

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

2º TRIMESTRE DE 2025

08 DE AGOSTO DE 2025



MARGEM EBITDA AVANÇA +0,3 p.p.

Aumento do lucro bruto e diluição de despesas

Venda

- Faturamento: R\$ 21 bi (+7,2%)
- Vendas 'mesmas lojas': +4,6%
- Estabilidade de *market share*

Projeção expansão: 10 lojas em 2025 e 10 lojas em 2026

Agosto: 1 inauguração em SP

Margem EBITDA

- Pré-IFRS16: 5,7% (+0,3 p.p.)
- Maturação das novas lojas
- Ampliação dos serviços
- Rígido controle de despesas

Lucro Líquido

- Pré-IFRS16: 264M (+60%)
- Pós-IFRS16: 219M (+78%)
- Eficiência operacional, mesmo diante dos juros elevados

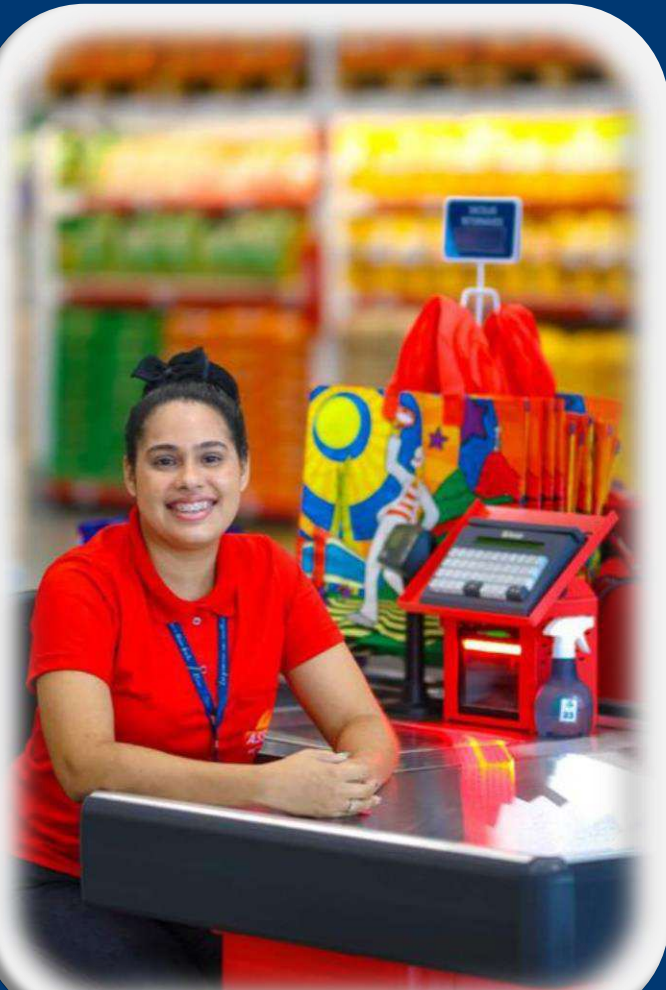
Geração de Caixa

- Geração de caixa livre:
 - R\$ 2,7 bi LTM
- Evolução do EBITDA
- Redução dos investimentos
- Disciplina na política de recebíveis

Alavancagem

- -3,17x, redução de -0,48x vs. 2T24
- Aumento de R\$ 0,5 bi do EBITDA Pré-IFRS16 LTM
- Redução de R\$ 0,2 bi da dívida líquida

Projeção 2025: ~2,6x

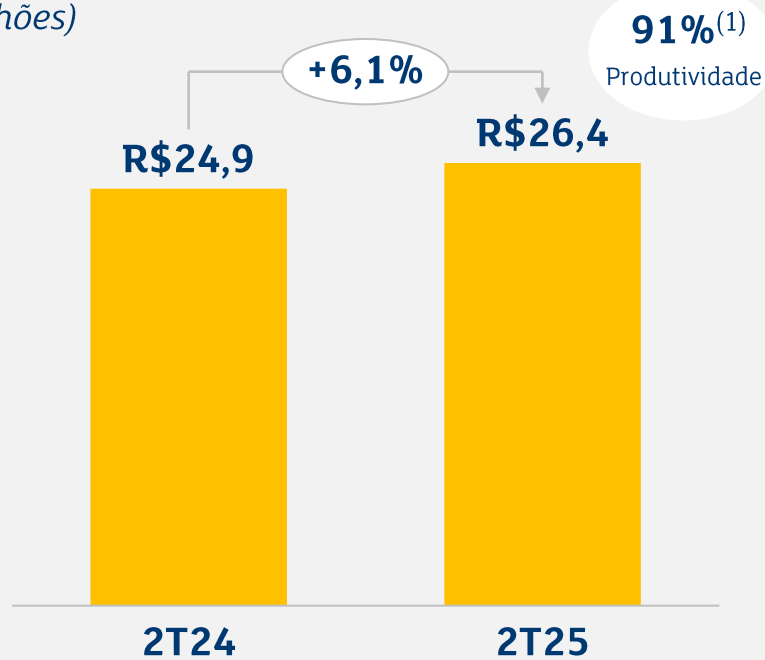


MATURAÇÃO DAS CONVERSÕES: EVOLUÇÃO DAS VENDAS E DA RENTABILIDADE

Mg EBITDA das conversões de 2022 é +0,4 p.p. acima da média da Companhia (5,7%)

Faturamento Médio Mensal (64 lojas)

(R\$ Milhões)



Mg. EBITDA
Pré-IFRS16⁽²⁾

4,1%

5,5%

+1,4 p.p.



(1) Comparado as lojas orgânicas abertas até 2022

(2) % Receita Líquida

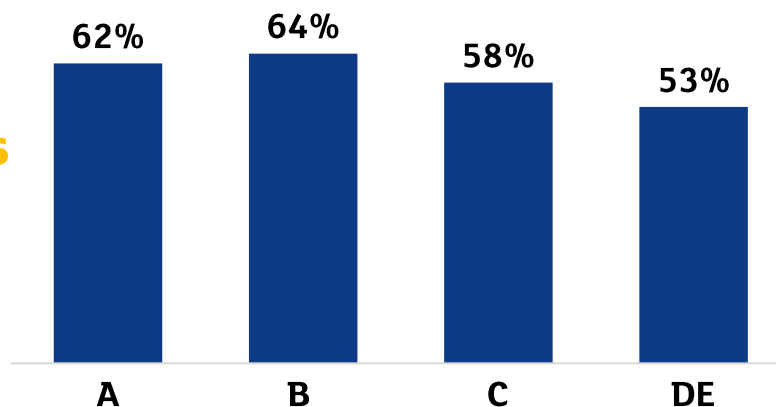
NOVAS OPORTUNIDADES PARA CRIAÇÃO DE VALOR

Capacitar os ativos existentes em novas frentes

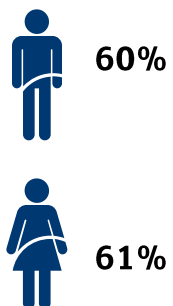
Penetração de Clientes Pessoa Física - Assaí⁽¹⁾

~0,5bi clientes
distintos no ano⁽²⁾

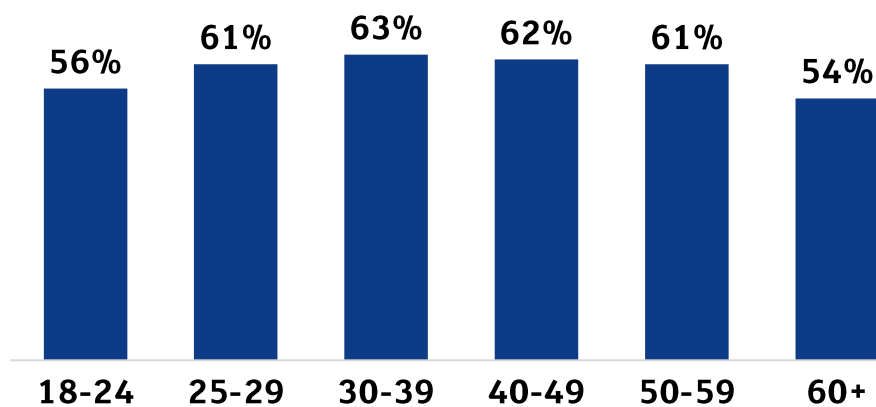
Classe Social



Gênero



Faixa Etária



(1) Pesquisa online realizada pela BAIN & Company entre agosto e dezembro/24 (SP, RJ, MG, BA, PE, CE, MA, AM e AP, ~19 mil respondentes). Considera compras no Assaí pelo menos 1 vez nos últimos 6 meses anteriores ao preenchimento do questionário

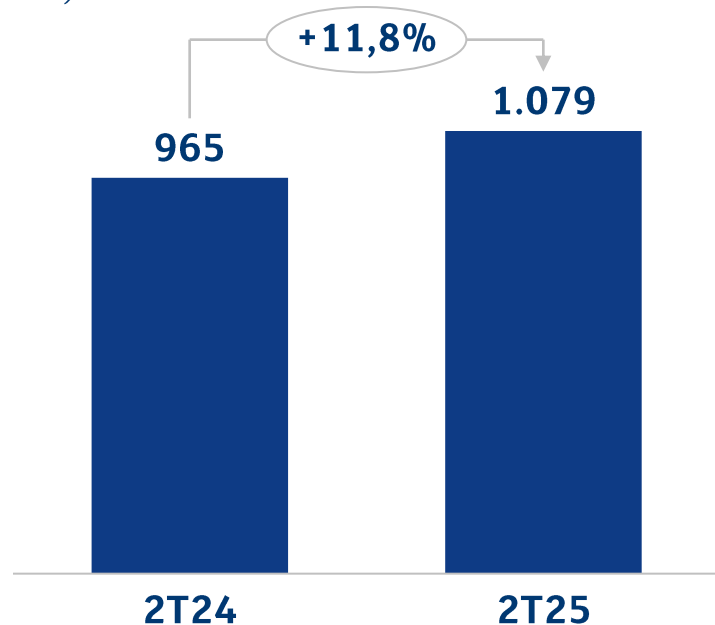
(2) Considera clientes únicos em trânsito nas lojas

AVANÇO DA MG EBITDA: MATURAÇÃO DAS NOVAS LOJAS E CONTROLE DE DESPESAS

Eficiência operacional, mesmo diante da elevada taxa de juros

EBITDA PRÉ-IFRS16

(R\$ Milhões)

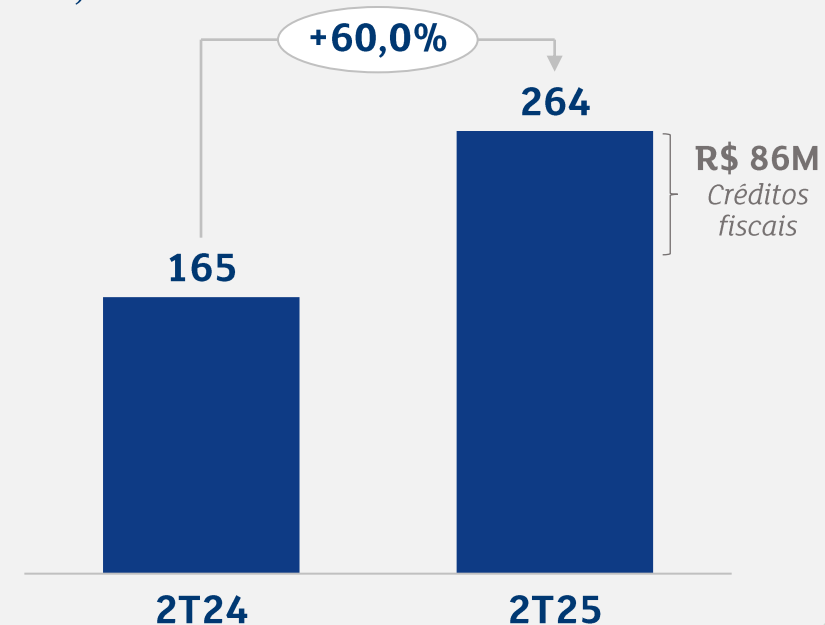


Mg. EBITDA⁽¹⁾ 5,4% 5,7%

+0,3 p.p.

LUCRO LÍQUIDO PRÉ-IFRS16

(R\$ Milhões)



Mg. Líquida⁽¹⁾ 0,9% 1,4%

+0,5 p.p.

AUMENTO DO EBITDA CONTRIBUI PARA MENOR DÍVIDA

Redução da alavancagem em 0,5x no 2T25 vs. 2T24

Geração de Caixa

(R\$ Bilhões)

Dívida Líquida ⁽¹⁾ Jun/24	14,0
Geração de Caixa Operacional	3,9
Capex	-1,2
Geração de Caixa Livre	2,7
Custo da Dívida	-2,0
Geração de Caixa Total	0,7
Redução Antecipação De Recebíveis	-0,4
Dívida Líquida ⁽¹⁾ Jun/25	13,8

90%
conversão
EBITDA em
caixa

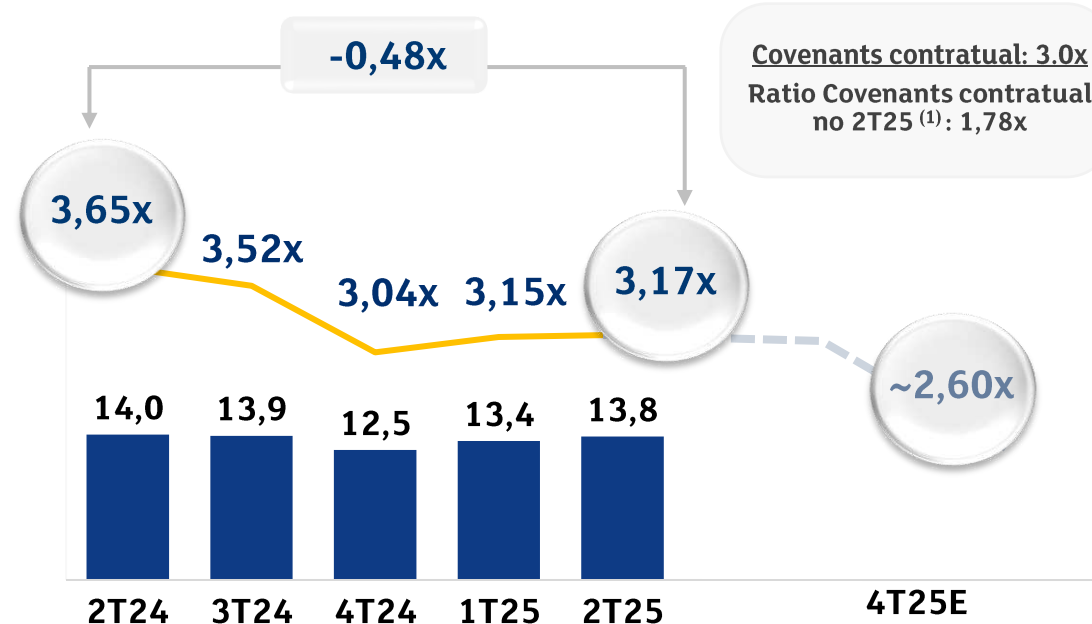
Redução da Dívida Líquida

(R\$ Bilhões)

	2T24	2T25	Variação
Dívida Bruta	17,5	16,2	-1,3
Caixa Ajustado	3,5	2,4	-1,1
Caixa Bruto	5,1	4,5	-0,6
Recebíveis Descontados	-1,6	-2,1	-0,4
Dívida Líquida⁽¹⁾	14,0	13,8	+0,2

Alavancagem

(R\$ Bilhões)



Covenants contratual: 3.0x
Ratio Covenants contratual no 2T25 ⁽¹⁾: 1,78x

EBITDA⁽²⁾ 3,8 3,9 4,1 4,2 4,3

— Dívida Líquida + Recebíveis descontados ⁽³⁾ / EBITDA Ajustado Pré IFRS16
— Dívida Líquida + Recebíveis descontados ⁽³⁾

+R\$ 0,5 bi

⁽¹⁾ Ratios Contratuais: [Dívida Bruta (-) Caixa (-) Contas a receber com deságio de 1,5%] / [Lucro Bruto (+) Depreciação Logística (-) SG&A]

⁽²⁾ EBITDA Pré-IFRS 16 acumulado 12 meses (excluindo equivalência patrimonial)

⁽³⁾ Entre o 4T21 e o 4T24, o indicador de Dívida Líquida + Recebíveis Descontados contemplava o saldo a pagar da aquisição de hipermercados. O pagamento da aquisição de hipermercado foi finalizado no 1T24

⁽¹⁾ Dívida Líquida + Recebíveis Descontados (R\$ 2,1 bilhões em 30/06/2025 e R\$ 1,6 bilhão em 30/06/2024).
Entre o 4T21 e o 4T24, o indicador de Dívida Líquida + Recebíveis Descontados contemplava o saldo a pagar da aquisição de hipermercados. O pagamento da aquisição de hipermercado foi finalizado no 1T24

CONTINUIDADE DA OTIMIZAÇÃO DO PERFIL DA DÍVIDA

Alongamento do prazo e redução do custo médio

OPERAÇÕES

2024

R\$ 6,6 bi em novas captações
R\$ 3,6 bi pré-pagamento de dívidas
com vencimentos em 2025 e 2026

2T25

13ª Emissão de Debêntures

R\$ 1,5 bi, CDI+1,20%
Pré-pagamento de R\$ 2 bi (CDI+1,75%)
com vencimentos em 2026 e 2027

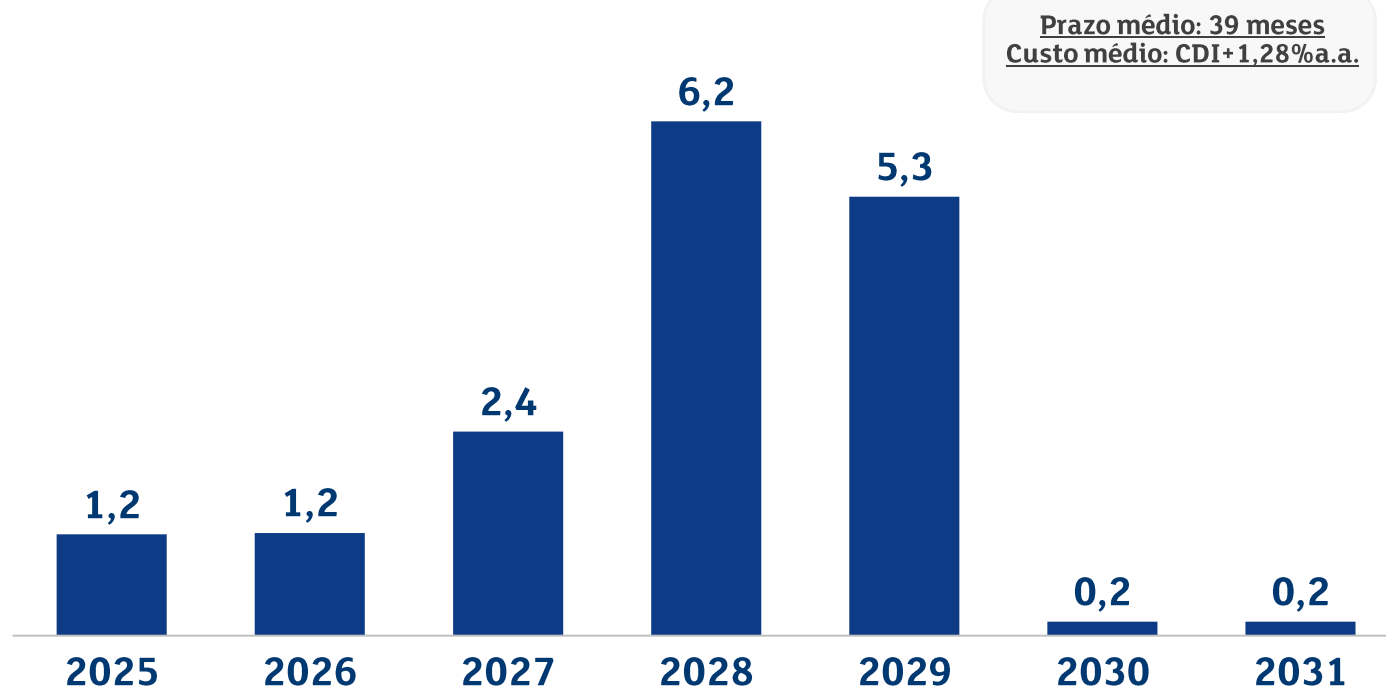
Jul
25

Empréstimo CPR em R\$

R\$ 450M, CDI+0,95%
Pré-pagamento de R\$ 500M
(CDI+0,93%) com vencimento em 2025

FLUXO DE VENCIMENTOS⁽¹⁾

(R\$ Bilhões)



(1) Data base julho/2025, considerando empréstimo de R\$ 450 milhões



Operações eficientes

- **Meta de mudanças climáticas alinhadas à metodologia SBTi:** reduzir 42% das emissões dos escopos 1 e 2 até 2030 (ano-base 2021)
 - **2T25: Redução de 20%**
- **Reaproveitamento de 44% dos resíduos** (+1,2 p.p. vs. 2T24)
- **Aumento de 30,7% no número de lojas com compostagem** vs. 2T24



Desenvolvimento de pessoas e comunidades

- **46,7% de pessoas negras na liderança** (+3,9 p.p.)
- **25,5% de mulheres na liderança** (+0,2 p.p.)
- **+1.000 colaboradores migrantes e refugiados**
- **10 Cozinhas Solidárias em 8 estados**
 - 530 mil refeições
 - 102% da meta atingida

Premiações e Reconhecimentos



- **Marca mais valiosa do varejo alimentar:**
 - **Interbrand:** 7º ano consecutivo
 - **Brand Finance:** 5º ano consecutivo
 - **TM20 e Infomoney:** 1ª edição
- **Great Place to Work Brasil (GPTW):**
 - 4º ano consecutivo um excelente lugar para se trabalhar
 - **Melhor do segmento para:**
 - Pessoas com deficiência
 - Mulheres
 - Étnico-racial
- **Prêmio Consumidor Moderno de Excelência em Atendimento ao Cliente**
 - Eleito pela 5ª vez vencedor na categoria Varejo – Atacado e *Cash & Carry*



Q&A

Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A na parte inferior da tela.

*Escreva seu **NOME**, **EMPRESA** e **IDIOMA** da pergunta a ser feita.*

Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.

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

To ask questions, please click on the Q&A icon on the bottom of the screen

*Write your **NAME**, **COMPANY** and **LANGUAGE** of the question.*

If announced, a request to activate your microphone will show up on your screen, then, you should enable your audio to ask your question.

We kindly ask you to make all questions at once.



Chat



Q&A



Interpretation



OBRIGADO

Equipe de Relações com Investidores | ri.assai@assai.com.br / ri.assai.com.br

EARNINGS RELEASE

2nd QUARTER 2025

August 8th, 2025



EBITDA MARGIN ADVANCES +0.3 p.p.

Increase in gross profit and expenses dilution

Sales

- Gross Revenue: R\$ 21 bn (+7.2%)
- 'Same Store' Sales: +4.6%
- Market share stability

Expansion Guidance: 10 stores in 2025 and 10 stores in 2026

August: 1 new stores in SP

Net Income

- Pre-IFRS16: 264M (+60%)
- Post-IFRS16: 219M (+78%)
- Operational efficiency, despite the high interest rate

Leverage

- -3.17x, reductions of -0.48x vs. 2Q24
- Increasing of 0.5 billion in EBITDA Pre-IFRS16 LTM
- Reduction of 0.2 billion in net debt

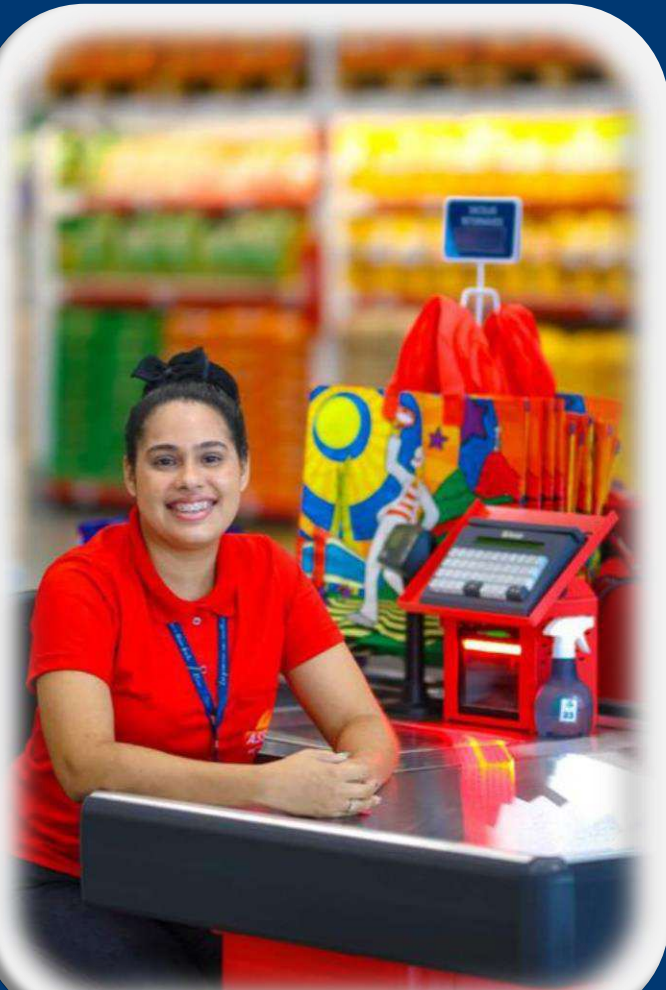
EBITDA Margin

- Pre-IFRS16: 5.7% (+0.3 p.p.)
- New stores maturation
- Expansion of services
- Strong expenses control

Cash Generation

- Free Cash Flow:
 - R\$ 2.7 bn LTM
- EBITDA Evolution
- Reduction in investments
- Discipline in receivables policy

Guidance 2025: ~2.6x

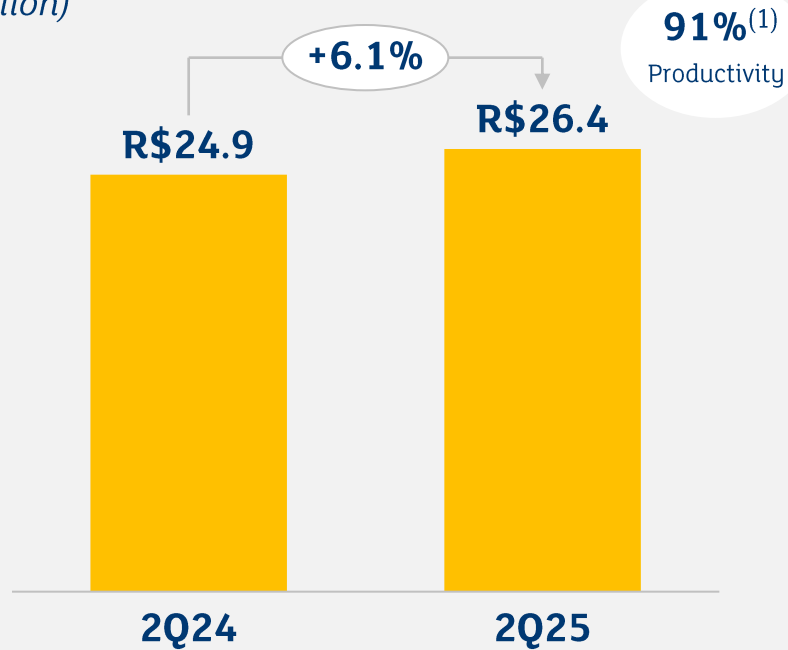


MATURATION OF CONVERSIONS: EVOLUTION OF SALES AND PROFITABILITY

2022 conversions EBITDA margin: +0.4p.p. above Company's average

Average Monthly Revenue (64 stores)

(R\$ Million)



EBITDA margin
Pre-IFRS16⁽²⁾ 4.1%

5.5%

+1.4 p.p.



(1) Compared to the organic stores opened until 2022
(2) % Net Revenue

NEW OPPORTUNITIES TO CREATE VALUE

Empower existing assets in new fronts

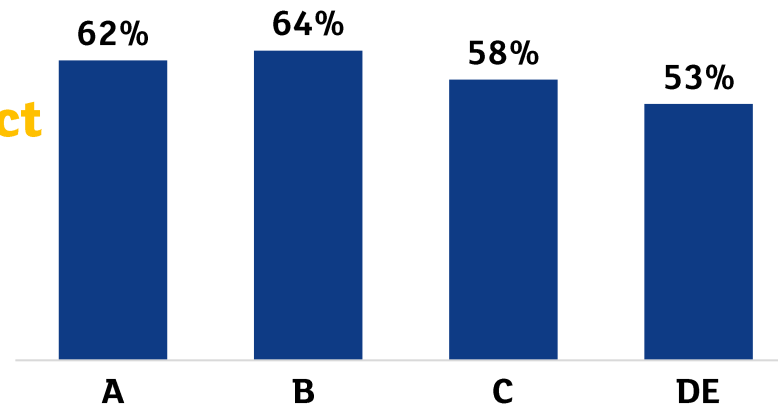
Individual Customers Penetration - Assaí⁽¹⁾

~0,5bn distinct customers in the year⁽²⁾

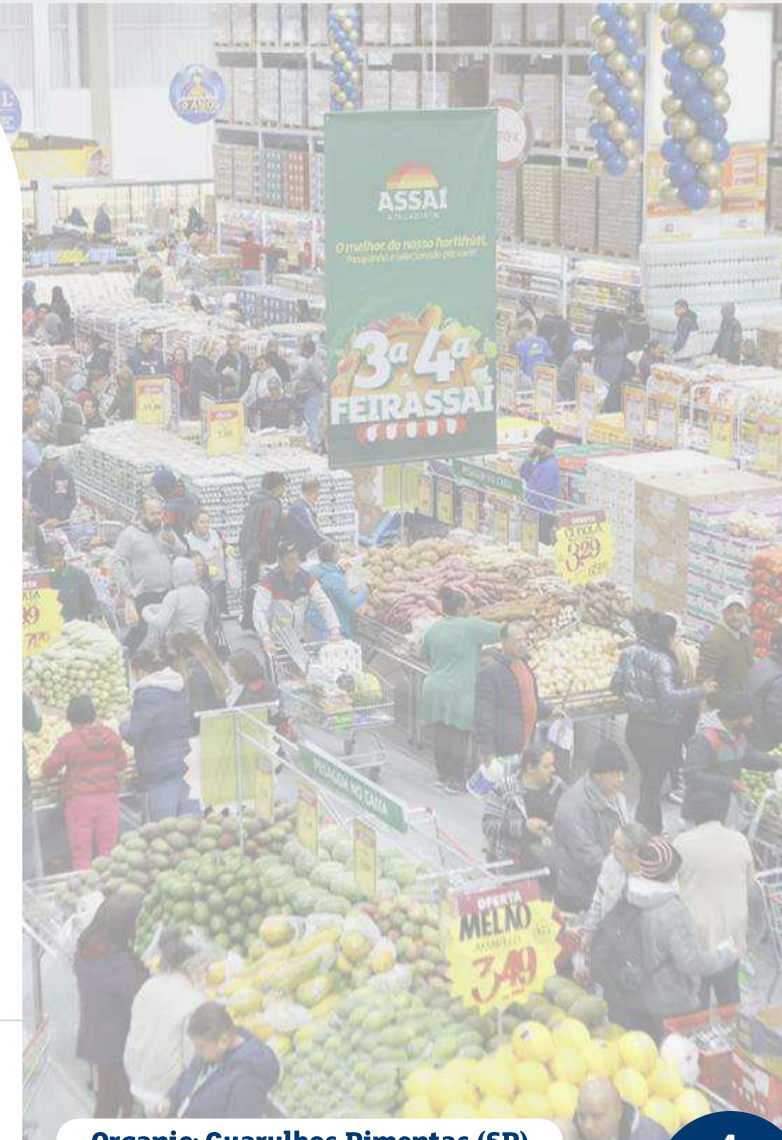
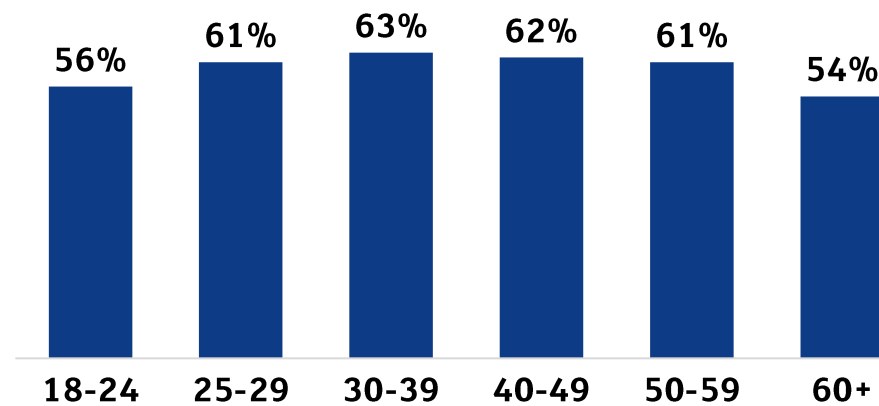
Gender



Social Class



Age Group



(1) Online survey conducted by BAIN & Company between August and December/24 (SP, RJ, MG, BA, PE, CE, MA, AM and AP, ~19 thousand respondents). Considers purchases at Assaí at least once in the last 6 months prior to completing the questionnaire

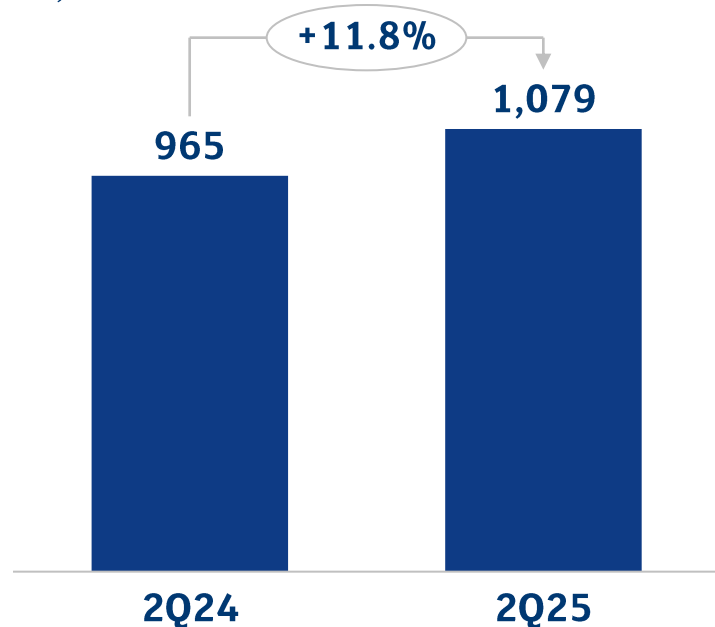
(2) Considers unique customers in transit at the stores

EBITDA MARGIN PROGRESS: MATURATION OF NEW STORES AND EXPENSES CONTROL

Operational efficiency, even in the face of high interest rates

EBITDA PRE-IFRS16

(R\$ Million)



**EBITDA
Margin⁽¹⁾**

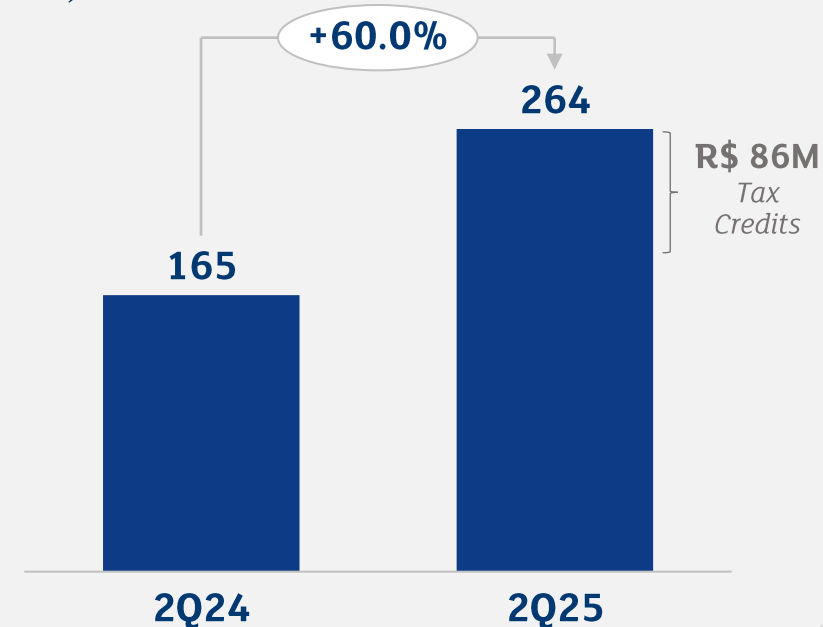
5.4%

5.7%

+0.3 p.p.

NET INCOME PRE-IFRS16

(R\$ Million)



Net Margin⁽¹⁾

0.9%

1.4%

+0.5 p.p.

INCREASE IN EBITDA CONTRIBUTES TO LOWER DEBT

Leverage reduction by 0.5x in 2025 vs. 2024

Cash Generation

(R\$ Billion)

Net debt⁽¹⁾ Jun/24	14.0
Operating Cash Generation	3.9
Capex	-1.2
Free Cash Flow Generation	2.7
Debt Cost	-2.0
Total Cash Generation	0.7
Receivables Discounted Reduction	-0.4
Net Debt⁽¹⁾ Jun/25	13.8

90%
EBITDA
conversion
to cash

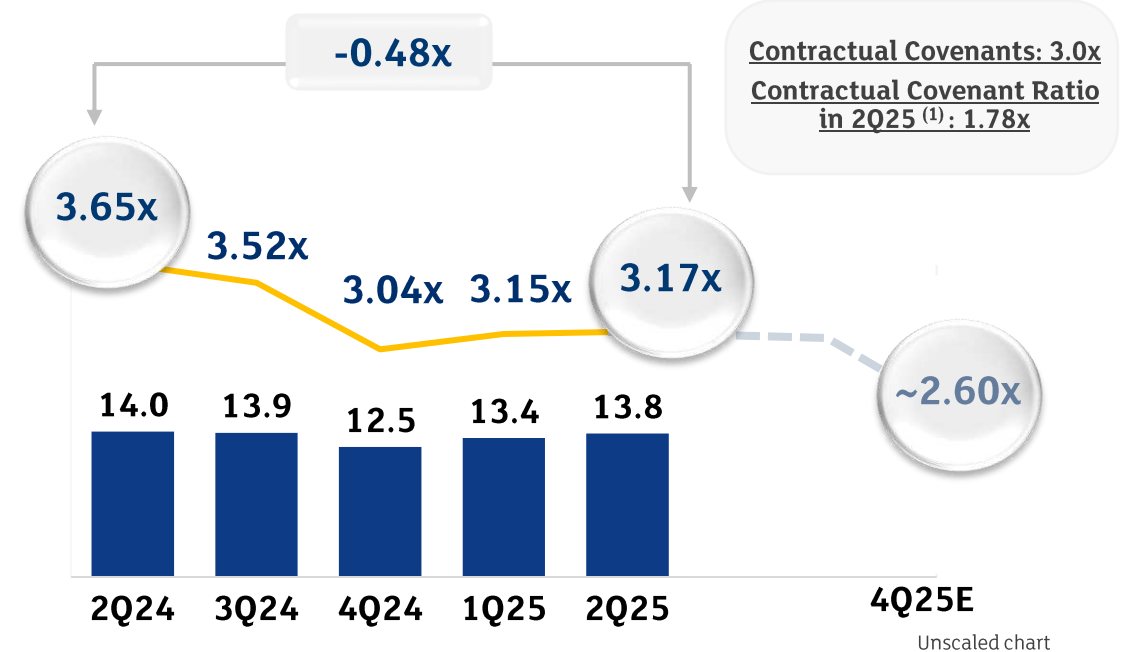
Net Debt Reduction

(R\$ Billion)

	2024	2025	Variation
Gross Debt	17.5	16.2	-1.3
Adjusted Cash	3.5	2.4	-1.1
Gross Cash	5.1	4.5	-0.6
Receivables Discounted	-1.6	-2.1	-0.4
Net Debt⁽¹⁾	14.0	13.8	+0.2

Leverage

(R\$ Billion)



EBITDA⁽²⁾ 3.8 3.9 4.1 4.2 4.3

Net Debt + Discounted Receivables (3) / Adjusted EBITDA Pre-IFRS16

Net Debt + Receivables discounted (3)

+R\$ 0.5 bn

⁽¹⁾ Net Debt + Discounted Receivables (R\$ 2.1 billion as of 06/30/2025 and R\$ 1.6 billion as of 06/30/2024)
Between 4Q21 and 4Q24, the Net Debt + Discounted Receivables indicator included the outstanding balance of the hypermarket acquisition. The payment for the hypermarket acquisition was completed in 1Q24

⁽¹⁾ Contractual Ratios: [Gross Debt (-) Cash (-) Receivables accounts with discount of 1.5%] / [Gross Profit (-) SG&A (-) Logistic Depreciation (-) SG&A]

⁽²⁾ EBITDA Pre-IFRS 16 accumulated 12 months (excluding equity income)

⁽³⁾ Between 4Q21 and 4Q24, the Net Debt + Discounted Receivables indicator included the outstanding balance of the hypermarket acquisition. The payment for the hypermarket acquisition was completed in 1Q24

CONTINUING DEBT PROFILE OPTIMIZATION

Extending term and reducing the average cost

OPERATIONS

2024

R\$ 6.6 bn in new fundraisings
R\$ 3.6 bn pre payment of debts due in 2025 and 2026

2Q25

13th Issuance of Debentures

R\$ 1.5 bn, CDI+1.20%

Prepayment of R\$2 bn (CDI+1.75%) due in 2026 and 2027

Jul 25

CPR Borrowing in BRL

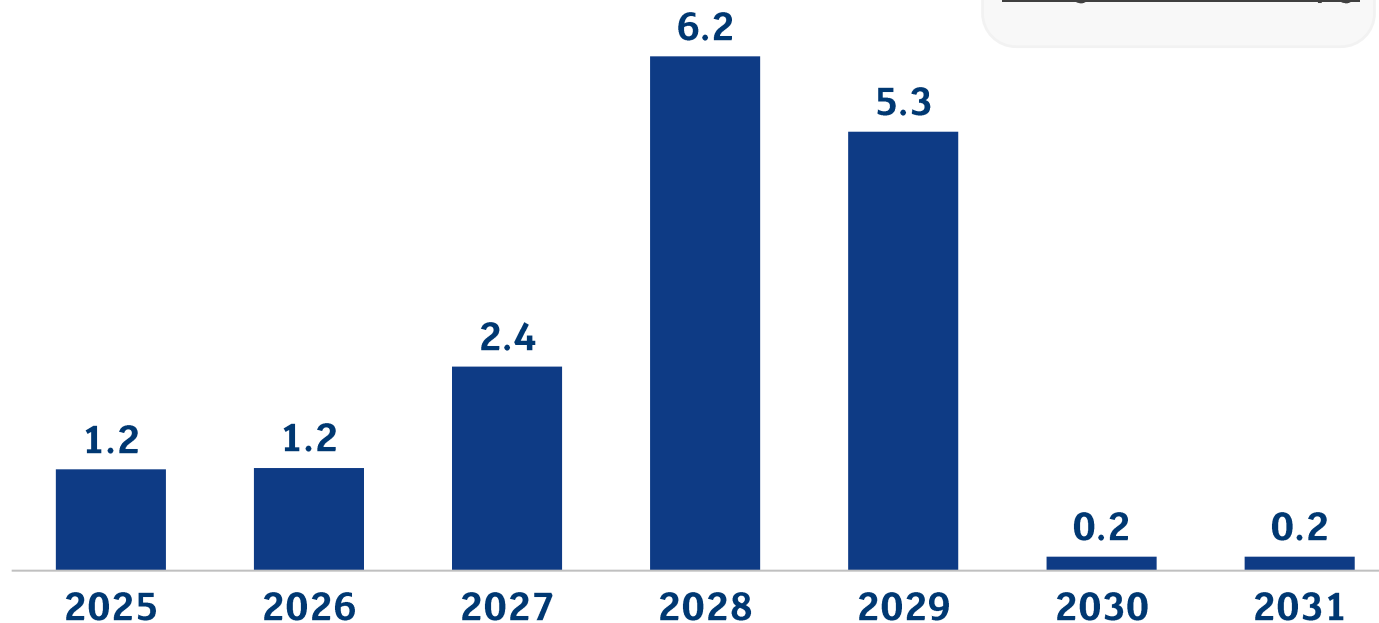
R\$ 450M, CDI+0,95%

Prepayment of R\$ 500M (CDI+0.93%) due in 2025

PAYMENT FLOW⁽¹⁾

(R\$ Billion)

Average term: 39 months
Average cost: CDI+1.28%p.y.



(1) Database as of July 2025, considering a borrowing of R\$ 450 million



Efficient Operations

- **Climate change target aligned with the SBTi methodology:** 42% reduction in scope 1 and 2 emissions by 2030 (base year 2021)
 - **2Q25: 20% reduction** compared to the target
- **Reuse of 44% of waste** (+1.2 p.p. vs. 2Q24)
- **Increase of 30.7% in the numbers of stores with composting** vs. 2Q24



People and Community Development

- **46.7% of black employees in leadership positions** (+3.9 p.p.)
- **25.5% of women in leadership positions** (+0.2 p.p.)
- **+1,000 migrant and refugee employees**
- **10 Soup kitchens in 8 states**
 - 530,000 meals donated
 - 102% of the meal donation target achieved

Awards and Recognitions



- **Most valuable brand in food retail:**
 - **Interbrand:** 7th consecutive year
 - **Brand Finance:** 5th consecutive year
 - **TM20 and Infomoney:** 1st edition
- ***Brasil Great Place to Work (GPTW):***
 - 4th consecutive year an excellent place to work
 - **Best in segment for:**
 - People with disabilities
 - Women
 - Ethnic-racial
- **Modern Consumer Award for Excellence in Customer Service**
 - Elected winner for the 5th time in the Retail – Wholesale and Cash & Carry category



Q&A

Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A na parte inferior da tela.

*Escreva seu **NOME**, **EMPRESA** e **IDIOMA** da pergunta a ser feita.*

Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.

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

To ask questions, please click on the Q&A icon on the bottom of the screen

*Write your **NAME**, **COMPANY** and **LANGUAGE** of the question.*

If announced, a request to activate your microphone will show up on your screen, then, you should enable your audio to ask your question.

We kindly ask you to make all questions at once.



Chat



Q&A



Interpretation



THANK YOU

Investor Relations Team | ri.assai@assai.com.br / ri.assai.com.br