

Divulgação de Resultados 4T24 e 2024



VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Quinta-Feira, 20 de Fevereiro de 2025

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 IDV B3 SMLL B3 IGPTW B3

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T24 e 2024

São Paulo, 19 de fevereiro de 2025 O Assai Atacadista anuncia os resultados do 4º 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 demonstrações financeiras 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.

4T24 (vs. 4T23)

2024 (vs. 2023)

- MARGEM EBITDA DE 6,4% PRÉ-IFRS16 (+0,3 p.p.) E 8,1% PÓS-IFRS16 (+0,3 p.p.)
- LUCRO LÍQUIDO PRÉ-IFRS16 COM CRESCIMENTO DE +38% (+45% PÓS-IFRS16)

- MARGEM EBITDA PRÉ-IFRS16 DE 5,7% (+0,4 p.p.) E PÓS-IFRS16 DE 7,5% (+0,4 p.p.)
- SUPERAÇÃO DO GUIDANCE DE ALAVANCAGEM: 3,04x, COM REDUÇÃO DE R\$ 0,6 BI NA DÍVIDA LÍQUIDA



EXPANSÃO

6 lojas novas em 3 estados

- Conclusão do projeto de conversões com 2 aberturas
- +28 mil m² área de vendas

Atingimento do *guidance* de expansão: 15 lojas inauguradas, totalizando 302 unidades em operação

- Fortalecimento da presença nacional com entrada em cidades estratégicas como Barueri (SP), Vitória (ES) e Juiz de Fora (MG)



VENDAS

Faturamento bruto de R\$ 22,1 bi (+9,4%)

- Venda líquida 'mesmas-lojas': +4,4% ex. efeito calendário
- Tickets: 82 milhões (+3%)

Faturamento bruto de R\$ 80,6 bi (+10,7%)

- Venda líquida 'mesmas-lojas': +3,4% ex. efeito calendário
- Tickets: 312 milhões (+8%)



RENTABILIDADE

Mg. EBITDA Pré de 6,4% (+0,3p.p.): otimização do lucro bruto e foco no controle da despesa

- Avanço no lucro bruto e manutenção do patamar das despesas, mesmo com a implantação de serviços

Expansão de Mg. EBITDA com maturação das lojas e controle de despesas

- Margem EBITDA Pré-IFRS16: 5,7% (+0,4p.p.)
- Margem EBITDA Pós-IFRS16: 7,5% (+0,4p.p.), voltando ao patamar anterior às conversões de hipermercados



LUCRO

LAIR Pré-IFRS16 de R\$ 598M, alta de 57%

- Lucro Líquido Pré-IFRS16 de R\$ 474M (+38,2%)
- Lucro Líquido Pós-IFRS16 de R\$ 430M (+44,8%)

Avanço do LAIR Pré-IFRS16 de 83%, alcançando R\$ 1,2 bi

- Lucro Líquido Pré-IFRS16: R\$ 930M (+19,8%)
- Lucro Líquido Pós-IFRS16: R\$ 769M (+8,3%)



CONVERSÃO HIPERMERCADOS

Performance das lojas convertidas evolui e contribui positivamente para o resultado da Companhia

- Parque de 47 lojas convertidas em 2022:
 - Faturamento médio mensal de R\$ 29,3 milhões
 - Margem EBITDA Pré-IFRS16 de 6,4% no 4T24 (+0,8p.p. vs. 4T23)



ALAVANCAGEM

Superação do *guidance*: Alavancagem ⁽¹⁾ em 3,04x (-0,76x vs. 4T23) com redução da dívida líquida no 4T24

- Relevante contribuição do EBITDA Pré-IFRS 16, com avanço de R\$ 0,7 bilhão (+19,4%) em 12 meses
- Importante redução de -R\$ 0,6 bilhão na dívida líquida vs. 4T23

Sucesso nas captações e na melhora do perfil da dívida: alongamento do prazo médio e redução do *spread*

- R\$ 6,6 bilhões em novas captações (debêntures e mercados de capitais) no ano, com pré-pagamento de R\$ 3,5 bilhões
- Disponibilidades de caixa ⁽²⁾ somam R\$ 7,6 bilhões (+17% vs. 2023) dada a sazonalidade e alavancagem operacional



PROJEÇÕES 2025

Foco na continuidade da redução da alavancagem

- **Expansão:** Abertura de ~10 novas lojas
- **CAPEX:** Investimento aproximado entre R\$ 1,0 e R\$ 1,2 bilhão
- **Alavancagem:** ~2,6x ao final de 2025

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2024 contou com marcos importantes para o Assaí, incluindo a conclusão do projeto de conversões de hipermercado, a superação da marca de mais de 300 lojas em operação, a comemoração dos 50 anos da Companhia com uma campanha de aniversário histórica, além do reconhecimento como a melhor empresa de Atacado e Varejo pela Melhores & Maiores da Exame e a melhor empresa do varejo alimentar para se trabalhar no Brasil, com mais de 10 mil colaboradores(as), pela GPTW.

A expansão do ano fortaleceu ainda mais a presença nacional do Assaí e foi responsável pela entrada da Companhia em cidades estratégicas. As conversões de hipermercados seguem em maturação e contribuem de maneira significativa, uma vez que as lojas convertidas inauguradas em 2022 já apresentam venda média por loja 25% superior à venda média das lojas orgânicas inauguradas até 2022, além de uma margem EBITDA Pré-IFRS16 de 5,5%, em expansão de 1,1p.p. comparado a 2023.

Atualmente, o Assaí conta com cerca de 500 milhões clientes nas lojas e um faturamento anual de R\$ 80,6 bilhões. Além do desempenho crescente de vendas, a Companhia apresentou ganho de +0,4p.p. de margem EBITDA nas visões Pré-IFRS16 e Pós-IFRS16, resultado da maturação das novas lojas, do aprimoramento da experiência de compra com a implantação de novos serviços e do foco no controle de despesas. Esse resultado levou a um crescimento do EBITDA Pré-IFRS16 de R\$ 0,7 bilhão em relação ao ano anterior, fortalecendo ainda mais a capacidade de geração de caixa operacional da Companhia e que, juntamente com o menor patamar de dívida líquida (-R\$ 0,6 bilhão), acelerou a redução da alavancagem para 3,04x, patamar melhor do que o previsto no *guidance* para o ano.

Os resultados obtidos em 2024 refletem o comprometimento de um time com mais de 87 mil colaboradores(as). A Companhia segue gerando empregos e fortalecendo os programas de treinamento, inclusão e desenvolvimento. O Assaí tem um forte compromisso com a agenda de sustentabilidade e, ao longo do ano, foram registrados avanços na gestão de resíduos e no programa Destino Certo que, por meio do Instituto Assaí, atua no combate à fome. Além disso, a Companhia evolui nos indicadores de diversidade, contando com 45,8% de negros e 25,7% mulheres em cargos na liderança.

Para 2025, considerando as recentes altas da taxa Selic e as expectativas da curva de juros, bem como o foco em continuar reduzindo o nível de alavancagem para um patamar de cerca de 2,6x, a Companhia optou por postergar determinados projetos de novas lojas. É esperada a abertura de cerca de 10 lojas em 2025, com um investimento total de R\$ 1,0 a R\$ 1,2 bilhão, que inclui, além da expansão, a manutenção para o parque de lojas existente, a implantação de novos serviços e projetos de T.I. que visam trazer ainda mais eficiência para a Companhia.

Contamos com a confiança e o apoio permanente de todos(as) vocês.

Belmiro Gomes, Diretor-presidente do Assaí

DESTAQUES FINANCEIROS

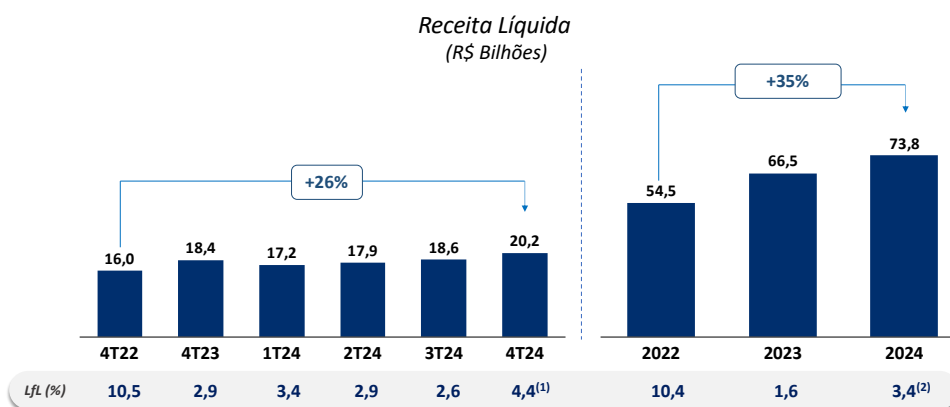
(R\$ milhões)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Receita Bruta	22.058	20.162	9,4%	80.570	72.785	10,7%
Receita Líquida	20.163	18.421	9,5%	73.819	66.503	11,0%
Lucro Bruto ⁽¹⁾	3.411	3.068	11,2%	12.193	10.799	12,9%
Margem Bruta ⁽¹⁾	16,9%	16,7%	0,2 p.p.	16,5%	16,2%	0,3 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.149)	(1.975)	8,8%	(8.124)	(7.390)	9,9%
% da Receita Líquida	-10,7%	-10,7%	0,0 p.p.	-11,0%	-11,1%	0,1 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽²⁾⁽³⁾	1.294	1.118	15,7%	4.177	3.495	19,5%
Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾⁽³⁾	6,4%	6,1%	0,3 p.p.	5,7%	5,3%	0,4 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(400)	(478)	-16,3%	(1.868)	(1.833)	1,9%
% da Receita Líquida	-2,0%	-2,6%	0,6 p.p.	-2,5%	-2,8%	0,3 p.p.
Lucro Operacional Antes I.R.	598	381	57,0%	1.205	658	83,1%
% da Receita Líquida	3,0%	2,1%	0,9 p.p.	1,6%	1,0%	0,6 p.p.
Lucro Líquido do Exercício	474	343	38,2%	930	776	19,8%
Margem Líquida	2,4%	1,9%	0,5 p.p.	1,3%	1,2%	0,1 p.p.
Pós-IFRS16						
EBITDA Ajustado ⁽²⁾⁽³⁾	1.639	1.436	14,1%	5.505	4.712	16,8%
Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾⁽³⁾	8,1%	7,8%	0,3 p.p.	7,5%	7,1%	0,4 p.p.
Lucro Operacional Antes I.R.	528	306	72,5%	935	554	68,8%
% da Receita Líquida	2,6%	1,7%	0,9 p.p.	1,3%	0,8%	0,5 p.p.
Lucro Líquido do Período	430	297	44,8%	769	710	8,3%
Margem Líquida	2,1%	1,6%	0,5 p.p.	1,0%	1,1%	-0,1 p.p.

(1) Inclui depreciação logística (destacada na DRE na página 20);

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

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

EVOLUÇÃO DE RECEITAS COM AUMENTO DE TICKETS E ACELERAÇÃO SEQUENCIAL DAS VENDAS 'MESMAS LOJAS'



(1) Excluindo efeito calendário de -0,7%

(2) Excluindo efeito calendário de 0,0%

A receita líquida alcançou R\$ 20,2 bilhões no 4T24 (+9,5%), registrando um crescimento de R\$ 1,7 bilhão em relação ao mesmo período de 2023. No acumulado dos últimos 2 anos, as vendas cresceram +26,4%, um aumento de R\$ 4,2 bilhões. O desempenho de vendas é explicado, principalmente:

- (i) pela performance das 15 lojas inauguradas nos últimos 12 meses (+5,7%), incluindo 2 lojas convertidas, representando a conclusão do projeto de conversões de hipermercados;
- (ii) pelo aumento da inflação alimentar no trimestre, contribuindo para o desempenho das vendas 'mesmas lojas' (+4,4%) mesmo diante da pressão no poder de compra da população e maior competitividade; e
- (iii) pela rápida e constante adaptação dos sortimentos e serviços, aliada à evolução contínua do modelo de negócios e da experiência de compra.

No ano, as vendas líquidas atingiram R\$ 73,8 bilhões (+11,0%), um incremento de R\$ 7,8 bilhões em relação a 2023. Esse crescimento é composto pela contribuição da expansão no período (+7,6%) e do desempenho das vendas 'mesmas lojas' (+3,4%). Em 2024, foram registrados 312 milhões de tickets, um crescimento de +7,6%, o que demonstra a crescente adesão do público às lojas Assaí.

É importante ressaltar que a estratégia *phygital* da Companhia avançou em 2024. Visando expandir as opções de compra para os clientes, oferecendo comodidade e melhor experiência de compra para os consumidores, o Assaí ampliou sua parceria com empresas de *last mile* através de acordo com o iFood. Essa parceria, presente em mais de 40 lojas ao final de 2024, resultou em um crescimento de +32% das vendas online no 4T24 (vs. 4T23).

O App Meu Assaí, que conta com mais de 14 milhões de usuários cadastrados, tem desempenhado papel fundamental no entendimento de hábitos de consumo dos clientes. Em 2024, a frequência nas lojas de clientes que utilizam o App foi +65% acima à de clientes não identificados, e o gasto médio desses usuários foi +39% superior. Além disso, a identificação do faturamento através do App representou 47% da venda no 4T24 e, no ano avançou para 42% (vs. 26% em 2023).

ABERTURA DE 15 NOVAS LOJAS, CONCLUSÃO DO PROJETO DE CONVERSÕES E ATINGIMENTO DE UM NOVO MARCO HISTÓRICO: + 300 LOJAS EM OPERAÇÃO



Orgânica: Guarujá (SP)

A expansão seguirá avançando, porém, considerando principalmente as recentes altas da taxa Selic e as mudanças nas expectativas da curva de juros para os próximos anos, influenciando diretamente o custo de carregamento da dívida líquida, a Companhia decidiu postergar determinados projetos de novas lojas. Além disso, a Companhia ressalta que, desde 2021, mais de 120 lojas foram inauguradas, incluindo as conversões de hipermercados, que anteciparam em alguns anos a expansão do Assaí. Desta forma, estão previstas cerca de 10 lojas para 2025.

O Assaí inaugurou 6 lojas no 4T24, sendo 4 orgânicas e 2 conversões, e concluiu o projeto de conversão de 66 lojas de hipermercados. No trimestre, houve a adição de mais de 28 mil m² à área de vendas da Companhia, que totalizou mais de 1,5 milhão m² ao final de 2024 (+5,2% vs. 2023).

No ano, a Companhia cumpriu o *guidance* de expansão: 15 novas lojas foram inauguradas, totalizando 302 lojas em operação. As lojas de 2024 adicionadas ao parque reforçam a presença nacional do Assaí e algumas ainda marcam a entrada da Companhia em cidades estratégicas como Barueri (SP), Vitória (ES), Juiz de Fora (MG), São José do Rio Preto (SP) e Guarujá (SP).

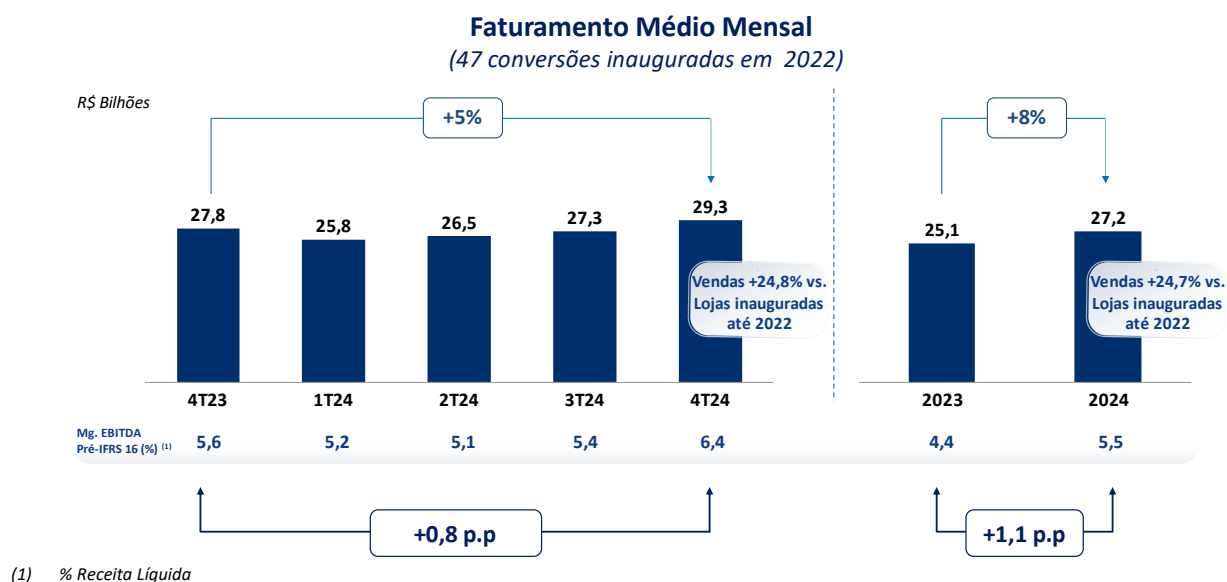


300 lojas Conversão: Caraguatatuba (SP)

CONVERSÕES EM CONTÍNUA MATURAÇÃO: CRESCIMENTO DE VENDAS COM AUMENTO DE +0,8p.p. NA MARGEM EBITDA PRÉ-IFRS16

Com as aberturas das 2 conversões remanescentes no 4T24, o Assaí concluiu o projeto de conversões de hipermercados. Desta forma, a Companhia conta com 66 lojas convertidas que, mesmo em fase de maturação, contribuem de maneira significativa para os resultados da Companhia.

No 4T24, o parque de 47 lojas convertidas em 2022 atingiu uma venda média por loja de R\$ 29,3 milhões, um nível de vendas +24,8% superior à base de lojas orgânicas inauguradas até 2022, que apresentou um faturamento de R\$ 23,5 milhões no período. Além disso, a venda média por m² dessas conversões, com 2 anos de operação, já atinge 93% da venda média por m² registrada pela base de lojas orgânicas abertas até 2022. A margem EBITDA Pré-IFRS16 das 47 lojas convertidas atingiu 6,4% no 4T24, uma expansão de +0,8 p.p. em relação ao 4T23, e patamar em linha com a média da Companhia, evidenciando o potencial deste parque de lojas que ainda está em processo de maturação.



No trimestre, as 17 lojas convertidas em 2023 alcançaram venda média por loja de R\$ 23,4 milhões, em linha com o patamar do parque de lojas orgânicas abertas até 2022, e margem EBITDA Pré-IFRS 16 acima de 3,0%, apesar de estarem em fase inicial de maturação.

Além disso, o projeto das galerias comerciais segue em evolução, contribuindo para acelerar ainda mais a maturação das lojas convertidas, por meio do aumento do fluxo de clientes, da geração de receitas adicionais e a diluição dos custos ocupacionais. Ao final de 2024, as galerias apresentaram uma taxa de ocupação da área bruta locável (ABL) de 81,3% (vs. 69,5% no 4T23) e uma receita de R\$ 32 milhões (+26,3% vs. 4T23) no trimestre, totalizando R\$ 110 milhões no ano (+18,3% vs. 2023).

MATURAÇÃO DAS NOVAS LOJAS GARANTE MAIOR NÍVEL DE RENTABILIDADE DESDE O INÍCIO DO PROJETO DE CONVERSÕES

No 4T24, o lucro bruto alcançou R\$ 3,4 bilhões, com margem de 16,9%, avanço de +0,2 p.p. vs. 4T23. Em 2024, o lucro bruto totalizou R\$ 12,2 bilhões, com margem bruta de 16,5% (vs. 16,2% em 2023). Esse resultado é explicado, principalmente:

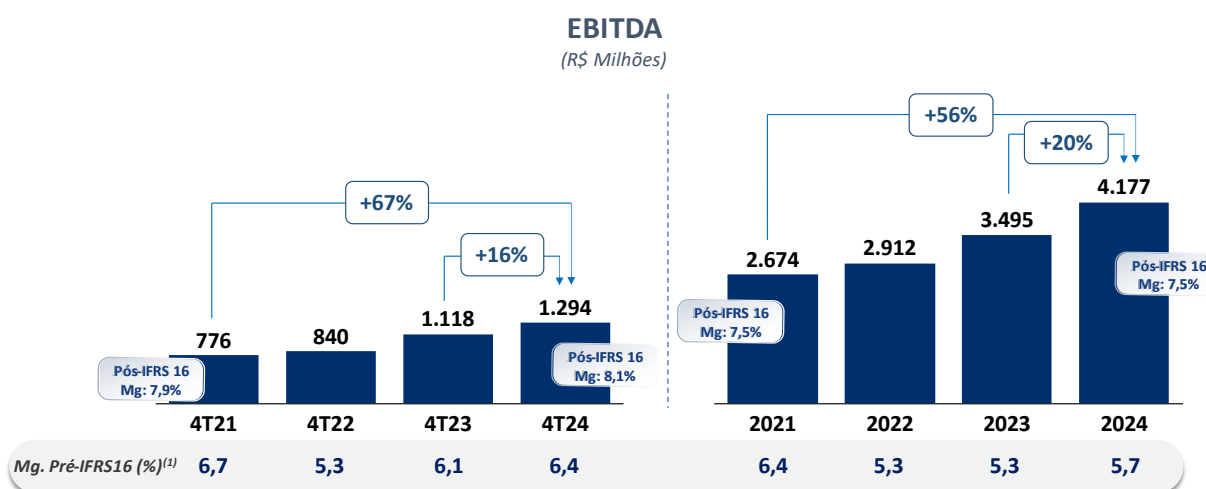
- (i) pela performance das novas lojas, que seguem em processo de maturação e correspondem a mais de 30% das 302 unidades em operação;
- (ii) pela constante inovação do modelo de negócio com a ampliação dos serviços oferecidos em loja, levando a um aprimoramento da experiência de compra. Ao final de 2024, a Companhia contava com 618 unidades de serviços disponíveis (+10,4% vs. 3T24), sendo 254 açougues, 191 empórios de frios e 173 padarias; e
- (iii) pela estratégia em garantir patamar de margem adequado ao contexto de intensificação da competitividade e redução do poder de compra dos consumidores, impactados por taxas de juros elevadas e alta da inflação alimentar.

No 4T24, as despesas com vendas, gerais e administrativas foram equivalentes a 10,7% da receita líquida, patamar estável vs. 4T23. No ano, as despesas totais corresponderam a 11,0% da receita líquida, uma redução de -0,1 p.p. em relação a 2023, reflexo da eficiência no controle de custos e o avanço contínuo da maturação das novas lojas, apesar da implementação de 242 unidades de novos serviços em 2024 e pressão inflacionária.

A equivalência patrimonial referente à participação de cerca de 18% no capital da FIC, alcançou R\$ 15 milhões no 4T24, totalizando R\$ 64 milhões em 2024, um avanço de +26,1% vs. 2023. O total de cartões Passaí emitidos atingiu 3,1 milhões, avanço de +14,5% (vs. 4T23), representando +4,4% do faturamento.

O EBITDA totalizou R\$ 1,3 bilhão no 4T24, um crescimento de +15,7%, com evolução de margem para 6,4% (+0,3 p.p. vs. 4T23), maior patamar desde o 4T21 e do início do projeto de conversões de hipermercados, resultado da maturação das novas lojas e da atratividade do modelo de negócio do Assaí. A Companhia ressalta que a atuação do Comitê de Despesas em 2024, por meio de iniciativas estruturadas e rigoroso acompanhamento dos custos, desempenhou um papel importante na evolução da margem EBITDA no 4T24.

Em 2024, o EBITDA alcançou R\$ 4,2 bilhões, com avanço de margem para 5,7%, +0,4 p.p. acima do patamar de 2023. Este resultado reflete o compromisso da Companhia em assegurar maior eficiência nas operações, alinhando crescimento sustentável à criação de valor.



(1) % Receita Líquida

RESULTADO FINANCEIRO EVOLUI COMO PERCENTUAL DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$ milhões)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Rentabilidade de caixa e equivalentes	48	20	140,0%	118	123	-4,1%
Encargos sobre a dívida	(498)	(464)	7,3%	(2.051)	(1.720)	19,2%
Custo de antecipação de recebíveis	(48)	(40)	20,0%	(133)	(119)	11,8%
Outras despesas e atualizações monetárias	98	6	1533,3%	198	(116)	-270,7%
Resultado Financeiro Líquido	(400)	(478)	-16,3%	(1.868)	(1.832)	2,0%
% Receita Líquida	-2,0%	-2,6%	0,6 p.p.	-2,5%	-2,8%	0,3 p.p.

O resultado financeiro líquido totalizou R\$ 400 milhões no trimestre, representando 2,0% das vendas líquidas, uma redução de -0,6 p.p. como percentual da receita líquida em relação ao 4T23. Os principais impactos no resultado financeiro no 4T24 foram:

- (i) maior rentabilidade das aplicações financeiras, resultado do aumento do caixa médio aplicado em relação ao período anterior (R\$ 1,9 bilhão no 4T24 vs. R\$ 777 milhões no 4T23). O caixa médio tem evoluído em relação aos últimos 3 trimestres (R\$ 639 milhões no 1T24, R\$ 835 milhões no 2T24 e R\$ 1,3 bilhão no 3T24);
- (ii) aumento na linha Encargos sobre a Dívida, decorrente do impacto do maior volume de dívida bruta média no período (R\$ 16,8 bi vs. R\$ 14,3 bi no 4T23), apesar de uma dívida líquida menor no 4T24 vs. 4T23. Além disso, a linha encargos sobre a dívida ainda é afetada:
 - a. pela marcação a mercado, oriunda de swaps para CDI de dívidas indexadas a IPCA (3 séries de CRIs), taxa pré-fixada (1 série de CRI) e USD (3 operações de empréstimos), com impacto não-caixa positivo em R\$ 21,0 milhões no 4T24 (vs. negativo em R\$ 19,4M no 4T23);
 - b. pelo menor patamar de juros capitalizados (efeito não-caixa) em função da fase final do projeto de conversões (R\$ 9,6 milhões no 4T24 vs. R\$ 25,6 milhões no 4T23); e
- (iii) impacto positivo na linha Outras Receitas/Despesas e Atualizações Monetárias referente, principalmente, a créditos tributários (R\$ 79M no 4T24 vs. R\$ 19M no 4T23) e ao fim dos juros relacionados à aquisição de hipermercados (R\$ 0 no 4T24 vs. despesa de R\$ 37M no 4T23).

AVANÇO DE + 83% DO LAIR EM 2024, RESULTADO DA ALAVANCAGEM OPERACIONAL

O lucro antes do IR/CS (LAIR) Pré-IFRS16 atingiu R\$ 598 milhões no 4T24, o que representa um incremento de R\$ 217 milhões (+57,0% vs. 4T23). No ano, o LAIR Pré-IFRS16 totalizou R\$ 1,2 bilhão, equivalente a uma expansão de R\$ 547 milhões, um aumento de +83,1% em relação a 2023. Na visão Pós-IFRS16, o LAIR alcançou R\$ 528 milhões no trimestre, aumento de R\$ 222 milhões (+72,5% vs. 4T23), e totalizou R\$ 935 milhões em 2024 (+68,8% em comparação a 2023). A performance é resultado, principalmente, da maturação das lojas novas e do eficiente e contínuo controle de despesas, mesmo diante do aprimoramento da experiência de compra, com a ampliação dos serviços e sortimentos.

O lucro líquido Pré-IFRS16 alcançou R\$ 474 milhões no trimestre, um aumento de R\$ 131 milhões ou +38,2%, com margem líquida de 2,4% (+0,5 p.p. em relação a 4T23). Em 2024, o lucro Pré-IFRS16 apresentou um aumento de R\$ 154 milhões vs. 2023, totalizando R\$ 930 milhões (+19,8%), com margem líquida de 1,3%, +0,1 p.p. comparado a 2023. O desempenho demonstra resiliência frente às despesas financeiras e às limitações impostas pelas novas regras para o uso da subvenção para investimentos.

Na visão Pós-IFRS16, o lucro líquido do 4T24 totalizou R\$ 430 milhões, com margem líquida de 2,1% (+0,5 p.p. vs. 2023). No ano o lucro líquido acumulou R\$ 769 milhões, apresentando uma margem de 1,0%.

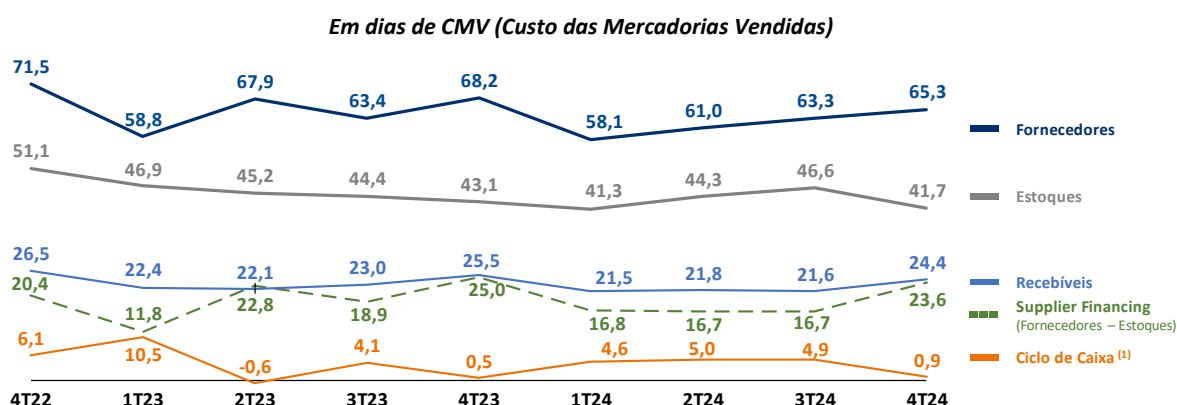
INVESTIMENTOS: REDUÇÃO REFLETE COMPROMISSO COM DESALAVANCAGEM

(R\$ milhões)	4T24	4T23	Δ	2024	2023	Δ
Novas lojas e aquisição de terrenos	367	649	(282)	953	2.055	(1.102)
Reformas e manutenções	145	80	65	386	302	84
Infraestrutura e outros	57	21	36	133	91	42
Total Investimentos - Bruto	569	750	(181)	1.472	2.448	(976)

Os investimentos, que representam as adições ao imobilizado, atingiram R\$ 569 milhões no 4T24 e R\$ 1,5 bilhão em 2024. A redução de R\$ 1,0 bilhão nos investimentos em 2024 vs. 2023, reflete o compromisso da Companhia com o processo de desalavancagem.

Para 2025, 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, a Companhia decidiu postergar determinados projetos de novas lojas. As expectativas para 2025 incluem a abertura de cerca de 10 lojas e um nível de investimentos entre R\$ 1,0 a 1,2 bilhão na visão de caixa, sendo (i) R\$ 650-750 milhões em abertura de novas lojas; (ii) R\$ 250-300 milhões em manutenção e implantação de novos serviços no parque de lojas existentes; e (iii) R\$ 100-150 em infraestrutura, novos sistemas (T.I.) e projetos de inovação.

CICLO DE CAIXA REFLETE EFICIÊNCIA NA GESTÃO DE ESTOQUES



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

O ciclo de caixa trimestral foi de 0,9 dia no 4T24, em linha com 4T23 (0,5 dia). No período, a Companhia ressalta a gestão eficiente dos estoques que apresentou uma redução de 1,4 dias vs. 4T23, dada a maturação das novas lojas. Ainda, a variação sequencial é mais significativa comparada ao 3T24 devido à sazonalidade do período e pela realização de uma campanha de aniversário mais extensa, com duração de 4 meses, entre agosto e novembro.

É importante destacar que a política de parcelamento de compras aos clientes permanece sem alteração, ou seja, sem realização de alongamento de prazos, o que é evidenciado inclusive pela redução de 1,1 dia na linha de recebíveis no 4T24 (vs. 4T23).

Nos últimos 24 meses, o ciclo de caixa apresenta uma redução significativa de 5,2 dias, resultado, principalmente:

- 4T22: nível de estoques em patamar mais elevado (51,1 dias), devido à forte expansão, com a abertura de 37 lojas no trimestre; e
- 4T23: normalização dos dias de estoque, com uma redução de 8,0 dias (passando de 51,1 dias no 4T22 para 43,1 dias no 4T23), após o acelerado ritmo de expansão e maturação das novas lojas.

NOS ÚLTIMOS 2 ANOS, A GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$ 7,7 BILHÕES FINANCIOU 95% DOS INVESTIMENTOS EM EXPANSÃO

(R\$ milhões - Acumulado 24 meses)	4Q24
EBITDA ⁽¹⁾	7.557
Variação Capital de Giro	116
Geração de Caixa Operacional	7.673
Capex	(4.793)
Aquisição Hipermercados	(3.277)
Geração de Caixa Livre	(397)
Dividendos Líquidos	26
Pagamento de Juros	(3.610)
Geração de Caixa Total	(3.981)

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

A geração de caixa operacional acumulou R\$ 7,7 bilhões nos últimos 24 meses. O desempenho é resultado do nível de EBITDA, que totalizou R\$ 7,6 bilhões e da variação positiva do capital de giro, que somou R\$ 116 milhões, conforme detalhado na seção anterior.

Nos últimos 2 anos, o Assaí inaugurou 42 unidades das quais 23 lojas orgânicas e 19 conversões de hipermercados. A Companhia investiu R\$ 8,1 bilhões, sendo R\$ 3,9 bilhões na abertura de lojas orgânicas e conversões, R\$ 3,3 bilhões referentes aos pagamentos da aquisição dos 66 pontos comerciais de hipermercados e R\$ 0,9 bilhão em manutenção e reformas, incluindo a implantação de novos serviços. Desta forma, a geração de caixa operacional, que totalizou R\$ 7,7 bilhões, financiou 95% dos investimentos realizados no período.

Além disso, o fluxo de caixa foi impactado pelo pagamento de R\$ 3,6 bilhões em juros, influenciado pelo aumento da curva de juros no período.

LIABILITY MANAGEMENT: NOVAS CAPTAÇÕES OTIMIZAM O PERFIL DA DÍVIDA

Com o objetivo de melhorar o perfil da dívida, reduzindo o custo médio e alongando o prazo, o Assaí realizou captações ao longo do ano no mercado de capitais e empréstimos no montante total de R\$ 6,6 bilhões, pré-pagando dívidas com vencimento em 2025 e 2026. Com isso, a Companhia conseguiu alongar em 9 meses o prazo médio da dívida (41 meses no 4T24 vs. 32 meses no 1T24), reduzir o custo médio (CDI+1,36% no 4T24 vs. CDI+1,49% no 1T24), além de equacionar toda a necessidade de refinanciamento de 2025. O quadro a seguir evidencia o alongamento da dívida, com a redução dos vencimentos de 2025 e 2026 após a realização do *liability management*.

Cronograma de Vencimentos*

Ano	Posição em 31/dez/24	Posição em 31/dez/23	Δ
2025	1.613	3.895	(2.282)
2026	2.229	2.589	(360)
2027	3.292	2.730	562
2028	3.849	1.972	1.877
2029	3.758	408	3.350
2030+	332	345	(13)

* Considera o valor principal da dívida

As captações realizadas em 2024, demonstradas no quadro abaixo, totalizaram R\$ 6,6 bilhões.

Data de Emissão	Captação	Valor R\$ Bilhões	Custo
mar/24	9ª Emissão de Debêntures	0,5	CDI + 1,25%
jun/24	10ª Emissão de Debêntures	1,8	CDI + 1,25%
ago/24	Empréstimos	0,7	CDI + 1,34%
out/24	11ª Emissão de Debêntures	2,8	CDI + 1,25%
dez/24	12ª Emissão de Debêntures	0,8	CDI + 1,25%
Total		6,6	

As captações de outubro (R\$ 2,8 bilhões) e dezembro (R\$ 0,8 bilhão) totalizaram R\$ 3,6 bilhões e foram destinadas ao pré-pagamento das seguintes dívidas com vencimentos em 2025 e 2026:

- 2ª série da 2ª emissão de notas promissórias (~R\$ 1,8 bilhão, custo de CDI+1,53% e vencimento em fev/2025);
- 1ª série da 2ª emissão de debêntures (~R\$ 950 milhões, custo de CDI+1,70% e vencimentos em mai/2025 e mai/2026); e
- 3 linhas de empréstimo (~R\$ 650 milhões, custo médio de CDI+2,00% e vencimentos em jan/2025, abr/2025 e mai/2025).

REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM, RESULTADO DA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

(R\$ milhões)	4T24	4T23
Dívida Circulante	(1.991)	(2.067)
Dívida Não Circulante	(14.184)	(12.843)
Total da Dívida Bruta	(16.175)	(14.910)
Caixa e Equivalentes de caixa	5.628	5.459
Dívida Líquida	(10.547)	(9.451)
Saldo de Recebíveis Descontados ⁽¹⁾	(1.967)	(2.742)
Saldo a pagar aquisição de hipermercados ⁽²⁾	-	(892)
Dívida Líquida + Recebíveis descontados + Saldo a pagar aquisição de hipermercados	(12.514)	(13.085)
EBITDA Ajustado ⁽³⁾	4.113	3.444
Dívida Líquida + Recebíveis descontados + Saldo a pagar aquisição de hipermercados / EBITDA Ajustado ⁽³⁾	-3,04x	-3,80x

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

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

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

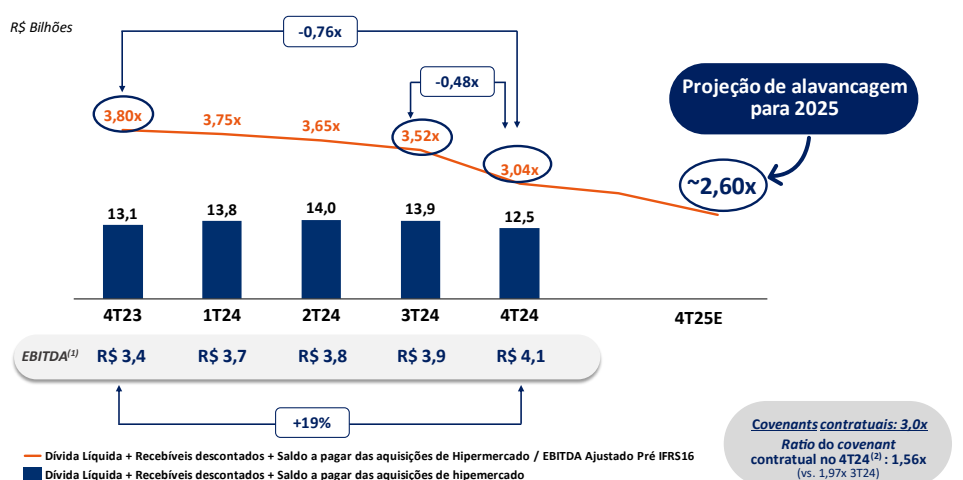
-0,76x

O índice de alavancagem, representado pela relação dívida líquida/EBITDA Ajustado Pré-IFRS16, alcançou 3,04x no trimestre, patamar melhor do que o previsto no *guidance* para 2024. O nível representa uma relevante redução de 0,76x vs. 4T23 e a aceleração do processo de redução da alavancagem.

O patamar de alavancagem foi alcançado dada a redução de R\$ 571 milhões na dívida líquida, resultado da geração de caixa operacional no 4T24, além do aumento de R\$ 669 milhões no EBITDA Pré-IFRS 16 acumulado 12 meses, reflexo da maturação das lojas novas. É importante destacar também que, em janeiro/24, foi realizado o pagamento de R\$ 894 milhões 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\$ 2,0 bilhões, com prazo médio de 9,5 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.

Considerando que a Companhia sempre pode optar por antecipar o saldo total de recebíveis (R\$ 3,9 bilhões de recebíveis de cartões de crédito sem direito de regresso no 4T24), o patamar de dívida líquida, nesta visão, seria de R\$ 8,6 bilhões e a alavancagem de 2,1x.



⁽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]

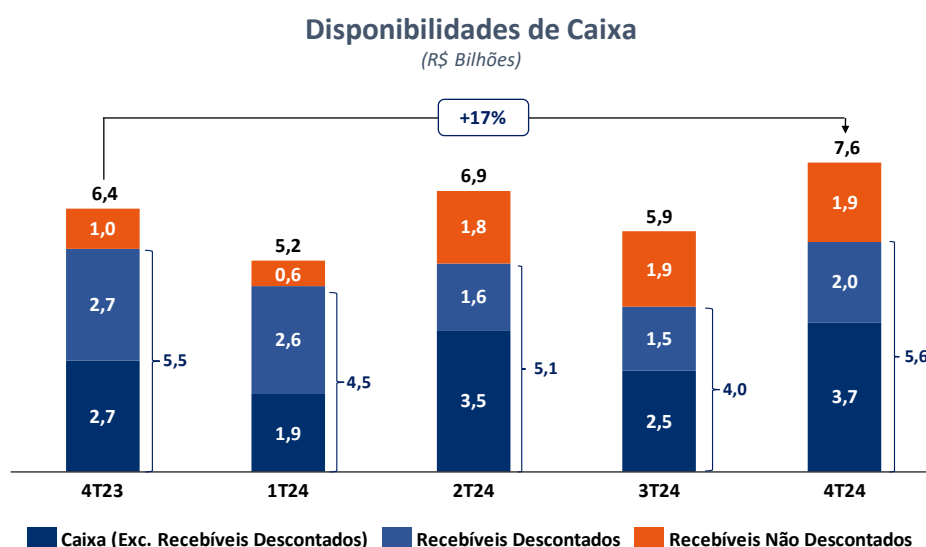
Gráfico sem escala

Em 2025, a Companhia tem como objetivo atingir um patamar de alavancagem (representado pela relação Dívida líquida/EBITDA) de cerca de 2,6x, dado o crescimento do EBITDA e a redução da dívida líquida, resultado da revisão da expansão e do plano de investimentos.

DISPONIBILIDADE DE CAIXA

A Companhia encerrou o ano de 2024 com uma disponibilidade total de caixa de R\$ 7,6 bilhões, considerando recebíveis não descontados que podem ser transformados em caixa em D+1. Esse montante foi 17% superior em relação ao 4T23, em função da maior geração de caixa no período.

As disponibilidades da Companhia, que abrangem o caixa ao final do período e o saldo de recebíveis não descontados, acompanham a evolução do caixa médio aplicado, que totalizou R\$ 1,917 bilhão no 4T24 (comparado a R\$ 777 milhões no 4T23, R\$ 639 milhões no 1T24, R\$ 835 milhões no 2T24 e R\$ 1.325 milhões no 3T24).



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 de 2024 totalizou R\$ 54 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\$ 938 milhões em 31 de dezembro de 2024 (R\$ 779 milhões de produtos e R\$ 159 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).

DESLISTAGEM VOLUNTÁRIA DE AMERICAN DEPOSITARY SHARES (ADSs)

Em 19 de dezembro de 2024, o Conselho de Administração da Companhia aprovou a intenção da Companhia de realizar a deslistagem voluntária de suas American Depositary Shares (“ADSs”) da New York Stock Exchange (“NYSE”), considerando que a manutenção de uma listagem secundária na NYSE não é atualmente benéfica, dado que as negociações de ações ordinárias da Companhia estão concentradas predominantemente (cerca de 87%) no Novo Mercado. A deslistagem está em linha com a estratégia de longo prazo da Companhia de manter a eficiência da operação. Com a efetivação da deslistagem em 09 de janeiro de 2025, as ADSs passaram a ser negociadas com o ticker “ASAIY”.

É importante ressaltar que a Companhia, comprometida com altos padrões de governança, mesmo após a efetivação da Deslistagem e do cancelamento do seu registro junto à SEC, manterá voluntariamente suas atuais práticas de governança corporativa.

DIVIDENDOS E JUROS SOBRE O CAPITAL PRÓPRIO

No exercício findo em 31 de dezembro de 2024, o valor destinado à distribuição de dividendos mínimos obrigatórios corresponde a R\$ 129 milhões, equivalente a 25% do saldo disponível para a distribuição de dividendos, conforme Estatuto da Companhia. Esse saldo exclui a reserva de incentivos fiscais relacionada ao reconhecimento de créditos de subvenção para investimentos além da reserva legal de 5%.

Ainda, durante o exercício, foi deliberado o pagamento de juros sobre capital próprio (JSCP) no montante bruto de R\$ 125 milhões, sobre o qual foi efetuada a dedução do Imposto de Renda Retido na Fonte no valor de R\$16, resultando no valor líquido de R\$109, a serem pagos em 28 de fevereiro de 2025, conforme Aviso aos Acionistas divulgado ao mercado em 30 de dezembro de 2024.

Desta forma, o valor referente à parcela remanescente de dividendos é de R\$ 20 milhões, calculados conforme demonstrado abaixo.

(R\$ milhões)	2024	2023
Lucro Líquido Pós-IFRS16	769	710
Reserva de incentivos fiscais	(229)	(710)
Base reserva legal	540	0
% Reserva legal	5%	5%
Reserva legal do exercício	27	-
Base dividendos	513	-
Dividendos mínimos obrigatórios - 25%	129	-
JSCP Pagos - Líquido	(109)	-
Dividendos propostos	20	-

Em relação aos American Depositary Share (ADSs) negociados na NYSE, o referido pagamento será efetuado por meio do banco depositário JP Morgan Chase Bank. Os titulares poderão obter informações a respeito no site <https://adr.com>.

AVANÇOS CONTÍNUOS 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 4T24 foram:

OPERAÇÕES EFICIENTES

- **Redução de 10%** das emissões do escopo 1⁽¹⁾ e 2⁽²⁾ vs. 4T23;
- **Reaproveitamento de 43% de resíduos**, estável no acumulado do ano, resultado de práticas de reciclagem, compostagem e redução do desperdício de alimentos. **Alta de 46% no volume de resíduos orgânicos destinados à compostagem** vs. 2023;
- **Implementação do Programa Destino Certo em +94% das lojas novas**, totalizando mais de 1.975 toneladas de resíduos orgânicos desviados de aterros via doações para instituições sociais, evitando 1.331,68t CO₂ e de emissões de GEE; e
- Programa de **Logística Reversa de Resíduos: +31% na arrecadação de lâmpadas** e **+7% na de pilhas e baterias de clientes** em dez/24 (vs. dez/23).

GESTÃO ÉTICA E TRANSPARENTE

- **Pelo 3º ano consecutivo, a Companhia integra o Índice Carbono Eficiente (ICO2)**. A adesão ao ICO2 B3 demonstra nosso compromisso com a gestão e a agenda climáticas, bem como com a transparência na divulgação de nossas emissões de carbono; e
- **A Companhia recebeu a Classificação B no CDP** (Disclosure Insight Action), um dos principais programas de medição e divulgação para gestão eficiente de riscos relacionados a emissões de carbono e às mudanças climáticas.

DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS E COMUNIDADES

- A Companhia encerrou 2024 com mais de 87 mil colaboradores, dos quais:
 - 45,8% de negros na liderança (gerentes e acima), evolução de +2,3 p.p. vs. 4T23;
 - 25,7% mulheres em cargos de liderança, aumento de +0,7 p.p. vs. 4T23;
 - 9,6 % dos colaboradores 50+, crescimento de +1,8 p.p vs. 4T23;
 - 5,3% dos colaboradores(as) com deficiência, redução de -0,1 p.p vs. 4T23, mas ainda acima da cota legal.
- Através do Instituto Assaí, a Companhia segue promovendo oportunidades e caminhos de prosperidade para pessoas e comunidades:
 - Doação de 5,4 milhões de refeições em 2024, por meio do Programa de Combate à Fome, realizados através de Cozinhas Solidárias, Campanhas de Engajamento, Destino Certo (combate ao desperdício), Doações de Cestas de Alimentos e Assistência em Emergências Climáticas;
 - Doação de mais 480 toneladas de alimentos para 100 organizações sociais parceiras, através da campanha “Alimento a Gente Compartilha”, promovida em todas as lojas do Brasil, com a participação dos clientes e colaboradores Assaí; e
 - Lançamento do Programa e da Política de Voluntariado, com a realização de 4 ações de voluntariado corporativo.

* (1) Emissões próprias provenientes da empresa; (2) Emissões provenientes do consumo de energia elétrica.

PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

O ano de 2024 foi marcado por uma série de reconhecimentos. Pela primeira vez, a Companhia foi eleita a Melhor Empresa de Atacado e Varejo pela Melhores e Maiores 2024 da Exame e a marca mais lembrada do varejo físico e digital pela Branding Brasil.

O Assaí integrou o ranking nacional da GPTW e foi reconhecido como a melhor empresa de varejo alimentar para se trabalhar no Brasil (companhias com mais de 10 mil colaboradores). Ainda, o ano foi marcado pelo reconhecimento enquanto marca mais valiosa do varejo alimentar pelo Ranking *Interbrand* de Marcas Brasileiras Mais Valiosas, e a marca mais lembrada dos setores de supermercado e atacado pela Folha *Top Of Mind*, pelo 3º ano consecutivo.

Abaixo, os destaques referentes ao 4T24.

- **GPTW:** 5ª posição no ranking de varejo, sendo a melhor empresa do varejo alimentar para se trabalhar no país (empresas com mais de 10 mil colaboradores).
- **Thought Leaders 100 Brasil 2025:** 29ª posição entre as 100 empresas mais transformadoras do país e Belmiro Gomes, Diretor-Presidente da Companhia, listado na 27ª posição entre os 100 líderes mais transformadores do Brasil
- **14ª Pesquisa Empresas que Melhor se Comunicam com Jornalistas:** pelo 2º ano consecutivo, eleita a melhor empresa que se comunica com jornalistas no segmento de Varejo e Atacado;
- **Popai Brasil: conquista de quatro reconhecimentos,** sendo 3 troféus de prata e um de bronze sobre as suas ações de *retail media* e Campanha de Aniversário de 50 anos;
- **TIME World's Best Brands 2024 – Brazil:** reconhecida em 2º lugar na categoria *Grocery Stores*;
- **World's Best Companies in Sustainable Growth 2025:** 96ª posição, sendo a única empresa de varejo alimentar brasileira na listagem internacional;
- **Empresas que Mais Respeitam o Consumidor:** pelo 5º ano, a marca é líder em respeito ao consumidor na categoria Atacado/Atacarejo; e
- **Prêmio Nacional de Qualidade de Vida:** em sua 1ª participação, a Companhia conquistou a categoria prata no reconhecimento que valoriza as empresas com melhores práticas de saúde, segurança e bem-estar.

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\$ 80,6 bilhões em 2024. Fundado 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 na B3 (ASAI3). Atualmente, tem mais de 300 lojas em todas as regiões do país (24 Estados + DF) e mais de 87 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.

A Companhia 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)	4T24			4T23		
	PRÉ	PÓS	Δ	PRÉ	PÓS	Δ
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.149)	(1.825)	324	(1.975)	(1.673)	302
EBITDA Ajustado	1.294	1.639	345	1.118	1.436	318
Margem EBITDA Ajustado	6,4%	8,1%	1,7 p.p.	6,1%	7,8%	1,7 p.p.
Outras (Despesas) Receitas Operacionais, Líquidas	(19)	(19)	-	(4)	(2)	2
Depreciação e Amortização	(277)	(423)	(146)	(255)	(392)	(137)
Resultado Financeiro Líquido	(400)	(669)	(269)	(478)	(736)	(258)
Imposto de Renda	(124)	(98)	26	(37)	(9)	28
Lucro Líquido do Período	474	430	(44)	343	297	(46)
Margem Líquida	2,4%	2,1%	-0,2 p.p.	1,9%	1,6%	-0,2 p.p.

(R\$ milhões)	2024			2023		
	PRÉ	PÓS	Δ	PRÉ	PÓS	Δ
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(8.124)	(6.873)	1.251	(7.390)	(6.242)	1.148
EBITDA Ajustado	4.177	5.505	1.328	3.495	4.712	1.217
Margem EBITDA Ajustado	5,7%	7,5%	1,8 p.p.	5,3%	7,1%	1,8 p.p.
Outras (Despesas) Receitas Operacionais, Líquidas	(26)	(21)	5	(34)	49	83
Depreciação e Amortização	(1.078)	(1.640)	(562)	(969)	(1.476)	(507)
Resultado Financeiro Líquido	(1.868)	(2.909)	(1.041)	(1.833)	(2.731)	(898)
Imposto de Renda	(275)	(166)	109	118	156	38
Lucro Líquido do Período	930	769	(161)	776	710	(66)
Margem Líquida	1,3%	1,0%	-0,2 p.p.	1,2%	1,1%	-0,1 p.p.

ANEXOS

INFORMAÇÕES OPERACIONAIS

I – Número de lojas e área de vendas

Número de Lojas	4T20	4T21	4T22	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24
Sudeste	101	113	138	152	154	155	158	162
Nordeste	49	57	74	82	82	82	82	82
Centro-Oeste	18	21	25	27	28	28	28	28
Norte	11	14	17	17	18	18	19	20
Sul	5	7	9	10	10	10	10	10
Total	184	212	263	288	292	293	297	302
Área de Vendas (mil m²)	809	810	1.307	1.456	1.478	1.483	1.504	1.529

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

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

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

II – Demonstração de Resultado (Pré-IFRS16)

R\$ - Milhões	4T24	4T23	Δ%	2024	2023	Δ%
Receita Bruta	22.058	20.162	9,4%	80.570	72.785	10,7%
Receita Líquida	20.163	18.421	9,5%	73.819	66.503	11,0%
Custo das Mercadorias Vendidas	(16.735)	(15.343)	9,1%	(61.582)	(55.668)	10,6%
Depreciação (Logística)	(17)	(10)	76,4%	(44)	(35)	25,7%
Lucro Bruto	3.411	3.068	11,2%	12.193	10.799	12,9%
Despesas com Vendas	(1.920)	(1.734)	10,8%	(7.233)	(6.544)	10,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(229)	(242)	-5,2%	(891)	(846)	5,3%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.149)	(1.975)	8,8%	(8.124)	(7.390)	9,9%
Resultado da Equiv. Patrimonial	15	15	1,7%	64	51	26,1%
Outras (Despesas) Receitas Operacionais, Líquidas	(19)	(4)	426,8%	(26)	(34)	-23,5%
Depreciação e Amortização	(260)	(246)	5,8%	(1.034)	(934)	10,7%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	998	859	16,2%	3.073	2.491	23,4%
Receitas Financeiras	151	69	118,8%	324	281	15,4%
Despesas Financeiras	(551)	(547)	0,7%	(2.192)	(2.115)	3,7%
Resultado Financeiro Líquido	(400)	(478)	-16,3%	(1.868)	(1.833)	1,9%
Lucro Operacional Antes I.R.	598	381	57,0%	1.205	658	83,1%
Imposto de Renda	(124)	(37)	235,1%	(275)	118	-333,1%
Lucro Líquido do Período	474	343	38,2%	930	776	19,8%
EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)	1.275	1.114	14,5%	4.151	3.461	19,9%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	1.294	1.118	15,7%	4.177	3.495	19,5%

% da Receita Líquida	4T24	4T23	Δ p.p.	2024	2023	Δ p.p.
Lucro Bruto	16,9%	16,7%	0,3 p.p.	16,5%	16,2%	0,3 p.p.
Despesas com Vendas	-9,5%	-9,4%	-0,1 p.p.	-9,8%	-9,8%	0,0 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,1%	-1,3%	0,2 p.p.	-1,2%	-1,3%	0,1 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	-10,7%	-10,7%	0,1 p.p.	-11,0%	-11,1%	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	-0,1%	0,0%	-0,1 p.p.	0,0%	-0,1%	0,0 p.p.
Depreciação e Amortização	-1,3%	-1,3%	0,0 p.p.	-1,4%	-1,4%	0,0 p.p.
EBIT	4,9%	4,7%	0,3 p.p.	4,2%	3,7%	0,4 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	-2,0%	-2,6%	0,6 p.p.	-2,5%	-2,8%	0,2 p.p.
Lucro Operacional Antes I.R.	3,0%	2,1%	0,9 p.p.	1,6%	1,0%	0,6 p.p.
Imposto de Renda	-0,6%	-0,2%	-0,4 p.p.	-0,4%	0,2%	-0,5 p.p.
Lucro Líquido do Período	2,4%	1,9%	0,5 p.p.	1,3%	1,2%	0,1 p.p.
EBITDA	6,3%	6,0%	0,3 p.p.	5,6%	5,2%	0,4 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	6,4%	6,1%	0,3 p.p.	5,7%	5,3%	0,4 p.p.

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

III – Demonstração de Resultado (Pós-IFRS16)

R\$ - Milhões	4T24	4T23	Δ%	2024	2023	Δ%
Receita Bruta	22.058	20.162	9,4%	80.570	72.785	10,7%
Receita Líquida	20.163	18.421	9,5%	73.819	66.503	11,0%
Custo das Mercadorias Vendidas	(16.714)	(15.327)	9,0%	(61.505)	(55.600)	10,6%
Depreciação (Logística)	(31)	(22)	40,9%	(93)	(82)	13,4%
Lucro Bruto	3.418	3.072	11,3%	12.221	10.821	12,9%
Despesas com Vendas	(1.599)	(1.434)	11,5%	(5.995)	(5.411)	10,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(226)	(239)	-5,4%	(878)	(831)	5,7%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.825)	(1.673)	9,1%	(6.873)	(6.242)	10,1%
Resultado da Equiv. Patrimonial	15	15	0,0%	64	51	25,5%
Outras (Despesas) Receitas Operacionais, Líquidas	(19)	(2)	850,0%	(21)	49	-142,9%
Depreciação e Amortização	(392)	(370)	5,9%	(1.547)	(1.394)	11,0%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	1.197	1.042	14,9%	3.844	3.285	17,0%
Receitas Financeiras	151	69	118,8%	324	281	15,3%
Despesas Financeiras	(820)	(805)	1,9%	(3.233)	(3.012)	7,3%
Resultado Financeiro Líquido	(669)	(736)	-9,1%	(2.909)	(2.731)	6,5%
Lucro Operacional Antes I.R.	528	306	72,5%	935	554	68,8%
Imposto de Renda	(98)	(9)	988,9%	(166)	156	-206,4%
Lucro Líquido do Período	430	297	44,8%	769	710	8,3%
EBITDA - (Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos)	1.620	1.434	13,0%	5.484	4.761	15,2%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	1.639	1.436	14,1%	5.505	4.712	16,8%

% da Receita Líquida	4T24	4T23	Δ p.p.	2024	2023	Δ p.p.
Lucro Bruto	17,0%	16,7%	0,3 p.p.	16,6%	16,3%	0,3 p.p.
Despesas com Vendas	-7,9%	-7,8%	-0,1 p.p.	-8,1%	-8,1%	0,0 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,1%	-1,3%	0,2 p.p.	-1,2%	-1,2%	0,0 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	-9,1%	-9,1%	0,0 p.p.	-9,3%	-9,4%	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	-0,1%	0,0%	-0,1 p.p.	0,0%	0,1%	-0,1 p.p.
Depreciação e Amortização	-1,9%	-2,0%	0,1 p.p.	-2,1%	-2,1%	0,0 p.p.
EBIT	5,9%	5,7%	0,2 p.p.	5,2%	4,9%	0,3 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	-3,3%	-4,0%	0,7 p.p.	-3,9%	-4,1%	0,2 p.p.
Lucro Operacional Antes I.R.	2,6%	1,7%	0,9 p.p.	1,3%	0,8%	0,5 p.p.
Imposto de Renda	-0,5%	0,0%	-0,5 p.p.	-0,2%	0,2%	-0,4 p.p.
Lucro Líquido do Período	2,1%	1,6%	0,5 p.p.	1,0%	1,1%	-0,1 p.p.
EBITDA	8,0%	7,8%	0,2 p.p.	7,4%	7,2%	0,2 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	8,1%	7,8%	0,3 p.p.	7,5%	7,1%	0,4 p.p.

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

IV – Balanço Patrimonial (Pós-IFRS16)

ATIVO		
(R\$ milhões)	31.12.2024	31.12.2023
Ativo Circulante	16.448	14.616
Caixa e equivalentes de caixa	5.628	5.459
Contas a receber	2.210	1.199
Estoques	7.127	6.664
Tributos a recuperar	1.241	1.100
Instrumentos financeiros derivativos	93	48
Despesas antecipadas	99	73
Outras contas a receber	50	73
Ativo Não Circulante	29.145	28.561
Imposto de renda e contribuição social diferidos	140	171
Tributos a recuperar	672	573
Instrumentos financeiros derivativos	297	226
Partes relacionadas	23	23
Depósitos judiciais	24	44
Despesas antecipadas	9	9
Outras contas a receber	31	109
Investimentos	804	864
Imobilizado	13.564	13.148
Intangível	5.183	5.172
Direito de Uso	8.398	8.222
TOTAL DO ATIVO	45.593	43.177
PASSIVO		
(R\$ milhões)	31.12.2024	31.12.2023
Passivo Circulante	16.312	16.425
Fornecedores	10.709	9.759
Fornecedores - Convênios	938	1.459
Fornecedores - Convênios - Aquisição de hipermercado	-	892
Empréstimos	38	36
Debêntures e notas promissórias	2.046	2.079
Salários e encargos sociais	682	624
Passivo de arrendamento	412	532
Demais impostos a recolher	529	298
Imposto de renda e contribuição social a pagar	34	-
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	129	-
Receitas a apropriar	449	418
Outras contas a pagar	346	328
Passivo Não Circulante	24.026	22.122
Fornecedores	12	38
Empréstimos	1.720	1.947
Debêntures e notas promissórias	12.761	11.122
Provisão para demandas judiciais	223	263
Passivo de arrendamento	9.232	8.652
Receitas a apropriar	26	37
Plano de ações liquidadas em caixa	5	4
Outras contas a pagar	47	59
Patrimônio Líquido	5.255	4.630
Capital social	1.272	1.272
Reserva de capital	88	56
Reservas de lucros	3.933	3.309
Ações em tesouraria	(26)	-
Outros resultados abrangentes	(12)	(7)
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	45.593	43.177

V – Fluxo de Caixa (Pós-IFRS16)

(R\$ milhões)	31.12.2024	31.12.2023
Lucro líquido do exercício	769	710
Imposto de renda e contribuição social diferidos	34	(162)
Perda (ganho) na alienação do imobilizado e de arrendamento	12	(55)
Depreciações e amortizações	1.640	1.476
Juros e variações monetárias	3.117	2.853
Resultado de equivalência patrimonial	(64)	(51)
Provisão para demandas judiciais	84	151
Provisão de opção de compra de ações	32	20
Provisão para perdas e quebras de estoque	633	538
(Reversão de) perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	(7)	4
	6.250	5.484
Variações nos ativos operacionais		
Contas a receber	(1.011)	(640)
Estoques	(1.096)	(735)
Tributos a recuperar	(132)	352
Dividendos recebidos	124	20
Partes relacionadas	-	(5)
Depósitos judiciais	21	12
Outros ativos	57	(14)
	(2.037)	(1.010)
Variações nos passivos operacionais		
Fornecedores	635	1.498
Salários e encargos sociais	58	40
Impostos e contribuições a recolher	140	40
Pagamento de demandas judiciais	(141)	(71)
Receitas a apropriar	20	96
Outros passivos	7	(114)
	719	1.489
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	4.932	5.963
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(1.647)	(3.116)
Aquisição de bens do ativo intangível	(42)	(169)
Recebimento de bens do ativo imobilizado	3	19
Recebimento de bens do ativo mantido para venda	16	211
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(1.670)	(3.055)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Aumento de capital em espécie	-	9
Captação de empréstimos	6.600	3.392
Custo de captação de empréstimos	(54)	(142)
Pagamento de empréstimos	(4.771)	(1.499)
Pagamento de juros de empréstimos	(2.583)	(1.085)
Dividendos e juros sobre o capital próprio, pagos	-	(118)
Compra de ações em tesouraria	(26)	-
Pagamento de passivo de arrendamento	(289)	(262)
Pagamento de juros de passivo de arrendamento	(1.060)	(977)
Pagamento de aquisição de hipermercado	(910)	(2.609)
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	(3.093)	(3.291)
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	169	(383)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	5.459	5.842
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	5.628	5.459
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	169	(383)

Earnings Release 4Q24 & 2024



EARNINGS CONFERENCE CALL

Thursday, February 20, 2025

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 IDV B3 SMLL B3 IGPTW B3

EARNINGS RELEASE 4Q24 & 2024

São Paulo, February 19, 2025. Assai Atacadista announces its results for the 4th 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-IFRS 16 view, which excludes the effects of IFRS16/CPC 06 (R2). Reconciliation with IFRS16 is available in a specific chapter in this document.

4Q24 (vs. 4Q23)

2024 (vs. 2023)

- EBITDA MARGIN OF 6.4% PRE-IFRS16 (+0.3 p.p.) AND 8.1% POST-IFRS16 (+0.3 p.p.)
- NET INCOME (PRE-IFRS16) WITH AN INCREASE OF +38% (+45% POST-IFRS16)

- EBITDA MARGIN PRE-IFRS16 OF 5.7% (+0.4 p.p.) AND POST-IFRS16 OF 7.5% (+0.4 p.p.)
- LEVERAGE GUIDANCE OUTPERFORMANCE: 3.04x, WITH REDUCTION OF R\$ 0.6 BILLION IN NET DEBT



6 new stores in 3 states

- Conclusion of the conversions project with 2 openings
- +28,000 sqm of sales area

EXPANSION

Achievement of expansion guidance: 15 stores opened, totaling 302 units in operation

- Strengthening of the national presence with entry into strategic cities, such as Barueri (SP), Vitória (ES) and Juiz de Fora (MG)



Gross revenue of R\$ 22.1 billion (+9.4%)

- Net 'same-store' sales: +4.4% excluding calendar effect
- Tickets: 82 million (+3%)

REVENUES

Gross revenue of R\$ 80.6 billion (+10.7%)

- 'Same-store' sales: +3.4% excluding calendar effect
- Tickets: 312 million (+8%)



EBITDA Mg. Pre-IFRS: 6.4%, +0.3p.p: gross profit optimization and focus on expenses control

- Gross profit evolution and maintenance of the expenses level, even with services implementation

PROFITABILITY

Expansion of EBITDA margin with stores maturation and control of expenses

- EBITDA Margin Pre-IFRS16: 5.7% (+0.4p.p.)
- EBITDA Margin Post-IFRS 16: 7.5% (+0.4p.p.), returning to the level prior to the conversions of hypermarkets



EBT Pre-IFRS16 of R\$ 598 million, up 57%

- Net Income Pre-IFRS16 of R\$ 474 million (+38.2%)
- Net Income Post-IFRS16 of R\$ 430 million (+44.8%)

NET INCOME

EBT (Pre-IFRS16) increases 83%, reaching R\$ 1.2 billion

- Net Income Pre-IFRS16: R\$ 930 million (+19.8%)
- Net Income Post-IFRS16: R\$ 769 million (+8.3%)



Performance of the converted stores evolves and contributes positively to the result of the Company

- Group of 47 stores converted in 2022:
 - Average monthly revenue of R\$ 29.3 million
 - EBITDA margin pre-IFRS16 of 6.4% in 4Q24 (+0.8 p.p. vs. 4Q23)

HYPERMARKET CONVERSIONS



Outperforming guidance: Leverage ⁽¹⁾ at 3.04x (-0.76x vs. 4Q23) with a reduction in net debt in 4Q24

- Relevant EBITDA Pre-IFRS16 contribution, with an increase of R\$ 0.7 billion (+19.4%) in 12 months
- Significant reduction of -R\$ 0.6 billion in net debt vs. 4Q23

Successful fundraising and debt profile improvement: extension of the average term and spread reduction

- R\$ 6.6 billion in new funding (debentures and capital markets) for the year, with prepayment of R\$ 3.5 billion
- Available cash position ⁽²⁾ total R\$ 7.6 billion (+17% vs. 2023) given the seasonality and operating leverage

LEVERAGE



Focus on continuing to reduce leverage

- **Expansion:** Opening of ~10 new stores
- **CAPEX:** Investment of approximately R\$ 1.0 to R\$ 1.2 billion
- **Leverage:** ~2.6x at the end of 2025

PROJECTIONS FOR 2025

MESSAGE FROM MANAGEMENT

The year 2024 marked significant milestones for Assaí, including the conclusion of the hypermarket conversion project, surpassing the mark of more than 300 stores in operation, celebrating the Company's 50th anniversary with a historic anniversary campaign, as well as being recognized as the best Wholesale and Retail company by Melhores & Maiores da Exame and the best food retail company to work for in Brazil, with over 10,000 employees, according to GPTW.

This year's expansion further strengthened Assaí's national presence and led to the Company's entry into strategic cities. The hypermarket conversions continue to mature and contribute significantly, as the converted stores opened in 2022 already show an average sales per store 25% higher than the average sales of organic stores opened until 2022, in addition to an EBITDA margin (Pre-IFRS16) of 5.5%, which represents an expansion of 1.1 p.p. compared to 2023.

Currently, Assaí has approximately 500 million customers in stores and an annual revenue of R\$ 80.6 billion. In addition to the growing sales performance, the company achieved a gain of +0.4 p.p. in EBITDA margin under both Pre-IFRS16 and Post-IFRS16 views, a result of the maturation of new stores, the enhancement of shopping experience with the implementation of new services, and a focus on expenses control. This result led to an EBITDA Pre-IFRS16 growth of R\$ 0.7 billion compared to the previous year, further strengthening the company's operational cash generation capacity, which, along with a lower level of net debt (-R\$ 0.6 billion), accelerated the reduction of leverage to 3.04x, a better level than the guidance for the year.

The results achieved in 2024 reflect the dedication of a team of more than 87,000 employees. The Company continues to generate jobs and strengthen training, inclusion, and development programs. Assaí has a strong commitment to the sustainability agenda, and throughout the year, progress was made in waste management and the Destino Certo program, which, through the Assaí Institute, combats hunger. Additionally, the Company has advanced in diversity indicators, with 45.8% of leadership positions held by Black employees and 25.7% by women.

For 2025, considering the recent increases in the Selic rate and interest rate curve expectations, as well as the focus on further reducing the leverage level to around 2.6x, the Company has chosen to postpone certain new store projects. Around 10 store openings are expected in 2025, with a total investment of R\$ 1.0 to R\$ 1.2 billion, which includes, in addition to expansion, maintenance of the existing store network, the implementation of new services, and IT projects aimed at further increasing the Company's efficiency.

We count on the trust and ongoing support of all of you.

Belmiro Gomes, CEO of Assaí

FINANCIAL HIGHLIGHTS

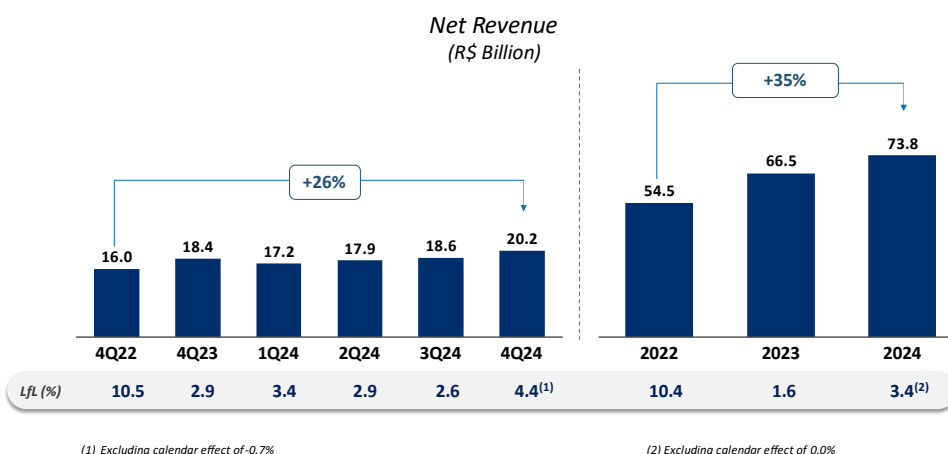
Pre-IFRS16 (R\$ million)	4Q24	4Q23	Δ	2024	2023	Δ
Gross Revenue	22,058	20,162	9.4%	80,570	72,785	10.7%
Net Revenue	20,163	18,421	9.5%	73,819	66,503	11.0%
Gross Profit ⁽¹⁾	3,411	3,068	11.2%	12,193	10,799	12.9%
Gross Margin ⁽¹⁾	16.9%	16.7%	0.2 p.p.	16.5%	16.2%	0.3 p.p.
Selling, General and Administrative Expenses	(2,149)	(1,975)	8.8%	(8,124)	(7,390)	9.9%
% of Net Revenue	-10.7%	-10.7%	0.0 p.p.	-11.0%	-11.1%	0.1 p.p.
Adjusted EBITDA ⁽²⁾⁽³⁾	1,294	1,118	15.7%	4,177	3,495	19.5%
Adjusted EBITDA Margin ⁽²⁾⁽³⁾	6.4%	6.1%	0.3 p.p.	5.7%	5.3%	0.4 p.p.
Net Financial Result	(400)	(478)	-16.3%	(1,868)	(1,833)	1.9%
% of Net Revenue	-2.0%	-2.6%	0.6 p.p.	-2.5%	-2.8%	0.3 p.p.
Income Before Income Tax - EBT	598	381	57.0%	1,205	658	83.1%
% of Net Revenue	3.0%	2.1%	0.9 p.p.	1.6%	1.0%	0.6 p.p.
Net Income for the Period	474	343	38.2%	930	776	19.8%
Net Margin	2.4%	1.9%	0.5 p.p.	1.3%	1.2%	0.1 p.p.
Post-IFRS16						
Adjusted EBITDA ⁽²⁾⁽³⁾	1,639	1,436	14.1%	5,505	4,712	16.8%
Adjusted EBITDA Margin ⁽²⁾⁽³⁾	8.1%	7.8%	0.3 p.p.	7.5%	7.1%	0.4 p.p.
Income Before Income Tax - EBT	528	306	72.5%	935	554	68.8%
% of Net Revenue	2.6%	1.7%	0.9 p.p.	1.3%	0.8%	0.5 p.p.
Net Income for the period	430	297	44.8%	769	710	8.3%
Net Margin	2.1%	1.6%	0.5 p.p.	1.0%	1.1%	-0.1 p.p.

(1) Includes logistical depreciation (highlighted in the Income Statement on page 19);

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

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

REVENUES IMPROVEMENT WITH INCREASED TICKETS AND SEQUENTIAL ACCELERATION OF 'SAME-STORE' SALES



Net sales reached R\$ 20.2 billion in 4Q24 (+9.5%), up R\$ 1.7 billion from the same period in 2023. In the last 2 years, sales increased by +26.4%, which represents an evolution of R\$ 4.2 billion. The sales performance is explained mainly by:

- (i) the performance of the 15 stores opened in the past 12 months (+5.7%), including 2 converted stores, representing the conclusion of the hypermarket conversion project;
- (ii) the increase in food inflation in the quarter, contributing to the performance of 'same-store' sales (+4.4%) despite the pressure on the population's purchasing power and increased competition; and
- (iii) the fast and constant adaptation of assortments and services, combined with the continuous evolution of the business model and the shopping experience.

In the year, net sales reached R\$ 73.8 billion (+11.0%), an increase of R\$ 7.8 billion compared to 2023. This growth is composed of the contribution from the expansion during the period (+7.6%) and the performance of 'same-store' sales (+3.4%). In 2024, 312 million tickets were recorded, a growth of +7.6%, which demonstrates the increasing public engagement with Assaí stores.

It is important to highlight that the *phygital* strategy of the Company advanced in 2024. Aiming to expand purchasing options for customers by offering convenience and a better shopping experience for consumers, Assaí expanded its partnership with *last mile* companies through an agreement with iFood. This partnership, present in more than 40 stores by the end of 2024, resulted in a growth of +32% in online sales in 4Q24 (vs. 4Q23).

'Meu Assaí' app, with over 14 million registered users, has played a fundamental role in understanding customer consumption habits. In 2024, the store's frequency by customers using the App were +65% higher than those of unidentified customers, and the average spending of these users was +39% higher. In addition, the identification of revenue through the App represented 47% of sales in 4Q24 and, in 2024 increased to 42% (vs. 26% in 2023).

OPENING OF 15 NEW STORES, CONCLUSION OF THE CONVERSION PROJECT, AND ACHIEVEMENT OF A NEW HISTORIC MILESTONE: + 300 STORES IN OPERATION



Organic: Guarujá (SP)

Assaí opened 6 stores in 4Q24, including 4 organic and 2 conversions, and concluded the conversion project of 66 hypermarket stores. In the quarter, there was an addition of more than 28,000 square meters to the sales area of the Company, totaling more than 1.5 million square meters by the end of 2024 (+5.2% vs. 2023).

In the year, the Company met the expansion guidance: 15 new stores were opened, totaling 302 stores in operation. The added stores in 2024 strengthen the national presence of Assaí, and some also mark the entry of the Company into strategic cities such as Barueri (SP), Vitória (ES), Juiz de Fora (MG), São José do Rio Preto (SP) and Guarujá (SP).

The expansion will continue to progress, however, considering primarily the 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, the Company has decided to defer certain new store projects. Furthermore, the Company highlights that, since 2021, more than 120 stores have been opened, including the conversions of hypermarkets, which accelerated the expansion of Assaí by a few years. In this way, around 10 stores are planned for 2025.

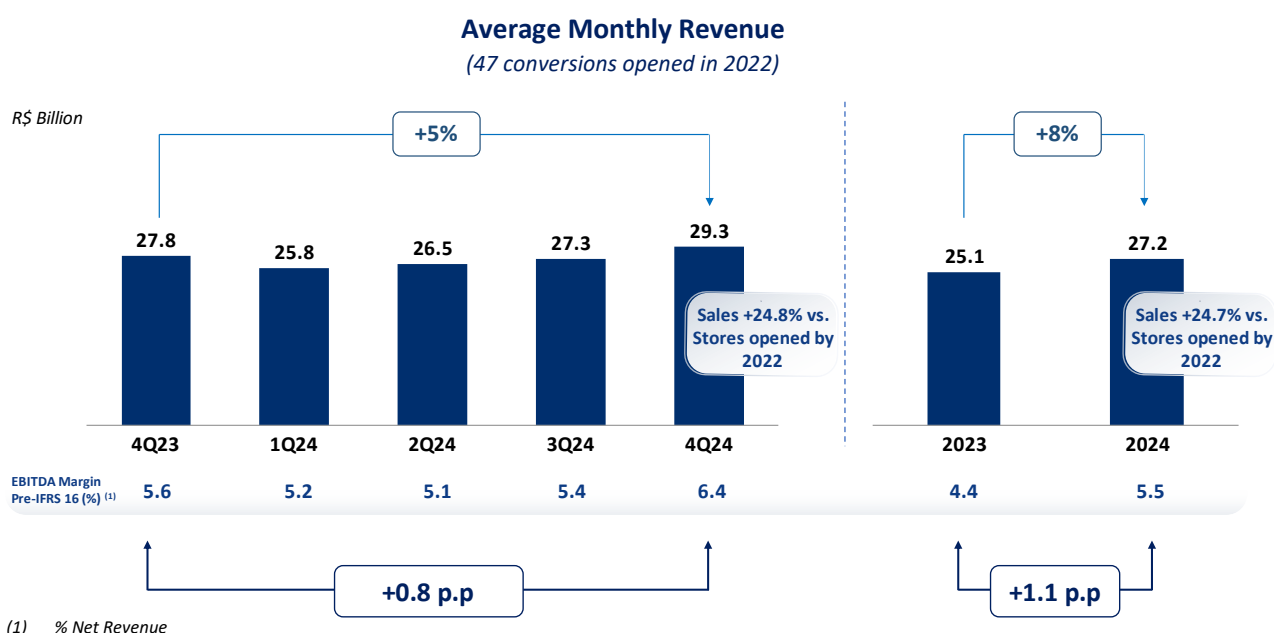


300 lojas Conversion: Caraguatatuba (SP)

CONTINUOUS MATURATION OF CONVERSIONS: SALES GROWTH WITH AN INCREASE OF +0.8p.p. IN THE EBITDA MARGIN PRE-IFRS16

With the openings of the 2 remaining conversions in 4Q24, Assaí completed the hypermarket conversion project. In this way, the Company has 66 converted stores that, even in the maturation phase, contribute significantly to the Company's results.

In 4Q24, the network of 47 stores converted in 2022 reached an average sales per store of R\$ 29.3 million, a sales level +24.8% higher than the base of organic stores opened until 2022, which recorded a revenue of R\$ 23.5 million in the period. Additionally, the average sales per sqm for these conversions, after two years of operation, has already reached 93% of the average sales per sqm registered by the base of organic stores opened until 2022. The EBITDA margin Pre-IFRS16 of the 47 converted stores reached 6.4% in 4Q24, an expansion of +0.8 p.p. compared to 4Q23, and a level in line with the Company's average, highlighting the potential of this store network that is still in the maturation process.



In the quarter, the 17 stores converted in 2023 achieved an average sales per store of R\$ 23.4 million, in line with the level of the network of organic stores opened until 2022, and an EBITDA margin pre-IFRS 16 above 3.0%, despite being in the initial phase of maturation.

Furthermore, the project of commercial galleries continues to evolve, contributing to further accelerating the maturation of the converted stores, through the increase of customer traffic, the generation of additional revenue, and the dilution of occupancy costs. By the end of 2024, the commercial galleries showed an occupancy rate of the gross leasable area (GLA) of 81.3% (vs. 69.5% in 4Q23) and revenue of R\$32 million (+26.3% vs. 4Q23) in the quarter, totaling R\$110 million for the year (+18.3% vs. 2023).

MATURATION OF NEW STORES PROVIDES THE HIGHEST LEVEL OF PROFITABILITY SINCE THE START OF THE CONVERSION PROJECT

In 4Q24, gross profit reached R\$ 3.4 billion, with a margin of 16.9%, up +0.2 p.p. from 4Q23. In 2024, gross profit totaled R\$ 12.2 billion, with a gross margin of 16.5% (vs. 16.2% in 2023). This result is explained primarily by:

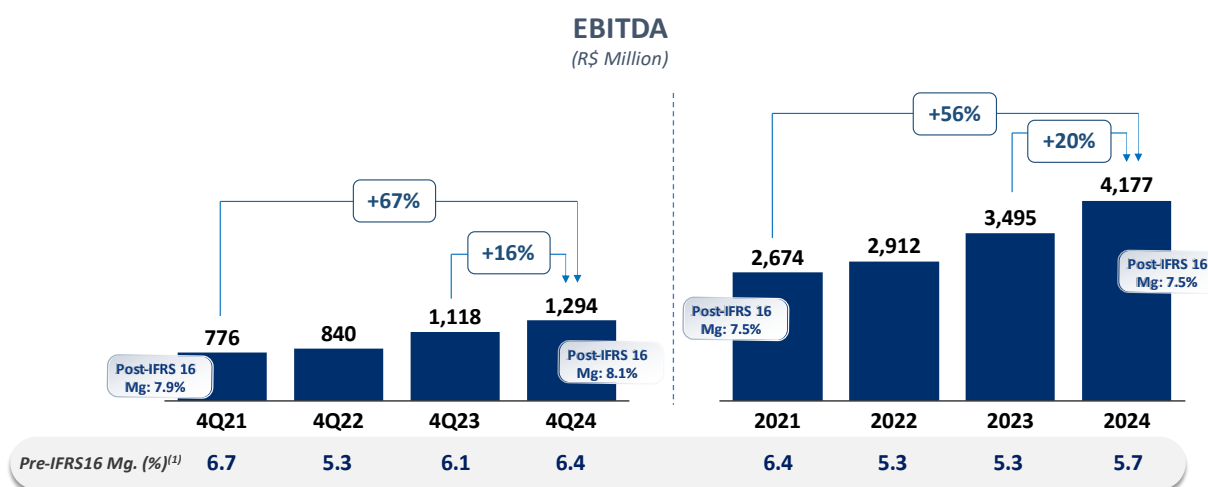
- (i) the performance of the new stores, which are still maturing and account for more than 30% of the 302 units in operation;
- (ii) the constant innovation of the business model with the expansion of the services offered in the store, leading to an improvement in the shopping experience. At the end of 2024, the Company had 618 service units available (+10.4% vs. 3Q24), including 254 butcher sections, 191 cold cuts sections, and 173 bakeries; and
- (iii) the strategy of ensuring an adequate margin level in the context of intensified competitiveness and reduced consumer purchasing power, impacted by high interest rates and rising food inflation.

In 4Q24, the selling, general and administrative expenses were equivalent to 10.7% of the net sales, a stable level vs. 4Q23. In the year, total expenses corresponded to 11.0% of net sales, down -0.1p.p. from 2023, reflecting efficiency in cost control and the continuous advance of the maturation of new stores, despite the implementation of 242 new service units in 2024 and inflationary pressure.

The equity income (which refers to an approximately 18% stake in FIC's capital) reached R\$ 15 million in 4Q24, totaling R\$ 64 million in 2024, up +26.1% from 2023. The total number of Passaí cards issued reached 3.1 million, up +14.5% (vs. 4Q23), accounting for 4.4% of sales.

EBITDA totaled R\$ 1.3 billion in 4Q24, an increase of +15.7%, with margin growth to 6.4% (+0.3 p.p. vs. 4Q23), the highest level since 4Q21 and since the beginning of the hypermarket conversion project, result of the maturation of the new stores and the attractiveness of the Assaí business model. The Company emphasizes that the performance of the Expense Committee in 2024, through structured initiatives and rigorous cost monitoring, played an important role in the evolution of the EBITDA margin in 4Q24.

In 2024, EBITDA reached R\$ 4.2 billion, with an increase in margin to 5.7%, up +0.4 p.p. from the 2023 level. This result reflects the commitment of the Company to ensure greater efficiency in operations, aligning sustainable growth with value creation.



(1) % of Net Revenue

FINANCIAL RESULT EVOLVES AS A PERCENTAGE OF NET SALES

(R\$ million)	4Q24	4Q23	Δ	2024	2023	Δ
Cash and cash Equivalent Interest	48	20	140.0%	118	123	-4.1%
Debt Burden	(498)	(464)	7.3%	(2,051)	(1,720)	19.2%
Cost and Discount of Receivables	(48)	(40)	20.0%	(133)	(119)	11.8%
Other financial revenues/Expenses and Net Monetary Correction	98	6	1533.3%	198	(116)	-270.7%
Net Financial Result	(400)	(478)	-16.3%	(1,868)	(1,832)	2.0%
% of Net Revenue	-2.0%	-2.6%	0.6 p.p.	-2.5%	-2.8%	0.3 p.p.

The net financial result totaled R\$ 400 million in the quarter, representing 2.0% of net sales, a reduction of -0.6 p.p. as a percentage of net sales compared to 4Q23. The key impacts on the net financial result in 4Q24 were:

- (i) higher profitability of financial investments, which is the result of the increase in the average cash invested compared to the previous period (R\$ 1.9 billion in 4Q24 vs. R\$ 777 million in 4Q23). The average cash has evolved compared to the last 3 quarters (R\$ 639 million in 1Q24; R\$ 835 million in 2Q24 and R\$ 1.3 billion in 3Q24);
- (ii) increase in the Debt Burden line, due to the impact of the higher volume of average gross debt in the period (R\$ 16.8 billion vs. R\$ 14.3 billion in 4Q23), despite a lower net debt in 4Q24 vs. 4Q23. In addition, the debt burden line is still affected by:
 - a. mark-to-market, arising from swaps for CDI of debts indexed to IPCA (3 series of CRIs), pre-fixed rate (1 serie of CRI) and USD (3 loan operations), with a positive non-cash impact of R\$ 21.0 million in 4Q24 (vs. negative R\$ 19.4 million in 4Q23);
 - b. lower level of capitalized interest (non-cash effect) due to the final phase of the conversion project (R\$ 9.6 million in 4Q24 vs. R\$ 25.6 million in 4Q23); and
- (iii) the positive impact on the Other Financial Revenues/Expenses and Monetary Correction line mainly related to tax credits (R\$ 79 million in 4Q24 vs. R\$ 19 million in 4Q23) and to the end of the interest related to the acquisition of hypermarkets (R\$ 0 in 4Q24 vs. expense of R\$ 37 million in 4Q23).

EARNINGS BEFORE TAXES INCREASES 83% IN 2024 DRIVEN BY THE OPERATIONAL LEVERAGE

Earnings before taxes (Pre-IFRS16) totaled R\$ 598 million in 4Q24, up R\$ 217 million (+57.0% vs. 4Q23). In 2024, earnings before taxes (pre-IFRS16) totaled R\$ 1.2 billion, an increase of R\$ 547 million, or +83.1% compared to 2023. In the post-IFRS16 view, EBT reached R\$ 528 million in the quarter, an increase of R\$ 222 million (+72.5% vs. 4Q23), totaling R\$ 935 million in 2024 (+68.8% compared to 2023). The performance is mainly due to the maturation of the new stores and the efficient and continuous control of expenses, even in the face of the improvements to the shopping experience, with the expansion of services and assortments.

Net income pre-IFRS16 was R\$ 474 million in the quarter, an increase of R\$ 131 million or +38.2%, with a net margin of 2.4% (+0.5 p.p. compared to 4Q23). In 2024, net income pre-IFRS16 increased by R\$ 154 million vs. 2023, totaling R\$ 930 million (+19.8%), with a net margin of 1.3%, +0.1 p.p. compared to 2023. The performance demonstrates resilience in the face of financial expenses and the limitations imposed by the new rules for the use of the subsidy for investments.

In the post-IFRS16 view, the net income for 4Q24 totaled R\$ 430 million, with a net margin of 2.1% (+0.5 p.p. vs. 2023). In the year, net income was R\$ 769 million, with a margin of 1.0%.

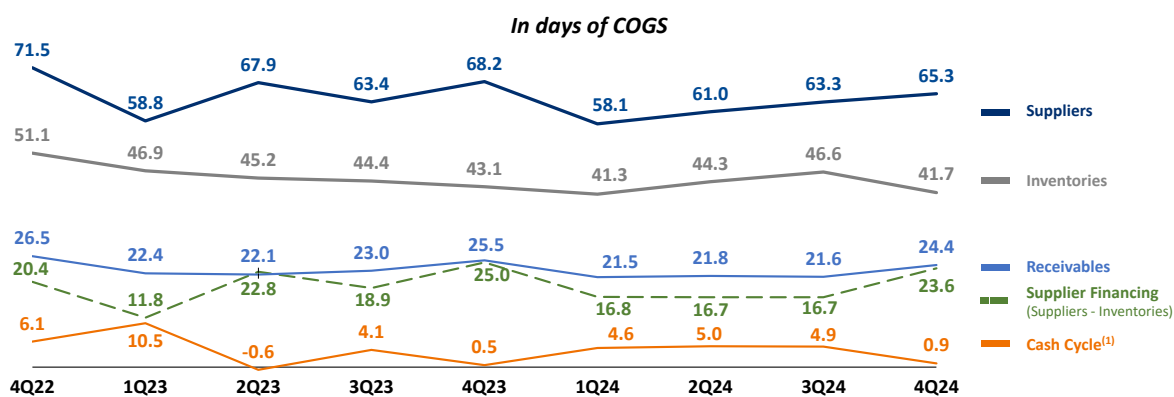
INVESTMENTS: REDUCTION REFLECTS COMMITMENT TO DELEVERAGING

(R\$ million)	4Q24	4Q23	Δ	2024	2023	Δ
Novas lojas e aquisição de terrenos	367	649	(282)	953	2,055	(1,102)
Reformas e manutenções	145	80	65	386	302	84
Infraestrutura e outros	57	21	36	133	91	42
Total Investimentos - Bruto	569	750	(181)	1,472	2,448	(976)

Investments, which represent additions to property and equipment, reached R\$ 569 million in 4Q24 and R\$ 1.5 billion in 2024. The reduction of R\$ 1.0 billion in investments in 2024 vs. 2023, reflects the commitment of the Company to the deleveraging process.

For 2025, aiming to accelerate the process of reduction of financial leverage due to recent hikes in the Selic interest rate and shifts in interest rate expectations for the coming years, the Company decided to defer certain new store projects. The expectations for 2025 include the opening of approximately 10 stores and investments between R\$ 1.0 and R\$ 1.2 billion in the cash view, of which (i) R\$ 650-750 million in the opening of new stores; (ii) R\$ 250-300 million in maintenance and implementation of new services in the existing store network; and (iii) R\$ 100-150 million in infrastructure, new systems (IT), and innovation projects.

CASH CYCLE REFLECTS EFFICIENCY IN INVENTORY MANAGEMENT



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

The quarterly cash cycle was 0.9 day in 4Q24, in line with 4Q23 (0.5 day). During the period, the Company highlights the efficient inventory management, which showed a reduction of 1.4 day vs. 4Q23, given the maturation of the new stores. Also, the sequential variation is more significant compared to 3Q24 due to the seasonality of the period and the execution of a more extensive anniversary campaign, which lasted 4 months, between August and November.

It is important to note that the installment purchase policy for customers remains unchanged, which means that there is no extension of terms, as evidenced by the reduction of 1.1 day in the receivables line in 4Q24 (vs. 4Q23).

Over the past 24 months, the cash cycle showed a significant reduction of 5.2 days, chiefly explained by:

- 4Q22: higher threshold of inventory levels (51.1 days) due to strong expansion, with the opening of 37 stores in the quarter; and
- 4Q23: normalization of inventory days, with a reduction of 8.0 days (going from 51.1 days in 4Q22 to 43.1 days in 4Q23), following the accelerated pace of expansion and maturation of the new stores.

IN THE LAST 2 YEARS, THE OPERATING CASH GENERATION OF R\$ 7.7 BILLION FINANCED 95% OF THE INVESTMENTS IN EXPANSION

(R\$ million - Last 24 months)	4Q24
EBITDA ⁽¹⁾	7,557
Change in WK	116
Operating Cash Generation	7,673
Capex	(4,793)
Acquisition of Hipermarkets	(3,277)
Free Cash Generation	(397)
Dividends	26
Payment of Interests	(3,610)
Total Cash Generation	(3,981)

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

The operating cash generation accumulated R\$ 7.7 billion over the last 24 months. The performance arises from the EBITDA level, which totaled R\$ 7.6 billion, and the positive variation in working capital, which amounted to R\$ 116 million, as detailed in the previous section.

Over the past 2 years, Assaí opened 42 units, of which 23 were organic stores and 19 were hypermarket conversions. The Company invested R\$ 8.1 billion, with R\$ 3.9 billion in the opening of organic stores and conversions, R\$ 3.3 billion related to payments for the acquisition of 66 commercial points of hypermarkets, and R\$ 0.9 billion in maintenance and renovations, including the implementation of new services. Thus, the operating cash generation, which totaled R\$ 7.7 billion, financed 95% of the investments made during the period.

Additionally, the cash flow was affected by the payment of R\$ 3.6 billion in interest, influenced by the increase in the interest curve during the period.

LIABILITY MANAGEMENT: NEW FUNDING OPTIMIZES THE DEBT PROFILE

With the goal of improving the debt profile by reducing the average cost and extending maturities, Assaí has raised funds throughout the year in the capital market and through loans, totaling R\$ 6.6 billion, prepaying debts maturing in 2025 and 2026. As a result, the Company managed to extend the average debt maturity by 9 months (41 months in 4Q24 vs. 32 months in 1Q24), reduce the average cost (CDI+1.36% in 4Q24 vs. CDI+1.49% in 1Q24), in addition to fully addressing the need for refinancing in 2025. The following table shows the lengthening of the debt, with the reduction of the maturities of 2025 and 2026 after the realization of *liability management*.

Payment Schedule*

Year	Position in 31/dec/24	Position in 31/dec/23	Δ
2025	1,613	3,895	(2,282)
2026	2,229	2,589	(360)
2027	3,292	2,730	562
2028	3,849	1,972	1,877
2029	3,758	408	3,350
2030+	332	345	(13)

* Considers the principal amount of the debt

The fundraising carried out in 2024, shown in the table below, totaled R\$ 6.6 billion.

Issue Date	Issue	Amount R\$ Billion	Cost
Mar-24	9 th Debentures Issue	0.5	CDI + 1,25%
Jun-24	11 th Debentures Issue	1.8	CDI + 1,25%
Aug-24	Loans	0.7	CDI + 1,34%
Oct-24	11 th Debentures Issue	2.8	CDI + 1,25%
Dec-24	12 th Debentures Issue	0.8	CDI + 1,25%
Total		6.6	

The fundraising in October (R\$ 2.8 billion) and December (R\$ 0.8 billion) totaled R\$ 3.6 billion and was allocated to the prepayment of the following debts maturing in 2025 and 2026:

- 2nd series of the 2nd issuance of promissory notes (~R\$ 1.8 billion, cost of CDI+1.53% and maturing in Feb/2025);
- 1st serie of the 2nd issuance of debentures (~R\$ 950 million, cost of CDI+1.70% and maturing in May/2025 and May/2026); and
- 3 loan facilities (~R\$ 650 million, average cost of CDI+2.00% and maturing in Jan/2025, Apr/2025, and May/2025).

LEVERAGE REDUCTION, RESULT OF THE OPERATING CASH GENERATION

(R\$ million)	4Q24	4Q23
Current Debt	(1,991)	(2,067)
Non-Current Debt	(14,184)	(12,843)
Total Gross Debt	(16,175)	(14,910)
Cash and Cash Equivalent	5,628	5,459
Net Debt	(10,547)	(9,451)
Balance of Receivables discounted ⁽¹⁾	(1,967)	(2,742)
Payable on the hypermarkets acquisition ⁽²⁾	-	(892)
Net Debt + Receivables Discounted + Payable on the hypermarkets acquisition	(12,514)	(13,085)
Adjusted EBITDA ⁽³⁾	4,113	3,444
Net Debt + Receivables Discounted + Payable on the hypermarkets acquisition / Adjusted EBITDA Pre IFRS16 ⁽³⁾	-3.04x	-3.80x

⁽¹⁾ Represents the balance of discounted receivables due in the subsequent quarter

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

⁽³⁾ Adjusted EBITDA Pre IFRS 16 accumulated the last 12 months (excluding equity income)

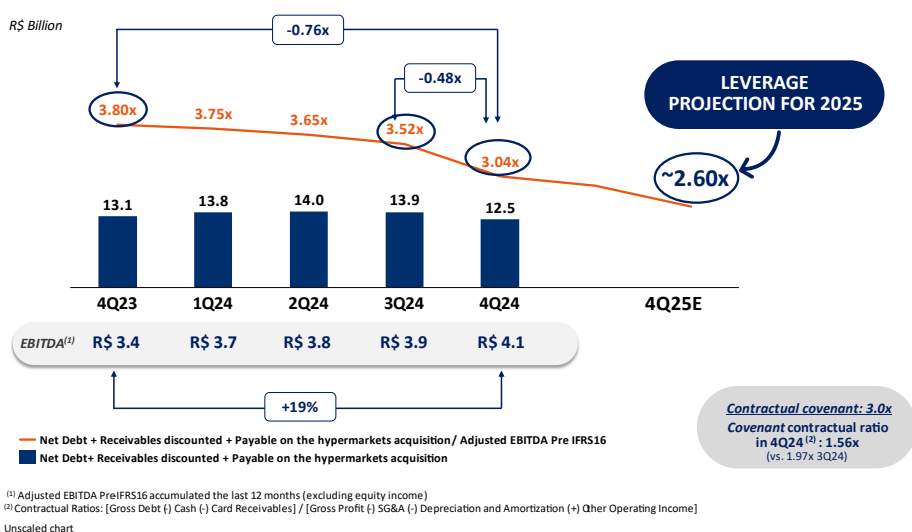
-0.76x

The leverage ratio, represented by the net debt/Adjusted EBITDA ratio Pre-IFRS16, reached 3.04x in the quarter, a level better than the projected in the guidance for 2024. The level represents a significant reduction of 0.76x vs. 4Q23 and the acceleration of the deleveraging process.

The leverage level was reached due to the reduction of R\$ 571 million in net debt, a result of the operating cash generation in 4Q24, in addition to the increase of R\$ 669 million in the EBITDA accumulated over 12 months due to the maturation of the new stores. It is important to highlight that Assaí paid, in January 2024, the amount of R\$ 894 million related to the last installment referring to the acquisition of hypermarkets.

At the end of the period, the balance of discounted receivables maturing in the subsequent quarter was R\$ 2.0 billion, with an average term of 9.5 days. 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. Furthermore, 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.

Considering that the Company can always choose to accelerate the full balance of receivables (R\$ 3.9 billion in credit card receivables with no recourse in 4Q24), the net debt level in this view would be R\$ 8.6 billion, with a leverage of 2.1x.

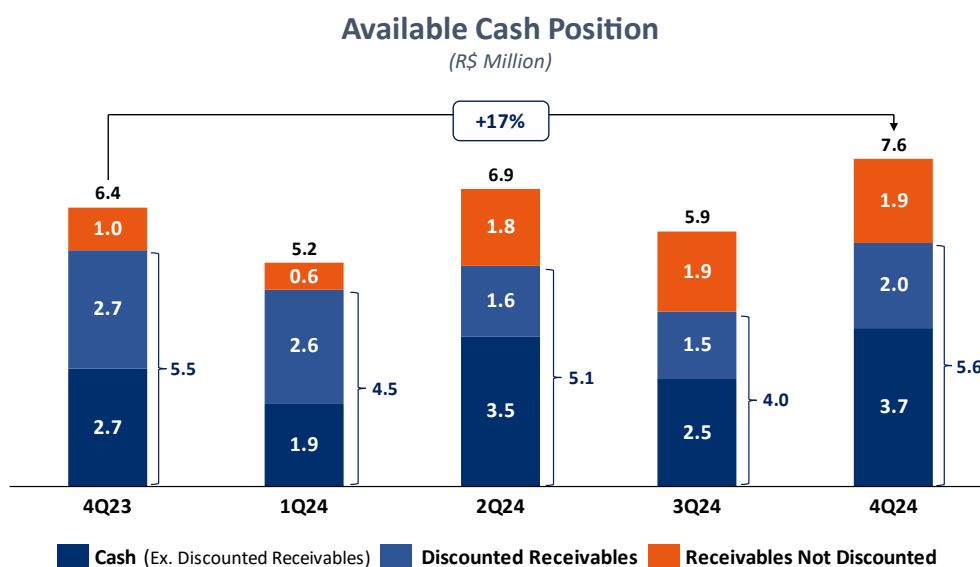


In 2025, the Company aims to reach a leverage level (represented by the Net Debt/EBITDA ratio) of about 2.6x, given the growth of EBITDA and the reduction of net debt, as a result of the revision of the expansion and the investment plan.

AVAILABLE CASH POSITION

The Company ended the year 2024 with total available cash position of R\$ 7.6 billion, considering undiscounted receivables, which can be converted into cash in D+1. This amount was 17% higher compared to 4Q23, due to the higher cash generation in the period.

The Company's cash and cash equivalents, which include cash at the end of the period and the balance of undiscounted receivables, follow the evolution of the average cash invested, which totaled R\$ 1,917 billion in 4Q24 (compared to R\$ 777 million in 4Q23, R\$ 639 million in 1Q24, R\$ 835 million in 2Q24, and R\$ 1,325 million in 3Q24).



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 2024 totaled R\$ 54 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 December 31, 2024, the balance payable on these operations was R\$ 938 million (R\$ 779 million related to products and R\$ 159 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).

VOLUNTARY DELISTING OF AMERICAN DEPOSITARY SHARES (ADSs)

On December 19, 2024, the Company's Board of Directors approved Assai's intention to voluntarily delisting its American Depositary Shares ("ADSs") from the New York Stock Exchange ("NYSE"), considering that maintaining a secondary listing on the NYSE is not currently beneficial, as the trading of the Company's common shares is predominantly (about 87%) focused on the Novo Mercado. The delisting is in line with the Company's long-term strategy to maintain operational efficiency. Following the delisting effective on January 9, 2025, ADSs started to be traded under the ticker "ASAIY".

It is important to highlight that the Company, committed to high standards of governance, even after the effectiveness of the Delisting and the deregistration with SEC, will voluntarily maintain its current corporate governance practices.

DIVIDENDS AND INTEREST ON EQUITY

For the fiscal year ended December 31, 2024, the amount allocated for the distribution of minimum mandatory dividends is R\$ 129 million, equivalent to 25% of the balance available for dividend distribution, as per the Company's Bylaws. This balance excludes the tax incentive reserve related to the recognition of subsidy credits for investments, as well as the 5% legal reserve.

Also during the year, the payment of interest on equity was approved in the gross amount of R\$ 125, on which the Income Tax Withheld at Source was deducted in the amount of R\$16, resulting in a net amount of R\$109 million to be paid on February 28, 2025, as per the Notice to Shareholders dated December 30, 2024.

Therefore, the amount referring to the remaining portion of dividends is R\$ 20 million, calculated as follows.

(R\$ million)	2024	2023
Net income (Post IFRS16)	769	710
Reserve of tax incentives	(229)	(710)
Legal reserve basis	540	0
% Legal reserve	5%	5%
Legal reserve for the year	27	-
Dividends Base	513	-
Mandatory minimum dividends - 25%	129	-
Interests on Equity - Paid	(109)	-
Dividends proposed to be paid	20	-

For the American Depositary Shares (ADSs) traded on the NYSE, payment will be made via the depositary bank JP Morgan Chase Bank. Holders can find information about it at the website <https://adr.com>.

CONTINUOUS 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 4Q24 were:

EFFICIENT OPERATIONS

- **10% reduction in scope 1 emissions⁽¹⁾ and 2⁽²⁾** vs. 4Q23;
- **Reuse of 43% of waste**, stable year-to-date, as a result of recycling, composting, and food waste reduction practices. **46% increase in the volume of organic waste destined for composting** vs. 2023;
- **Implementation of the Destino Certo Program in +94% of the new stores**, totaling more than 1,975 tons of organic waste diverted from landfills through donations to social institutions, avoiding 1,331.68 tCO₂e of GHG emissions; and
- **Reverse Logistics Program for Waste: +31% in the collection of light bulbs and +7% in the collection of batteries and cells from customers** in Dec/24 (vs. Dec/23).

ETHICAL AND TRANSPARENT MANAGEMENT

- **For the 3rd consecutive year, the Company is included in the Carbon Efficient Index (ICO2).** Adopting the ICO2 B3 demonstrates our commitment to climate management and agenda, as well as transparency in disclosing our carbon emissions; and
- **The Company received a B rating from CDP** (Disclosure Insight Action), one of the leading programs for measuring and reporting on the efficient management of risks related to carbon emissions and climate change.

PEOPLE AND COMMUNITY DEVELOPMENT

- The Company ended 2024 with more than 87,000 employees, of which:
 - 45.8% of Black people in leadership positions (managers and above), an increase of +2.3 p.p. vs. 4Q23;
 - 25.7% of women in leadership positions, an increase of +0.7 p.p. vs. 4Q23;
 - 9.6% of employees aged 50 or older, growth of +1.8 p.p. vs. 4Q23;
 - 5.3% of employees with disabilities, down -0.1 p.p. vs. 4Q23, but still above the legal quota.
- Through the Assaí Institute, the Company continues to promote opportunities and paths to prosperity for people and communities:
 - Donation of 5.4 million meals in 2024, through the Hunger Relief Program, carried out through the project Cozinhas Solidárias (Soup Kitchens), Engagement Campaigns, Destino Certo (Right Destination) (combating waste), Donations of Food Baskets, and Assistance in Climate Emergencies;
 - More than 480 tons of food donated to 100 partner social organizations through the "Alimento a Gente Compartilha" ("Food We Share") campaign, promoted in all stores in Brazil, with the participation of Assaí customers and employees; and
 - Launch of the Volunteering Program and Policy, with the implementation of 4 corporate volunteering actions.

** (1) Own emissions from the company; (2) Emissions from electricity consumption.*

AWARDS AND RECOGNITIONS

The year 2024 was marked by a series of recognitions. For the first time, the Company was elected the Best Wholesale and Retail Company by Exame's Melhores e Maiores 2024 and the most recalled brand in both physical and digital retail by Branding Brasil.

Assaí was included in the national GPTW ranking and recognized as the best food retail company to work for in Brazil (companies with over 10,000 employees). Additionally, the year was marked by recognition as the most valuable brand in food retail by the Interbrand Ranking of Brazil's Most Valuable Brands, and the most recalled brand in the supermarket and wholesale sectors by Folha Top Of Mind, for the 3rd consecutive year.

Below are the highlights for 4Q24:

- **GPTW:** 5th position in the retail ranking, being the best food retail company to work for in the country (companies with more than 10,000 employees).
- **Thought Leaders 100 Brasil 2025:** 29th position among the 100 most transformative companies in the country, and Belmiro Gomes, the Company's CEO, listed in 27th position among the 100 most transformative leaders in Brazil.
- **14th Research on Companies that Communicate Best with Journalists:** For the 2nd consecutive year, named the best company in communication with journalists in the Wholesale and Retail sector.
- **Popai Brasil: Achieved four recognitions,** including 3 silver trophies and 1 bronze for its retail media actions and the 50th anniversary campaign.
- **TIME World's Best Brands 2024 – Brazil:** Recognized in 2nd place in the Grocery Stores category.
- **World's Best Companies in Sustainable Growth 2025:** 96th position, being the only Brazilian food retail company on the international list.
- **Companies that Most Respect the Consumer:** For the 5th year, the brand leads in consumer respect in the Wholesale/Wholesale Cash & Carry category.
- **National Quality of Life Award:** In its 1st participation, the Company achieved silver in the recognition that values companies with the best health, safety, and well-being practices.

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\$ 80.6 billion in 2024. 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 the Brazilian Stock Exchange (B3 - ASA13). Currently, it has 300 stores across all regions in Brazil (24 states and the Federal District) and more than 87,000 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 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)	4Q24			4Q23		
	PRE	POST	Δ	PRE	POST	Δ
Selling, General and Administrative Expenses	(2,149)	(1,825)	324	(1,975)	(1,673)	302
Adjusted EBITDA	1,294	1,639	345	1,118	1,436	318
Adjusted EBITDA Margin	6.4%	8.1%	1.7 p.p.	6.1%	7.8%	1.7 p.p.
Other Operating (Expenses) Revenue, net	(19)	(19)	-	(4)	(2)	2
Depreciation and Amortization	(277)	(423)	(146)	(255)	(392)	(137)
Net Financial Result	(400)	(669)	(269)	(478)	(736)	(258)
Income Tax and Social Contribution	(124)	(98)	26	(37)	(9)	28
Net Income for the Period	474	430	(44)	343	297	(46)
Net Margin	2.4%	2.1%	-0.2 p.p.	1.9%	1.6%	-0.2 p.p.

(R\$ million)	2024			2023		
	PRE	POST	Δ	PRE	POST	Δ
Selling, General and Administrative Expenses	(8,124)	(6,873)	1,251	(7,390)	(6,242)	1,148
Adjusted EBITDA	4,177	5,505	1,328	3,495	4,712	1,217
Adjusted EBITDA Margin	5.7%	7.5%	1.8 p.p.	5.3%	7.1%	1.8 p.p.
Other Operating (Expenses) Revenue, net	(26)	(21)	5	(34)	49	83
Depreciation and Amortization	(1,078)	(1,640)	(562)	(969)	(1,476)	(507)
Net Financial Result	(1,868)	(2,909)	(1,041)	(1,833)	(2,731)	(898)
Income Tax and Social Contribution	(275)	(166)	109	118	156	38
Net Income for the Period	930	769	(161)	776	710	(66)
Net Margin	1.3%	1.0%	-0.2 p.p.	1.2%	1.1%	-0.1 p.p.

APPENDICES

OPERATIONAL INFORMATION

I – Number of stores and sales area

# of Stores	4Q20	4Q21	4Q22	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24
Southeast	101	113	138	152	154	155	158	162
Northeast	49	57	74	82	82	82	82	82
MidWest	18	21	25	27	28	28	28	28
North	11	14	17	17	18	18	19	20
South	5	7	9	10	10	10	10	10
Total	184	212	263	288	292	293	297	302
Sales Area (thousand sqm)	809	810	1,307	1,456	1,478	1,483	1,504	1,529

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 six stores in operation was expanded through the conversion project, of which one in 3Q22, four in 4Q22, and one in 4Q24.

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	4Q24	4Q23	Δ%	2024	2023	Δ%
Gross Revenue	22,058	20,162	9.4%	80,570	72,785	10.7%
Net Revenue	20,163	18,421	9.5%	73,819	66,503	11.0%
Cost of Goods Sold	(16,735)	(15,343)	9.1%	(61,582)	(55,668)	10.6%
Depreciation (Logistic)	(17)	(10)	76.4%	(44)	(35)	25.7%
Gross Profit	3,411	3,068	11.2%	12,193	10,799	12.9%
Selling Expenses	(1,920)	(1,734)	10.8%	(7,233)	(6,544)	10.5%
General and Administrative Expenses	(229)	(242)	-5.2%	(891)	(846)	5.3%
Selling, General and Adm. Expenses	(2,149)	(1,975)	8.8%	(8,124)	(7,390)	9.9%
Equity income	15	15	1.7%	64	51	26.1%
Other Operating Expenses, net	(19)	(4)	426.8%	(26)	(34)	-23.5%
Depreciation and Amortization	(260)	(246)	5.8%	(1,034)	(934)	10.7%
Earnings Before Interest and Taxes - EBIT	998	859	16.2%	3,073	2,491	23.4%
Financial Revenue	151	69	118.8%	324	281	15.4%
Financial Expenses	(551)	(547)	0.7%	(2,192)	(2,115)	3.7%
Net Financial Result	(400)	(478)	-16.3%	(1,868)	(1,833)	1.9%
Income Before Income Tax - EBT	598	381	57.0%	1,205	658	83.1%
Income Tax and Social Contribution	(124)	(37)	235.1%	(275)	118	-333.1%
Net Income for the Period	474	343	38.2%	930	776	19.8%
EBITDA - (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization)	1,275	1,114	14.5%	4,151	3,461	19.9%
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	1,294	1,118	15.7%	4,177	3,495	19.5%
% of Net Revenue	4Q24	4Q23	Δ p.p.	2024	2023	Δ p.p.
Gross Profit	16.9%	16.7%	0.2 p.p.	16.5%	16.2%	0.3 p.p.
Selling Expenses	-9.5%	-9.4%	-0.1 p.p.	-9.8%	-9.8%	0.0 p.p.
General and Administrative Expenses	-1.1%	-1.3%	0.2 p.p.	-1.2%	-1.3%	0.1 p.p.
Selling, General and Adm. Expenses	-10.7%	-10.7%	0.0 p.p.	-11.0%	-11.1%	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, net	-0.1%	0.0%	-0.1 p.p.	0.0%	-0.1%	0.1 p.p.
Depreciation and Amortization	-1.3%	-1.3%	0.0 p.p.	-1.4%	-1.4%	0.0 p.p.
EBIT	4.9%	4.7%	0.2 p.p.	4.2%	3.7%	0.5 p.p.
Net Financial Result	-2.0%	-2.6%	0.6 p.p.	-2.5%	-2.8%	0.3 p.p.
Income Before Income Tax - EBT	3.0%	2.1%	0.9 p.p.	1.6%	1.0%	0.6 p.p.
Income Tax and Social Contribution	-0.6%	-0.2%	-0.4 p.p.	-0.4%	0.2%	-0.6 p.p.
Net Income for the Period	2.4%	1.9%	0.5 p.p.	1.3%	1.2%	0.1 p.p.
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	6.3%	6.0%	0.3 p.p.	5.6%	5.2%	0.4 p.p.
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	6.4%	6.1%	0.3 p.p.	5.7%	5.3%	0.4 p.p.

⁽¹⁾ Adjusted for Other Operating Revenue (Expenses)

IV - Income Statement (Post-IFRS 16)

R\$ - Million	4Q24	4Q23	Δ%	2024	2023	Δ%
Gross Revenue	22,058	20,162	9.4%	80,570	72,785	10.7%
Net Revenue	20,163	18,421	9.5%	73,819	66,503	11.0%
Cost of Goods Sold	(16,714)	(15,327)	9.0%	(61,505)	(55,600)	10.6%
Depreciation (Logistic)	(31)	(22)	40.9%	(93)	(82)	13.4%
Gross Profit	3,418	3,072	11.3%	12,221	10,821	12.9%
Selling Expenses	(1,599)	(1,434)	11.5%	(5,995)	(5,411)	10.8%
General and Administrative Expenses	(226)	(239)	-5.4%	(878)	(831)	5.7%
Selling, General and Adm. Expenses	(1,825)	(1,673)	9.1%	(6,873)	(6,242)	10.1%
Equity income	15	15	0.0%	64	51	25.5%
Other Operating (Expenses) Revenue, net	(19)	(2)	850.0%	(21)	49	-142.9%
Depreciation and Amortization	(392)	(370)	5.9%	(1,547)	(1,394)	11.0%
Earnings Before Interest and Taxes - EBIT	1,197	1,042	14.9%	3,844	3,285	17.0%
Financial Revenue	151	69	118.8%	324	281	15.3%
Financial Expenses	(820)	(805)	1.9%	(3,233)	(3,012)	7.3%
Net Financial Result	(669)	(736)	-9.1%	(2,909)	(2,731)	6.5%
Income Before Income Tax	528	306	72.5%	935	554	68.8%
Income Tax and Social Contribution	(98)	(9)	988.9%	(166)	156	-206.4%
Net Income for the Year	430	297	44.8%	769	710	8.3%
EBITDA - (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization)	1,620	1,434	13.0%	5,484	4,761	15.2%
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	1,639	1,436	14.1%	5,505	4,712	16.8%
% of Net Revenue	4Q24	4Q23	Δ p.p.	2024	2023	Δ p.p.
Gross Profit	17.0%	16.7%	0.3 p.p.	16.6%	16.3%	0.3 p.p.
Selling Expenses	-7.9%	-7.8%	-0.1 p.p.	-8.1%	-8.1%	0.0 p.p.
General and Administrative Expenses	-1.1%	-1.3%	0.2 p.p.	-1.2%	-1.2%	0.1 p.p.
Selling, General and Adm. Expenses	-9.1%	-9.1%	0.0 p.p.	-9.3%	-9.4%	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	-0.1%	0.0%	-0.1 p.p.	0.0%	0.1%	-0.1 p.p.
Depreciation and Amortization	-1.9%	-2.0%	0.1 p.p.	-2.1%	-2.1%	0.0 p.p.
EBIT	5.9%	5.7%	0.3 p.p.	5.2%	4.9%	0.3 p.p.
Net Financial Result	-3.3%	-4.0%	0.7 p.p.	-3.9%	-4.1%	0.2 p.p.
Income Before Income Tax	2.6%	1.7%	1.0 p.p.	1.3%	0.8%	0.4 p.p.
Income Tax	-0.5%	0.0%	-0.4 p.p.	-0.2%	0.2%	-0.5 p.p.
Net Income for the Year	2.1%	1.6%	0.5 p.p.	1.0%	1.1%	0.0 p.p.
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	8.0%	7.8%	0.2 p.p.	7.4%	7.2%	0.3 p.p.
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	8.1%	7.8%	0.3 p.p.	7.5%	7.1%	0.4 p.p.

⁽¹⁾ Adjusted for Other Operating Revenue (Expenses)

V - Balance Sheet (Post-IFRS 16)

ASSETS		
(R\$ million)	31.12.2024	31.12.2023
Current Assets	16,448	14,616
Cash and cash equivalent	5,628	5,459
Trade receivables	2,210	1,199
Inventories	7,127	6,664
Recoverable taxes	1,241	1,100
Derivative financial instruments	93	48
Prepaid Expenses	99	73
Other accounts receivable	50	73
Non-current assets	29,145	28,561
Deferred income tax and social contribution	140	171
Recoverable taxes	672	573
Derivative financial instruments	297	226
Related parties	23	23
Restricted deposits for legal proceedings	24	44
Prepaid Expenses	9	9
Other accounts receivable	31	109
Investments	804	864
Property, plan and equipment	13,564	13,148
Intangible assets	5,183	5,172
Right-of-use assets	8,398	8,222
TOTAL ASSETS	45,593	43,177
LIABILITIES		
(R\$ million)	31.12.2024	31.12.2023
Current Liabilities	16,312	16,425
Trade payables, net	10,709	9,759
Trade payables - Agreements	938	1,459
Trade payables - Agreements - Acquisition of hypermarkets	-	892
Borrowings	38	36
Debentures and promissory notes	2,046	2,079
Payroll and related taxes	682	624
Lease liabilities	412	532
Taxes payable	529	298
Income tax and social contribution payable	34	-
Dividends and interest on own capital payable	129	-
Deferred revenues	449	418
Other accounts payable	346	328
Non-current liabilities	24,026	22,122
Trade payables, net	12	38
Borrowings	1,720	1,947
Debentures and promissory notes	12,761	11,122
Provision for legal proceedings	223	263
Lease liabilities	9,232	8,652
Deferred revenues	26	37
Cash-settled share-based payment plan	5	4
Other accounts payable	47	59
Shareholders' Equity	5,255	4,630
Share capital	1,272	1,272
Capital reserve	88	56
Earnings reserve	3,933	3,309
Treasury shares	(26)	-
Other comprehensive results	(12)	(7)
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDER'S EQUITY	45,593	43,177

VI - Cash Flow (Post-IFRS 16)

(R\$ million)	31.12.2024	31.12.2023
Net income for the year	769	710
Deferred income tax and social contribution	34	(162)
Loss (gain) on disposal of property, plant and equipment and lease	12	(55)
Depreciation and amortization	1,640	1,476
Interests and monetary variation	3,117	2,853
Share of profit and loss of associate	(64)	(51)
Provision of legal proceedings	84	151
Provision of stock option	32	20
Allowance for inventory losses and damages	633	538
(Reverse of) expected credit loss for doubtful accounts	(7)	4
	6,250	5,484
Variation of operating assets		
Trade receivables	(1,011)	(640)
Inventories	(1,096)	(735)
Recoverable taxes	(132)	352
Dividends received	124	20
Related parties	-	(5)
Restricted deposits for legal proceedings	21	12
Other assets	57	(14)
	(2,037)	(1,010)
Variation of operating liabilities		
Trade payables	635	1,498
Payroll and related taxes	58	40
Taxes and social contributions payable	140	40
Payment for legal proceedings	(141)	(71)
Deferred revenues	20	96
Other accounts payable	7	(114)
	719	1,489
Net cash generated by operating activities	4,932	5,963
Cash flow from investment activities		
Purchase of property, plant and equipment	(1,647)	(3,116)
Purchase of intangible assets	(42)	(169)
Proceeds from property, plant and equipment	3	19
Proceeds from assets held for sale	16	211
Net cash used in investment activities	(1,670)	(3,055)
Cash flow from financing activities		
Capital contribution	-	9
Proceeds from borrowings	6,600	3,392
Cost of funding of borrowings	(54)	(142)
Payments of borrowings	(4,771)	(1,499)
Payments of interest on borrowings	(2,583)	(1,085)
Dividend and Interest on own capital paid	-	(118)
Purchase of treasury shares	(26)	-
Payments of lease liabilities	(289)	(262)
Payment of interest on lease liability	(1,060)	(977)
Payment of acquisition of hypermarkets	(910)	(2,609)
Net cash used in financing activities	(3,093)	(3,291)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	169	(383)
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	5,459	5,842
Cash and cash equivalents at the end of the year	5,628	5,459
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	169	(383)