0%	-10,9%	-0,1 p.p.	-11,1%	-11,3%	0,2 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%	-0,1%	0,1 p.p.
Depreciação e Amortização	-1,4%	-1,4%	0,0 p.p.	-1,4%	-1,4%	0,0 p.p.
EBIT	4,0%	3,8%	0,2 p.p.	3,9%	3,4%	0,5 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	-2,6%	-3,0%	0,4 p.p.	-2,7%	-2,8%	0,1 p.p.
Lucro Operacional Antes I.R.	1,4%	0,8%	0,6 p.p.	1,1%	0,6%	0,5 p.p.
Imposto de Renda	-0,3%	0,2%	-0,5 p.p.	-0,3%	0,3%	-0,6 p.p.
Lucro Líquido do Período	1,1%	1,1%	0,0 p.p.	0,8%	0,9%	-0,1 p.p.
EBITDA	5,5%	5,3%	0,2 p.p.	5,4%	4,9%	0,5 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	5,5%	5,4%	0,1 p.p.	5,4%	4,9%	0,5 p.p.

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

IV – Demonstração de Resultado (Pós-IFRS16)

R\$ - Milhões	3T24	3T23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Receita Bruta	20.217	18.503	9,3%	58.512	52.623	11,2%
Receita Líquida	18.563	17.002	9,2%	53.656	48.082	11,6%
Custo das Mercadorias Vendidas	(15.490)	(14.225)	8,9%	(44.791)	(40.273)	11,2%
Depreciação (Logística)	(20)	(20)	0,0%	(62)	(60)	3,3%
Lucro Bruto	3.053	2.757	10,7%	8.803	7.749	13,6%
Despesas com Vendas	(1.476)	(1.368)	7,9%	(4.396)	(3.977)	10,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(253)	(209)	21,1%	(652)	(592)	10,1%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.729)	(1.577)	9,6%	(5.048)	(4.569)	10,5%
Resultado da Equiv. Patrimonial	17	12	41,7%	49	36	36,1%
Outras (Despesas) Receitas Operacionais, Líquidas	6	65	-90,8%	(2)	51	-103,9%
Depreciação e Amortização	(391)	(370)	5,7%	(1.155)	(1.024)	12,8%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	956	887	7,8%	2.647	2.243	18,0%
Receitas Financeiras	76	83	-8,4%	173	212	-18,4%
Despesas Financeiras	(837)	(820)	2,1%	(2.413)	(2.207)	9,3%
Resultado Financeiro Líquido	(761)	(737)	3,3%	(2.240)	(1.995)	12,3%
Lucro Operacional Antes I.R.	195	150	30,0%	407	248	64,1%
Imposto de Renda	(39)	35	-211,4%	(68)	165	-141,2%
Lucro Líquido do Período	156	185	-15,7%	339	413	-17,9%
EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)	1.367	1.277	7,0%	3.864	3.327	16,1%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	1.361	1.212	12,3%	3.866	3.276	18,0%

% da Receita Líquida	3T24	3T23	Δ p.p.	9M24	9M23	Δ p.p.
Lucro Bruto	16,4%	16,2%	0,2 p.p.	16,4%	16,1%	0,3 p.p.
Despesas com Vendas	-8,0%	-8,0%	0,1 p.p.	-8,2%	-8,3%	0,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,4%	-1,2%	-0,1 p.p.	-1,2%	-1,2%	0,0 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	-9,3%	-9,3%	0,0 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) Receitas Operacionais, líquidas	0,0%	0,4%	-0,3 p.p.	0,0%	0,1%	-0,1 p.p.
Depreciação e Amortização	-2,1%	-2,2%	0,1 p.p.	-2,2%	-2,1%	0,0 p.p.
EBIT	5,2%	5,2%	-0,1 p.p.	4,9%	4,7%	0,3 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	-4,1%	-4,3%	0,2 p.p.	-4,2%	-4,1%	0,0 p.p.
Lucro Operacional Antes I.R.	1,1%	0,9%	0,2 p.p.	0,8%	0,5%	0,2 p.p.
Imposto de Renda	-0,2%	0,2%	-0,4 p.p.	-0,1%	0,3%	-0,5 p.p.
Lucro Líquido do Período	0,8%	1,1%	-0,2 p.p.	0,6%	0,9%	-0,2 p.p.
EBITDA	7,4%	7,5%	-0,1 p.p.	7,2%	6,9%	0,3 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	7,3%	7,1%	0,2 p.p.	7,2%	6,8%	0,4 p.p.

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

V – Balanço Patrimonial (Pós-IFRS16)

ATIVO		
(R\$ milhões)	30.09.2024	31.12.2023
Ativo Circulante	15.387	14.616
Caixa e equivalentes de caixa	4.032	5.459
Contas a receber	2.068	1.199
Estoques	7.794	6.664
Impostos a recuperar	1.249	1.100
Instrumentos financeiros derivativos	53	48
Despesas antecipadas	146	73
Outras contas a receber	45	73
Ativo Não Circulante	28.531	28.561
Imposto de renda e contribuição social diferidos	202	171
Impostos a recuperar	528	573
Instrumentos financeiros derivativos	217	226
Partes relacionadas	21	23
Depósitos judiciais	32	44
Despesas antecipadas	9	9
Outras contas a receber	119	109
Investimentos	789	864
Imobilizado	13.271	13.148
Intangível	5.176	5.172
Direito de Uso	8.167	8.222
TOTAL DO ATIVO	43.918	43.177

PASSIVO		
(R\$ milhões)	30.09.2024	31.12.2023
Passivo Circulante	17.838	16.425
Fornecedores	10.036	9.759
Fornecedores - Convênios	932	1.459
Fornecedores - Convênios - Aquisição de hipermercado	-	892
Empréstimos	966	36
Debêntures e notas promissórias	3.875	2.079
Salários e encargos sociais	760	624
Passivo de arrendamento	393	532
Demais impostos a recolher	347	298
Imposto de renda e contribuição social a pagar	23	-
Receitas a apropriar	154	418
Outras contas a pagar	352	328
Passivo Não Circulante	21.085	22.122
Fornecedores	18	38
Empréstimos	1.626	1.947
Debêntures e notas promissórias	10.151	11.122
Provisão para demandas judiciais	251	263
Passivo de arrendamento	8.949	8.652
Receitas a apropriar	29	37
Outras contas a pagar	61	63
Patrimônio Líquido	4.995	4.630
Capital social	1.272	1.272
Reserva de capital	85	56
Reservas de lucros	3.648	3.309
Outros resultados abrangentes	(10)	(7)
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	43.918	43.177

VI – Fluxo de Caixa (Pós-IFRS16)

(R\$ milhões)	30.09.2024	30.09.2023
Lucro líquido do período	339	413
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(29)	(171)
Perda (ganho) na alienação do imobilizado e de arrendamento	7	(56)
Depreciações e amortizações	1.217	1.084
Juros e variações monetárias	2.347	2.170
Resultado de equivalência patrimonial	(49)	(36)
Provisão para demandas judiciais	73	125
Provisão de opção de compra de ações	29	13
Provisão para perdas e quebras de estoque	444	378
(Reversão de) perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	(7)	2
	4.371	3.922
Variações nos ativos operacionais		
Contas a receber	(866)	(274)
Estoques	(1.574)	(511)
Impostos a recuperar	(20)	220
Dividendos recebidos	124	20
Partes relacionadas	2	(1)
Depósitos judiciais	13	11
Outros ativos	(71)	(68)
	(2.392)	(603)
Variações nos passivos operacionais		
Fornecedores	62	365
Salários e encargos sociais	136	99
Impostos e contribuições a recolher	(12)	5
Pagamento de demandas judiciais	(95)	(54)
Receitas a apropriar	(272)	(186)
Outros passivos	21	(152)
	(160)	77
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	1.819	3.396
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(1.201)	(2.462)
Aquisição de bens do ativo intangível	(28)	(36)
Recebimento de bens do ativo imobilizado	4	17
Recebimento de bens do ativo mantido para venda	16	55
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(1.209)	(2.426)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Aumento de capital em espécie	-	6
Captação de empréstimos	3.000	1.572
Custo de captação de empréstimos	(14)	(129)
Pagamento de empréstimos	(1.663)	(658)
Pagamento de juros de empréstimos	(1.462)	(733)
Dividendos e juros sobre o capital próprio, pagos	-	(118)
Pagamento de passivo de arrendamento	(204)	(217)
Pagamento de juros de passivo de arrendamento	(791)	(722)
Pagamento de aquisição de hipermercado	(903)	(1.396)
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	(2.037)	(2.395)
Redução líquida de caixa e equivalentes de caixa	(1.427)	(1.425)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	5.459	5.842
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	4.032	4.417
Redução líquida de caixa e equivalentes de caixa	(1.427)	(1.425)

Earnings Release 3Q24



Aniversário Assai
50 ANOS

EARNINGS CONFERENCE CALL

Friday, November 8, 2024

11:00 a.m. (Brasília) | 9:00 a.m. (New York) | 2:00 p.m. (London)

Videoconference call in Portuguese via Zoom (simultaneous translation):
[click here](#)

Information and links to access the call are available on our website and our quarterly earnings materials.

ASAI3 B3 IBOVESPA B3 IBRA B3 IBRX100 B3 ISE B3 ICO2 B3

ICON B3 IGC B3 IGCT B3 ITAG B3 MLCX B3 SMLL B3 ASSAI  NYSE

São Paulo, November 7, 2024 Assaí Atacadista announces its results for the 3rd quarter of 2024. All comments on EBITDA exclude other operating expenses and income in the periods. The interim financial information was prepared in accordance with international financial reporting standards issued by the International Accounting Standards Board (IASB), accounting practices adopted in Brazil, CVM regulations and the technical pronouncements of the Accounting Pronouncements Committee (CPC). To better represent the financial situation of the business, numbers in this report are shown in the Pre-IFRS16 view, which excludes the effects of IFRS16/CPC 06 (R2). Reconciliation with IFRS16 is available in a specific chapter in this document.

3Q24 (vs. 3Q23)

REVENUE OF R\$20.2 BILLION, REACHING 77.5 MILLION TICKETS IN THE QUARTER
EARNINGS BEFORE TAXES OF R\$ 260M, UP 83%, WITH ONGOING MATURATION OF NEW STORES AND FINANCIAL RESULT IMPROVEMENT
START OF THE CYCLE OF NOMINAL REDUCTION OF NET DEBT AND DECREASE IN LEVERAGE TO 3.52x



EXPANSION

Opening of 21 stores in the last 12 months: +111,000 square meters added to the sales area (+8% vs. 3Q23)

- 4 stores opened in 3Q24, totaling 9 new units in the first 9 months of the year
- Around 6 stores with opening expected for 4Q24, totaling ~15 new stores in 2024



SALES

Revenue of R\$ 20.2 billion, with an increase of R\$ 1.7 billion (+9.3%)

- 'Same-store' sales: +2.6% excluding calendar effect
- Sales growth of conversions in 2022: average sales per store of R\$ 27.3 million (vs. R\$ 26.1 million in 3Q23)
- Total Tickets: 77.5 million (+6%)
- Accumulated revenue 9M24: R\$ 58.5 billion (+R\$ 5.9 billion vs. 9M23)



PROFITABILITY

EBITDA Pre-IFRS16 of R\$ 1.0 billion: up 12%, higher than sales growth, and margin of 5.5%

- Evolution of the EBITDA margin pre-IFRS16 (+0.1p.p.), given the effective commercial strategy and the greater availability of services, which resulted in the expansion of the gross margin to 16.4% (+0.2 p.p.)
- EBITDA Post-IFRS16: R\$ 1.4 billion, with a margin of 7.3% (+0.2 p.p. vs. 3Q23)
- EBITDA Margin 9M24: 5.4% in the pre-IFRS16 (+0.5 p.p. vs. 9M23) and 7.2% in the post-IFRS16 (+0.4 p.p. vs. 9M23)



PROFIT

**Earnings before taxes (pre-IFRS16) of R\$ 260M in 3Q24 (+83%), reaching R\$ 607M in 9M24 (+119% vs. 9M23)
Net Income pre-IFRS 16 of R\$ 198 million in 3Q24 and R\$ 456 million in 9M24**

- Net Income post-IFRS 16 of R\$ 156 million in 3Q24 (R\$ 339 million in 9M24)



LEVERAGE

Start of the cycle of net debt reduction and decrease in leverage⁽¹⁾ to 3.52x (-0.92x vs. 3Q23 and of -0.13x vs. 2Q24)

- Continued deleveraging with R\$ 766M growth in EBITDA 12-month period, efficient working capital management and start of the cycle of nominal reduction of net debt (-R\$218 million vs. 3Q23)
- Maintenance of leverage projection to reach a level below 3.2x by the end of 2024

Available cash position⁽²⁾ amounted to ~R\$ 6 billion, with an increase of 16% vs. 3Q23

- Improvement in the debt profile, with an extension of the maturity and a reduction in the average cost, given the success in the 11th issuance of debentures (R\$ 2.8 billion at CDI+1.25%) in October



PROJECTIONS FOR 2025

Focus on decrease in leverage and net debt reduction

- **Expansion:** About 10 new units
- **CAPEX:** Gross investment forecast of R\$ 1.0 to R\$ 1.2 billion
- **Leverage:** Level of approximately 2.6x at the end of the year

(1) Net Debt + Discounted receivables + Balance payable from acquisitions of hypermarkets / Adjusted EBITDA Pre-IFRS16

(2) Include Cash and Cash Equivalents and Undiscounted Receivables

In the third quarter, we achieved significant milestones, including the opening of four new units, which brings us closer to our goal of opening around 15 stores by 2024. Revenues were R\$ 20.2 billion and EBITDA pre-IFRS16 reached R\$ 1.0 billion, with a margin of 5.5%, (+0.1 p.p. vs. 3Q23), a resilient level despite the challenging scenario. In continuation of the process of improving the debt profile, in October, we successfully completed an issuance of debentures in the amount of R\$ 2.8 billion, below the Company's average debt cost. Leverage, in turn, experienced a sequential reduction, in line with the Company's objective to achieve a level below 3.2x by the end of 2024. Furthermore, emphasizing our focus on reducing net debt and leverage, while mitigating the effects of macroeconomic fluctuations, we have revised our projections and set a target to reduce leverage to around 2.6x by the end of 2025.

In addition, Assaí was named the best wholesale and retail company in the Melhores e Maiores 2024 ranking by Exame, and for the first time, it entered the national GPTW ranking of the best companies to work for. With discipline and a focus on operational efficiency, we are increasingly prepared for the future.

Belmiro Gomes, CEO of Assaí

FINANCIAL HIGHLIGHTS

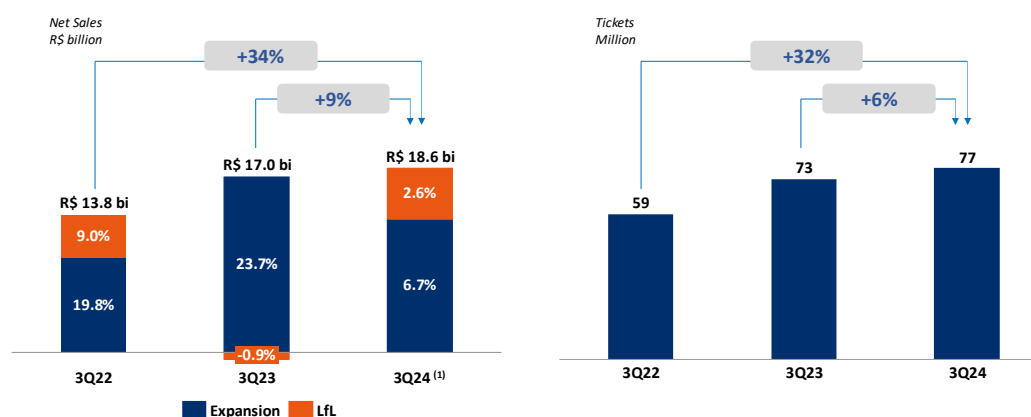
Pre-IFRS16 (R\$ million)	3Q24	3Q23	Δ	9M24	9M23	Δ
Gross Revenue	20,217	18,503	9.3%	58,512	52,623	11.2%
Net Revenue	18,563	17,002	9.2%	53,656	48,082	11.6%
Gross Profit ⁽¹⁾	3,045	2,751	10.7%	8,782	7,732	13.6%
Gross Margin ⁽¹⁾	16.4%	16.2%	0.2 p.p.	16.4%	16.1%	0.3 p.p.
Selling, General and Administrative Expenses	(2,050)	(1,861)	10.2%	(5,975)	(5,416)	10.3%
% of Net Revenue	-11.0%	-10.9%	-0.1 p.p.	-11.1%	-11.3%	0.2 p.p.
Adjusted EBITDA ⁽²⁾⁽³⁾	1,021	911	12.1%	2,883	2,378	21.2%
Adjusted EBITDA Margin ⁽²⁾⁽³⁾	5.5%	5.4%	0.1 p.p.	5.4%	4.9%	0.5 p.p.
Net Financial Result	(490)	(506)	-3.2%	(1,468)	(1,354)	8.4%
% of Net Revenue	-2.6%	-3.0%	0.4 p.p.	-2.7%	-2.8%	0.1 p.p.
Income Before Income Tax - EBT	260	142	83.1%	607	277	119.1%
% of Net Revenue	1.4%	0.8%	0.6 p.p.	1.1%	0.6%	0.5 p.p.
Net Income for the Period	198	180	10.0%	456	432	5.6%
Net Margin	1.1%	1.1%	0.0 p.p.	0.8%	0.9%	-0.1 p.p.
Post-IFRS16						
Adjusted EBITDA ⁽²⁾⁽³⁾	1,361	1,212	12.3%	3,866	3,276	18.0%
Adjusted EBITDA Margin ⁽²⁾⁽³⁾	7.3%	7.1%	0.2 p.p.	7.2%	6.8%	0.4 p.p.
Income Before Income Tax - EBT	195	150	30.0%	407	248	64.1%
% of Net Revenue	1.1%	0.9%	0.2 p.p.	0.8%	0.5%	0.3 p.p.
Net Income for the period	156	185	-15.7%	339	413	-17.9%
Net Margin	0.8%	1.1%	-0.3 p.p.	0.6%	0.9%	-0.3 p.p.

(1) Includes logistical depreciation (highlighted in the Income Statement on page 17);

(2) Operating profit before interest, taxes, depreciation and amortization;

(3) Adjusted by the Result of Other Operating Expenses and Income.

REVENUE INCREASES WITH HIGHER CUSTOMER FLOW AND SAME-STORE SALES EVOLUTION



(1) LfL excludes calendar effect of -0.1%

Gross sales reached R\$ 20.2 billion in 3Q24, equivalent to a monthly productivity of R\$ 4.5 thousand per square meter. The net sales amounted to R\$ 18.6 billion in 3Q24 (+9.2% vs. 3Q23), an increase of R\$ 1.6 billion in the period. In the 2-year period, net sales improved R\$ 4.7 billion in sales (+34% vs. 3Q22). The customer traffic continues to show continuous growth: approximately 40 million people visited our stores monthly throughout 3Q24, leading to the achievement of 77.5 million tickets in 3Q24 (+6.0% vs. 3Q23 and +31.8% in two years). The performance in the quarter is the result of:

- (i) the contribution of the 21 stores opened over the last 12 months (+6.7%), including 5 conversions;
- (ii) the evolution in 'same-store' sales of +2.6%, even in the face of a challenging economic scenario, with food deflation in the months of July and August, a high level of interest, pressure on the purchasing power of the population, and increased competitiveness; and
- (iii) the advances in the shopping experience, exemplified by the agility in adapting assortments and implementing services (such as butcher sections, Deli Meats & Cold Cuts sections and bakeries).

In 9M24, net sales reached R\$ 53.7 billion, equivalent to an increase of R\$ 5.6 billion or 11.6% compared to 9M23. The result reflects the continued maturation of the new stores and the +3.0% growth in 'same-store' sales.

QUARTERLY EXPANSION STRENGTHENS ASSAÍ'S PRESENCE IN DENSELY POPULATED REGIONS

Assaí inaugurated 4 organic stores in 3Q24, totaling 297 stores in operation and strengthening Assaí's presence in important states, such as São Paulo and Minas Gerais, in highly dense regions with lower competition from players in the *Cash and Carry* segment. For instance, this is the case with the newly opened store in Guarulhos (SP), located in the Pimentas neighborhood, the most populous area in the city, as well as the first Assaí store in Juiz de Fora (MG), a city with more than 540,000 residents.

In the last 12 months, 21 stores (5 conversions) were opened, adding 111,400 sqm to the sales area (+8.2% vs. 3Q23).

The 2024 expansion continues to advance according to expectations: around 6 new stores planned for 4Q24, totaling around 15 new stores in the year, in line with the *guidance* established for 2024, leading Assaí to surpass the mark of 300 stores in operation.

OCCUPANCY OF COMMERCIAL GALLERIES EXCEEDS 80%

The commercial galleries continue to show progress, contributing positively to the maturation of conversions through increased customer attraction and loyalty. The occupancy of the gross leasable area (GLA) reached a level above 80% in 3Q24 (vs. 74% in 2Q24). The revenue from commercial galleries, in turn, reached R\$ 26 million in 3Q24, equivalent to a growth of +13.0% compared to 3Q23. In 9M24, the revenue from commercial galleries accumulated R\$ 78 million, up +16.4% from 9M23.

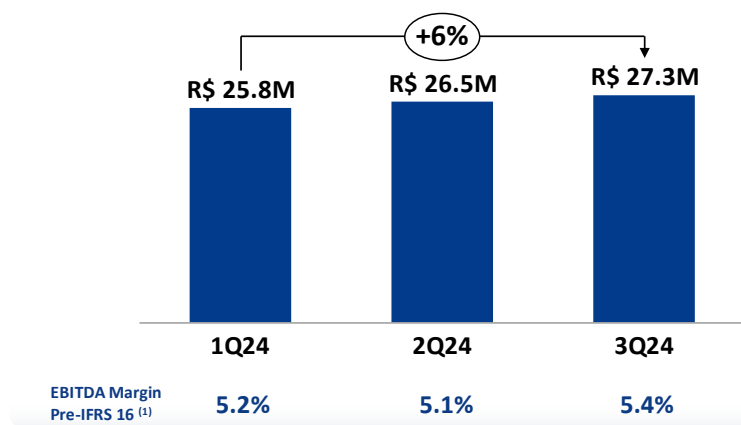
CONVERSIONS WITH RESILIENT PERFORMANCE: SALES GROWTH IN A SCENARIO OF GREATER COMPETITIVENESS

The conversion project, featuring stores in central, densely populated areas with significant real estate barriers, and situated closer to the public and higher-income social strata, continues to progress along the maturation curve.

In 3Q24, the 47 stores converted in 2022 achieved an average sales per store of R\$ 27.3 million, approximately 25% higher than the organic stores opened by 2022, which reached R\$ 21.9 million during the period. The pre-IFRS16 EBITDA margin, in turn, reached 5.4% in 3Q24.

Average Monthly Sales

(47 Conversions Opened in 2022)



(1) % Net Revenue

CONSTANTLY EVOLVING *PHYGITAL* STRATEGY

'Meu Assaí', with over 14 million registered customers, actively contributes to gain deeper insights into the consumption habits of customers. Recently updated with a new, easier registration system, the app increased sales identification to 48% in 3Q24 (+9p.p. vs. 2Q24). It is worth noting that the Anniversary Campaign also contributed positively to the app's evolution and greater customer loyalty through the greater offer of discounts.

Also, the app has as one of its main tools the enhancement of the shopping experience through greater integration between physical and online channels, serving as an important tool to increase frequency (customers with the app have a frequency ~70% higher than customers without the app) and sales (average spending ~47% higher than customers without the app).

PROFITABILITY RESILIENCE DESPITE THE COMPETITIVE ENVIRONMENT

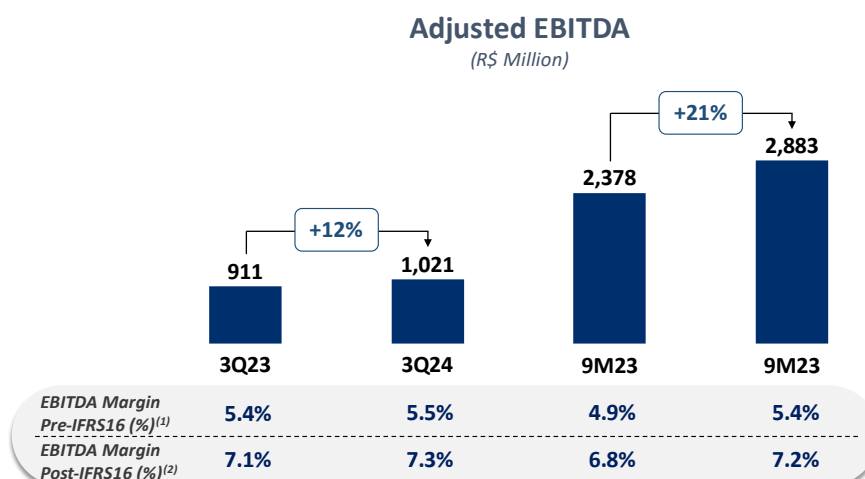
Gross profit grew by +10.7% in 3Q24, reaching R\$ 3.0 billion, with a margin of 16.4% (+0.2 p.p. vs. 3Q23). In 9M24, gross profit reached R\$ 8.8 billion (+13.6% vs. 9M23), with a margin of 16.4% (+0.3 p.p. vs. 9M23). This result was mainly due to:

- (i) the ongoing maturation of 117 stores opened over the last 3 years, which represent about 40% of the total number of stores;
- (ii) the positive impact of the commercial campaign Assaí 50th Anniversary, which contributes to higher in-store traffic and greater customer loyalty;
- (iii) the effectiveness of the commercial strategy, maintaining margins in a scenario marked by increased competitiveness and pressure on consumer purchasing power, influenced by high interest rates and an inflation rate exceeding 50% over the cumulative period since the onset of the pandemic in March 2020; and
- (iv) the ongoing investments in enhancing the shopping experience, as demonstrated by the progress in implementing in-store services. In the end of 3Q24:
 - a. The Company has 560 service units, of which 240 butcher sections, 171 Deli Meats & Cold Cuts sections and 149 bakeries. The level represents a 74% increase compared to the same period last year;
 - i. 184 service units added in 9M24: 21 butcher sections, 78 cold cuts sections, and 85 bakeries.
 - b. About 50% of the stores (147) have 3 services available (butchery service, cold cuts sections and bakeries).

Selling, general and administrative expenses accounted for 11.0% of net sales in 3Q24 (+0.1 p.p. vs. 3Q23). In 9M24, total expenses represented 11.1% of net sales, down 0.2 p.p. from 9M23, reflecting the continued maturation process of the new stores and the control of expenses, leading to operational leverage.

Equity income, an interest of approximately 18% in FIC, totaled R\$ 17 million in 3Q24, representing an increase of +41.7% vs. 3Q23, while the year-to-date equity income was R\$ 49 million (+36.1% vs. 9M23). The number of Passaí cards issued reached 3.0 million (+17.7% vs. 3Q23), now accounting for 4.0% of sales.

EBITDA totaled R\$ 1.0 billion in 3Q24, an increase of +12.1% in the quarter and a growth above the sales level, with a margin of 5.5% (+0.1 p.p. vs. 3Q23). In 9M24, EBITDA reached R\$ 2.9 billion (+21.2% vs. 9M23), with a margin of 5.4%, a growth of +0.5 p.p. compared to the same period last year.



(1) % Net Revenue

(2) As mentioned in the 3Q23 earnings press release (page 11), the result in 3Q23 was impacted by a positive accounting (non-cash) effect of R\$ 65 million in the quarter, mainly due to the write-off of lease contracts terminated due to the exit of the former controlling shareholder (Casino Group).

IMPROVEMENT OF FINANCIAL RESULT AS A PERCENTAGE OF NET SALES

(R\$ million)	3Q24	3Q23	Δ	9M24	9M23	Δ
Cash and cash Equivalent Interest	35	29	20.7%	70	103	-32.0%
Debt Burden	(541)	(486)	11.3%	(1,553)	(1,256)	23.6%
Cost and Discount of Receivables	(20)	(30)	-33.3%	(85)	(79)	7.6%
Other financial revenues/Expenses and Net Monetary Correction	36	(19)	-289.5%	100	(122)	-182.0%
Net Financial Result	(490)	(506)	-3.2%	(1,468)	(1,354)	8.4%
<i>% of Net Revenue</i>	<i>-2.6%</i>	<i>-3.0%</i>	<i>0.4 p.p.</i>	<i>-2.7%</i>	<i>-2.8%</i>	<i>0.1 p.p.</i>

The net financial result totaled R\$490 million in 3Q24, equivalent to 2.6% of net sales, representing a reduction of 0.4 p.p. as a percentage of net sales versus 3Q23. The nominal variation compared to 3Q23 is mainly due to:

- (i) Higher profitability of Cash and Cash Equivalents, which results from the higher average cash applied compared to the previous period (R\$ 1.3 billion in 3Q24 vs. R\$ 970 million in 3Q23). The average cash has evolved compared to the last 3 quarters (R\$ 777 million in 4Q23; R\$ 639 million in 1Q24 and R\$ 835 million in 2Q24);
- (ii) the increase in the Debt Burden line, due to:
 - a. mark-to-market arising from IPCA-indexed debts indexed to IPCA with swap for CDI (3 series of CRIs) and the pre-fixed rate (1 series of CRI) with a negative non-cash impact of R\$ 18.1 million in 3Q24 (compared to a negative impact of R\$ 22,7 million in 3Q23);
 - b. lower level of capitalized interest (non-cash effect) due to the final phase of the conversion project (R\$ 8.0 million in 3Q24 vs. R\$37.2 million in 3Q23); and;
 - c. the impact of the higher volume of average gross debt in the period (R\$ 15.9 billion vs. R\$ 12.9 billion in 3Q23), despite a lower average CDI in the period (2.63% in 3Q24 vs. 3.22% in 3Q23).
- (iii) the positive impact on the Cost and Discount of Receivables due to the reduction in the volume of anticipated receivables; and
- (iv) the positive impact on the Other Financial Revenues/Expenses and Net Monetary Correction line is mainly related to the end of interest related to the acquisition of hypermarkets (R\$0 in 3Q24 vs. expense of R\$ 71 million in 3Q23).

EARNINGS BEFORE TAXES INCREASE 83% WITH OPERATIONAL EFFICIENCY

Quarterly earnings before taxes (pre-IFRS16) was R\$ 260 million, an increase of R\$ 118 million or 83.1% compared to 3Q23. In 9M24, earnings before taxes (pre-IFRS16) totaled R\$ 607 million, up 119.1% and an increase of R\$ 330 million compared to 9M23.

In the post-IFRS16 view, the quarterly EBT reached R\$ 195 million (+R\$ 45 million or +30.0% vs. 3Q23), totaling R\$ 407 million in 9M24 (+64.1% vs. 9M23).

The performance is mainly due to the ongoing maturation of the new stores (approximately 40% of the total store network) and the effective control of expenses, even facing continuous improvements to the shopping experience.

Net income pre-IFRS16 was R\$ 198 million in 3Q24, up 10.0% from 3Q23, with a net margin of 1.1% (stable vs. 3Q23). In 9M24, net income pre-IFRS16 was R\$ 456 million (+5.6% vs. 9M23), with a margin of 0.8%. The performance during the period underscores operational efficiency even considering the current financial expenses and constraints of the new rules for the use of the subsidy for investments.

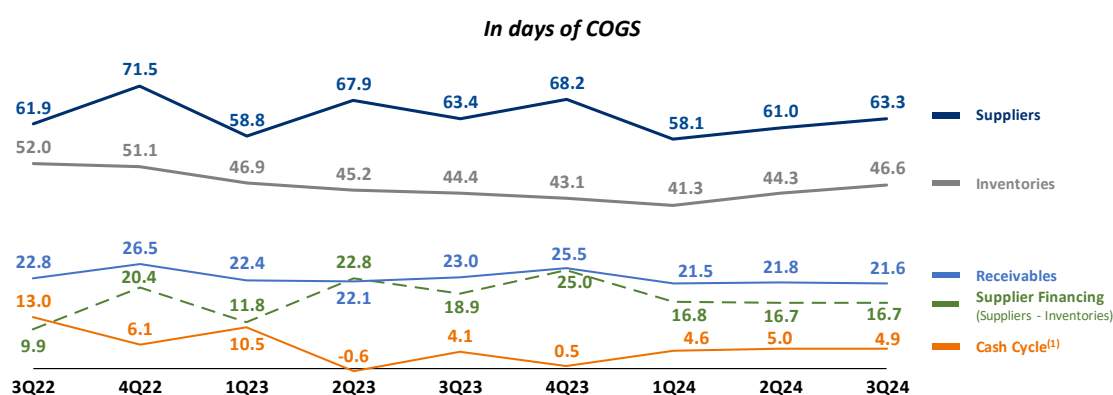
In the post-IFRS16 view, quarterly net income reached R\$ 156 million, with a net margin of 0.8%. In 9M24, net income totaled R\$ 339 million, with a margin of 0.6%.

INVESTMENTS REFLECT THE CONTINUED ORGANIC EXPANSION

(R\$ million)	3Q24	3Q23	Δ	9M24	9M23	Δ
New stores and land acquisition	202	483	(281)	586	1,406	(820)
Store renovation and maintenance	120	95	25	241	222	19
Infrastructure and others	30	20	10	76	70	6
Gross Total Investiments	352	598	-246	903	1,698	-795

Investments (considering addition to property, plant and equipment) totaled R\$ 352 million in 3Q24 and R\$ 903 million in 9M24. The amount in the 9M24 is due to the Company's expansion progress, with the opening of 9 stores so far, in addition to 6 stores under construction with expected opening in 4Q24.

CASH CYCLE STABILITY STRENGTHENS EFFICIENCY IN WORKING CAPITAL MANAGEMENT



(1) Cash Cycle = Suppliers (-) Inventories (-) Receivables (Including discounted receivables)

The cash cycle remains stable compared to the last 2 quarters (4.9 days in 3Q24 vs. 5.0 days in 2Q24 and 4.6 days in 1Q24). The slight increase of 0.8 days compared to the same period last year mainly reflects the preparation process for the Assaí 50th Anniversary Campaign, the largest campaign ever conducted by the Company, lasting 4 months (vs. 2 months in previous years).

It is important to note that the installment purchase policy for customers remains unchanged, as evidenced by the stability in the receivables line over the past three quarters.

Over the past 24 months, the cash cycle showed a significant reduction of 8.1 days, chiefly explained by:

- 3Q22: higher threshold of inventory levels (52 days), attributed to the intense expansion process; and
- 3Q23: normalization of inventory days, with a reduction of 7.6 days (52 days in 3Q22 vs. 44.4 days in 3Q23), following the intense pace of expansion and maturation of the new stores.

OPERATING CASH GENERATION OF R\$ 7.7 BILLION SUPPORTED 90% OF INVESTMENTS IN EXPANSION THROUGHOUT THE LAST 2 YEARS

(R\$ million - Last 24 months)	3Q24
EBITDA ⁽¹⁾	7,108
Change in WK	563
Operating Cash Generation	7,670
Capex	(5,293)
Acquisition of Hipermarkets	(3,256)
Free Cash Generation	(878)
Dividends	36
Payment of Interests	(3,669)
Total Cash Generation	(4,512)

⁽¹⁾ Adjusted EBITDA Pre IFRS16 (excluding equity income)

The operating cash generation accumulated R\$ 7.7 billion over the last 24 months, a result explained by EBITDA growth, which totaled R\$ 7.1 billion (up +19% in the period), and by the positive variation of R\$ 563 million in working capital, as explained in the previous section.

Over the past 2 years, the Company invested R\$ 8.5 billion, with R\$ 4.4 billion for the opening of 73 stores (50 hypermarket conversions + 23 organic stores), R\$ 3.2 billion related to payments for the acquisition of 66 hypermarkets, and R\$ 0.9 billion in maintenance and renovations, including the implementation of new services. The amount of R\$ 7.7 billion generated over the last 2 years was able to support 90% of the investments during the period.

Additionally, the cash flow was affected by the payment of R\$ 3.7 billion in interest, also impacted by the increase in the interest rate curve during the period.

ONGOING PROCESS OF LEVERAGE REDUCTION

(R\$ million)	3Q24	3Q23
Current Debt	(4,788)	(2,585)
Non-Current Debt	(11,560)	(11,263)
Total Gross Debt	(16,348)	(13,848)
Cash and Cash Equivalent	4,032	4,417
Net Debt	(12,316)	(9,431)
Balance of Receivables discounted ⁽³⁾	(1,548)	(2,583)
Payable on the hypermarkets acquisition ⁽²⁾	-	(2,068)
Net Debt + Receivables Discounted + Payable on the hypermarkets acquisition	(13,864)	(14,082)
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	3,937	3,171
Net Debt + Receivables Discounted + Payable on the hypermarkets acquisition / Adjusted EBITDA Pre IFRS16 ⁽¹⁾	-3.52x	-4.44x

↑ 0,92x ↓

⁽¹⁾ Adjusted EBITDA Pre IFRS 16 accumulated the last 12 months (excluding equity income)

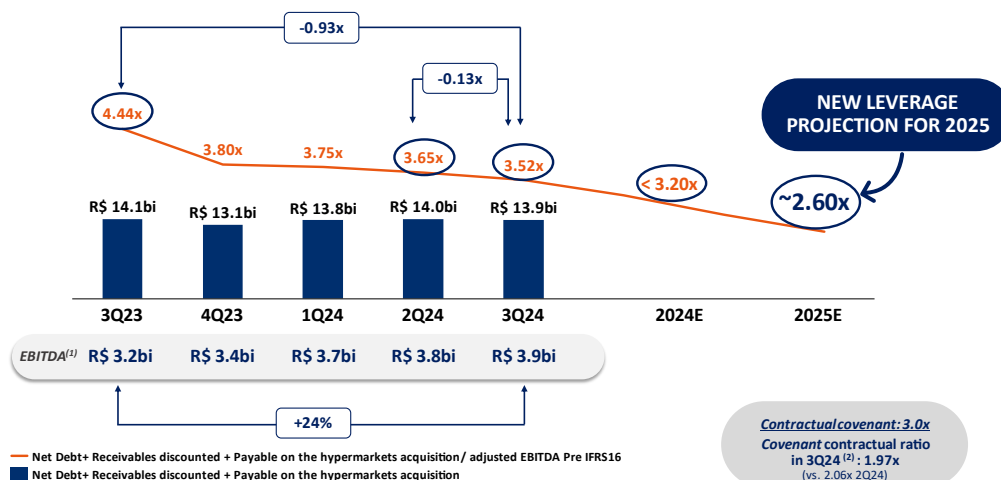
⁽²⁾ End of payments for the acquisition of hypermarkets in 1Q24

⁽³⁾ Represents the balance of discounted receivables due in the subsequent quarter

The leverage ratio (net debt/Adjusted EBITDA pre-IFRS16) was 3.52x in 3Q24, which represents a significant reduction of 0.92x from 3Q23 and the continuation of the deleveraging process.

The current level reflects the reduction in net debt, mainly explained by the operating cash generation during the period and the growth of R\$ 766 million (+24% vs. 3Q23) in the EBITDA accumulated over 12 months due to the maturation of the new stores. It's worth noting that Assaí paid, in January/24, the amount of R\$ 894 million related to the last installment related to the acquisition of hypermarkets.

At the end of the period, the balance of discounted receivables maturing in the subsequent quarter was R\$ 1.5 billion, with an average term of 8.4 days. Note that the prepayment of receivables is an operation typical to the retail sector and the Brazilian market and a relevant component of the Company's treasury management, which manages the cash balance invested and the amount of receivables available for discount. It is important to highlight that the larger or smaller discount of receivables has a neutral effect on net debt and leverage, since under the presented criteria, net debt includes the balance of discounted receivables.



⁽¹⁾ Adjusted EBITDA PreIFRS16 accumulated the last 12 months (excluding equity income)

⁽²⁾ Contractual Ratios: [Gross Debt (+) Cash (-) Card Receivables] / [Gross Profit (+) SG&A (-) Depreciation and Amortization (+) Other Operating Income]

Unscaled graph

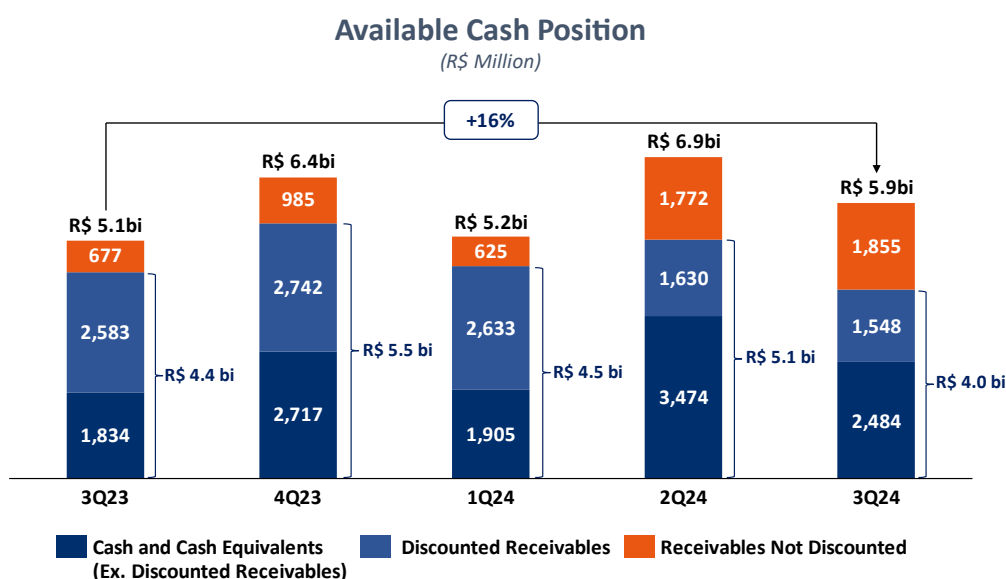
The Company, in an effort to accelerate the reduction of financial leverage in response to recent hikes in the Selic interest rate and shifts in interest rate expectations for the coming years—which directly affect the carrying cost of net debt—has decided to defer certain new store projects that were originally scheduled for 2025. Given that, following the review of the expansion strategy and investment plan (which includes around 10 new stores), and taking into account the growth in EBITDA and the reduction in net debt, the Company aims to reach a leverage ratio (defined as the Net Debt/EBITDA ratio) of approximately 2.6x by the end of 2025.

AVAILABLE CASH POSITIVION REACHES R\$ 6 BILLION

At the end of 3Q24, the Company reached total available cash position of R\$5.9 billion (considering undiscounted receivables, which can be converted into cash in D+1), up R\$ 793 million from 3Q23.

The total available cash position is R\$ 989 million lower than 2Q24, due to the R\$ 1.8 billion raised at the end of June/24 (10th issuance of debentures). It is important to highlight that in the same period, net debt was reduced from R\$ 14,082 million to R\$ 13,864 million.

The Company's cash and cash equivalents, which include cash at the end of the period and the balance of receivables not discounted, evolve along with the average cash invested, which totaled R\$ 1,325 million in 3Q24 (compared to R\$ 950 million in 3Q23, R\$ 777 million in 4Q23, R\$ 639 million in 1Q24, and R\$ 835 million in 2Q24).



SUCCESS IN THE RAISING OF FUNDS LEADS TO AN IMPROVED DEBT PROFILE

Payment Schedule*

Year	Position in 11/oct/24 (Pro-Forma) ⁽¹⁾	Position in 31/mar/24 ⁽²⁾	Δ
2024	3,872	3,776	96
2025	2,545	4,613	(2,069)
2026	2,240	3,113	(874)
2027	3,292	2,697	595
2028	4,539	2,239	2,300
2029	2,957	657	2,300
2030+	329	329	-

*Principal + Interest (Full breakdown available in Appendix II, on page 16 of this document)

⁽¹⁾ Does not consider interest accrued after 11/Oct/2024.

⁽²⁾ Does not consider interest accrued after 31/Mar/2024.

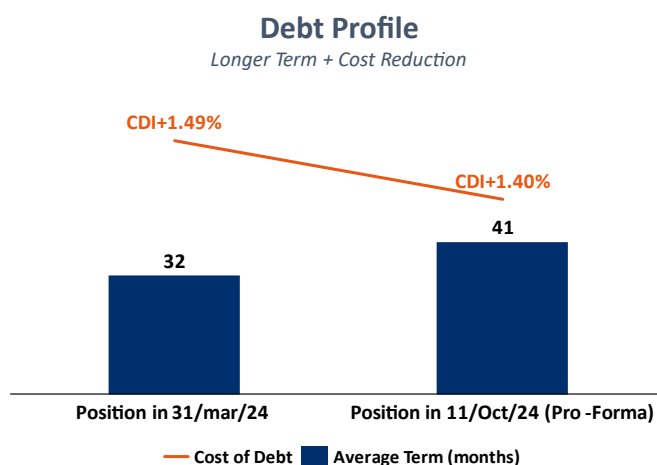
With the goal of improving the debt profile by extending maturities and reducing the average cost, Assaí has undertaken significant fundraising efforts since the end of 1Q24, totaling R\$ 5.3 billion (including both loans and capital market operations), as outlined below:

- Jun/24 – 10th issuance of debentures: R\$ 1.8 billion (CDI+1.25%);
- Aug/24 – Loans: R\$700 million (CDI+1.34%);
- Oct/24 – 11th issuance of debentures: R\$ 2.8 billion (CDI+1.25%).

The success in fundraising, a consequence of the reduction in the Company's leverage as well as favorable credit market conditions, was fundamental for the improvement of the debt profile and also allowed for the prepayment in October 2024 of two credit facilities maturing in 2025 and 2026, as detailed below:

- Prepayment of the 2nd series of the 2nd issuance of Promissory Notes (~R\$ 1.8 billion, cost of CDI+1.53% and maturing in Feb/2025); and
- Prepayment of the 1st series of the 2nd issuance of debentures (~R\$ 950 million, cost of CDI+1.70% and maturing in May/2025 and May/2026).

The improvement in the debt profile is reflected in two dimensions: the average term has increased to 41 months (vs. 32 months in Mar/24) and the average cost of debt evolved to CDI+1.40% (vs. CDI+1.49% in Mar/24).



FORFAITING

The Company conducts operations involving the sale of receivables and prepayment of receivables, which are common practices in the Brazilian retail sector, through agreements with financial institutions. These agreements aim to offer early liquidity to the suppliers, and the decision to carry out these operations is at the sole discretion of the supplier. Financial institutions become creditors, while the Company makes payments as agreed with the suppliers, receiving a commission from financial institutions for this intermediation, which is recorded as financial revenue. The amount received in 9M24 totaled R\$ 41 million. There are no financial charges for the Company, and these liabilities are not considered net debt.

It is worth mentioning that Management also considered the guidance of CVM SNC/SEP Official Letter No. 01/2022, concluding that there are no significant impacts, given that the essence of the transactions and the agreed conditions were maintained. On September 30, 2024, the balance payable on these operations was R\$ 932 million (R\$ 789 million related to products and R\$ 143 million to property, plant and equipment) vs. R\$ 1.5 billion on December 31, 2023 (R\$ 1.1 billion related to products and R\$ 389 million to property, plant and equipment) vs. R\$ 903 million on September 30, 2023 (R\$ 479 million related to products and R\$ 424 million to property, plant and equipment).

LISTING OF ASSETS BY THE BRAZILIAN FEDERAL REVENUE SERVICE

On October 11, 2024, the Company received a response from the Brazilian Federal Revenue Service, accepting the administrative appeal filed on October 7, 2024 and, thus, canceling the act of September 27, 2024, which listed the Company's assets in the amount of R\$1,265 due to GPA's tax contingencies.

The Company remains in constant communication with GPA and monitors the matter. GPA recognizes being responsible for its own contingencies and shall hold uninjured and must indemnify the Company for any possible loss due.

It is also worth mentioning that the amount that refers to the tax contingencies under Sendas' responsibility, is recorded in explanatory notes 16.4 and 16.4.1 to the interim financial statements.

NEW ADVANCES IN ESG

Through our purpose of **boosting prosperity for all** with **responsible and transparent operations**, and **lower environmental impact**, we promote initiatives aimed at building a more sustainable society, based on three strategic pillars:

- **Efficient operations:** we innovated our operations to reduce impact on the climate and ensure more responsible supply chains.
- **People and community development:** we promoted prosperity for all, with growth opportunities for employees, entrepreneurs and communities.
- **Ethical and transparent management:** we constructed ethical and transparent relationships guided by ESG good practices.

The main highlights of 3Q24 were:

EFFICIENT OPERATIONS

- **Publication of Assaí's Animal Welfare Policy**, which sets forth guidelines and recommendations for suppliers of animal-origin products or those using animals in testing, especially the egg, pork, broiler chicken, and fish supply chains. The Policy aligns with international guidelines and is inclusive in nature, engaging our business partners in better and more ethical practices.
- **Reuse of 43% of waste, stable year-to-date**, as a result of recycling, composting, and food waste reduction practices.

ETHICAL AND TRANSPARENT MANAGEMENT

- Our transparent and audited data on climate change has been certified for the 3rd straight year with the Gold Seal in the Public Emissions Registry of the Brazilian GHG Protocol Program, the highest level of recognition for companies in publishing their Greenhouse Gas (GHG) Inventory data.

PEOPLE AND COMMUNITY DEVELOPMENT

- The Diversity Census identified that 67.7% of the employees self-identified as Black (Black or Brown). The Company continues its efforts to promote an increasingly diverse and inclusive working environment:
 - 25% of women in leadership positions (+0.5 p.p. vs. 3Q23);
 - 43.2% of Black people in leadership positions (managers and above) (+0.2 p.p. vs. 3Q23);
 - 5.3% of employees with disabilities, (-0.2 p.p. vs. 3Q23).
- Through the Assaí Institute, the Company continues to promote opportunities and paths to prosperity for people and communities:
 - Donation of more than 3.5 million meals throughout the year, equivalent to the distribution of food carried out through the projects Cozinhas Solidárias (Soup Kitchens), Destino Certo (Right Destination), Emergency Support, and mobilization campaigns;
 - 2,100 food entrepreneurs received financial support and technical training during the 7th edition of the Assaí Academy Award. Among them, 30 regional winners, 3 national winners, and 3 with management focused on innovation, sustainability, and technology were recognized.

AWARDS AND RECOGNITIONS

- **Ranking Melhores e Maiores 2024 by Exame Magazine:** chosen for the 1st time the Best Company in the Wholesale and Retail Segment;
- **Branding Brazil:** the most remembered brand in physical and digital retail;
- **Folha Top Of Mind:** most remembered brand in the supermarket and wholesale sectors for the 3rd straight year;
- **Fincon Awards 2024:** winner in the Retail - Mid&Large Caps category, which recognizes excellence in financial communication of Brazilian publicly traded companies;
- **Experience Awards:** for the 4th straight year, it was certified as a reference in customer experience;
- **GPTW:** for the 1st time, the company was listed in the national ranking, occupying the 18th place among companies with more than 10,000 employees;
- **CIELO-SBVC Ranking of the 300 Largest Brazilian Retail Companies:** 2nd in the overall ranking based on 2023 revenue;
- **Valor 1000:** 18th place in the overall ranking and 16th place among the largest companies in the Southeast region based on 2023 revenue.

ABOUT SENDAS DISTRIBUIDORA S.A.

Assaí Atacadista is a *Corporation* (company without a single controlling shareholder) that has been operating for 50 years in Cash & Carry and the food network with the biggest presence in Brazilian homes (NielsenIQ Homescan). It is one of Brazil's largest retailers, having recorded gross sales of R\$ 72.8 billion in 2023. Established in São Paulo (SP), it serves merchants and consumers who seek greater savings whether buying retail or cash & carry.

Assaí is the only exclusively Cash&Carry company whose shares are listed on both the Brazilian Stock Exchange (B3 - ASAI3) and the New York Stock Exchange (NYSE - ASAI). Currently, it has 290 stores across all regions in Brazil (24 states and the Federal District) and more than 84,000 employees, being elected one of the best companies to work for in Brazil by the Great Place to Work (GPTW). Recognized for its strong social work, it has the Assaí Institute, which, since 2022, has been working on social impact actions in support of entrepreneurship, promotion of sports, and food security.

Assaí is the best Cash & Carry and Retail company of Exame's Maiores e Melhores 2024 and the most remembered brand in physical and digital retail, according to Branding Brasil. It is also the only food retailer in the top 10 of the IDIVERSA B3 portfolio, which recognizes publicly held companies with the best indices in racial and gender diversity.

CONTACTS – INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT

Vitor Fagá de Almeida

Vice President of Finance and Investor Relations

Gabrielle Castelo Branco Helú

Investor Relations Officer

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

IFRS-16 IMPACTS

With the adoption of IFRS16 in January 2019, a few income statement lines are affected. The table shows the key changes:

(R\$ million)	3Q24			3Q23		
	PRE	POST	Δ	PRE	POST	Δ
Selling, General and Administrative Expenses	(2,050)	(1,729)	321	(1,861)	(1,577)	284
Adjusted EBITDA	1,021	1,361	340	911	1,212	301
Adjusted EBITDA Margin	5.5%	7.3%	1.8 p.p.	5.4%	7.1%	1.8 p.p.
Other Operating Revenue (Expenses), net	-	6	6	(8)	65	73
Depreciation and Amortization	(271)	(411)	(140)	(255)	(390)	(135)
Net Financial Result	(490)	(761)	(271)	(506)	(737)	(231)
Income Tax and Social Contribution	(62)	(39)	23	38	35	(3)
Net Income for the Period	198	156	(42)	180	185	5
Net Margin	1.1%	0.8%	-0.2 p.p.	1.1%	1.1%	0.0 p.p.

(R\$ million)	9M24			9M23		
	PRE	POST	Δ	PRE	POST	Δ
Selling, General and Administrative Expenses	(5,975)	(5,048)	927	(5,416)	(4,569)	847
Adjusted EBITDA	2,883	3,866	983	2,378	3,276	898
Adjusted EBITDA Margin	5.4%	7.2%	1.8 p.p.	4.9%	6.8%	1.9 p.p.
Other Operating Revenue (Expenses), net	(7)	(2)	5	(32)	51	83
Depreciation and Amortization	(801)	(1,217)	(416)	(715)	(1,084)	(369)
Net Financial Result	(1,468)	(2,240)	(772)	(1,354)	(1,995)	(641)
Income Tax and Social Contribution	(151)	(68)	83	155	165	10
Net Income for the Period	456	339	(117)	432	413	(19)
Net Margin	0.8%	0.6%	-0.2 p.p.	0.9%	0.9%	0.0 p.p.

APPENDICES

OPERATIONAL INFORMATION

I – Number of stores and sales area

# of Stores	3Q20	3Q21	3Q22	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24
Southeast	97	103	122	149	152	154	155	158
Northeast	46	51	65	76	82	82	82	82
MidWest	17	20	22	25	27	28	28	28
North	11	12	17	17	17	18	18	19
South	5	5	7	9	10	10	10	10
Total	176	191	233	276	288	292	293	297

Sales Area (thousand sqm meters)	761	810	1,091	1,390	1,456	1,478	1,483	1,504
----------------------------------	-----	-----	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Since the start of conversions (3Q22), six stores have been closed: one in 3Q22, three in 4Q22, one each in 2Q23 and 3Q23. Furthermore, the sales area of five stores in operation was expanded through the conversion project.

AMORTIZATION SCHEDULE

II – Breakdown between Principal and Interest

R\$ Billion	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030+
Principal - mar/24	1,889	3,912	2,599	2,692	2,239	657	329
Interests - mar/24	1,887	701	514	5	-	-	-
Mar/2024 ⁽¹⁾	3,776	4,613	3,113	2,697	2,239	657	329
Principal - out/24	1,889	2,188	2,229	3,292	4,539	2,957	329
Interests - out/24	1,983	357	11	(0)	0	-	-
Oct/2024 ⁽²⁾	3,872	2,545	2,240	3,292	4,539	2,957	329

(1) Does not consider interest accrued after 31/Mar/2024.

(2) Does not consider interest accrued after 11/Oct/2024.

FINANCIAL INFORMATION

The interim financial information (excluding appendix II) was prepared in accordance with international financial reporting standards issued by the International Accounting Standards Board (IASB), accounting practices adopted in Brazil, CVM standards and the technical pronouncements of the Accounting Pronouncements Committee (CPC).

III - Income Statement (Pre-IFRS 16)

(R\$ million)	3Q24	3Q23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Gross Revenue	20,217	18,503	9.3%	58,512	52,623	11.2%
Net Revenue	18,563	17,002	9.2%	53,656	48,082	11.6%
Cost of Goods Sold	(15,509)	(14,242)	8.9%	(44,847)	(40,324)	11.2%
Depreciation (Logistic)	(9)	(9)	0.0%	(27)	(26)	3.8%
Gross Profit	3,045	2,751	10.7%	8,782	7,732	13.6%
Selling Expenses	(1,794)	(1,648)	8.9%	(5,313)	(4,811)	10.4%
General and Administrative Expenses	(256)	(213)	20.2%	(662)	(604)	9.6%
Selling, General and Adm. Expenses	(2,050)	(1,861)	10.2%	(5,975)	(5,416)	10.3%
Equity income	17	12	41.7%	49	36	36.1%
Other Operating Expenses, net	-	(8)	-100.0%	(7)	(32)	-78.1%
Depreciation and Amortization	(262)	(246)	6.5%	(774)	(689)	12.3%
Earnings Before Interest and Taxes - EBIT	750	648	15.7%	2,075	1,631	27.2%
Financial Revenue	76	83	-8.4%	173	212	-18.3%
Financial Expenses	(566)	(589)	-3.9%	(1,641)	(1,566)	4.8%
Net Financial Result	(490)	(506)	-3.2%	(1,468)	(1,354)	8.4%
Income Before Income Tax - EBT	260	142	83.1%	607	277	119.1%
Income Tax and Social Contribution	(62)	38	-263.2%	(151)	155	-197.4%
Net Income for the Period	198	180	10.0%	456	432	5.6%
EBITDA - (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization)	1,021	903	13.1%	2,876	2,346	22.6%
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	1,021	911	12.1%	2,883	2,378	21.2%
% of Net Revenue	3Q24	3Q23	Δ p.p.	9M24	9M23	Δ p.p.
Gross Profit	16.4%	16.2%	0.2 p.p.	16.4%	16.1%	0.3 p.p.
Selling Expenses	-9.7%	-9.7%	0.0 p.p.	-9.9%	-10.0%	0.1 p.p.
General and Administrative Expenses	-1.4%	-1.3%	-0.1 p.p.	-1.2%	-1.3%	0.1 p.p.
Selling, General and Adm. Expenses	-11.0%	-10.9%	-0.1 p.p.	-11.1%	-11.3%	0.2 p.p.
Equity Income	0.1%	0.1%	0.0 p.p.	0.1%	0.1%	0.0 p.p.
Other Operating Expenses, net	0.0%	0.0%	0.0 p.p.	0.0%	-0.1%	0.1 p.p.
Depreciation and Amortization	-1.4%	-1.4%	0.0 p.p.	-1.4%	-1.4%	0.0 p.p.
EBIT	4.0%	3.8%	0.2 p.p.	3.9%	3.4%	0.5 p.p.
Net Financial Result	-2.6%	-3.0%	0.4 p.p.	-2.7%	-2.8%	0.1 p.p.
Income Before Income Tax - EBT	1.4%	0.8%	0.6 p.p.	1.1%	0.6%	0.5 p.p.
Income Tax and Social Contribution	-0.3%	0.2%	-0.5 p.p.	-0.3%	0.3%	-0.6 p.p.
Net Income for the Period	1.1%	1.1%	0.0 p.p.	0.8%	0.9%	-0.1 p.p.
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	5.5%	5.3%	0.2 p.p.	5.4%	4.9%	0.5 p.p.
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	5.5%	5.4%	0.1 p.p.	5.4%	4.9%	0.5 p.p.

⁽¹⁾ Adjusted for Other Operating Revenue (Expenses)

IV - Income Statement (Post-IFRS 16)

(R\$ Million)	3Q24	3Q23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Gross Revenue	20,217	18,503	9.3%	58,512	52,623	11.2%
Net Revenue	18,563	17,002	9.2%	53,656	48,082	11.6%
Cost of Goods Sold	(15,490)	(14,225)	8.9%	(44,791)	(40,273)	11.2%
Depreciation (Logistic)	(20)	(20)	0.0%	(62)	(60)	3.3%
Gross Profit	3,053	2,757	10.7%	8,803	7,749	13.6%
Selling Expenses	(1,476)	(1,368)	7.9%	(4,396)	(3,977)	10.5%
General and Administrative Expenses	(253)	(209)	21.1%	(652)	(592)	10.1%
Selling, General and Adm. Expenses	(1,729)	(1,577)	9.6%	(5,048)	(4,569)	10.5%
Equity income	17	12	41.7%	49	36	36.1%
Other Operating (Expenses) Revenue, net	6	65	-90.8%	(2)	51	-103.9%
Depreciation and Amortization	(391)	(370)	5.7%	(1,155)	(1,024)	12.8%
Earnings Before Interest and Taxes - EBIT	956	887	7.8%	2,647	2,243	18.0%
Financial Revenue	76	83	-8.4%	173	212	-18.4%
Financial Expenses	(837)	(820)	2.1%	(2,413)	(2,207)	9.3%
Net Financial Result	(761)	(737)	3.3%	(2,240)	(1,995)	12.3%
Income Before Income Tax	195	150	30.0%	407	248	64.1%
Income Tax and Social Contribution	(39)	35	-211.4%	(68)	165	-141.2%
Net Income for the Period	156	185	-15.7%	339	413	-17.9%
EBITDA - (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization)	1,367	1,277	7.0%	3,864	3,327	16.1%
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	1,361	1,212	12.3%	3,866	3,276	18.0%
% of Net Revenue	3Q24	3Q23	Δ p.p.	9M24	9M23	Δ p.p.
Gross Profit	16.4%	16.2%	0.2 p.p.	16.4%	16.1%	0.3 p.p.
Selling Expenses	-8.0%	-8.0%	0.1 p.p.	-8.2%	-8.3%	0.1 p.p.
General and Administrative Expenses	-1.4%	-1.2%	-0.1 p.p.	-1.2%	-1.2%	0.0 p.p.
Selling, General and Adm. Expenses	-9.3%	-9.3%	0.0 p.p.	-9.4%	-9.5%	0.1 p.p.
Equity Income	0.1%	0.1%	0.0 p.p.	0.1%	0.1%	0.0 p.p.
Other Operating (Expenses) Revenue, net	0.0%	0.4%	-0.3 p.p.	0.0%	0.1%	-0.1 p.p.
Depreciation and Amortization	-2.1%	-2.2%	0.1 p.p.	-2.2%	-2.1%	0.0 p.p.
EBIT	5.2%	5.2%	-0.1 p.p.	4.9%	4.7%	0.3 p.p.
Net Financial Result	-4.1%	-4.3%	0.2 p.p.	-4.2%	-4.1%	0.0 p.p.
Income Before Income Tax	1.1%	0.9%	0.2 p.p.	0.8%	0.5%	0.2 p.p.
Income Tax	-0.2%	0.2%	-0.4 p.p.	-0.1%	0.3%	-0.5 p.p.
Net Income for the Period	0.8%	1.1%	-0.2 p.p.	0.6%	0.9%	-0.2 p.p.
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	7.4%	7.5%	-0.1 p.p.	7.2%	6.9%	0.3 p.p.
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	7.3%	7.1%	0.2 p.p.	7.2%	6.8%	0.4 p.p.

⁽¹⁾ Adjusted for Other Operating Revenue (Expenses)

V - Balance Sheet (Post-IFRS 16)

ASSETS		
(R\$ million)	30.09.2024	31.12.2023
Current Assets	15,387	14,616
Cash and cash equivalent	4,032	5,459
Trade receivables	2,068	1,199
Inventories	7,794	6,664
Recoverable taxes	1,249	1,100
Derivative financial instruments	53	48
Prepaid Expenses	146	73
Other accounts receivable	45	73
Non-current assets	28,531	28,561
Deferred income tax and social contribution	202	171
Recoverable taxes	528	573
Derivative financial instruments	217	226
Related parties	21	23
Restricted deposits for legal proceedings	32	44
Prepaid Expenses	9	9
Other accounts receivable	119	109
Investments	789	864
Property, plan and equipment	13,271	13,148
Intangible assets	5,176	5,172
Right-of-use assets	8,167	8,222
TOTAL ASSETS	43,918	43,177
LIABILITIES		
(R\$ million)	30.09.2024	31.12.2023
Current Liabilities	17,838	16,425
Trade payables, net	10,036	9,759
Trade payables - Agreements	932	1,459
Trade payables - Agreements - Acquisition of hypermarkets	-	892
Borrowings	966	36
Debentures and promissory notes	3,875	2,079
Payroll and related taxes	760	624
Lease liabilities	393	532
Taxes payable	347	298
Income tax and social contribution payable	23	-
Deferred revenues	154	418
Other accounts payable	352	328
Non-current liabilities	21,085	22,122
Trade payables, net	18	38
Borrowings	1,626	1,947
Debentures and promissory notes	10,151	11,122
Provision for legal proceedings	251	263
Lease liabilities	8,949	8,652
Deferred revenues	29	37
Other accounts payable	61	63
Shareholders' Equity	4,995	4,630
Share capital	1,272	1,272
Capital reserve	85	56
Earnings reserve	3,648	3,309
Other comprehensive results	(10)	(7)
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDER'S EQUITY	43,918	43,177

VI - Cash Flow (Post-IFRS 16)

(R\$ million)	30.09.2024	30.09.2023
Net income for the period	339	413
Deferred income tax and social contribution	(29)	(171)
Loss (gain) on disposal of property, plant and equipment and lease	7	(56)
Depreciation and amortization	1,217	1,084
Interests and monetary variation	2,347	2,170
Share of profit and loss of associate	(49)	(36)
Provision of legal proceedings	73	125
Provision of stock option	29	13
Allowance for inventory losses and damages	444	378
(Reverse of) expected credit loss for doubtful accounts	(7)	2
	4,371	3,922
Variation of operating assets		
Trade receivables	(866)	(274)
Inventories	(1,574)	(511)
Recoverable taxes	(20)	220
Dividends received	124	20
Related parties	2	(1)
Restricted deposits for legal proceedings	13	11
Other assets	(71)	(68)
	(2,392)	(603)
Variation of operating liabilities		
Trade payables	62	365
Payroll and related taxes	136	99
Taxes and social contributions payable	(12)	5
Payment for legal proceedings	(95)	(54)
Deferred revenues	(272)	(186)
Other accounts payable	21	(152)
	(160)	77
Net cash generated by operating activities	1,819	3,396
Cash flow from investment activities		
Purchase of property, plant and equipment	(1,201)	(2,462)
Purchase of intangible assets	(28)	(36)
Proceeds from property, plant and equipment	4	17
Proceeds from assets held for sale	16	55
Net cash used in investment activities	(1,209)	(2,426)
Cash flow from financing activities		
Capital contribution	-	6
Proceeds from borrowings	3,000	1,572
Cost of funding of borrowings	(14)	(129)
Payments of borrowings	(1,663)	(658)
Payments of interest on borrowings	(1,462)	(733)
Dividend and Interest on own capital paid	-	(118)
Payments of lease liabilities	(204)	(217)
Payment of interest on lease liability	(791)	(722)
Payment of acquisition of hypermarkets	(903)	(1,396)
Net cash used in financing activities	(2,037)	(2,395)
Net decrease in cash and cash equivalents	(1,427)	(1,425)
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	5,459	5,842
Cash and cash equivalents at the end of the period	4,032	4,417
Net decrease in cash and cash equivalents	(1,427)	(1,425)