

OPPORTUNITY



Inspere Asset

Desafio Opportunity 2023

Alexandre Curiati | Pedro Bennecke | Raphael Cortez

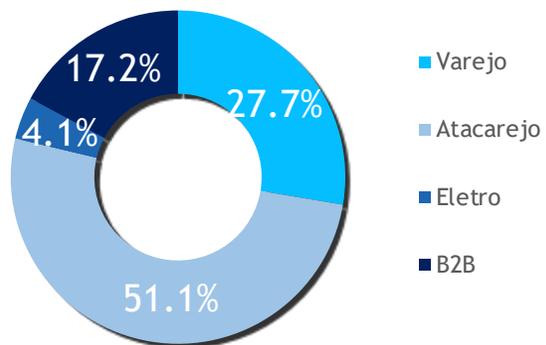
Grupo Mateus At a Glance

O Grupo Mateus possui um modelo de negócio multicanal que abrange atacado, atacarejo, varejo e Eletro, e tem se expandido intensamente nos estados do Nordeste. Sua estratégia logística é fundamental para o seu crescimento e para o posicionamento em pequenas cidades.

GMAT3 Informações-chave

Fundado em 1986 por Ilson Mateus, o Grupo Mateus (GMAT3) se destaca como o **terceiro maior player** no setor de Varejo Alimentar dentro do Brasil, sendo presente exclusivamente no Nordeste e Norte (Pará) do país. Contando com **246 lojas (3T23)**, o Mateus opera em diferentes segmentos dentro do varejo alimentar

Breakdown Receita

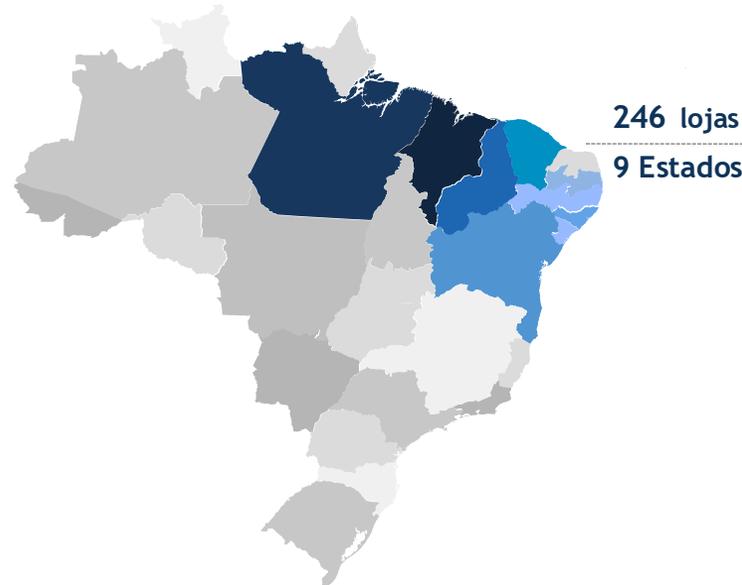


Principais Métricas

Receita 2022	R\$21,8 Bi
CAGR Receita 6y	30%
EBITDA 3T 23	R\$0,513 Bi
Margem Bruta 3T 23	22%

O Grupo Mateus opera somente na região nordeste e no Pará (Norte)

Presença Geográfica do Grupo Mateus

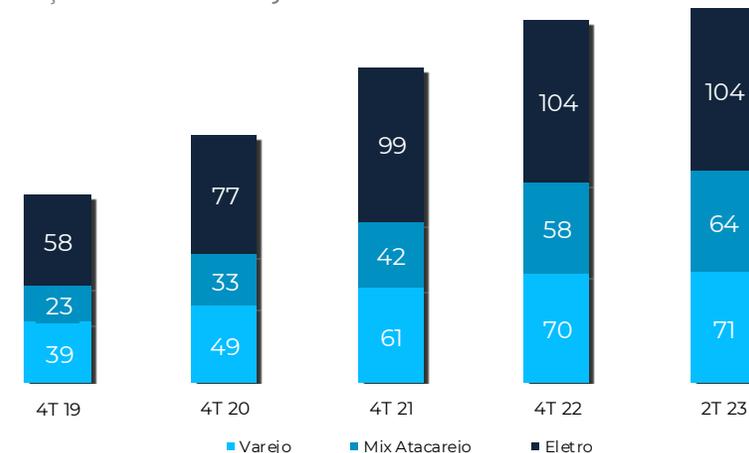


Estados Mais Relevantes (Número de Lojas)

Estado	Número de Lojas	% do Total
Maranhão	132	54%
Pará	74	30%
Piauí	12	5%
Outros	28	11%

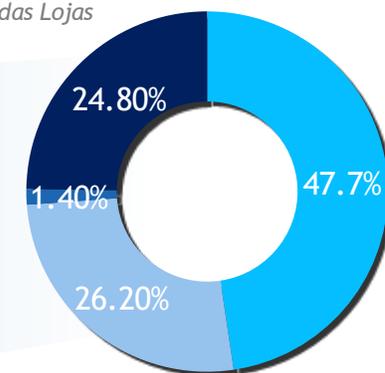
Com seu IPO no final de 2020, o Grupo tem passado por um forte processo de expansão

Evolução do Número de Lojas



A empresa se caracteriza por entrar em cidades menores, com **menos de 100 mil habitantes**

Representatividade das Lojas



<100k 100k-300k 300-500k >500k

Fontes: Todos os gráficos: RI da Empresa.

Tese de Investimento

I *Setor resiliente com perspectiva de consolidação dos grandes players*

II *Know-how regional e penetração em cidades do interior*

III *Serviços de alta qualidade e grande capacidade logística*

IV *Alto potencial de expansão na nova regional*

GMAT3
BUY

Preço Atual
R\$6.20

Upside
31%

TIR
20,84%

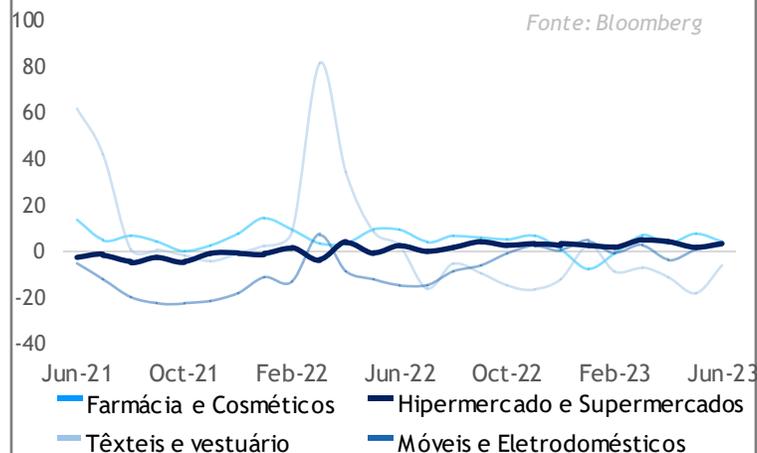
Preço Alvo
R\$8.13

Decifrando o Varejo Alimentar no Brasil



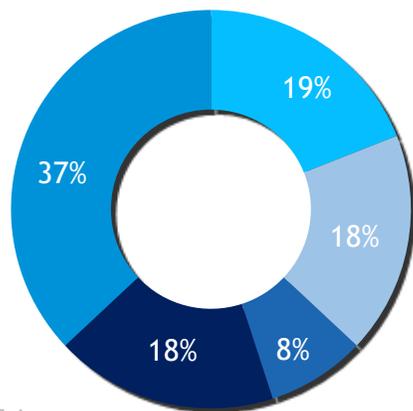
O setor envolve a venda direta de produtos alimentícios aos consumidores por meio de lojas físicas e online em diversos formatos, desempenhando um papel crucial na distribuição de alimentos

Variação volume total de Vendas % A/A



Gasto médio de um brasileiro

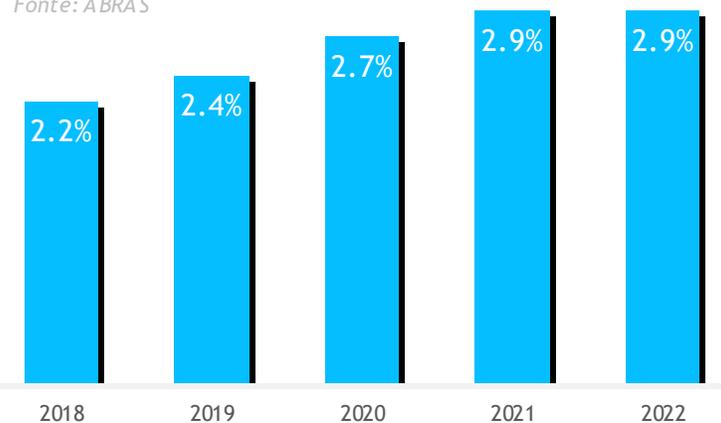
■ Outros ■ Transporte ■ Saúde ■ Comida ■ Habitação



Fonte: Credit Suisse

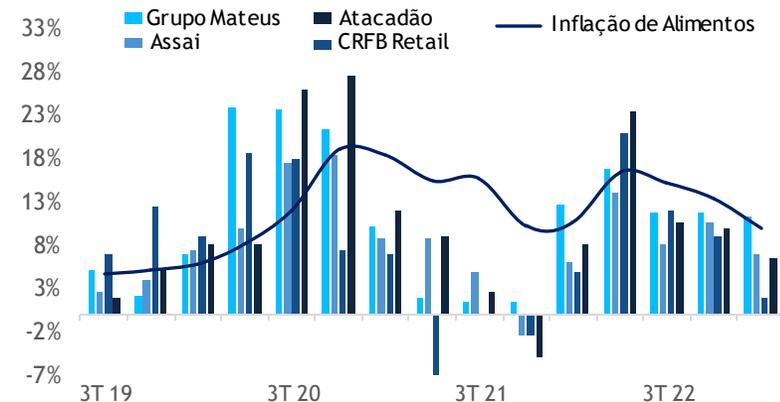
Margem líquida do setor

Fonte: ABRAS

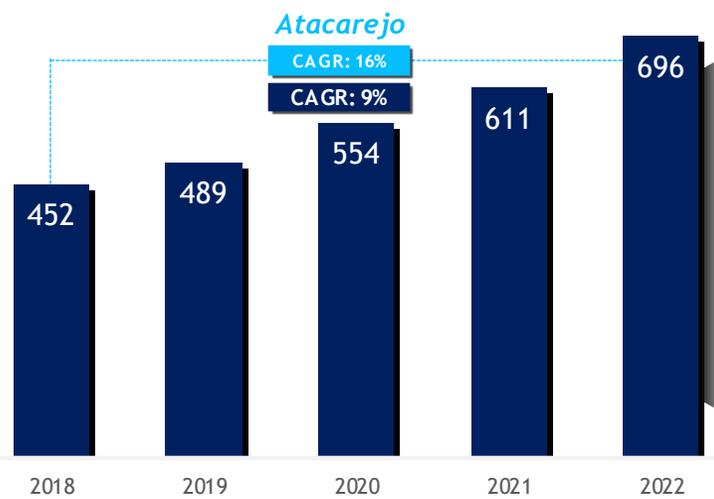


Inflação 12 meses acumulada e SSS

Fonte: Bloomberg, RI

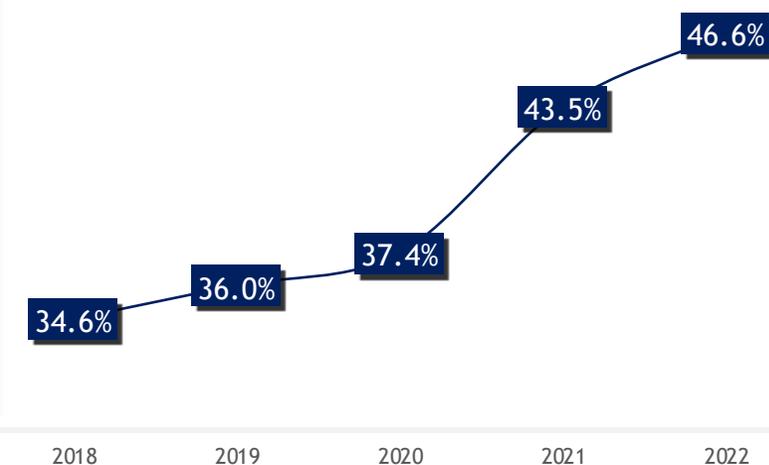


Receita Varejo Alimentar - ABRAS



Fonte: ABRAS

Market-Share do Atacarejo - ABRAS



Fontes: ABRAS, Bloomberg, Ri das empresas

A Penetração do Varejo Alimentar no País



Acreditamos que o varejo alimentar possui um faturamento superior ao registrado pela ABRAS, indicando que o setor é mais pulverizado do que pensam. Assim, vemos espaço para a consolidação dos grandes players por meio do crescimento orgânico ou inorgânico.

Faturamento da Scanntech

Fonte: Scanntech



Diretora de Marketing Scanntech Brasil
Priscila Ariani

“Hoje em nossa base temos R\$680 bi ao ano, em dados brutos sem expansão.”

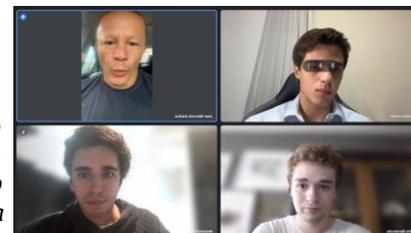
Metodologias de pesquisa



José Marcelo

Ex-CFO Assaí

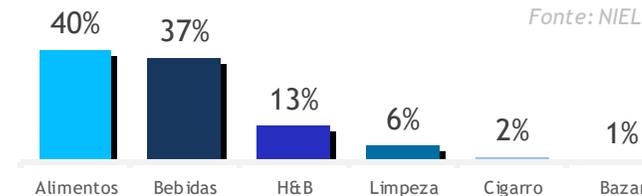
Em nossa conversa com o José Marcelo, ele disse acreditar que o Mark-Up médio fica entre 1.4 - 1,45



Mark-Up ≈ 1,43

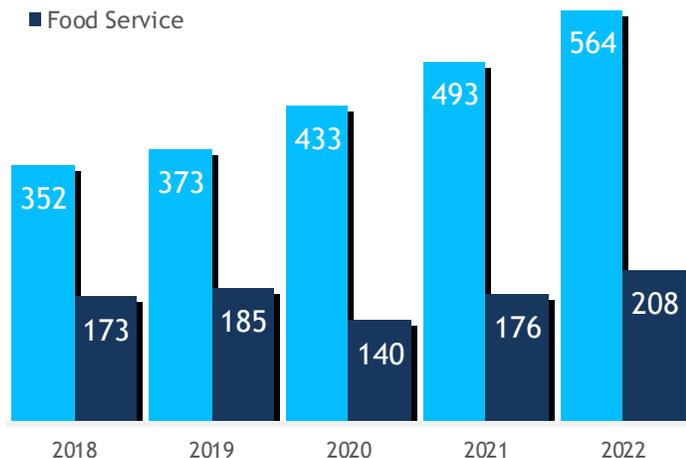
Cesta média de um supermercado (%)

Fonte: NIELSENIQ



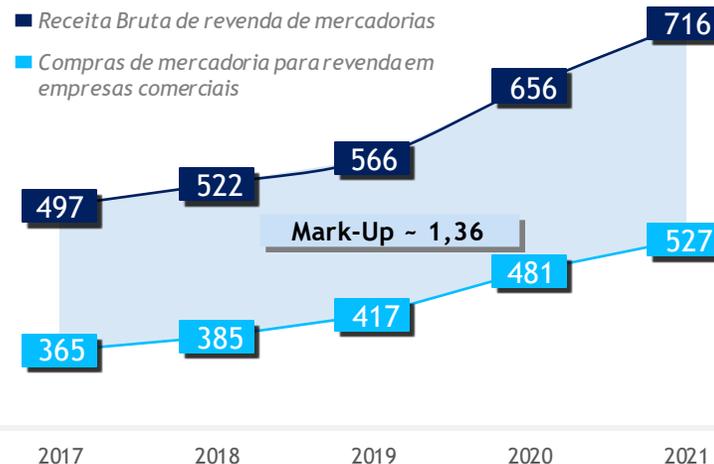
Faturamento da ABIA

- Varejo Alimentício
- Food Service



Mark-Up do setor - IBGE

Receita e Custo do IBGE



Alimentos

Executivo do setor
BRF

Mark-Up: 1,4

Bebidas

Ronaldo Rozembaum
Ambev

Mark-Up: 1,35

H&B

Executivo do setor
P&G

Mark-Up: 1,7

Limpeza

Executivo do setor
Flora Limpeza

Mark-Up: 1,7

1,36 ----- Mark-Up ----- 1,43

767 ----- Faturamento Real ----- 809

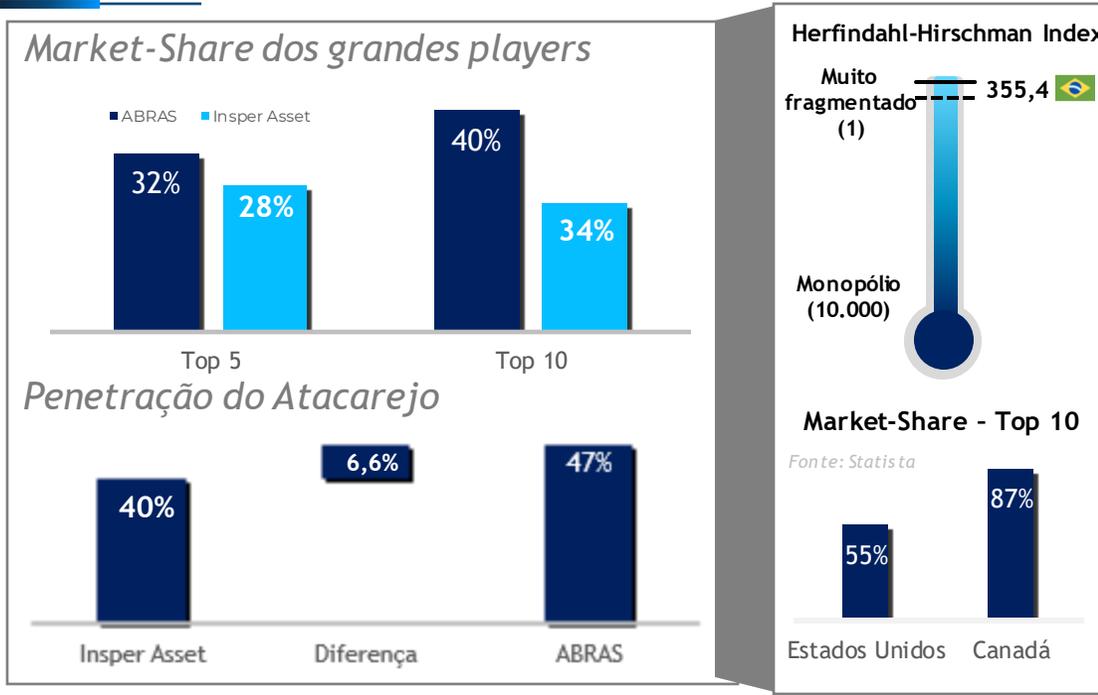
Fontes: ABIA, ABRAS, Scanntech, IBGE e Nielsen

Consolidação e Crescimento dos Grandes Players



Acreditamos que o setor é altamente pulverizado, o que nos faz acreditar que existe um grande potencial para concentração do mercado nos grandes players via crescimento inorgânico, principalmente no norte e nordeste.

O mercado apresenta uma notável pulverização, onde as 10 principais redes detêm menos de 30% de participação e as 5 maiores, menos de 35%



Distribuição dos grandes players no Norte e Nordeste



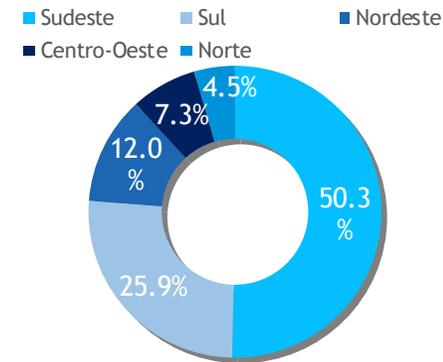
	Assai	Grupo Mateus	Carrefour	Pão de Açúcar
Nordeste	74	92	270	0
Norte	17	36	37	34

Fonte: RI das empresas

Norte e Nordeste são as regiões com as maiores oportunidades de consolidação para os grandes players

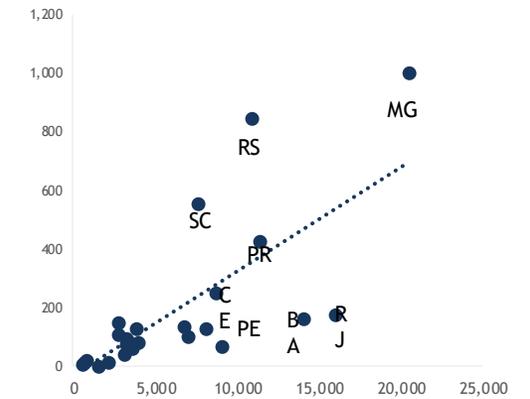
Faturamento por Região 500 maiores Lojas (2022)

Fonte: ABRAS



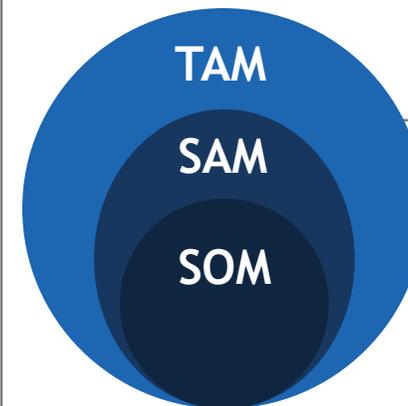
Número de Lojas (Y) ; População(X) - Por Estado

Fonte: IBGE e ABRAS



TAM do atacarejo

TAM = Faturamento do Varejo Alimentar + Faturamento Serviços



$$TAM = 788 + 208 = 996 \text{ Bilhões}$$

<https://braziljournal.com/carrefour-brasil-anuncia-capex-menor-e-venda-de-imoveis-proprios/>

Carrefour Brasil vai transformar 40 hipermercados em Atacadão e Sam's Club entre 2024 e 2026



Know-How e posicionamento em cidades pequenas



O Grupo Mateus se destaca em relação aos outros principais concorrentes dada sua forte presença nos estados do Pará e Maranhão e no interior, proporcionando uma vantagem competitiva significativa para o Grupo Mateus em relação aos concorrentes regionais de menor porte.

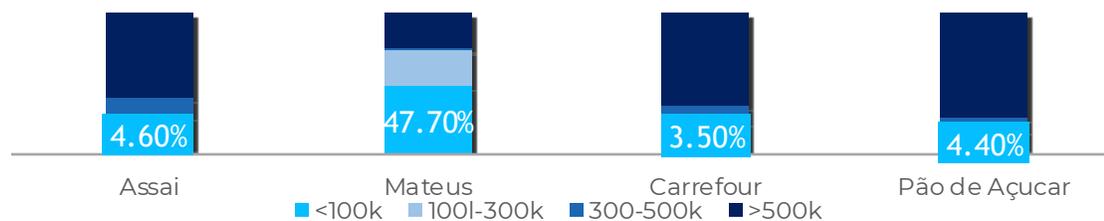
Quantidade de Lojas: Para + Maranhão

Fonte: RI das empresas



Posicionamento por tipo de cidade

Fonte: RI das empresas



Faturamento em Bilhões de reais

Fonte: RI das empresa, ABRAS



Falência de players locais nos lugares onde a Companhia adentra

Falência 2019
Supermercado Maciel

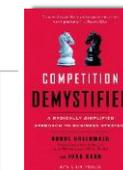
Saída de Marabá 2014
Supermercado Valor

Falência de players locais nos lugares onde a Companhia adentra. Exemplo disso é Marabá, Município do Pará, onde a rede de **supermercados "Valor"**

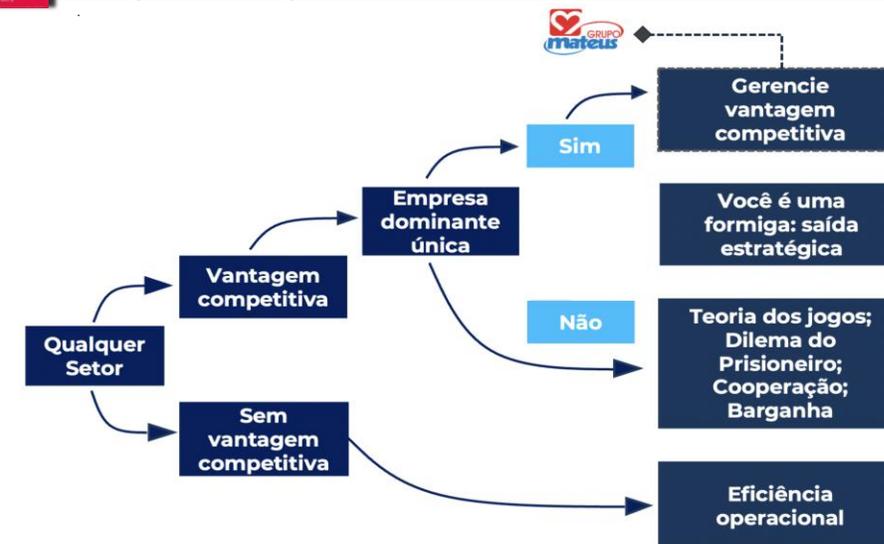
Comparação de Preços com competidor regional

Fonte: Elaboração própria

Preços no site em 20/10/2023



Grupo Mateus seria a "Empresa dominante única" dadas as suas vantagens competitivas (**Escala e poder de barganha com fornecedor**), pois isso, confere poder considerável em seus mercados, situando-se na parte de "**Gerencie a vantagem competitiva**". Por outro lado, os players regionais que carecem de vantagens competitivas, estão na parte "**Você é uma Formiga. Saída estratégica**".



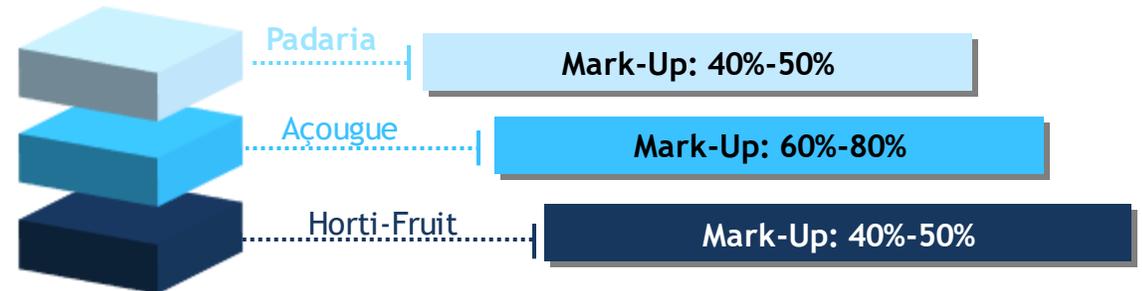
Alto nível de serviços, principalmente no atacarejo



Uma das principais distinções que identificamos no Grupo Mateus é a presença de serviços como Peixaria, Padaria, Açougue, Hortifruti e outros em todas as suas lojas, tanto no varejo quanto no atacarejo

A empresa se **destaca** pela oferta de **serviços** em **todas** as suas lojas. Em **2022**, os **serviços** representaram **30%** do faturamento total.

Em conversa com José Marcelo, ex-CFO do Assaí, tivemos a oportunidade de entender como os serviços funcionam



Outros Players não possuem serviços em todas as suas lojas.

Atakarejo: Padaria em todas as lojas mas não tem peixaria

Prado: Não possui padaria em todas as suas lojas

Queiroz: Somente uma padaria em uma loja

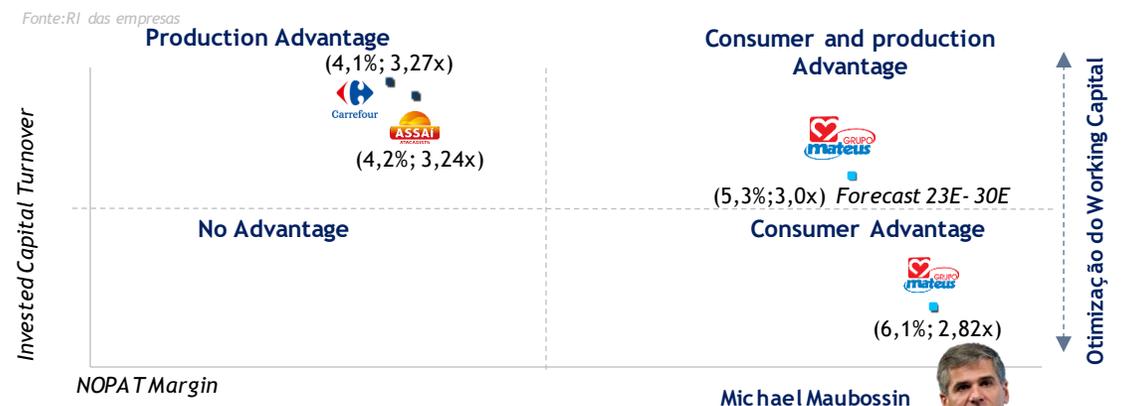
Assaí: Nem todos os Assaí possuem serviços

Maior supermercado de Sergipe

Supermercado com maior número de loja no RN

- Serviços não são ofertados em todas as lojas
- Alguns players tem somente alguns serviços
- Grupo Mateus se distingue..

GMAT possui vantagem relacionada ao consumidor



“The calculation of the ROIC not only provides a solid sense of where to allocate your energy decompositiony in assessing advantage, analysis of the components provides a sense of the rate of change”.

Como tudo isso é possível? A alta capacidade logística



Enxergamos o Grupo Mateus como um player diferenciado, possuindo uma operação logística centralizada e eficiente.

Com 15 CD'S, a empresa garante o suprimento de uma variedade de produtos. Isso se mostra crucial em **idades no nordeste** onde a direta dos fornecedores é menos viável.

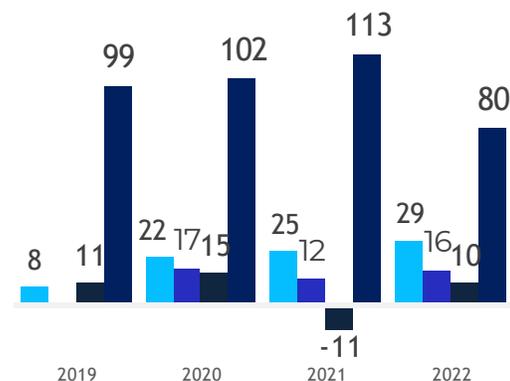


Custo logístico está embutido no capital de giro da empresa

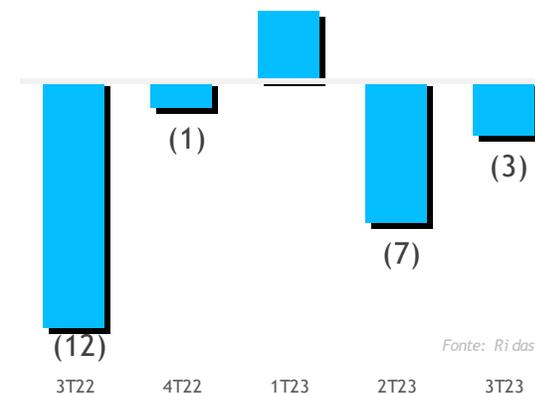
Fonte: RI das empresas

Ciclo de Caixa players regionais

■ Bahamas ■ Archer ■ Atakarejo ■ Grupo Mateus



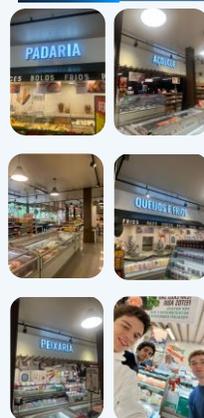
Ciclo de Caixa Assai ajustado pelo adiantamento de recebíveis



Fonte: RI das empresas

- 1 Verticalização de parte de suas operações
- 2 Produtos perecíveis exigem abastecimento constante
- 3 Logística e centralização são fundamentais para a oferta de serviços no interior
- 4 Logística refrigerada é outro aspecto fundamental.

Visitamos serviços e foi possível identificar e entender as dificuldades logísticas para ofertar tais serviços

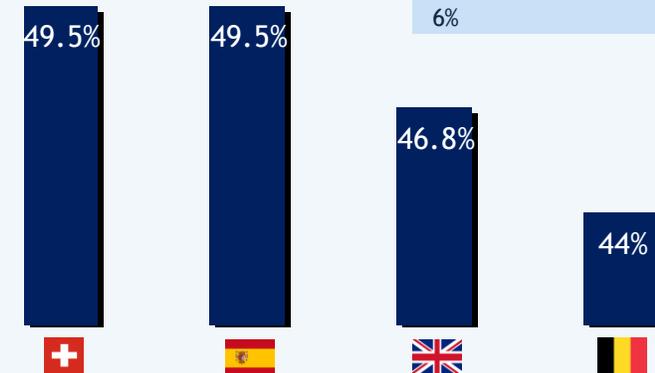


- I Necessidade de reposição semanal (2 vezes na semana)
- II O pão francês, por exemplo, vence em um dia
- III Frutas precisam ser trocadas diariamente

Além disso, destacamos o private-label como um vetor de ganho de margens

Fonte: Varos

Penetração Private Label



No Brasil, esse valor é de cerca de 6%

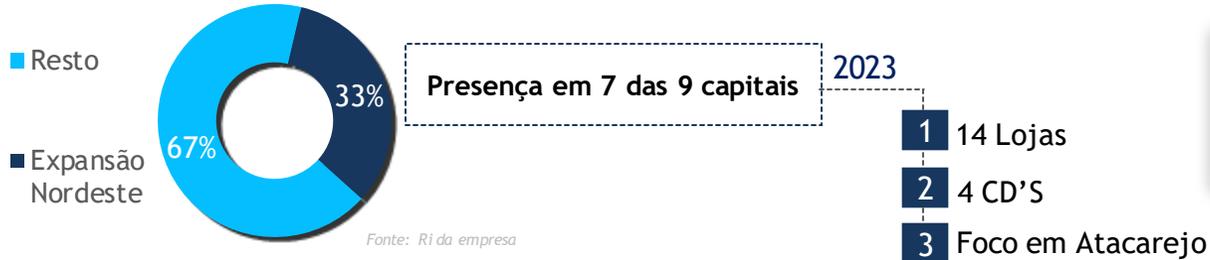
Horizonte de expansão para o Nordeste



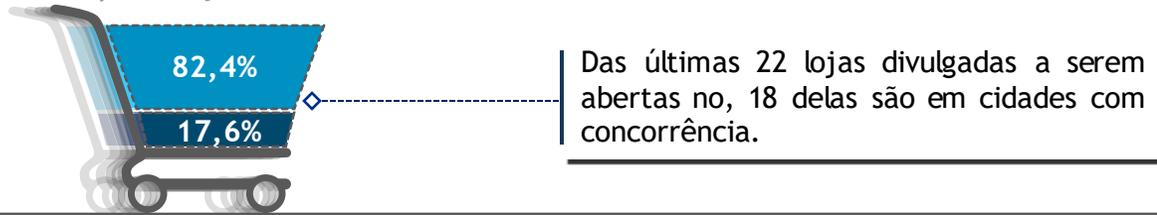
Em 2020, o Grupo Mateus iniciou seu processo de expansão, expandindo suas operações para o Piauí. Desde então, impulsionado por seu IPO, a empresa se expandiu para todos os Estados do Nordeste, com exceção do Rio Grande do Norte

Em 2020, o Grupo Mateus iniciou seu **processo de expansão**, expandindo suas operações. Expandindo-se para todos os Estados do Nordeste, com exceção do RN

Breakdown da Receita



Distribuição de lojas com e sem concorrência



O Grupo Mateus se destaca por sua eficiência logística

Estratégia de adensamento do Grupo Mateus

Fonte: Ri da empresa



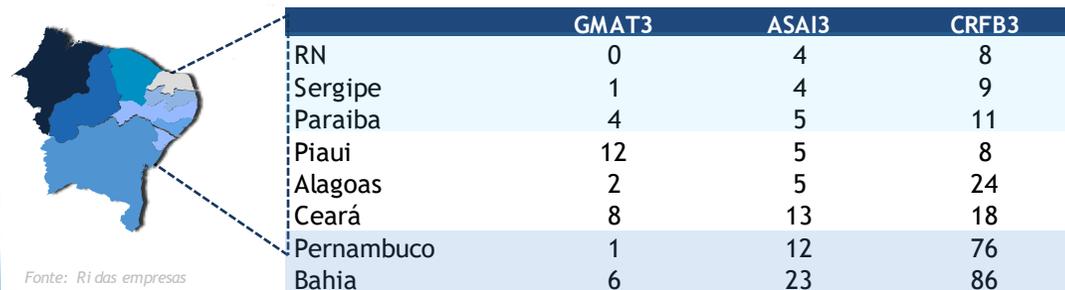
Ilson Mateus Rodrigues
Fundador - Grupo Mateus

"Somos uma empresa logística que possui supermercados"

- I Menor Risco de Execução
- II Diluição de Custos
- III Maiores Margens

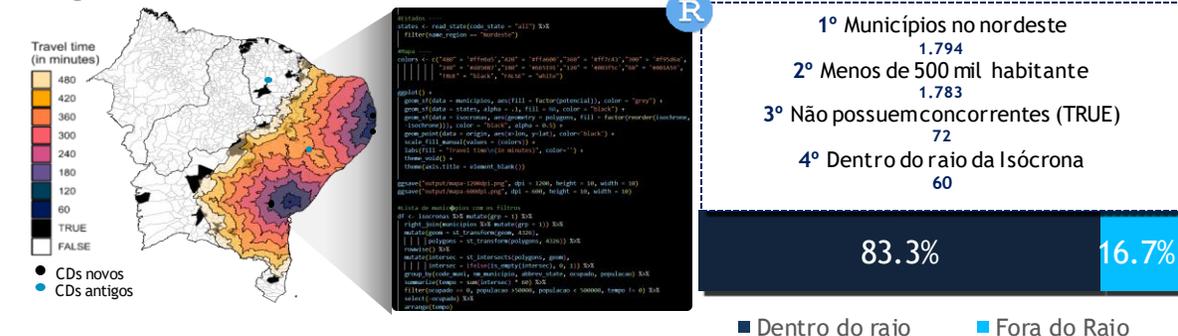
Oportunidade em Estados com predominância regional.

Posicionamento dos grandes players



Para entender as perspectivas futuras de crescimento de maneira mais assertiva, foi realizado dois estudos por meio do Rstudio

Código R Studio



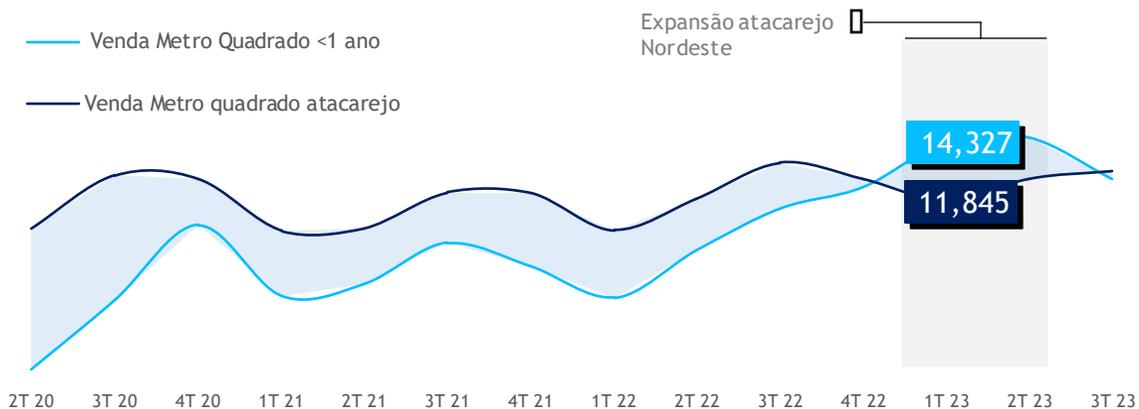
Fontes: Ri das empresas e elaboração própria.

A expansão da nova regional é diferente

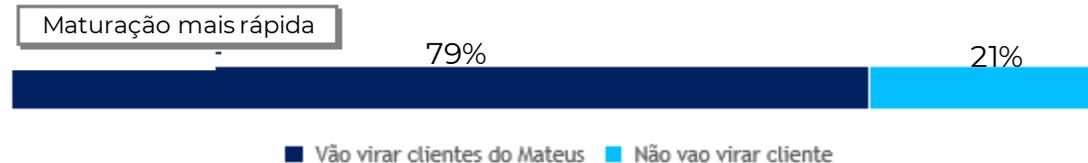


A estratégia de crescimento da empresa assemelha-se à do Walmart, que iniciou sua operação no Arkansas, e se expandiu no Estado, ganhando escala e se adentrando em cidades não penetradas por grandes concorrentes.

Vendas por metro quadrado

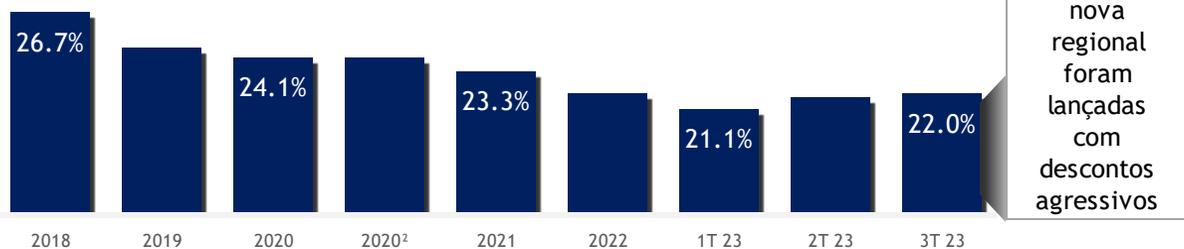


Consumidores que se tornariam clientes do Mateus - NIELSEN



Expansão com desconto: pressão nas margens. Normalmente cresceria com maturação, porém a expansão é diferente:

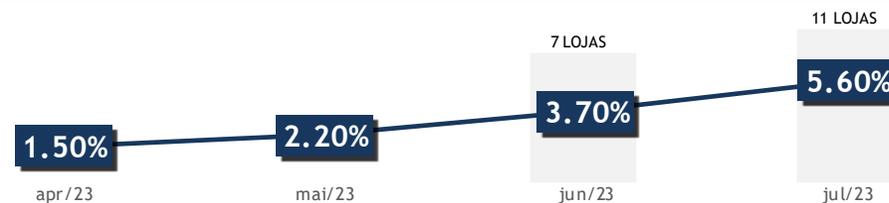
Margem Bruta



Fonte: RI da empresa

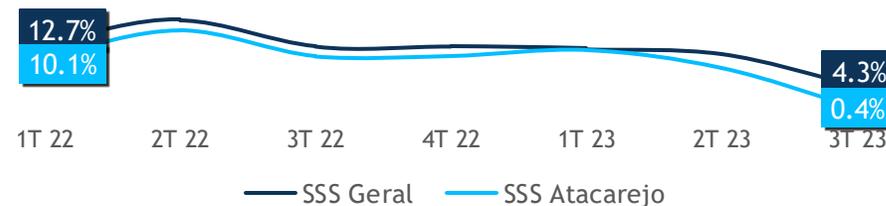
Em sua expansão, o Mateus recentemente adicionou novos escritórios corporativos, aumentando os custos operacionais, juntamente com centros de distribuição e despesas de marketing

Margem EBITDA nova regional mais de 12 meses



Mix Mateus: a rede de supermercados "pop star" que tem até show de João Gomes

SSS GMAT3



Ramp-Up de Margem e melhoria no ROIC



Os principais impulsionadores: o adensamento de rotas, a diluição de custos, ganho de escala e de marca e fim dos descontos

Ausência de Cd's de perecíveis: Frutas, verduras e legumes possuem maiores riscos de estragar e maiores custos de logística



Fontes: RI das empresa, Nielsen

Por que o Mateus crescerá com retorno?



Não enxergamos a abordagem de controle familiar como um aspecto negativo. Nesse modelo, a família tem o "skin in the game", o que significa que, se a empresa não for bem administrada, a família também sofrerá as consequências.

O setor é caracterizado por suas baixas margens. Assim, uma boa governança e expansão bem planejada são fundamentais



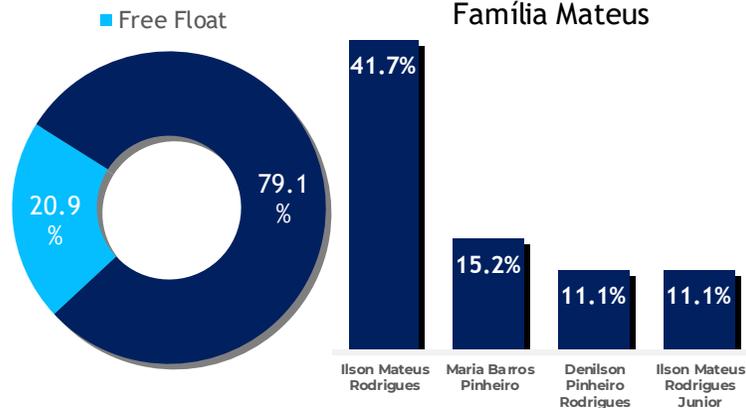
A remuneração dos executivos também passou ter componentes variáveis



Fonte: Ri da empresa

A família tem o "skin in the game".

Controle Acionário

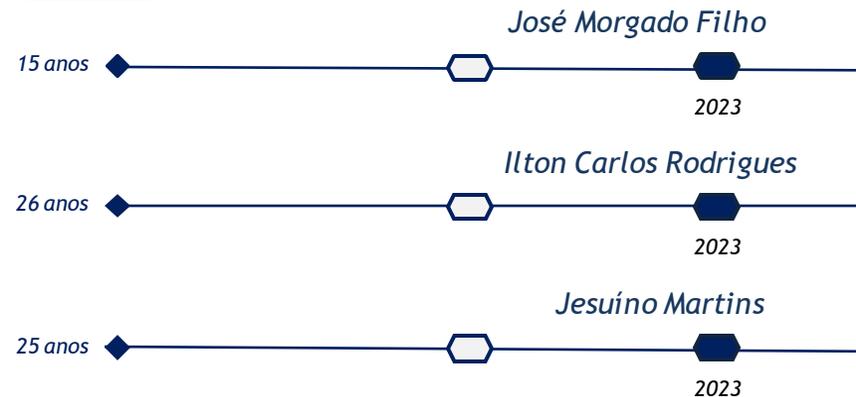


Fonte: Ri da empresa

A retenção de talentos no nordeste é algo fundamental.



"Knowing the type of management team you are partnering with will help you forecast the future of the business, because the most logical predictor for the future success of a business is its management"



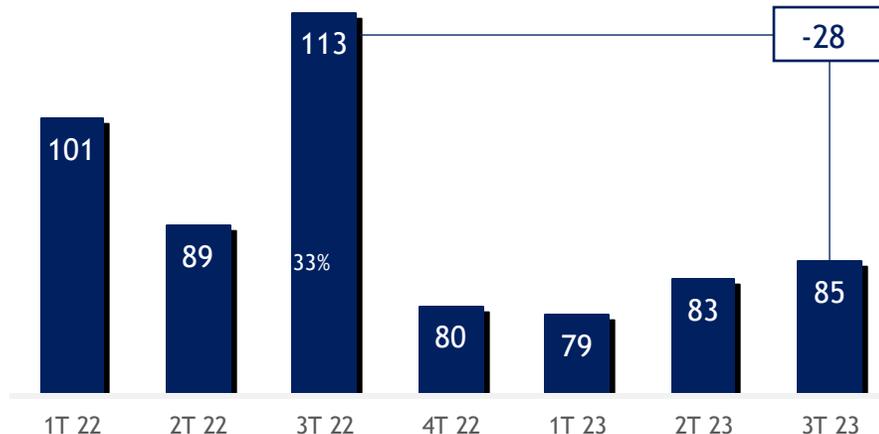
A empresa tem passado por diversas mudanças acerca de sua mentalidade, colocado como prioridade a **gestão do capital de giro**, diminuindo a queima de caixa durante o período de expansão.

Ciclo de Caixa

Reestruturação da remuneração

Gestores eram remunerados somente por vendas

Elementos de capital de giro na remuneração



Fonte: Ri da empresa

O Mateus criou, em 2011, a **Universidade de Líderes do Grupo Mateus - ULMA**, responsável pela formação dos novos gestores. Mais de 2.000 gestores já foram capacitados e formados para assumir cargos de liderança dentro do Grupo Mateus

Universidade: Consegue atrair gente e formar gente: Fator super relevante no nordeste

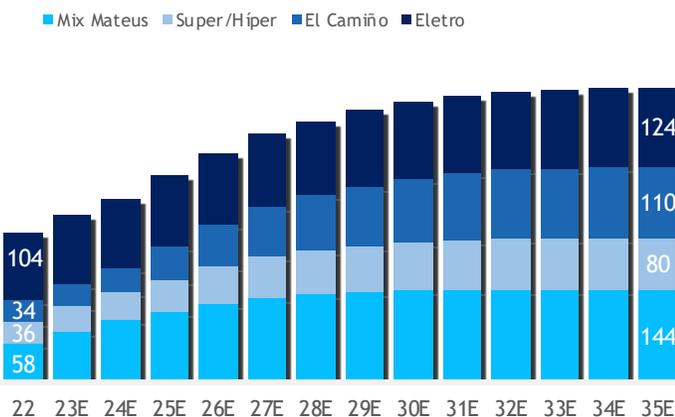
Fontes: Ri da empresa

Premissas e Projeções para o Modelo

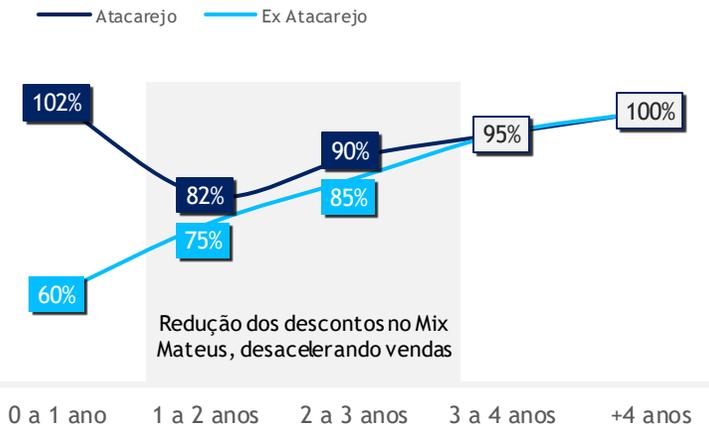


Para a receita, foi considerado as aberturas de novas lojas, a maturação da nova regional e o faturamento por metro quadrado ponderado pela maturação. Além disso, vemos uma melhoria no ciclo de caixa da empresa.

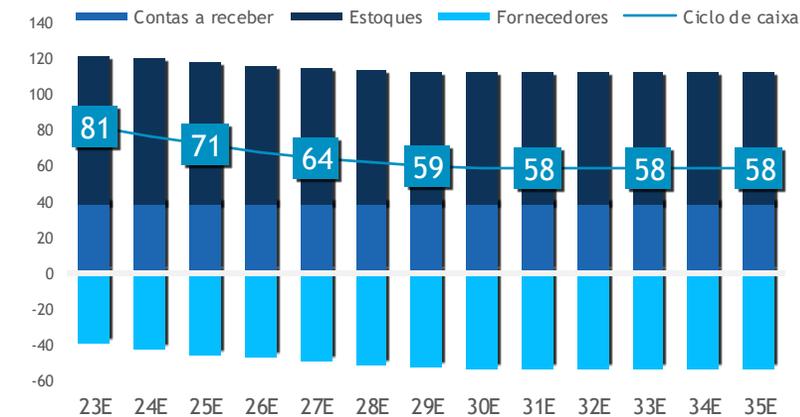
Número de Lojas projetado



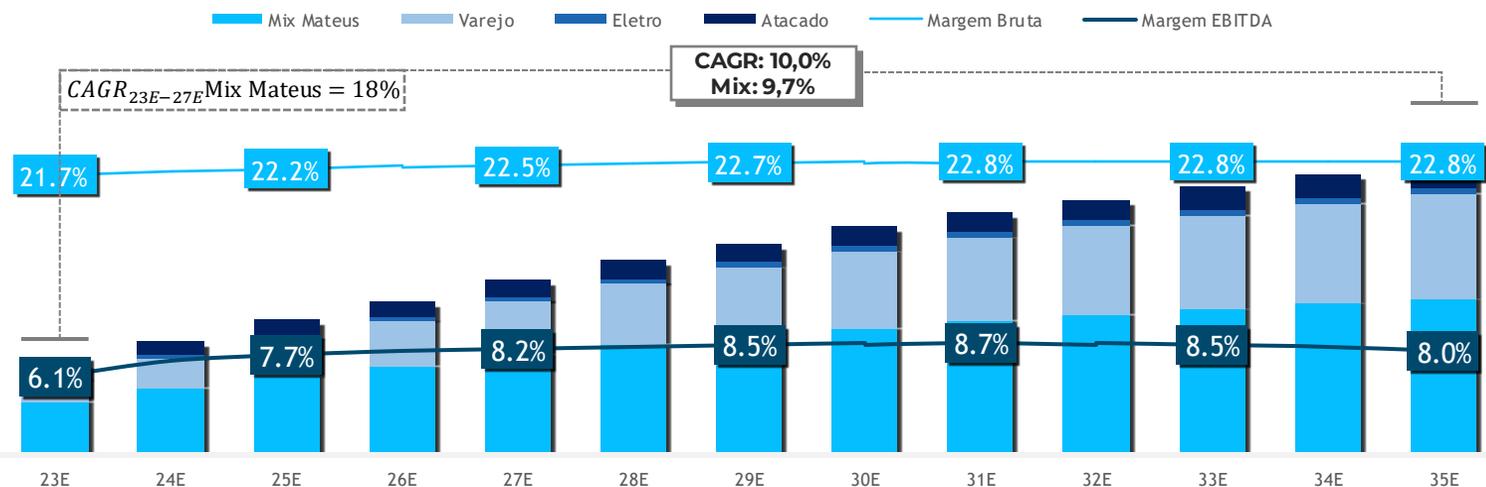
Curva de Maturação



Ciclo de Caixa



Cálculo da Receita por segmento



CAPEX e depreciação



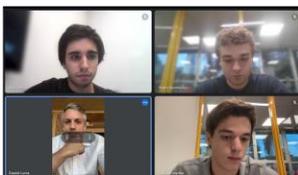
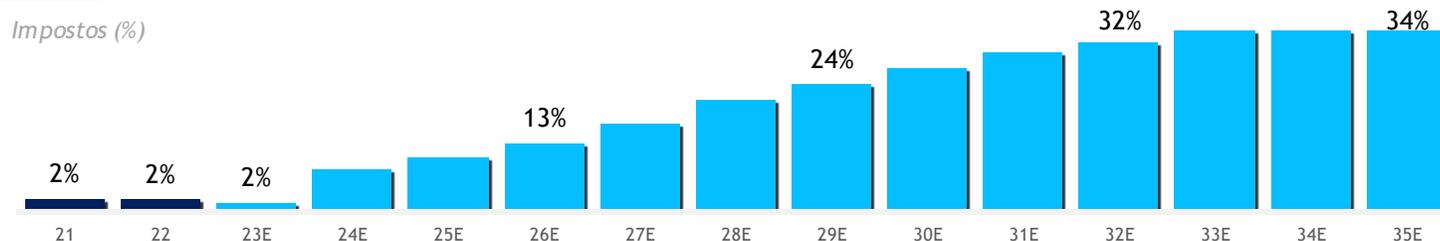
Premissas e Projeções para o Modelo



Optamos por utilizar o FCFF em vez do Fluxo de Caixa Livre para os Acionistas (FCFE) uma vez que enxergamos o Grupo Mateus com uma trajetória de dívida estável e não vemos perspectivas de alavancagem no futuro.

Benéfico Fiscal

Impostos (%)



Daniel Loria

Diretor da Sec. da Reforma Tributária do Ministério da Fazenda

“Acredito que a MP vai passar em algum ponto, mas não na íntegra”

ROIC

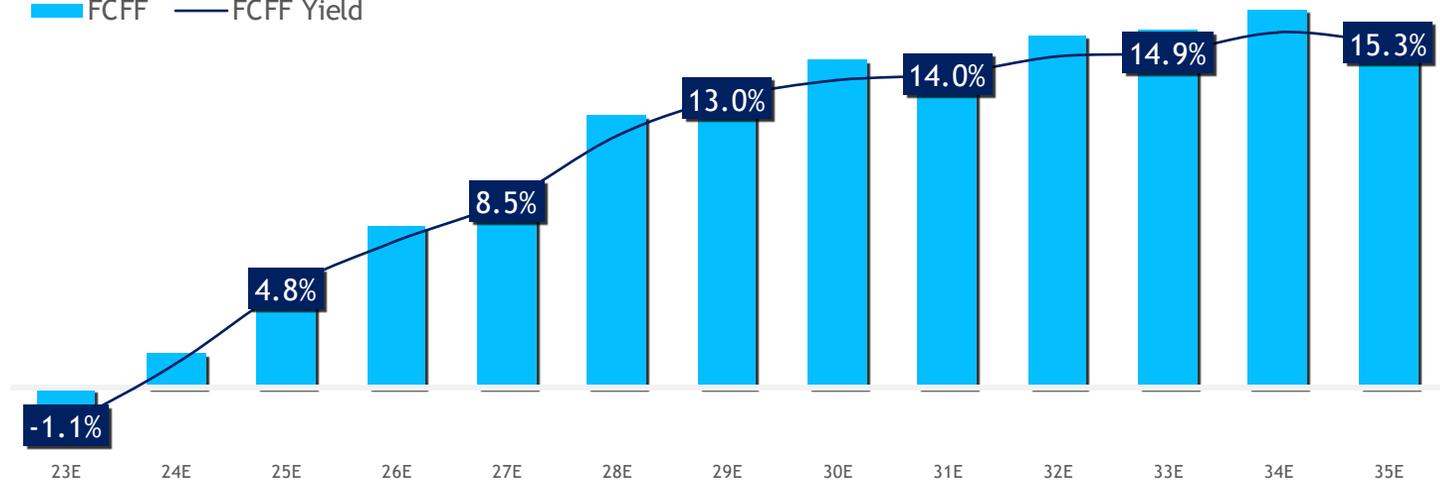
ROIC (%)



O Valor Justo foi calculado pelo método Fluxo de Caixa Descontado, preferindo o FCFF ao FCFE devido à estrutura de capital estável do Grupo Mateus e à falta de expectativa de alavancagem futura

O Ke foi calculado em dólar e, em seguida, convertido para Real. O Kd foi calculado baseado nas médias das dívidas da empresa.

FCFF — FCFF Yield



Cálculo Ke

Beta=1



Wacc
12,99%
G=3,9%

Upside
31%

GMAT Valuation		R\$ Bi
EV - Explicit Flow		11.545,5
EV - Perpetuity		9.056,3
Enterprise Value		20.602,1
(-) Net Debt, Leasing, Im		3751,2
Equity Value		17967,7
Price per Share		8,13

Análise de Múltiplos



Antes de fazer nossa recomendação final, era essencial identificar os fatores que impulsionavam o preço da empresa e compreender as variáveis principais que poderiam influenciar seu valor intrínseco.

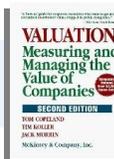
Ao analisar o desempenho histórico do múltiplo **EV/EBITDA** do Mateus, observamos que a empresa tem negociado **abaixo** de sua mediana histórica.

EV/EBITDA



Para entendermos de que forma o mercado precifica o Grupo Mateus, fizemos uma análise do valor contínuo da empresa por períodos

$$\text{Continuing Value} = \frac{(\text{Revenue} \cdot \text{NOPAT Margin}) \cdot (1 + g) \cdot \left(1 - \frac{g}{\text{ROIC}}\right)}{WACC - g}$$

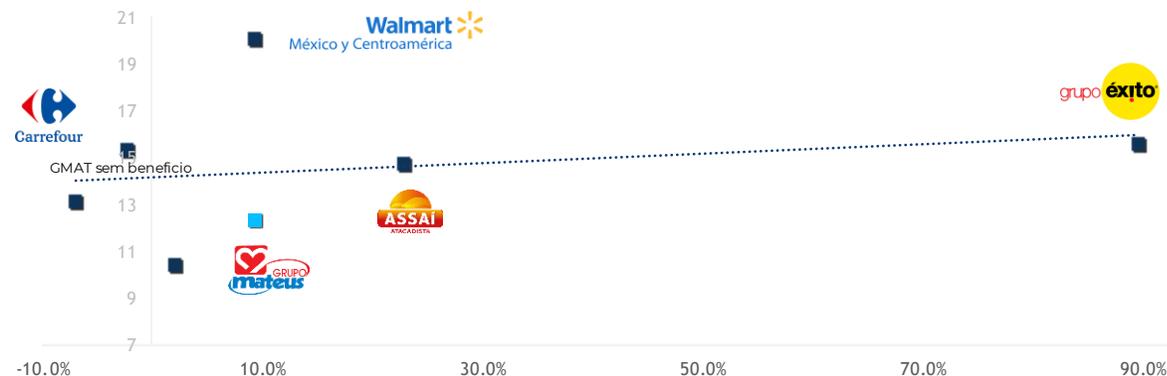


G	2026-28	Margem NOPAT 2026-28				
		4,0%	4,5%	5,0%	5,5%	6,0%
8,5%	R\$ 5,32	R\$ 5,51	R\$ 5,70	R\$ 5,88	R\$ 6,07	
10,0%	R\$ 5,57	R\$ 5,77	R\$ 5,96	R\$ 6,16	R\$ 6,35	
11,5%	R\$ 5,88	R\$ 6,09	R\$ 6,30	R\$ 6,50	R\$ 6,71	
12,0%	R\$ 6,02	R\$ 6,23	R\$ 6,45	R\$ 6,66	R\$ 6,88	
13,5%	R\$ 8,25	R\$ 8,71	R\$ 9,18	R\$ 9,65	R\$ 10,12	

G	2026-28	Margem NOPAT per petuidade				
		3,5%	4,5%	5,0%	5,5%	6,5%
2,0%	R\$ 4,69	R\$ 5,69	R\$ 6,20	R\$ 6,70	R\$ 7,70	
3,0%	R\$ 4,73	R\$ 5,74	R\$ 6,25	R\$ 6,75	R\$ 7,77	
4,0%	R\$ 4,76	R\$ 5,78	R\$ 6,30	R\$ 6,81	R\$ 7,83	
5,0%	R\$ 4,79	R\$ 5,83	R\$ 6,34	R\$ 6,86	R\$ 7,89	
6,0%	R\$ 4,83	R\$ 5,87	R\$ 6,39	R\$ 6,92	R\$ 7,96	

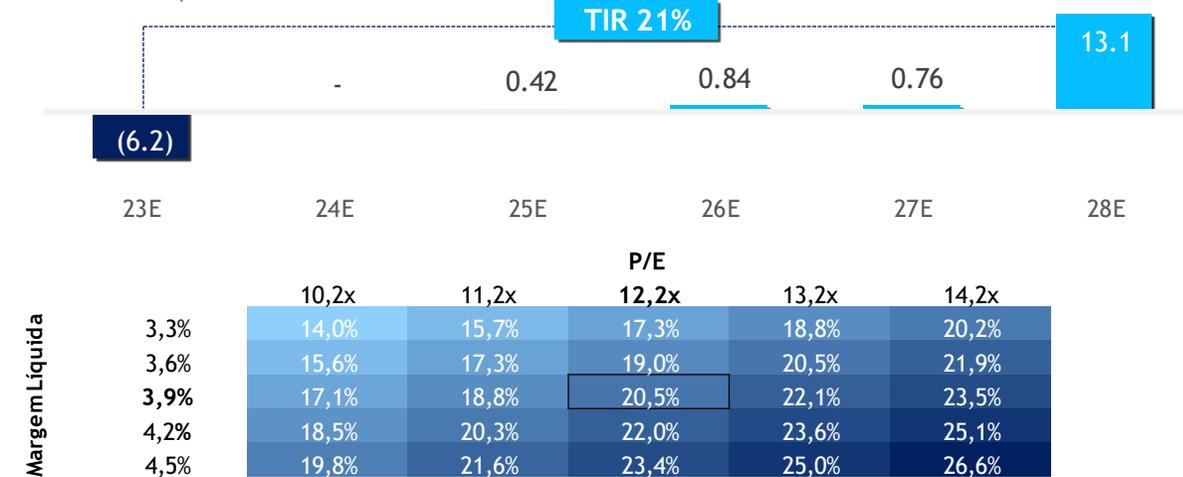
Observamos que **GMAT3** está sendo negociado a um **P/E** abaixo da linha tendência esperada, indicando que a empresa está **descontada**

Análise de Múltiplos



Conduzimos um estudo da Taxa Interna de Retorno (TIR), resultando em um **spread** com o **Custo ao Acionista (Ke)** de **7,43%**. fortalecendo nossa tese de **COMPRA**.

Fluxos do múltiplo de saída



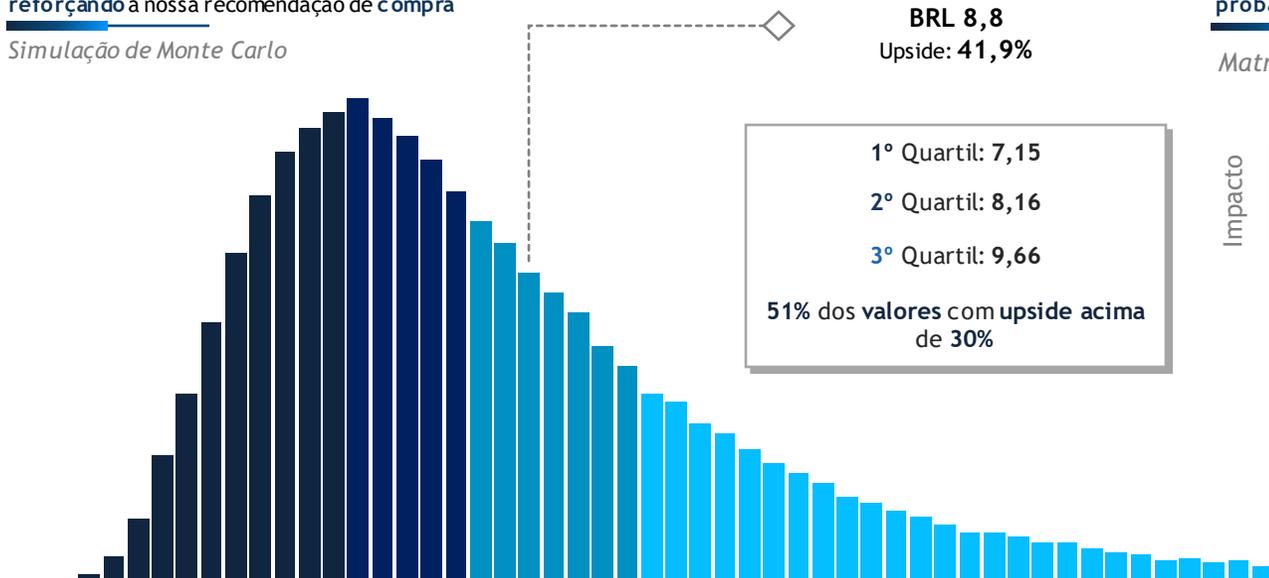


Conclusão e Riscos

Valuation não é uma ciência exata, portanto, nossas projeções podem se mostrarem erradas. Dessa forma, realizamos mais dois cenários: Otimista e pessimista. Além disso, destaca-se os potenciais riscos para a nossa tese, tanto operacional quanto macroeconômico

Para concluirmos a nossa tese, foi elaborada uma simulação de Montecarlo para estressar a perpetuidade do modelo, reforçando a nossa recomendação de compra

Simulação de Monte Carlo



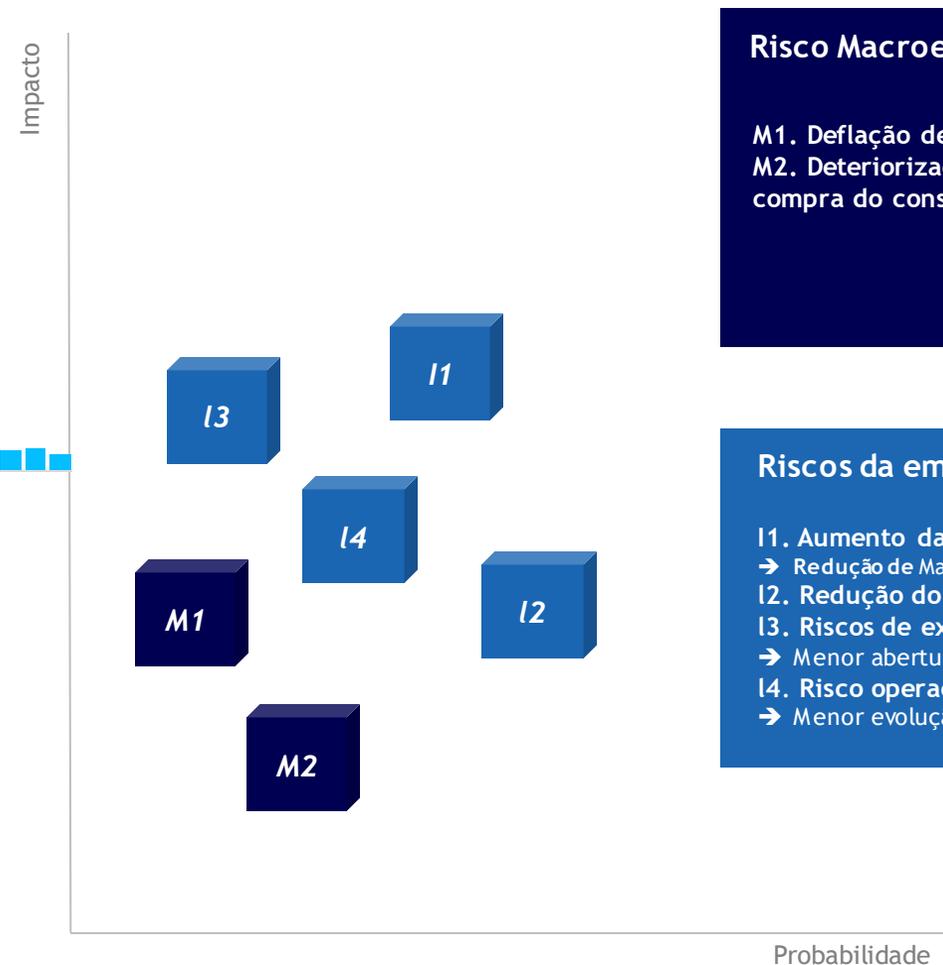
Para quantificarmos os riscos da tese, estressamos parâmetros importantes para a nossa modelagem, resultando nos seguintes cenários

Alguns dos parâmetros estressados

Premissas	Pessimista	Neutro	Otimista
Número de Loja (35E)	446	467	488
Ciclo de Caixa (35E)	72	58	44
Margem Bruta Média (Média 23E-26E)	21,5%	22%	22,4%
Fim do Benefício Fiscal	2026	2033	2035
Upside/Downside	-6,2%	31,4%	57,3%

Por fim, projetamos os riscos mais relevantes para a tese, de forma a elencá-los em uma matriz que compara risco e probabilidade

Matriz de Risco



Risco Macroeconômico:

- M1. Deflação de alimentos
- M2. Deteriorização do poder de compra do consumidor

Riscos da empresa:

- I1. Aumento da concorrência:
 - Redução de Margem
- I2. Redução do benefício fiscal
- I3. Riscos de expansão:
 - Menor abertura de lojas
- I4. Risco operacional:
 - Menor evolução no capital de giro

OPPORTUNITY



Q&A

Alexandre Curiati | Pedro Bennecke | Raphael Cortez



Presentation Summary

OPPORTUNITY

1. GMAT: At a Glance

2. Tese de Investimento

3. Decifrando o Varejo Alimentar no Brasil

4. A Penetração do Varejo Alimentar no País

5. Consolidação e Crescimento dos Grandes Players

6. Know-How e posicionamento em cidades pequenas

7 Alto nível de serviços, principalmente no atacarejo

8. Como tudo isso é possível? A alta capacidade logística

9. Horizonte de Expansão para o Nordeste

10. A expansão da Nova Regional é diferente

11. Por que o Mateus crescerá com retorno?

12. Premissas e Projeções para o Modelo

13. Premissas e Projeções para o Modelo

14. Análise de Múltiplos

15. Conclusões e riscos



1. Business Analysis

Balanço Patrimonial

DFC

CAPEX

Maturação das Lojas

Projeção da Dívida

Leasing

Faturamento por metro quadrado

Proporção Capital de Giro na Receita

ROIC decomposição e ROIC

Abertura de Lojas

Dividendos

Governança

Adiantamento de recebíveis - Assai

Indicadores Valuation

Multiplos

Multiplo de saída

WACC e FCFF

Players Regionais

Sensibilidade Wacc e G

Benefício Fiscal

Geração de Caixa - CFO - CFI

2. Setorial

Players regionais atacarejo

Crescimento Inorganico

ABIA

Italia

Remuneração Assai

Renda das regiões

Balanço Patrimonial



	2023F	2024F	2025F	2026F	2027F	2028F	2029F	2030F	2031F	2032F	2033F	2034F	2035F
Ativo Circulante	8995	10184	12199	13653	15326	16818	18190	19579	20832	21920	23007	24049	25017
Caixa e equivalentes de caixa	1267	834	1383	1574	1772	1963	2148	2328	2500	2664	2827	2987	3144
Contas a receber	2781	3368	3986	4547	5165	5726	6251	6739	7170	7540	7909	8261	8585
Estoques	4566	5600	6448	7150	8006	8747	9409	10131	10779	11335	11890	12419	12906
Tributos a recuperar	249	249	249	249	249	249	249	249	249	249	249	249	249
Outros ativos CP	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133
Ativo não Circulante	6095	6668	7244	7834	8229	8371	8364	8310	8204	8097	8014	7934	8122
Aplicações financeiras	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Partes relacionadas	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Tributos a recuperar	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320
Tributos diferidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros ativos	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87
Depósitos judiciais	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
Ativos de direito de uso	1774	1661	1550	1439	1329	1218	1107	997	886	775	664	554	443
Intangível	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Imobilizado	3850	4536	5223	5924	6429	6681	6786	6842	6847	6851	6879	6910	7208
Total do ativo	15090	16852	19443	21487	23555	25189	26554	27889	29036	30018	31021	31984	33139
Passivo circulante	3417	4205	4647	5527	6328	7712	9670	10074	10232	10748	11081	12013	12433
Fornecedores	2308	2973	3754	4457	5267	6065	6739	7393	7866	8272	8676	9063	9418
Empréstimos e financiamentos CP	287	226	21	119	21	526	1732	1492	1107	1155	1018	1497	1497
Debêntures	196	307	85	85	85	85	85	0	0	0	0	0	0
Obrigações trabalhistas	367	443	525	598	680	753	822	887	943	992	1041	1087	1130
Obrigações tributárias	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145
Tributos parcelados	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Passivos de arrendamento	35	33	38	44	51	59	68	79	91	106	122	142	164
Outros passivos	49	49	49	49	49	49	49	49	49	49	49	49	49
Partes relacionadas	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
Passivo não circulante	2978	2740	4306	5529	6458	6921	6033	5938	7282	8010	8484	8433	7819
Empréstimos e financiamentos	333	612	2301	3653	4717	5324	4589	4573	6008	6841	7438	7529	7079
Debêntures	731	425	340	255	170	85	0	0	0	0	0	0	0
Tributos parcelados	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Provisão para riscos	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Passivos de arrendamento	1839	1628	1590	1547	1496	1437	1369	1290	1199	1093	971	829	665
Outros passivos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Partes relacionadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Patrimônio líquido	8696	9908	10491	10431	10770	10555	10851	11877	11522	11260	11457	11538	12887
Capital social	4778	4778	4778	4778	4778	4778	4778	4778	4778	4778	4778	4778	4778
AFAC - Adiantamento para futuro aumento de capital	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44
Reserva legal	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173
Lucros Retidos	3602	4814	5397	5338	5676	5462	5757	6783	6428	6166	6363	6444	7793
Reserva para incentivos fiscais	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PL acionistas controladores	8598	9810	10393	10333	10672	10457	10753	11779	11424	11162	11359	11440	12789
PL acionistas não controladores	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
Total do passivo e do Patrimônio Líquido	15090	16852	19443	21487	23555	25189	26554	27889	29036	30018	31021	31984	33139

Fluxo de Caixa



Upside: 031% / TIR: 021%	3T23	4T23	2023F	2024F	2025F	2026F	2027F	2028F	2029F	2030F	2031F	2032F	2033F	2034F	2035F
R\$ Milhões															
(=) Fluxo de Caixa Operacional	193,6	786,1	1.146,6	726,7	1.399,7	1.912,2	2.158,0	2.579,2	2.830,9	3.015,5	3.124,3	3.285,5	3.360,1	3.492,8	3.432,4
Lucro Líquido	0,3	310,1	1.353,8	1.212,0	1.513,6	1.803,5	2.026,9	2.184,9	2.352,9	2.494,0	2.560,7	2.643,0	2.716,5	2.868,6	3.041,0
•+Depreciação e Amortização	98,6	58,6	241,0	281,4	378,2	484,7	603,2	714,1	810,7	902,2	1.003,0	1.003,0	1.003,0	962,6	693,4
(+) Depreciação Direito de uso				113,5	110,7	110,7	110,7	110,7	110,7	110,7	110,7	110,7	110,7	110,7	110,7
Varição da necessidade de capital de giro	-	-	(448,21)	(880,24)	(602,88)	(486,70)	(582,87)	(430,49)	(443,37)	(491,47)	(550,08)	(471,18)	(470,16)	(449,10)	(412,70)
Contas a receber	(285,9)	87,8													
Estoques	(245,5)	373,6													
Fornecedores	124,3	-													
Outros	94,8	(44,2)													
(=) Fluxo de Caixa do Investimentos	(755,9)	(404,1)	(1.256,8)	(1.181,6)	(1.097,6)	(1.223,3)	(1.152,8)	(1.016,8)	(973,7)	(1.027,1)	(1.086,6)	(1.098,2)	(1.136,4)	(1.115,7)	(1.133,9)
Capex	(852,7)	(404,1)	(1.256,8)	(968,0)	(1.064,9)	(1.185,4)	(1.108,9)	(966,1)	(915,0)	(959,0)	(1.007,8)	(1.006,9)	(1.030,7)	(993,3)	(992,2)
Venda Imobilizado	124,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Intangível	(28,3)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros	0,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Direito de Uso															
Arrendamento				(213,6)	(32,7)	(37,8)	(43,8)	(50,8)	(58,8)	(68,1)	(78,8)	(91,3)	(105,7)	(122,4)	(141,7)
(=) Fluxo de Caixa do Financiamento	(290,0)	(231,9)	(397,1)	22,0	247,5	(498,5)	(806,7)	(1.372,0)	(1.671,9)	(1.808,4)	(1.865,7)	(2.024,1)	(2.060,6)	(2.216,3)	(2.141,7)
Captação de empréstimos, financiamentos e debêntures	49,8	-	97,6	504,8	1.710,4	1.470,9	1.085,9	1.133,5	996,5	1.476,1	2.542,5	1.987,8	1.614,3	1.589,0	1.047,6
Partes relacionadas	(5,4)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amortização de empréstimos e financiamentos	(132,7)	(107,0)	(369,8)	(287,0)	(226,0)	(21,3)	(119,0)	(21,3)	(526,2)	(1.731,7)	(1.492,2)	(1.107,2)	(1.154,9)	(1.017,9)	(1.497,4)
Amortização de debênture	-	(125,0)	(125,0)	(195,8)	(306,6)	(84,9)	(84,9)	(84,9)	(84,9)	(84,9)	-	-	-	-	-
Distribuição de lucros	-	-	-	-	(930,3)	(1.863,2)	(1.688,6)	(2.399,2)	(2.057,4)	(1.467,8)	(2.915,9)	(2.904,6)	(2.520,0)	(2.787,5)	(1.691,9)
Integralização de capital social	1,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Adiantamento de plano de remuneração com ações restritas, líquido	3,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Recompra de ações	(7,5)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Participação de não controladores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pagamento passivo de arrendamento	(198,7)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aumento em caixa e equivalentes de caixa	(852,3)	150,0	(507,3)	(432,9)	549,6	190,4	198,6	190,4	185,3	180,1	172,0	163,3	163,1	160,8	156,7
Caixa BoP				1.266,9	833,9	1.383,5	1.573,9	1.772,5	1.962,9	2.148,2	2.328,2	2.500,3	2.663,5	2.826,7	2.987,5



Upside: 027% / TIR: 020%	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	2031E	2032E	2033E	2034E	2035E
R\$ Milhões											
Imobilizado Atual											
Imobilizado BoP	2478,2	2237,3	1996,3	1755,3	1514,4	1273,4	1032,4	791,5	550,5	309,5	68,5
(-) Depreciação	(241)	(241)	(241)	(241)	(241)	(241)	(241)	(241)	(241)	(241)	(69)
(-) Baixas											
(+) Adições											
Imobilizado EoP	2.237,28	1.996,31	1.755,34	1.514,37	1.273,40	1.032,43	791,46	550,49	309,52	68,55	-
Imobilizado Novo											
Imobilizado BoP	1.353,9	2.310,1	3.299,3	4.110,2	4.707,2	5.126,7	5.390,5	5.517,7	5.631,3	5.797,8	6.011,0
(-) Depreciação	(143)	(255)	(382)	(505)	(617)	(723)	(820)	(820)	(820)	(781)	(678)
(+) Adições	1.098,7	1.244,2	1.193,3	1.101,5	1.036,8	987,1	947,5	934,0	986,8	994,6	992,4
Imobilizado EoP	2.310,1	3.299,3	4.110,2	4.707,2	5.126,7	5.390,5	5.517,7	5.631,3	5.797,8	6.011,0	6.325,6
4T2023	(39)	(39)	(39)	(39)	(39)	(39)	(39)	(39)	(39)	(39)	
2024E	(104)	(104)	(104)	(104)	(104)	(104)	(104)	(104)	(104)	(104)	
2025E		(112)	(112)	(112)	(112)	(112)	(112)	(112)	(112)	(112)	(112)
2026E			(127)	(127)	(127)	(127)	(127)	(127)	(127)	(127)	(127)
2027E				(122)	(122)	(122)	(122)	(122)	(122)	(122)	(122)
2028E					(113)	(113)	(113)	(113)	(113)	(113)	(113)
2029E						(106)	(106)	(106)	(106)	(106)	(106)
2030E							(97)	(97)	(97)	(97)	(97)
2031E								(96)	(96)	(96)	(96)
2032E									(101)	(101)	(101)
2033E										(101)	(101)
2034E											(102)
2035E											
Vida Útil											
Imobilizado Total											
Imobilizado BoP	4.558,5	5.273,7	6.021,9	6.591,9	6.947,9	7.126,5	7.149,2	7.035,4	6.908,1	6.833,6	6.805,8
(-) Depreciação	(384)	(496)	(623)	(745)	(858)	(964)	(1.061)	(1.061)	(1.061)	(1.022)	(746)
(-) Baixas											
(+) Adições	1.098,7	1.244,2	1.193,3	1.101,5	1.036,8	987,1	947,5	934,0	986,8	994,6	992,4
Imobilizado EoP	5.273,7	6.021,9	6.591,9	6.947,9	7.126,5	7.149,2	7.035,4	6.908,1	6.833,6	6.805,8	7.051,9

Maturação das Lojas



Maturação normal	
	Maturação das Lojas
0 a 1 ano	60%
1 a 2 anos	75%
2 a 3 anos	85%
3 a 4 anos	95%
+4 anos	100%

Bandeira	Tamanho médio da nova Loja (m ²)
Mix Mateus	4.800,00
Supermercado Mateus	2.500,00
El Camiño	1.200,00
Eleto	950,00

Maturação Nova Regional Mix Mateus - 2023E-2025E	
	Maturação das Lojas
0 a 1 ano	102%
1 a 2 anos	82%
2 a 3 anos	90%
3 a 4 anos	95%
+4 anos	100%

Maturação Mix 2026E-2035E	
	Maturação das Lojas
0 a 1 ano	60%
1 a 2 anos	75%
2 a 3 anos	85%
3 a 4 anos	95%
+4 anos	100%

Nielsen



■ Vão virar clientes do Mateus ■ Não vão virar cliente

Projeção da Dívida



Upside: 031% / TIR: 021%	2023E	2024E	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	2031E	2032E	2033E	2034E	2035E
R\$ Milhões													
Dívida Bruta/ EBITDA	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70
Dívida	2.672,7	3.926,0	4.940,0	5.845,6	6.787,3	7.673,2	8.512,7	9.318,9	9.976,7	10.393,4	10.809,2	11.137,7	11.045,0
Curto Prazo	302,5	522,8	756,6	1.012,3	1.311,1	1.635,6	1.984,9	2.359,2	2.725,3	3.047,0	3.385,1	3.710,7	3.900,7
%CP	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4
Longo Prazo	2.423,7	3.521,0	4.380,9	5.125,6	5.883,5	6.574,6	7.208,8	7.798,4	8.249,1	8.489,7	8.721,3	8.874,9	8.690,6
%LP	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Equity Value	9.391,4	15.549,5	22.806,5	23.909,1	25.341,1	26.487,2	27.871,1	29.815,6	30.372,0	31.211,0	32.505,2	33.851,7	35.066,3
Dívida	3.421,2	3.229,6	4.374,7	5.701,5	6.539,6	7.516,1	7.842,8	7.434,2	8.405,7	9.195,0	9.548,7	9.997,5	9.405,9
D/(D+E)	0,27	0,17	0,16	0,19	0,21	0,22	0,22	0,20	0,22	0,23	0,23	0,23	0,21
E/(D+E)	0,73	0,83	0,84	0,81	0,79	0,78	0,78	0,80	0,78	0,77	0,77	0,77	0,79
Dívida Líquida/EBITDA	1,2	1,0	1,0	1,2	1,2	1,2	1,1	0,9	1,0	1,1	1,1	1,1	1,0
EBITDA	1.779,6	2.309,4	2.905,9	3.438,6	3.992,6	4.513,6	5.007,5	5.481,7	5.868,7	6.113,8	6.358,4	6.551,6	6.497,1
EV/EBITDA	11,6	12,2	12,9	12,0	11,2	10,8	10,5	10,3	10,3	10,6	11,0	11,6	12,2

Leasing



Leasing Antigo	
Prazo Médio dos Arrendamentos	15; <i>Prazo médio fornecido na DF (3T 2023) de GMAT</i>
Juros	15,8%; <i>Juros fornecidos na DF (3T 2023) de GMAT</i>
Valor Bruto dos Arrendamentos	4.426,6 <i>Fornecido na DF (3T 2023) de GMAT</i>
Valor Presente dos Arrendamentos	1.660,9
Depreciação Anual	110,73

Ajustando os Pagamentos a Valor Presente	2023F	2024F	2025F	2026F	2027F	2028F	2029F	2030F	2031F	2032F	2033F	2034F	2035F	2036F	2037F	2038F	2039F
Pagamentos	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1
Valor Presente dos Pagamentos	254,8	220,1	190,0	164,1	141,7	122,4	105,7	91,3	78,8	68,1	58,8	50,8	43,8	37,8	32,7		
<i>Fator de desconto</i>	<i>1,0</i>	<i>0,9</i>	<i>0,7</i>	<i>0,6</i>	<i>0,6</i>	<i>0,5</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,3</i>	<i>0,3</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>
<i>Período</i>	<i>0,1</i>	<i>1,0</i>	<i>2,0</i>	<i>3,0</i>	<i>4,0</i>	<i>5,0</i>	<i>6,0</i>	<i>7,0</i>	<i>8,0</i>	<i>9,0</i>	<i>10,0</i>	<i>11,0</i>	<i>12,0</i>	<i>13,0</i>	<i>14,0</i>	<i>15,0</i>	
Valor Presente dos Pagamentos	1.660,9	1.628,2	1.590,4	1.546,5	1.495,8	1.437,0	1.368,9	1.290,1	1.198,9	1.093,2	970,8	829,1	665,0	474,9	254,8		
Direitos-de-uso	1.774,4	1.660,9	1.550,2	1.439,4	1.328,7	1.218,0	1.107,3	996,5	885,8	775,1	664,4	553,6	442,9	332,2	221,5	110,7	(0,0)
Depreciação	(113,5)	(110,7)	(110,7)	(110,7)	(110,7)	(110,7)	(110,7)	(110,7)	(110,7)	(110,7)	(110,7)	(110,7)	(110,7)	(110,7)	(110,7)	(110,7)	(110,7)
Passivos de Arrendamento	1.874,5	1.660,9	1.628,2	1.590,4	1.546,5	1.495,8	1.437,0	1.368,9	1.290,1	1.198,9	1.093,2	970,8	829,1	665,0	474,9	254,8	0,0
Pagamentos	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1	295,1
Diferença	213,6	32,7	37,8	43,8	50,8	58,8	68,1	78,8	91,3	105,7	122,4	141,7	164,1	190,0	220,1	254,8	
Despesas com Juros	262,4	262,4	257,3	251,3	244,4	236,3	227,0	216,3	203,8	189,4	172,7	153,4	131,0	105,1	75,0	40,3	
Saldo do Passivo	1.874,5	1.660,9	1.628,2	1.590,4	1.546,5	1.495,8	1.437,0	1.368,9	1.290,1	1.198,9	1.093,2	970,8	829,1	665,0	474,9	254,8	0,0
Passivo de Arrendamento No Balanço																	
Circulante	32,7	37,8	43,8	50,8	58,8	68,1	78,8	91,3	105,7	122,4	141,7	164,1	190,0	220,1	254,8		
Não Circulante	1.628,2	1.590,4	1.546,5	1.495,8	1.437,0	1.368,9	1.290,1	1.198,9	1.093,2	970,8	829,1	665,0	474,9	254,8	0,0	0,0	

Faturamento Metro Quadrado



Em mil m²	1T 19	2T 19	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22	1T 23	2T 23	3T 23
Varejo	63703	63703	65156	70842	71735	72492	76359	85580	93923	95641	97277	105812	116745	118729	120216	120216	120216	121271	123571
Atacarejo	102755	102755	102755	117028	130570	144829	149591	162363	172313	186619	195258	204422	236290	247402	258719	281028	297424	304425	321276
Eletro	57724	59471	62287	66000	68150	72342	75060	80834	83575	89892	93233	97593	99641	100220	98723	99247	100463	99299	99578
Grupo Mateus	224183	225930	230198	253869	270455	289663	301010	328777	349812	372152	385768	407827	462676	466351	477658	500491	518104	524995	544426

Receita Bruta Total (Sem B2B)					2.177	2.576	3.206	3.528	3.137	3.461	4.080	4.242	4.244	4.859	5.595	5.759	5.514	6.070	6.572
Varejo					806	869	1021	1183	1114	1215	1435	1465	1.474	1622	1829	1883	1.757	1.877	2.047,00
Atacarejo					1251	1552	1933	2076	1827	2003	2381	2485	2.514	2956	3478	3584	3.523	3.899	4.209,00
Eletro					120	155	252	269	196	243	264	292	256	281	288	292	234	294	316,00
SSS por segmento			3T 19	4T 19	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22	0	0	
Varejo			3,0%	-1,3%	2,5%	8,2%	13,7%	18,8%	10,2%	6,0%	3,5%	1,5%	9,3%	15,4%	12,2%	11,8%	12,3%	10,9%	
Mix Atacarejo			6,0%	2,5%	9,1%	21,4%	19,8%	1,5%	-1,0%	0,1%	10,1%	14,8%	9,9%	10,0%	11,2%	7,9%	0,4%		
Eletro			4,6%	5,2%	-7,5%	5,8%	52,5%	34,2%	29,0%	23,5%	-10,8%	-13,5%	10,0%	2,3%	-1,2%	-3,9%	-12,0%	3,1%	
Vendas Externas			6,8%	6,0%	12,9%	53,9%	31,3%	24,0%	7,9%	-6,1%	9,9%	11,0%	30,0%	29,1%	19,7%	22,1%	16,2%	19,1%	
Grupo Mateus			5,1%	2,2%	7,0%	23,8%	23,7%	21,3%	10,2%	1,8%	1,5%	1,4%	12,7%	16,7%	11,7%	11,7%	11,3%	10,4%	

Receitas atacarejo > 1 Ano 1.373,60 1.575,12 1.913,67 2.078,77 2.011,34 2.300,04 2.616,48 2.733,69 2.796,61 3.189,52 3.491,91

Receitas Atacarejo < 1 Ano 453,40 427,88 467,33 406,23 502,66 655,96 861,52 850,31 726,39 709,48 717,09

Metro quadrado atacarejo < 1 ano 27.815,28 42.074,06 46.836,06 45.334,41 41.742,89 41.789,58 45.666,74 42.059,44 63.976,63 60.783,16 63.461,00 76.606,00 61.134,35 57.023,00 62.557,35

Metro quadrado atacarejo > 1 ano 102.755,20 102.755,20 102.755,20 117.028,15 130.570,48 144.829,26 149.591,26 162.362,56 172.313,37 186.618,84 195.258,00 204.422,00 236.290,00 247.402,00 258.719,00

Vendas por metro quadrado lojas > 1 ano 10.520 10.876 12.793 12.803 11.673 12.325 13.400 13.373 11.835 12.892 13.497

Vendas por metro quadrado lojas < 1 ano 10.862 10.239 10.233 9.658 7.857 10.792 13.576 11.100 11.882 12.442 11.463

Metro Quadrado Novo 46.272 63.733 70.812 74.907 79.357 82.489 84.758 79.050 102.864 94.199 91.890 92.664 65.428 58.644 66.768

Receita Novas Lojas - 309,12 545,02 811,44 627,40 692,20 856,80 721,14 806,36 923,21 1.063,05 1.151,80 937,38 849,80 854,36

Venda Metro Quadrado Novo - 4.850,22 7.696,70 10.832,59 7.906,06 8.391,45 10.108,83 9.122,55 7.839,09 9.800,61 11.568,72 12.429,85 14.326,95 14.490,83 12.796,01

Receita Lojas > 1 Ano 2.177,00 2.266,88 2.660,98 2.716,56 2.509,60 2.768,80 3.223,20 3.520,86 3.437,64 3.935,79 4.531,95 4.607,20 4.576,62 5.220,20 5.717,64

Venda Metro quadrado atacarejo 9.581 10.716 12.922 12.786 10.603 10.733 12.194 12.156 10.639 11.948 13.443 12.753 11.845 12.808 13.101

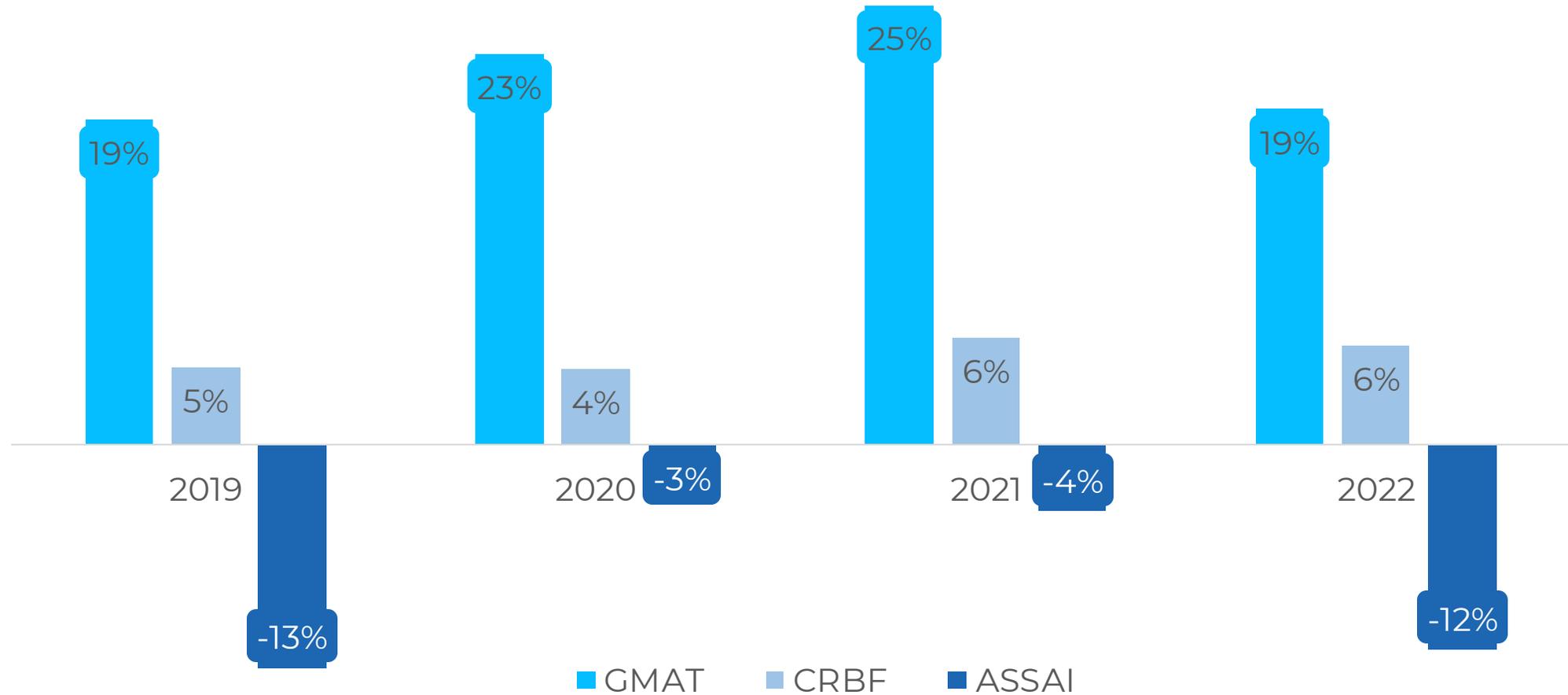
Metro quadrado > 1 ano 224.183 225.930 230.198 253.869 270.455 289.663 301.010 328.777 349.812 372.152 385.768 407.827 452.676 466.351 477.658

Venda Metro Quadrado > 1 ano 9711 10034 11560 10701 9279 9559 10708 10709 9827 10576 11748 11297 10110 11194 11970

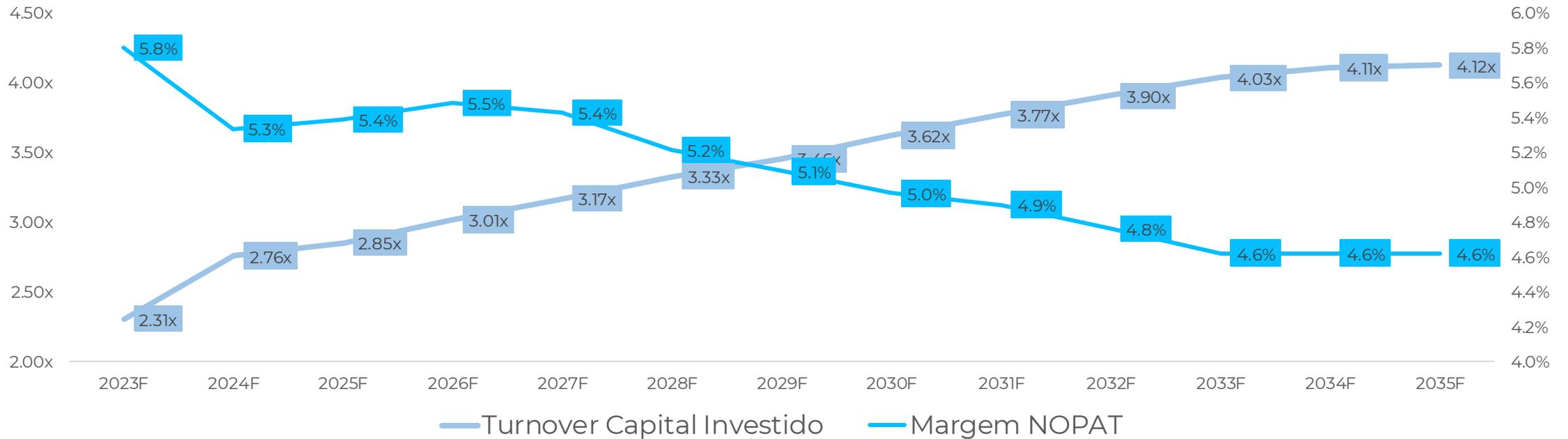
Venda Metro Quadrado Total 8049 8893 10651 10731 8968 9300 10576 10401 9375 10419 11713 11507 10643 11562 12071

Venda Loja até 1 ano 12% 17% 23% 20% 20% 21% 17% 19% 19% 19% 20% 17% 14% 13% 41,0%

Proporção Capital de Giro na Receita



ROIC Decomposição e ROIIC



Upside: 031% / TIR: 021%		2023F	2024F	2025F	2026F	2027F	2028F	2029F	2030F	2031F	2032F	2033F	2034F	2035F
R\$ Milhões														
<i>Variação YoY (%)</i>		-2,3%	11,3%	4,3%	5,1%	6,0%	6,5%	5,3%	4,7%	3,4%	2,8%	2,5%	2,2%	0,5%
ROIC		14,0%	14,7%	15,9%	16,7%	17,3%	17,7%	18,3%	18,6%	18,5%	18,4%	18,3%	18,7%	18,8%
<i>EVA SPREAD (%)</i>		1,0%	1,6%	2,3%	3,7%	4,2%	4,6%	5,2%	5,6%	5,4%	5,4%	5,3%	5,7%	5,8%
NOPAT(1) - NOPAT(0)		243,4	409,5	303,9	263,1	176,6	190,9	156,8	66,3	71,6	61,4	154,2	141,7	
IC(0) - IC(-1)		1.903,8	1.193,7	1.617,7	1.156,4	1.065,7	651,4	511,4	506,9	505,5	416,9	439,6	419,2	
ROIIC		12,8%	34,3%	18,8%	22,8%	16,6%	29,3%	30,7%	13,1%	14,2%	14,7%	35,1%	33,8%	
CFO/EBITDA		72,9%	31,5%	48,2%	55,6%	54,1%	57,1%	56,5%	55,0%	53,2%	53,7%	52,8%	53,3%	52,8%
Margem EBITDA (EX-IFRS16)		6,1%	6,1%	6,7%	7,1%	7,4%	7,7%	7,9%	8,1%	8,2%	8,1%	8,1%	8,0%	7,7%
Margem EBITDA (IFRS 16)		6,1%	7,2%	7,7%	8,0%	8,2%	8,3%	8,5%	8,6%	8,6%	8,6%	8,5%	8,4%	8,0%

Abertura de Lojas – Cenário de Lojas



	4T23E	2023E	2024E	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	2031E	2032E	2033E	2034E	2035E
Bear														
Números de Lojas	257	257	282	313	349	378	398	413	426	435	440	444	446	446
Mix Mateus	79	78	92	105	117	126	131	133	135	136	137	138	138	138
<i>Variação Número de Lojas</i>	10	20	14	13	12	9	5	2	2	1	1	1	-	-
Varejo	73	74	83	99	122	140	154	165	174	181	184	186	187	187
<i>Variação Número de Lojas</i>	2	4	9	16	23	18	14	11	9	7	3	2	1	-
Superhiper	39	39	44	51	60	67	72	76	79	81	82	83	84	84
<i>Variação Número de Lojas</i>	1	3	5	7	9	7	5	4	3	2	1	1	1	-
El Camiño	34	35	39	48	62	73	82	89	95	100	102	103	104	104
<i>Variação Número de Lojas</i>	1	1	4	9	14	11	9	7	6	5	2	1	1	-
Eleto	105	105	107	109	110	112	113	115	117	118	119	120	121	121
<i>Variação Número de Lojas</i>	-	1	2	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	-
				30										
Base		27	28	34	40	32	22	17	14	10	5	4	2	0
Números de Lojas	258	259	287	321	361	393	415	432	446	456	461	465	467	467
Mix Mateus	80	80	96	110	123	133	139	142	144	145	146	147	147	147
<i>Variação Número de Lojas</i>	11	22	16	14	13	10	6	3	2	1	1	1	0	0
Varejo	73	74	84	102	128	148	163	175	185	193	196	198	199	199
<i>Variação Número de Lojas</i>	2	4	10	18	26	20	15	12	10	8	3	2	1	0
Superhiper	39	39	45	53	63	71	76	80	83	85	86	87	88	88
<i>Variação Número de Lojas</i>	1	3	6	8	10	8	5	4	3	2	1	1	1	0
El Camiño	34	35	39	49	65	77	87	95	102	108	110	111	112	112
<i>Variação Número de Lojas</i>	1	1	4	10	16	12	10	8	7	6	2	1	1	0
Eleto	105	105	107	109	110	112	113	115	117	118	119	120	121	121
<i>Variação Número de Lojas</i>	-	1	2	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	-
Bull														
Números de Lojas	259	261	292	329	373	408	433	451	466	477	482	486	488	488
Mix Mateus	81	82	100	115	129	140	147	150	152	153	154	155	155	155
<i>Variação Número de Lojas</i>	12	24	18	15	14	11	7	3	2	1	1	1	-	-
Varejo	73	74	85	105	134	156	173	186	197	206	209	211	212	212
<i>Variação Número de Lojas</i>	2	4	11	20	29	22	17	13	11	9	3	2	1	-
Superhiper	39	39	46	55	66	75	81	85	88	90	91	92	93	93
<i>Variação Número de Lojas</i>	1	3	7	9	11	9	6	4	3	2	1	1	1	-
El Camiño	34	35	39	50	68	81	92	101	109	116	118	119	120	120
<i>Variação Número de Lojas</i>	1	1	4	11	18	13	11	9	8	7	2	1	1	-
Eleto	105	105	107	109	110	112	113	115	117	118	119	120	121	121
<i>Variação Número de Lojas</i>	-	1	2	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	-

Dividendos



Dividendos	2024F	2025F	2026F	2027F	2028F	2029F	2030F	2031F	2032F	2033F	2034F	2035F
FCFE	(195,2)	1.070,2	1.881,8	1.801,1	2.246,6	1.747,7	1.859,2	3.121,0	3.461,2	3.155,0	2.561,6	1.604,7
Caixa Operacional	(261,6)	463,6	93,8	85,0	67,1	65,1	61,7	56,2	49,6	51,5	47,9	44,7
Dividendos	66,4	606,6	1.788,1	1.716,1	2.179,5	1.682,6	1.797,5	3.064,8	3.411,6	3.103,5	2.513,7	1.560,0
	² 51,44	³ 414,08	⁴ 1074,68	⁵ 908,17	⁶ 1015,58	⁷ 690,31	⁸ 649,34	⁹ 974,83	¹⁰ 955,45	¹¹ 765,29	¹² 545,77	¹³ 298,22

Adiantamento de Recebíveis - Assai



Duration	40dias														
Duration/Trimestre	44%														
	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23
Rendimento CDI					0,5%	0,8%	1,2%	1,9%	2,4%	2,9%	3,3%	3,2%	3,24%	3,14%	3,2%
Ratio					0,2%	0,4%	0,5%	0,8%	1,1%	1,3%	1,5%	1,4%	1,4%	1,4%	1,43%
Custo de antecipação de recebíveis					-6	-9	-15	-21	-19	-26	-25	-27	-26	-23	-30
Tamanho do recebível					2.808,08	2.556,63	2.732,73	2.538,64	1.752,44	2.011,96	1.701,60	1.902,38	1.803,17	1.646,91	2.100,35
					2.808,08	2.556,63	2.732,73	2.538,64	1.752,44	2.011,96	1.701,60	1.902,38	1.803,17	1.646,91	2.100,35
Novo Contas a Receber					3.007	2.787	2.967	2.804	2.162	2.349	2.156	2.472	2.369	2.350	2.939
Em dias					26,1	23,0	22,9	19,9	15,6	14,5	12,8	12,8	12,9	12,0	14,3
Novo Ciclo de Caixa					18	14	14	9	(3)	4	(12)	(1)	4	(7)	(3)
Novo Capital Capital Investido					9.121	9.727	10.718	12.012	17.562	20.667	20.590	19.595	20.558	20.521	22.438
Necessidade de Capital de Giro					(303)	(278)	(49)	(984)	(860)	(439)	(2.186)	(5.439)	(4.701)	(5.153)	(4.322)
Imobilizado, direito de uso e intangível					9.424	10.005	10.767	12.996	18.422	21.106	22.776	25.034	25.259	25.674	26.760
IR					31%	32%	15%	-28%	4%	16%	9%	4%	0%	-43%	-23%
NOPAT					1.437	1.539	2.121	3.291	2.515	2.289	2.447	2.735	2.944	4.254	3.837
ROIC LTM					15,8%	15,8%	19,8%	27,4%	14,3%	11,1%	11,9%	14,0%	14,3%	20,7%	17,1%
Capital Investido					11.929	12.284	13.451	14.551	19.314	22.679	22.292	21.497	22.361	22.168	24.538
Necessidade de Capital de Giro - Ajustado					2.505	2.279	2.684	1.555	892	1.573	(484)	(3.537)	(2.898)	(3.506)	(2.222)
Imobilizado, direito de uso e intangível					9.424	10.005	10.767	12.996	18.422	21.106	22.776	25.034	25.259	25.674	26.760
ROIC LTM - Ajustado					12,0%	12,5%	15,8%	22,6%	13,0%	10,1%	11,0%	12,7%	13,2%	19,2%	15,6%

Indicadores - Valuation



	2023F	2024F	2025F	2026F	2027F	2028F	2029F	2030F	2031F	2032F	2033F	2034F	2035F
Indicadores													
ROIC	14,0%	14,7%	15,9%	16,7%	17,3%	17,7%	18,3%	18,6%	18,5%	18,4%	18,3%	18,7%	18,8%
ROIIC	12,8%	34,3%	18,8%	22,8%	16,6%	29,3%	30,7%	x	x	x	x	x	0,0%
Variações													
Receita YoY	18,6%	23,6%	18,4%	14,1%	13,6%	10,9%	9,2%	7,8%	6,4%	5,2%	4,9%	4,5%	3,9%
FCFF YoY		353,7%	23,2%	14,0%	10,6%	6,5%	6,5%	5,1%	2,0%	2,2%	1,8%	4,5%	3,9%
IC YoY		11,0%	13,5%	8,5%	7,2%	4,1%	3,1%	3,0%	2,9%	2,3%	2,4%	2,2%	3,4%
NOPAT YoY	13,6%	16,0%	23,2%	14,0%	10,6%	6,5%	6,5%	5,1%	2,0%	2,2%	1,8%	4,5%	3,9%
Ratios													
Dividend Yield (%)	0,0%	0,0%	4,1%	7,8%	6,7%	9,1%	7,4%	4,9%	9,6%	9,3%	7,8%	8,2%	4,8%
Caixa / Ativos	8,4%	4,9%	7,1%	7,3%	7,5%	7,8%	8,1%	8,3%	8,6%	8,9%	9,1%	9,3%	9,5%
CAPEX/Receita	4,9%	3,0%	2,8%	2,8%	2,3%	1,8%	1,5%	1,5%	1,5%	1,4%	1,4%	1,3%	1,2%
WK/Receita	1,7%	2,8%	1,6%	1,1%	1,2%	0,8%	0,7%	0,8%	0,8%	0,7%	0,6%	0,6%	0,5%
Deprec/Receita	0,9%	1,2%	1,3%	1,4%	1,5%	1,5%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,5%	1,4%	1,0%
WK/IC	44,1%	47,1%	45,9%	45,6%	46,2%	47,0%	48,2%	49,6%	51,3%	52,7%	53,9%	55,1%	55,4%
Ativo Fixo/IC	52,3%	51,8%	49,9%	50,0%	49,1%	48,1%	46,6%	44,9%	43,1%	41,5%	40,1%	38,8%	38,5%
Caixa Op./IC	3,6%	1,1%	4,2%	4,4%	4,6%	4,9%	5,2%	5,5%	5,7%	5,8%	6,0%	6,1%	6,1%
Múltiplo Forward													
EV/EBITDA	11,6x	12,2x	12,9x	12,0x	11,2x	10,8x	10,5x	10,3x	10,3x	10,6x	11,0x	11,6x	12,2x
P/L	6,9x	12,8x	15,1x	13,3x	12,5x	12,1x	11,8x	12,0x	11,9x	11,8x	12,0x	11,8x	11,5x
Dív. Líquida/EBITDA	1,2	1,0	1,0	1,2	1,2	1,2	1,1	0,9	1,0	1,1	1,1	1,1	1,0
Margens													
Margem Bruta	21,8%	22,0%	22,2%	22,4%	22,5%	22,6%	22,7%	22,8%	22,8%	22,8%	22,8%	22,8%	22,8%
Margem Ebitda	6,1%	7,2%	7,7%	8,0%	8,2%	8,3%	8,5%	8,6%	8,6%	8,6%	8,5%	8,4%	8,0%
Margem líquida	5,2%	3,8%	4,0%	4,2%	4,1%	4,0%	4,0%	3,9%	3,8%	3,7%	3,6%	3,7%	3,7%



Latam		Bloomberg Consenso				
Name	Ticker	Mkt Cap (USD)	P/E 23E	P/E 24E	EV/EBITDA 23E	EV/EBITDA 24E
Grupo Mateus SA	GMAT3 BZ	2783485056	8,8379	8,77		
Atacadao SA	CRFB3 BZ	4884233903	33,01	11,46	6,92	5,41
Cencosud SA	CENCOSUD CI	5142221453	9,9	8,9	6,78	6,35
Almacenes Exito SA	EXITO CB	1130175604	15,83	10,45	5,15	4,67
Sendas Distribuidora S/A	ASAI3 BZ	3726552530	18,33	10,69	7,83	6,53
Média			17,2	10,1	6,7	5,7
Mediana			15,83	10,45	6,85	5,88

North America

Name	P/E 23E	P/E 2024E	EV/EBITDA 23E	EV/EBITDA 24E
Costco	38,18	34,96	22,58	20,71
Kroger	9,7	9,95	5,36	5,42
Target	16,02	14,63	9,37	8,74
Média	21,3	19,8	12,4	11,6
Mediana	16,02	14,63	9,37	8,74

Múltiplo de Sáida



Upside: 024% / TIR: 019%	2023F	2024F	2025F	2026F	2027F	2028F	2029F	2030F	2031F	2032F	2033F	2034F	2035F
R\$ Milhões													
FCFF Presente	(472,4)	303,8	900,1	912,9	1.099,9	1.264,8	1.256,4	1.188,3	1.129,7	1.041,1	927,8	859,1	735,3
Enterprise Value													
2023	(472,4)	303,8	900,1	912,9	1.099,9	1.264,8	1.256,4	1.188,3	1.129,7	1.041,1	927,8	859,1	735,3
2024		303,8	986,5	1.000,5	1.205,4	1.386,2	1.376,9	1.302,4	1.238,0	1.141,0	1.016,8	941,5	805,9
2025			1.114,6	1.130,4	1.362,0	1.566,3	1.555,8	1.471,6	1.398,9	1.289,2	1.148,9	1.063,8	910,6
2026				1.277,3	1.538,9	1.769,8	1.758,0	1.662,7	1.580,6	1.456,7	1.298,2	1.202,0	1.028,9
2027					1.738,9	1.999,7	1.986,4	1.878,8	1.786,0	1.646,0	1.466,9	1.358,2	1.162,6
2028						2.259,5	2.244,4	2.122,9	2.018,1	1.859,9	1.657,5	1.534,6	1.313,6
2029							2.536,0	2.398,7	2.280,2	2.101,5	1.872,8	1.734,0	1.484,3
2030								2.710,3	2.576,5	2.374,5	2.116,1	1.959,3	1.677,2
2031									2.911,3	2.683,1	2.391,1	2.213,9	1.895,1
2032										3.031,6	2.701,7	2.501,5	2.141,3
2033											3.052,7	2.826,5	2.419,5
2034												3.193,7	2.733,8
2035													3.089,0
Perpetuidade (Presente)	8.693,1	9.822,5	11.098,7	12.540,7	14.170,0	16.011,1	18.091,3	20.441,8	23.097,6	26.098,6	29.489,4	33.320,7	36.517,5
	11,8	10,8	9,8	8,8	7,8	6,8	5,8	4,8	3,8	2,8	1,8	0,8	-
Entreprise value Explícito	11.146,7	17.384,1	25.110,9	27.113,9	29.193,4	31.021,5	32.498,9	33.855,7	35.191,9	36.474,7	37.788,1	39.248,3	39.606,6
Equity Value	8.735,8	14.728,9	22.092,0	22.920,8	24.370,2	25.507,7	26.920,7	28.669,9	29.313,2	29.926,2	30.973,2	32.201,1	33.364,6
Divida	3.421,2	3.244,3	4.157,2	5.523,0	6.340,2	7.207,5	7.448,2	7.229,5	8.089,6	8.920,2	9.348,0	9.738,0	9.086,9
D/(D+E)	0,28	0,18	0,16	0,19	0,21	0,22	0,22	0,20	0,22	0,23	0,23	0,23	0,21
E/(D+E)	0,72	0,82	0,84	0,81	0,79	0,78	0,78	0,80	0,78	0,77	0,77	0,77	0,79
Divida líquida/EBITDA	1,4	1,1	1,1	1,3	1,2	1,3	1,2	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,0

Wacc e FCFF



WACC	
Taxa Livre de Risco (EUA)	4,43% <i>Treasury de 10 anos</i>
Prêmio de Risco Brasil	2% <i>Embi+Brasil</i>
Beta	1,00
Prêmio de mercado	5,00% <i>Damodaran</i>
Custo do Equity Ke (US\$)	11,43%
Inflação EUA	2,00% <i>Longo Prazo</i>
Inflação Brasil	4,00% <i>Longo Prazo</i>
Custo do equity Ke (R\$)	13,61%
Alíquota de IR (%)	3,00%
Kd Líquido de IR	11,10%
Custo da Dívida (Kd)	10,77%
Dívida total	3.455.080
Equity	13.240.000
D/(D+E)	20,7%
E/(E+D)	79,3%
WACC	13,02%

Upside: 031% / TIR: 021%	2023F	2024F	2025F	2026F	2027F	2028F	2029F	2030F	2031F	2032F	2033F	2034F	2035F
R\$ Milhões													
Fluxo de Caixa Explícito													
Data Atual	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026	31/12/2027	31/12/2028	31/12/2029	31/12/2030	31/12/2030	31/12/2030	31/12/2030	31/12/2030	31/12/2030
EBIT	394,4	1.914,6	2.417,0	2.843,2	3.278,6	3.688,8	4.086,0	4.468,8	4.754,9	5.000,1	5.244,7	5.478,3	5.693,0
IR (%)	1,6%	8,0%	10,2%	13,0%	16,5%	21,0%	24,0%	27,0%	30,0%	32,0%	34,0%	34,0%	34,0%
NOPAT	388,2	1.761,4	2.170,9	2.474,8	2.737,9	2.914,5	3.105,4	3.262,2	3.328,5	3.400,0	3.461,5	3.615,7	3.757,4
Δ Capital de Giro	(448,2)	(880,2)	(602,9)	(486,7)	(582,9)	(430,5)	(443,4)	(491,5)	(550,1)	(471,2)	(470,2)	(449,1)	(412,7)
Capex	(404,1)	(968,0)	(1.064,9)	(1.185,4)	(1.108,9)	(966,1)	(915,0)	(959,0)	(1.007,8)	(1.006,9)	(1.030,7)	(993,3)	(992,2)
D&A	241,0	394,9	488,9	595,4	713,9	824,8	921,4	1.012,9	1.113,7	1.113,7	1.113,7	1.073,3	804,1
FCFF (Não Presente)	(223,1)	308,0	992,0	1.398,1	1.760,0	2.342,8	2.668,5	2.824,7	2.884,3	3.035,7	3.074,3	3.246,6	3.156,5
WACC	13,02%	13,02%	13,02%	13,02%	13,02%	13,02%	13,02%	13,02%	13,02%	13,02%	13,02%	13,02%	13,02%
Mid-Year Conventions	0,125	0,75	1,75	2,75	3,75	4,75	5,75	6,75	7,75	8,75	9,75	10,75	11,75
Fluxos Normais de Descontos	0,25	1,25	2,25	3,25	4,25	5,25	6,25	7,25	8,25	9,25	10,25	11,25	12,25
FCFF Presente	(219,7)	281,0	800,7	998,4	1.112,0	1.309,7	1.319,8	1.236,1	1.116,7	1.039,9	931,8	870,6	748,9

Players regionais



Bahamas	2019	2020	2021	2022
Receita	2432833	2922467	3283334	3553174
Cogs	1942894	2347982	2607589	2793971
Lucro Bruto	489939	574485	675745	759203
Margem Bruta	20,1%	19,7%	20,6%	21,4%
Despesas com vendas, gerais e administrativas	448735	501255	559332	608675
Outras receitas e (despesas) operacionais líquidas				
EBITDA	41204	73230	116413	150528
Margem EBITDA	1,7%	2,5%	3,5%	4,2%

Contas a Receber	76500	153193	178806	201973
Em dias	11,32	18,87	19,61	20,46
Estoques	213429	304592	357589	439135
Em dias	39,5	46,7	49,4	56,6
Fornecedores	229261	283989	321504	370430
Em dias	42,48	43,54	44,39	47,73
Ciclo de Caixa	8,39	22,03	24,59	29,32

Archer	2019	2020	2021	2022
Receita	510.889.624	573.655.818	667.524.259	
Cogs	-407.028.184	-461.586.786	-522.727.786	
Lucro Bruto	103.861.440	112.069.032	144.796.473	
Margem Bruta	20,3%	19,5%	21,7%	
Despesas com vendas, gerais e administrativas	-74.331.491	-90.522.705	-98.942.681	
Outras receitas e (despesas) operacionais líquidas				
EBITDA	29.529.949	21.546.327	45.853.792	
Margem EBITDA	5,8%	3,8%	6,9%	

Contas a Receber	21.935.238	21.935.238	27.206.718	
Em dias	15,46	13,77	14,67	
Estoques	41.352.779	50.755.771	60.081.625	
Em dias	36,6	39,6	41,4	
Fornecedores	39.772.660	52.877.685	58.221.329	
Em dias	35,2	41,2	40,1	
Ciclo de Caixa	16,85	12,11	15,95	

Atacarejo	2018	2019	2020	2021	2022
Receita Líquida	1794639	2346821	2.592.222	3.198.559	
Cogs	-1453576	-1882475	-2.111.198	-2.555.177	
Lucro Bruto	341063	464346	481024	643382	
Margem Bruta	19,0%	19,8%	18,6%	20,1%	
Despesas com vendas, gerais e administrativas	-263191	-325401	-407.687	-490.575	
Outras receitas e (despesas)	34556	10717	12.886	2.133	
EBIT	112428	149662	86223	154940	
Margem EBIT	6,3%	6,4%	3,3%	4,8%	
Resultado financeiro líquido				-121.414	46.259
					-16.714
ir(%)	35,8%	35,8%	35,8%	35,8%	35,8%
LL					29.718

Contas a Receber	93.511	103.374	98.063	250.356
Em dias	19	16	14	28
Estoques	192.494	297.077	288.525	323.706
Em dias	47,7	56,8	49,2	45,6
Fornecedores	225.752	301.571	431.604	449.361
Em dias	55,9	57,7	73,6	63,3
Ciclo de Caixa	11	15	-11	10

WACC e G - Sensibilidade



	15,02%	14,02%	13,02%	12,02%	11,02%
2,9%	-3,9%	8,8%	24,1%	42,8%	66,4%
3,4%	-2,0%	11,3%	27,4%	47,4%	72,8%
3,9%	0,1%	14,1%	31,2%	52,6%	80,1%
4,4%	2,4%	17,1%	35,3%	58,4%	88,6%
4,9%	4,9%	20,5%	40,0%	65,1%	98,4%

64% dos cenários com upside > 20%

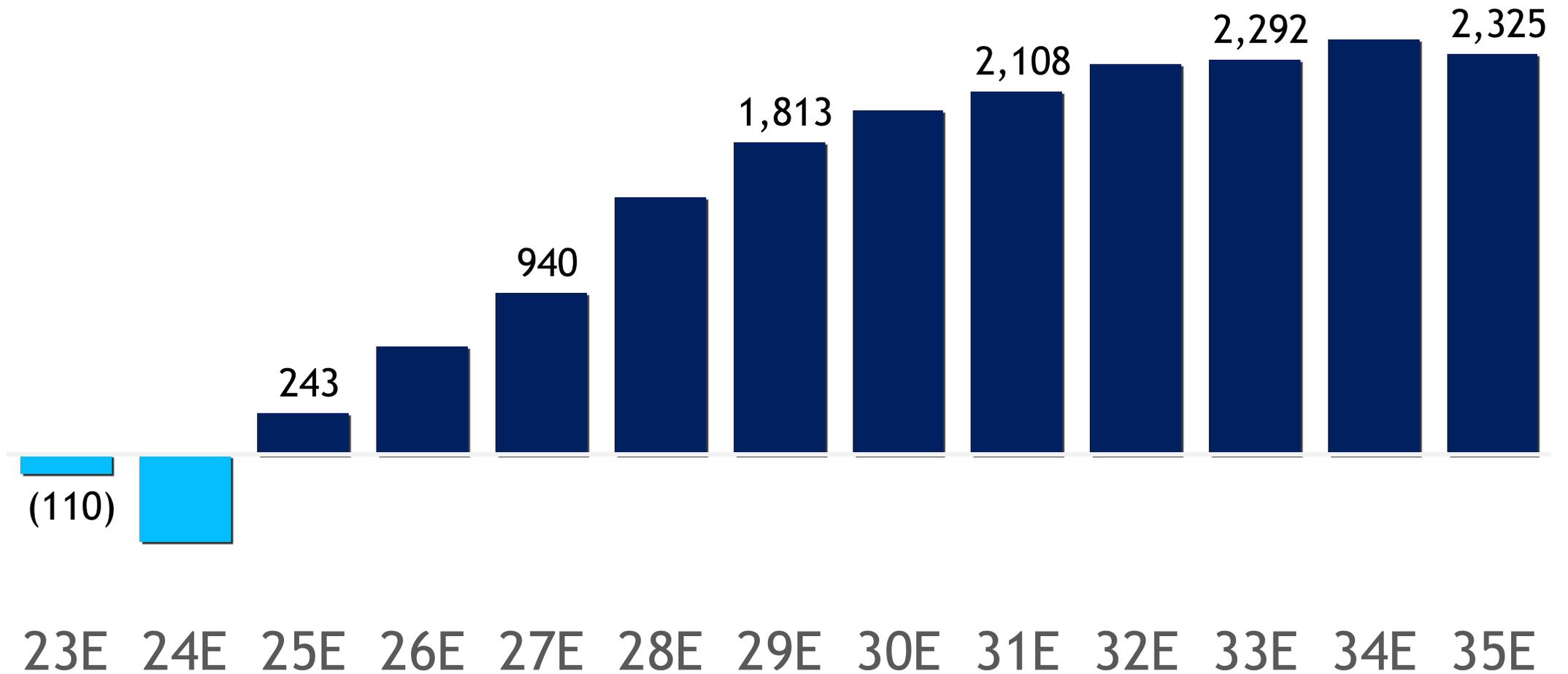
Benefício Fiscal



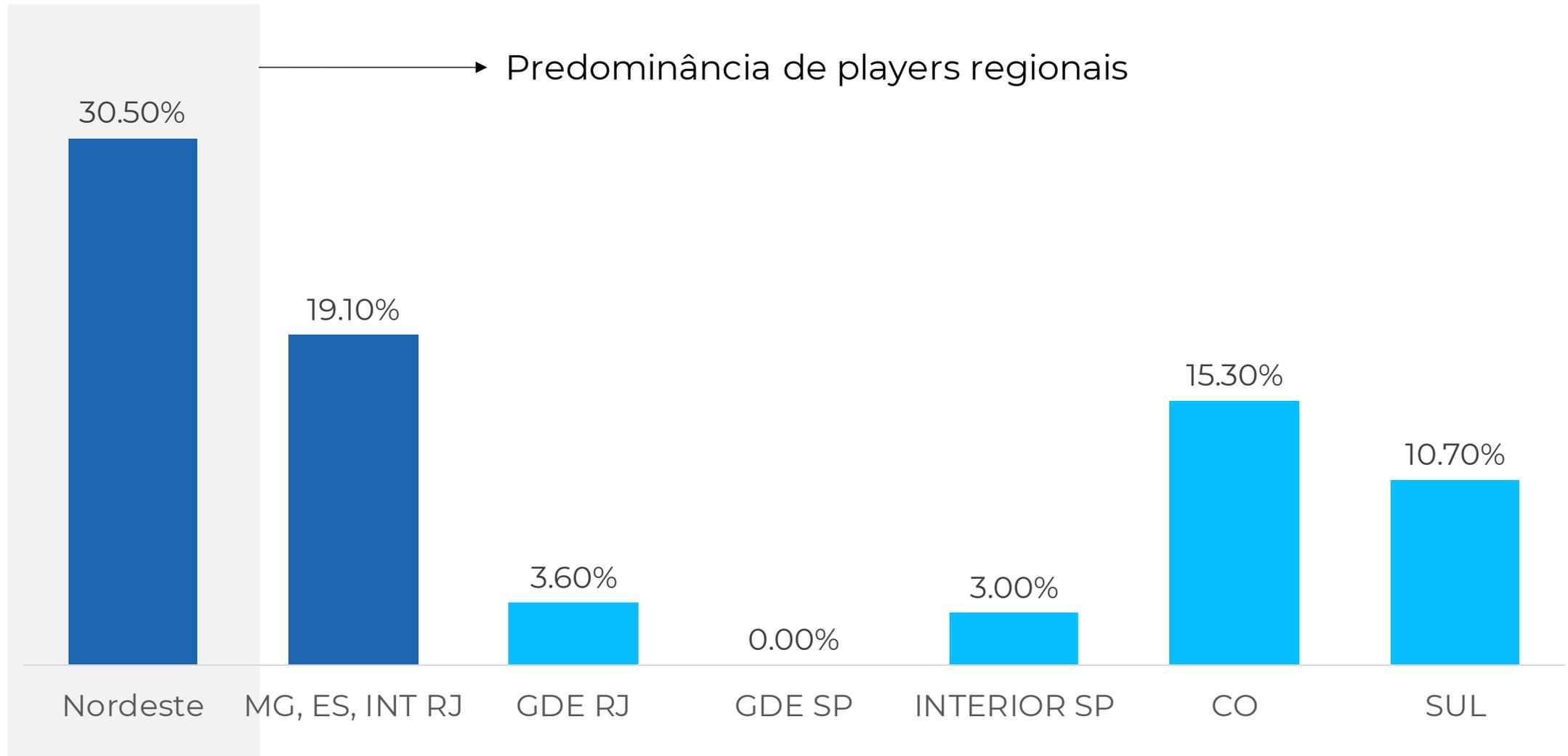
Upside: 020% / TIR: 019%	2024E	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	2031E	2032E	2033E	2034E	2035E
R\$ Milhões												
(=) EBT	1.317,4	1.685,2	2.072,0	2.427,2	2.765,3	3.095,9	3.416,5	3.658,1	3.886,7	4.116,0	4.346,3	4.607,6
IR/CSLL	105,4	171,6	704,5	825,3	940,2	1.052,6	1.161,6	1.243,8	1.321,5	1.399,4	1.477,8	1.566,6
%	8%	10%	34%	34%	34%	34%	34%	34%	34%	34%	34%	34%
(=) Lucro Líquido	1.212,0	1.513,6	1.367,5	1.602,0	1.825,1	2.043,3	2.254,9	2.414,4	2.565,2	2.716,5	2.868,6	3.041,0

Benefício Fiscal acabando em 2026 – Upside vai para 20%

Geração de Caixa - CFO - CFI



Marcas Regionais Atacarejo (2022)





NEGÓCIOS

» CARREFOUR (CRFB3)

Carrefour (CRFB3) vende 8 lojas para o Grupo Mateus (GMAT3)

Investimentos em 2022 (%)



Grupo Pão de Açúcar vende 71 pontos do Extra ao Assaí e deixa segmento de hipermercados

Negócio é avaliado em R\$ 5,2 bilhões, dos quais R\$ 4 bilhões serão pagos de forma parcelada pelo Assaí até 2024.

Por g1

15/10/2021 07h49 · Atualizado há 2 anos



VENDAS DA INDÚSTRIA DE ALIMENTOS NO MERCADO INTERNO (R\$ Bilhões)

R\$ Bilhões (em termos Nominais)*	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Varejo Alimentício	227,9	255,6	277,6	294,2	323,0	338,3	352,1	373,0	433,4	493,3	563,7
Food Service	100,9	116,5	132,8	144,0	154,2	164,7	172,8	184,7	139,9	176,2	208,0
TOTAL do Mercado interno	328,7	372,1	410,3	438,2	477,2	503,1	524,9	557,7	573,3	669,5	771,6
Var% nominal Varejo Alimentar	12,0%	12,2%	8,6%	6,0%	9,8%	4,8%	4,1%	5,9%	16,2%	13,8%	14,3%
Var% nominal Food Service	14,7%	15,6%	13,9%	8,5%	7,1%	6,8%	4,9%	6,9%	-24,3%	26,0%	18,0%

R\$ Bilhões (Em termos Reais)**	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Varejo Alimentício (Atualizado pelo IPCA-Alim. no Domicílio)	513,1	515,7	527,2	510,2	489,5	518,4	541,6	543,4	567,5	562,0	563,7
Food Service (Atualizado pelo IPCA - Alim. Fora do Lar)	196,2	205,6	212,8	209,2	205,8	209,3	212,8	219,6	159,2	188,7	208,0
TOTAL do Mercado interno	709,3	721,2	740,0	719,4	695,3	727,7	754,4	762,9	726,7	750,7	771,6
Var% nominal Varejo Alimentar		0,5%	2,2%	-3,2%	-4,1%	5,9%	4,5%	0,3%	4,4%	-1,0%	0,3%
Var% nominal Food Service		4,8%	3,5%	-1,7%	-1,6%	1,7%	1,7%	3,2%	-27,5%	18,5%	10,2%

Part%	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Part% Varejo Alimentício	69,3%	68,7%	67,6%	67,1%	67,7%	67,3%	67,1%	66,9%	75,6%	73,68%	73,0%
Part% Food Service	30,7%	31,3%	32,4%	32,9%	32,3%	32,7%	32,9%	33,1%	24,4%	26,32%	27,0%
Total Mercado Interno	100,0%	100,00%	100,0%								

Fonte: ABIA

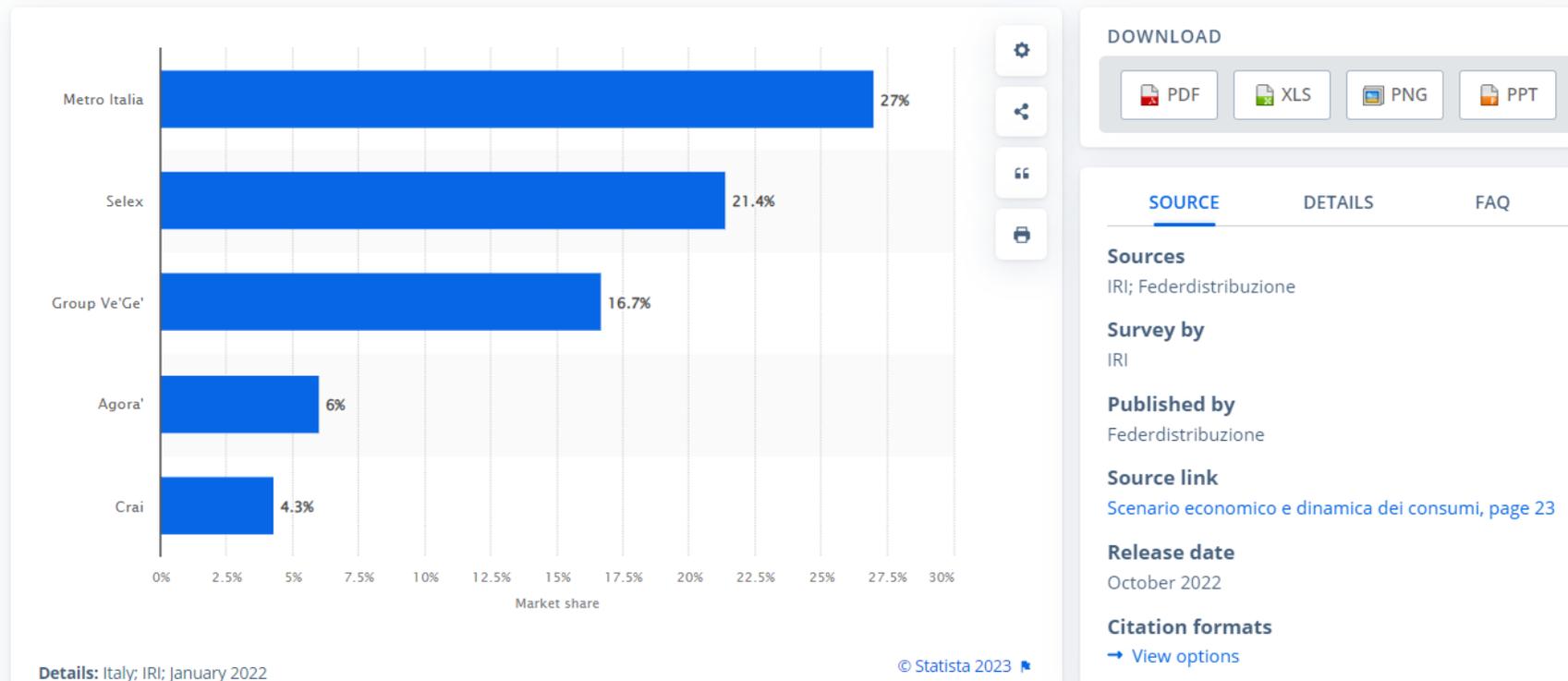
(*) em moeda corrente. (**) a preços de 2022



Retail & Trade > Food & Beverage

PREMIUM

Market share of the leading five national and international cash and carry food retailers in Italy in 2021



Remuneração Assai



Para fins do Programa de Participação nos Resultados, a Companhia tem utilizado métricas para os resultados quantitativos baseadas nos seguintes indicadores:

- Vendas Líquidas – Mesmas lojas
- Margem Líquida
- Despesas Gerais Administrativas e de Vendas
- EBITDA
- Lucro Líquido
- Dívida Líquida
- Número de Tickets (transações)
- Market Share
- Indicadores de ESG (% Mulheres em cargos de Liderança, Redução nas emissões de carbono)

Remuneração total prevista para o Exercício Social corrente 31/12/2023 - Valores Anuais				
	Conselho de Administração	Diretoria Estatutária	Conselho Fiscal	Total
Nº total de membros	9,00	5,00	3,00	17,00
Nº de membros remunerados	8,00	5,00	3,00	16,00
Remuneração fixa anual				
Salário ou pró-labore	9.485.629,00	10.842.744,00	563.328,00	20.891.701,00
Benefícios direto e indireto	611.033,00	712.668,00	0,00	1.323.701,00
Participações em comitês	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros	0,00	0,00	0,00	0,00
Descrição de outras remunerações fixas				
Remuneração variável				
Bônus	0,00	5.187.396,00	0,00	5.187.396,00
Participação de resultados	0,00	14.887.294,00	0,00	14.887.294,00
Participação em reuniões	2.520.000,00	0,00	0,00	2.520.000,00
Comissões	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros	0,00	7.297.364,00	0,00	7.297.364,00
Descrição de outras remunerações variáveis		Os valores lançados no Quadro "Descrição de outras remunerações variáveis" correspondem a incentivos de longo prazo via pagamento em dinheiro.		
Pós-emprego	0,00	0,00	0,00	0,00
Cessaç�o do cargo	0,00	0,00	0,00	0,00
Baseada em a�oes (incluindo op�oes)	7.996.365,00	10.491.733,00	0,00	18.488.098,00



Classe Social por Região

Atualmente, de acordo com o Governo, o Bolsa Família, no geral, alcança um pouco menos do que 30% das famílias brasileiras, porém nas regiões Norte e Nordeste, esse valor chega a, respectivamente, 40% e 50%

