

## **Assaí apresenta lucro líquido de R\$ 60 milhões com expansão estratégica**

*Diluição de despesas, foco no cliente e gestão de capital de giro contribuiu para sustentabilidade financeira*

No primeiro trimestre de 2024, o balanço divulgado pelo Assaí Atacadista (1T24) trouxe resultados expressivos. Em operação desde 1974, a companhia atingiu um lucro líquido de R\$ 60 milhões com 28 lojas inauguradas nos últimos 12 meses.

Dentro do modelo de negócios da rede de atacarejos, a expansão estratégica é pontuada pela maturação de novas lojas, conversão de hipermercados e operação das 292 unidades, principalmente as localizadas em regiões de alta densidade populacional, fortalecendo a presença do Assaí no mercado.

De acordo com Belmiro Gomes, CEO do Assaí, a localização das lojas em regiões centrais e mais próximas dos consumidores colaborou para o crescimento dos tickets e aceleração das vendas “mesmas lojas”, observado no 1T24 em relação ao 4T23, contabilizando um faturamento de R\$ 18,8 bilhões.

Ainda sobre essas lojas, o aumento de 5,2% na performance das vendas demonstra a capacidade de atrair, reter e converter clientes. Além da prática de preços e descontos diferenciados no atacado e varejo, os serviços de cafeteria, padaria e açougue oferecidos atingem pequenos comerciantes e consumidores em geral, proporcionando uma jornada de compra mais completa.

Fato esse que pode ser associado ao número de tickets emitidos, que alcançou um patamar de 76 milhões, ou seja, um aumento de 13% na comparação ao 1T23, indicando um fluxo crescente de clientes.

### **Impactos e perspectivas do controle eficiente de despesas**

Para supermercados, hipermercados e atacarejos, os resultados do Assaí mostram o planejamento estratégico comercial na adequação do sortimento e serviços nas lojas para atender a demanda dos consumidores e também no controle das despesas.

Dessa forma, a gestão eficiente do capital contribui para a sustentabilidade financeira e operacional, culminando em uma melhora sensível na manutenção dos estoques e do prazo médio de pagamento dos fornecedores.

Em conclusão, a abordagem do balanço do Assaí 1T24 revela para as empresas do setor ‘insights’ sobre a importância de uma operação disciplinada associada ao foco contínuo na experiência do cliente.