



# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL



# Disclaimer

AS INFORMAÇÕES CONTIDAS NESTA APRESENTAÇÃO SÃO INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS. CONSEQUENTEMENTE, AS INFORMAÇÕES AQUI INCLUÍDAS NÃO PODEM SER REFERIDAS, CITADAS OU DE OUTRA FORMA DIVULGADAS. AO REVER ESTAS INFORMAÇÕES, VOCÊ RECONHECE A NATUREZA CONFIDENCIAL DESTAS INFORMAÇÕES E CONCORDA EM RESPEITAR OS TERMOS DESTES DISCLAIMER. ESTAS INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS ESTÃO SENDO DISPONIBILIZADAS A CADA DESTINATÁRIO APENAS PARA FINS INFORMATIVOS E ESTÃO SUJEITAS A ALTERAÇÕES.

Esta apresentação é preparada pela Companhia Brasileira de Distribuição ("Companhia", "nós" ou "nosso"). A Companhia elaborou um Memorando da Oferta, o qual incorpora por referência o Formulário de Referência da Companhia, para a oferta brasileira ("Memorando da Oferta"), a que esta apresentação se refere. Antes de investir, você deverá ler o Memorando da Oferta e outros documentos que a Companhia apresentou à CVM para obter informações mais completas sobre a Companhia e esta oferta. Esta apresentação não constitui um anexo ao memorando e não constituirá uma oferta de venda ou a solicitação de uma oferta de compra de quaisquer valores mobiliários, nem haverá qualquer venda de valores mobiliários em qualquer estado ou jurisdição em que tal oferta, solicitação ou venda seja ilegal antes do registro ou qualificação nos termos das leis de valores mobiliários desse estado ou jurisdição. Além disso, este documento e quaisquer materiais distribuídos relacionados com esta apresentação não são dirigidos a, ou destinados, à distribuição ou utilização por qualquer pessoa ou entidade que seja cidadão ou residente ou localizada em qualquer localidade, estado, país ou outra jurisdição onde tal distribuição, publicação, disponibilidade ou utilização seja contrária à lei ou regulamento ou que exija qualquer registro ou licenciamento no âmbito de tal jurisdição.

Esta apresentação é privada e confidencial. Você e seus diretores, funcionários, empregados, agentes e afiliados devem manter esta apresentação e qualquer informação oral fornecida em relação a esta apresentação em estrita confidencialidade e não podem comunicá-la, reproduzi-la, distribuí-la ou divulgá-la a qualquer outra pessoa, ou referi-la publicamente, no todo ou em parte, a qualquer momento, exceto com o nosso consentimento prévio por escrito. Se você não for o destinatário pretendido desta apresentação, por favor apague e destrua imediatamente todas as cópias.

Esta apresentação foi preparada pela Companhia. Nem a Companhia, nem qualquer das suas afiliadas, diretores, empregados ou agentes, ou qualquer outra pessoa fazem qualquer declaração ou garantia, expressa ou implícita, em relação à razoabilidade, adequação, precisão ou integralidade das informações, declarações ou opiniões, qualquer que seja a sua fonte, contidas nesta apresentação ou em qualquer informação oral fornecida com ela, ou quaisquer dados por ela gerados e não aceitam qualquer obrigação ou responsabilidade (direta ou indireta, contratual, extracontratual ou outra) em relação a quaisquer dessas informações. As informações e opiniões contidas nesta apresentação são fornecidas na data da presente apresentação, estão sujeitas a alterações sem aviso prévio e não pretendem conter todas as informações que possam ser necessárias para avaliar a Companhia. A informação contida nesta apresentação está sob a forma de rascunho e não foi auditada de forma independente. A Companhia e as suas afiliadas, diretores, empregados, agentes e qualquer outra pessoa rejeitam expressamente toda e qualquer responsabilidade que possa ser baseada nesta apresentação e quaisquer erros nela contidos ou omissões dela decorrentes. Nem a Companhia nem qualquer das suas afiliadas, diretores, empregados, agentes ou qualquer outra pessoa faz qualquer declaração ou garantia, expressa ou implícita, de que qualquer transação tenha sido ou possa ser efetuada nos termos ou da forma indicada nesta apresentação, ou quanto à realização ou razoabilidade de projeções futuras, objetivos de gestão, estimativas, perspectivas ou retornos, se os houver.

A informação contida nesta apresentação não pretende ser abrangente e não foi sujeita a qualquer auditoria ou revisão independente. Algumas das informações financeiras a partir de e para os exercícios encerrados em 31 de dezembro de 2020, 2021 e 2022 e os períodos de nove meses findo em 30 de setembro de 2023 e 2022 foram derivadas de demonstrações financeiras auditadas.

Uma parte significativa da informação contida nesta apresentação baseia-se em estimativas ou expectativas da Companhia, e não se pode garantir que estas estimativas ou expectativas sejam ou venham a ser exatas. As estimativas internas da Companhia não foram verificadas por um perito externo, e a Companhia não pode garantir que um terceiro que utilize métodos diferentes para montar, analisar ou computar informações e dados de mercado obtenha ou gere os mesmos resultados.

Certas declarações incluídas nesta apresentação não são fatos históricos, mas são declarações prospectivas. As declarações prospectivas são geralmente acompanhadas por palavras como "antecipar", "acreditar", "pode", "espera", "deveria", "planeja", "pretende" "estima" e "potencial" e expressões semelhantes. Pela sua natureza, as declarações prospectivas estão necessariamente sujeitas a um elevado grau de incerteza e envolvem riscos conhecidos e desconhecidos, incertezas, pressupostos e outros fatores, porque se relacionam com acontecimentos e dependem de circunstâncias que ocorrerão no futuro, estejam ou não fora do controle da Companhia. Tais fatores podem fazer com que os resultados, desempenho ou desenvolvimentos reais difiram materialmente daqueles expressos ou implícitos por tais declarações prospectivas e não pode haver garantias de que tais declarações prospectivas se revelem corretas. Por conseguinte, você não deve depositar confiança indevida nessas declarações relativas ao futuro. As declarações relativas ao futuro aqui incluídas referem-se apenas à data desta apresentação e a Companhia não assume qualquer obrigação de atualizar estas declarações relativas ao futuro. O desempenho passado não garante nem prevê o desempenho futuro. Além disso, a Companhia e as suas afiliadas, diretores, empregados e agentes não assumem qualquer obrigação de rever, atualizar ou confirmar expectativas ou estimativas ou de divulgar quaisquer revisões de quaisquer declarações relativas ao futuro para refletir eventos que ocorram ou circunstâncias que surjam em relação ao conteúdo da apresentação. Insistimos que você deve ler Memorando da Oferta, incluindo as incertezas e fatores discutidos na seção "Fatores de Risco", completamente e com o entendimento de que os resultados futuros reais podem ser materialmente diferentes das expectativas.

Os dados de mercado e a informação da indústria utilizados ao longo desta apresentação baseiam-se no conhecimento da administração da indústria e nas estimativas de boa-fé da administração. A Companhia também se baseou, na medida do possível, mediante a revisão da administração, em inquéritos e publicações da indústria e outras informações disponíveis publicamente, preparadas por várias fontes terceiras. Todos os dados de mercado e informações da indústria utilizados nesta apresentação envolvem uma série de suposições e limitações, e vocês está advertido a não dar um peso indevido a tais estimativas. Embora a Companhia acredite que estas fontes são confiáveis, não pode haver garantias quanto à exatidão ou integridade destas informações, e a Companhia não verificou independentemente estas informações.

O conteúdo aqui apresentado não deve ser interpretado como investimento, aconselhamento jurídico, fiscal ou outro e você deve consultar os seus próprios consultores em matéria jurídica, comercial, fiscal e outras questões relacionadas a um investimento na Companhia. A Companhia não está atuando em seu benefício e não o considera consumidor ou cliente. Não será responsável pelo fornecimento de proteção aos clientes ou pelo aconselhamento sobre a transação.

Esta apresentação inclui também certas informações financeiras não-contábeis. Acreditamos que tal informação é significativa e útil para compreender as atividades e métricas empresariais das operações da Companhia. Acreditamos também que estas medidas financeiras não contábeis refletem uma forma adicional de ver aspectos dos negócios da Companhia que, quando vistos com os resultados das nossas *International Financial Reporting Standards* ("IFRS"), tal como emitidas pelo *International Accounting Standards Board*, proporcionam uma compreensão mais completa dos fatores e tendências que afetam os negócios da Companhia. Além disso, os investidores confiam regularmente em medidas financeiras não contábeis para avaliar o desempenho operacional e tais medidas podem destacar tendências nos negócios da Companhia que, de outra forma, podem não ser aparentes quando se baseiam em medidas financeiras calculadas de acordo com as IFRS. Acreditamos também que certas medidas financeiras não contábeis são frequentemente utilizadas por analistas de valores mobiliários, investidores e outras partes interessadas na avaliação de empresas públicas do setor da Companhia, muitas das quais apresentam estas medidas quando relatam os seus resultados. A informação financeira não contábeis é apresentada para fins informativos e para melhorar a compreensão das demonstrações financeiras das IFRS. As medidas não contábeis devem ser consideradas para além dos resultados preparados de acordo com as IFRS, mas não como um substituto ou superior aos resultados das IFRS. Uma vez que outras empresas podem determinar ou calcular esta informação financeira não contábil de forma diferente, a utilidade destas medidas para fins comparativos é limitada. Uma reconciliação de tais medidas financeiras não contábeis com a medida contábil mais próxima está incluída nesta apresentação.

ANTES DE TOMAR SUA DECISÃO DE INVESTIMENTO OS INVESTIDORES DEVEM LER ATENTAMENTE O MEMORANDO PRELIMINAR E O MEMORANDO DEFINITIVO RELATIVOS À OFERTA, E O FORMULÁRIO DE REFERÊNCIA, INCORPORADO POR REFERÊNCIA AOS REFERIDOS MEMORANDOS, ESPECIALMENTE A SEÇÃO DOS FATORES DE RISCO.

# Sumário da Oferta

**EMISSOR** Cia Brasileira de Distribuição S.A. (“GPA”)

**TIPO DA OFERTA** Resolução CVM 160 e 4a2 / Reg S para QIBs

**GOVERNANÇA** B3 – Novo Mercado

**TAMANHO E ESTRUTURA DA OFERTA<sup>1</sup>**  
Oferta Total (100% primária): R\$ 1,008 mm (280,000,000 ações)  
Oferta Base - R\$ 504 mm (140,000,000 ações)  
Hot Issue - R\$ 504 mm (140,000,000 ações)

**LOCK-UP** 90 dias para Emissor, *Management* e Casino

**DATAS**  
Soft Announcement: 11 de dezembro de 2023  
Lançamento: 04 de março de 2024  
Precificação: 13 de março de 2024  
Liquidação: 18 de março de 2024

**BOOKRUNNERS**



# Apresentadores

23

2



**Marcelo Pimentel**

CEO

11

3



**Rafael Russowsky**

CFO

1

1



**Rodrigo Manso**

Diretor de RI



Setor



GPA

Anos de experiência

# Principais Méritos de uma Oferta Primária para o GPA

1

Após um programa de venda de ativos e melhoria operacional, buscamos acelerar nossa desalavancagem, reduzir as despesas financeiras e aprimorar a estrutura de capital da Companhia

2

Executivos 100% focados em estratégias de crescimento e de aumento da rentabilidade, dando continuidade às melhorias operacionais

3

Nova Governança para refletir a estrutura acionária do GPA após a potencial oferta. Aprovação de novo Conselho de Administração e eliminação de todas as despesas com partes relacionadas

4

Aumento significativo da liquidez, levando a uma maior visibilidade por parte dos investidores atuais e potenciais



# Nossos Pilares Estratégicos



# Liderança em Supermercados Premium e de Proximidade no Brasil

## Amplo universo de clientes

Capilaridade nacional com 696 lojas<sup>1</sup>



## Experiência digital única



#1 no segmento 1P

## Clientes recorrentes

Programa de fidelidade bem estabelecido (Pão de Açúcar Mais e Clube Extra)



- 7 milhões de membros ativos<sup>1</sup>
- 9,5% de crescimento na base de clientes premium (2023 vs. 2022)

Produtos de marca própria de alta qualidade

Participação relevante de perecíveis



Parcerias relevantes



Operação de cartão



Plataforma líder em omnicanalidade

- 11,2% de penetração (Bandeira Pão de Açúcar –2023)



33% de penetração de perecíveis<sup>1</sup>

tæq  
Vida em equilíbrio.  
Qualitá

~50%  
das vendas  
(Bandeira Pão de Açúcar–2023)

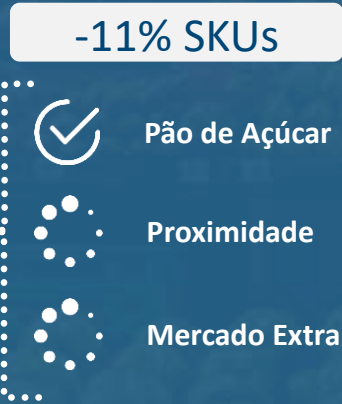
# Resultados Concretos das Iniciativas Operacionais, Otimizando a Produtividade das Lojas



Projeto de gestão de categorias

+4 p.p. de aumento de vendas de (vs outras lojas)

Revisão do sortimento



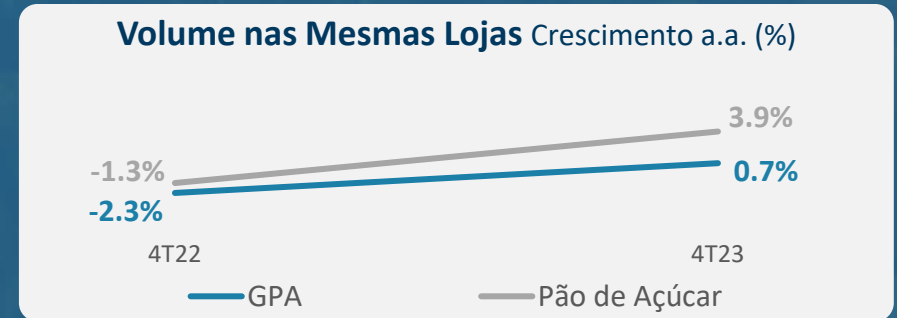
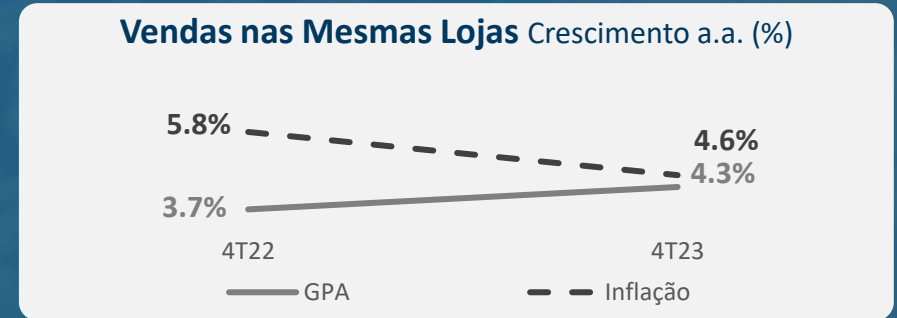
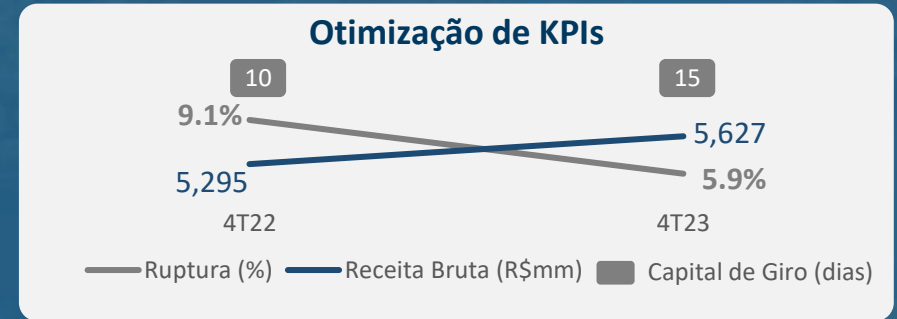
Índice de disponibilidade de **94.1%**, atingindo sua **máxima histórica** (+3,2 p.p. 2023 vs. 2022)

Aumento relevante da participação de perecíveis

**~50% da penetração total das vendas**

(Bandeira Pão de Açúcar - 2023)

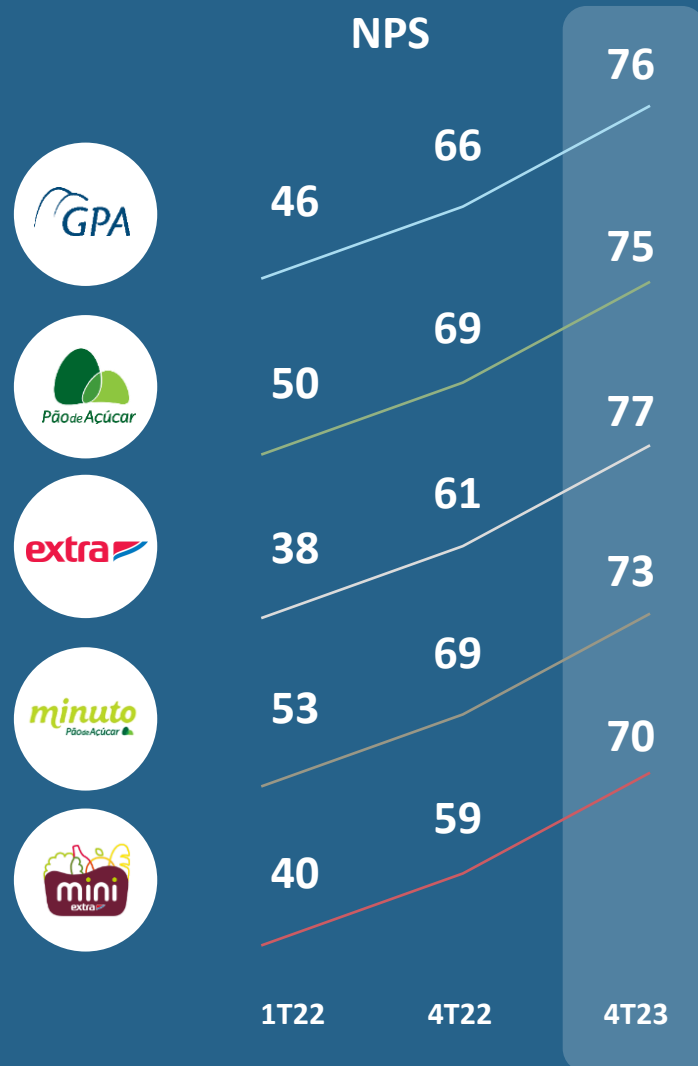
Fidelidade + rentabilidade atrativa



Também melhorando a lucratividade da loja



# Aumento Expressivo do NPS Prova que Estamos na Direção Certa



## Principais atributos dos clientes Pão de Açúcar<sup>1</sup>:



Qualidade dos produtos: 96.0%



Atendimento ao cliente: 94.9%



Estrutura e ambiente da loja: 94.1%

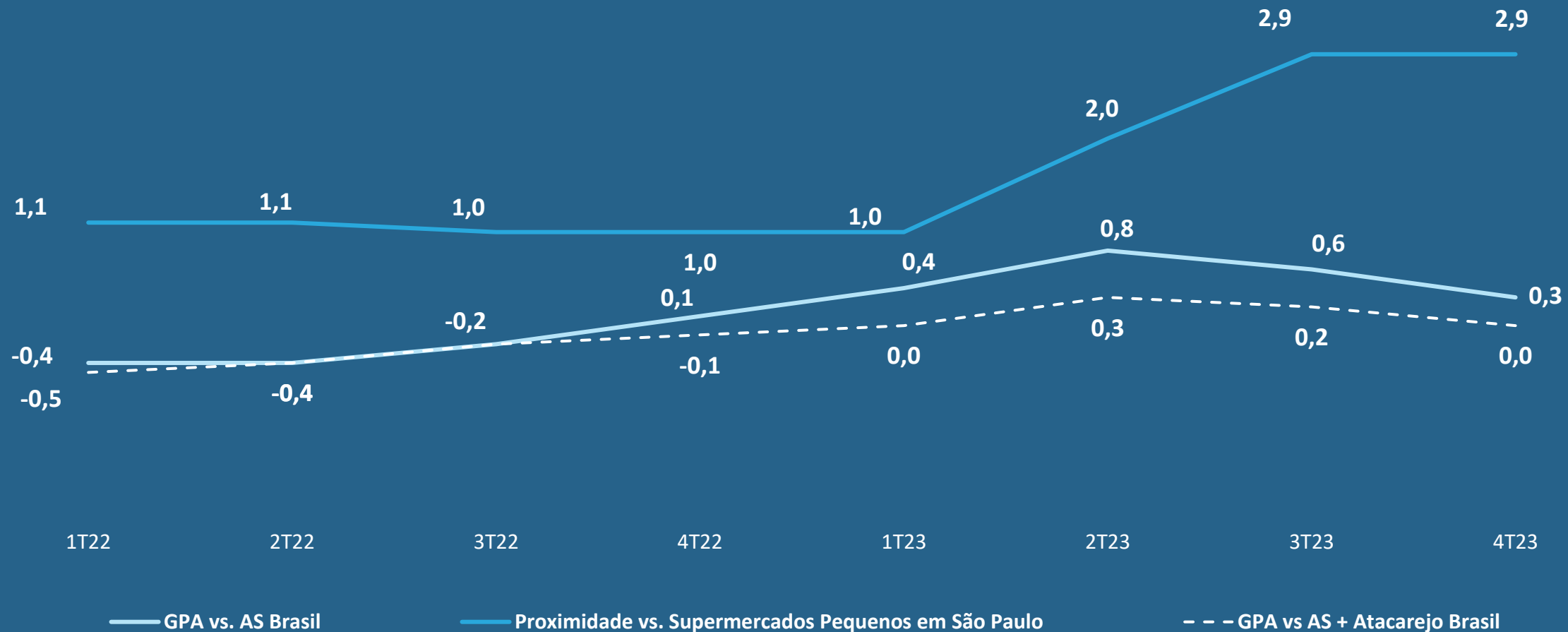
Foco na experiência do cliente com  
**95% dos clientes satisfeitos**

# Ganhos de Market Share em Todas as Bandeiras e Formatos

Quatro trimestres consecutivos de ganhos significativos de market share

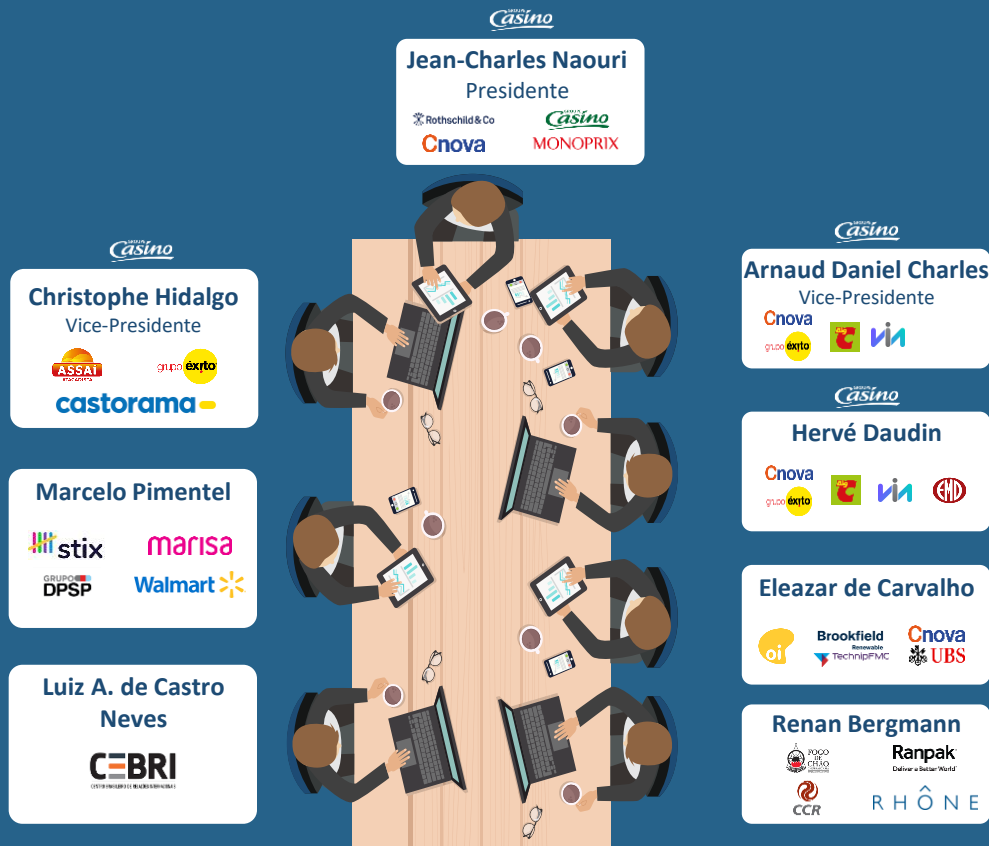


## Evolução do Market Share

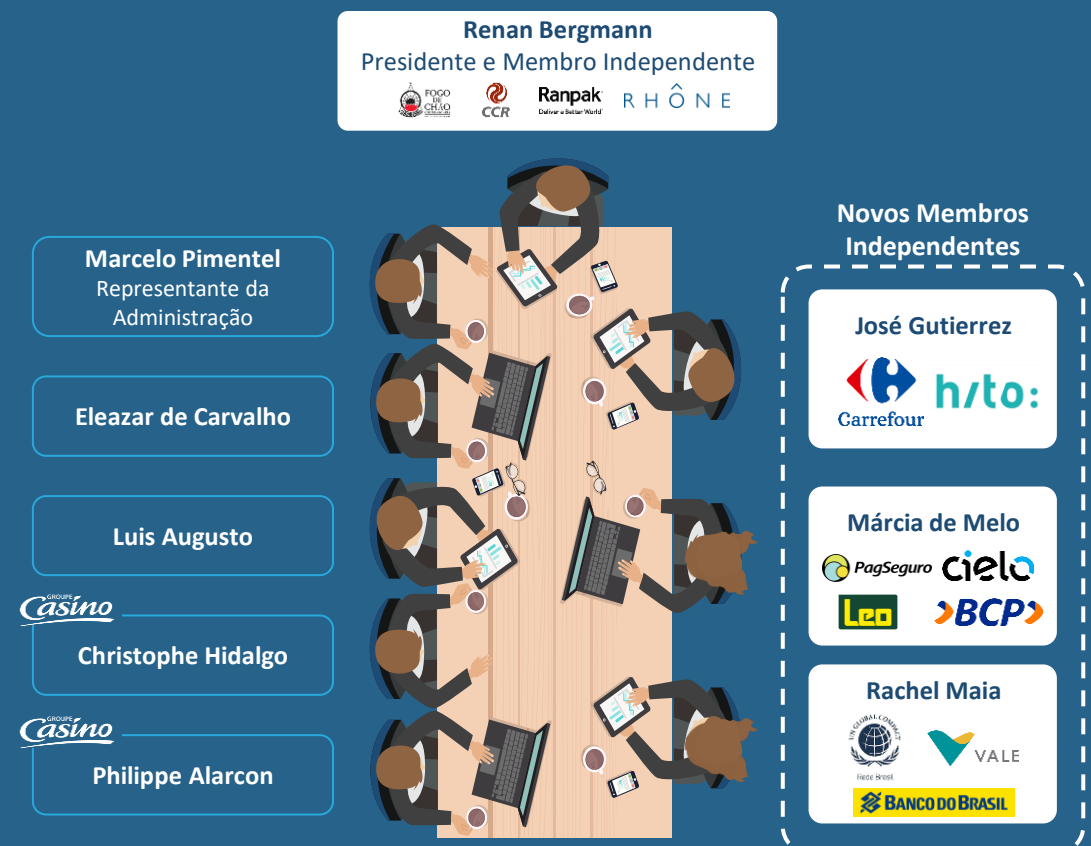


# Nova Governança Refletindo a Base Acionária Pós-Transação

## Composição Atual do Conselho



## Composição Futura do Conselho<sup>1</sup>

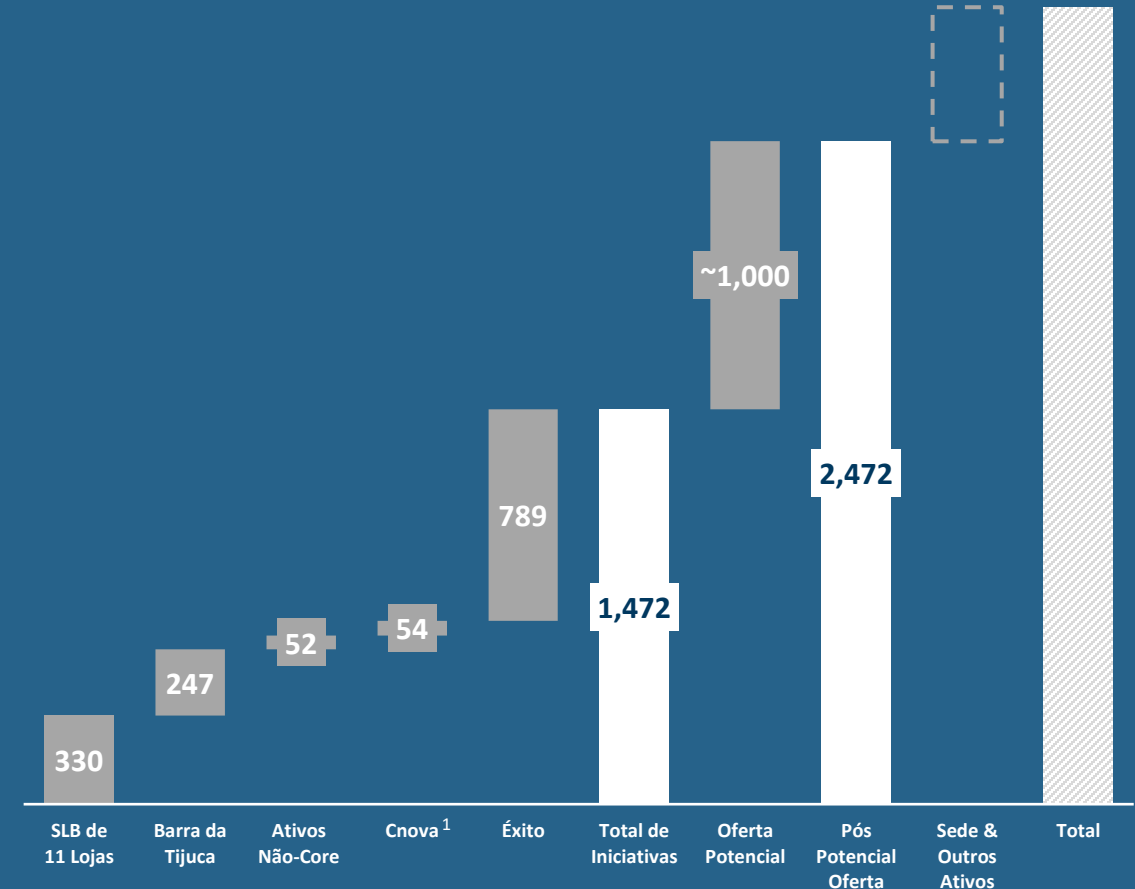


- Assessorado por Korn Ferry
- Conselho mais diversificado e composto por especialistas técnicos
- Aumento do número de membros independentes
- Remuneração em linha com o mercado

# Iniciativas de Desalavancagem Relevantes Abrindo Caminho para uma Nova Fase de Crescimento

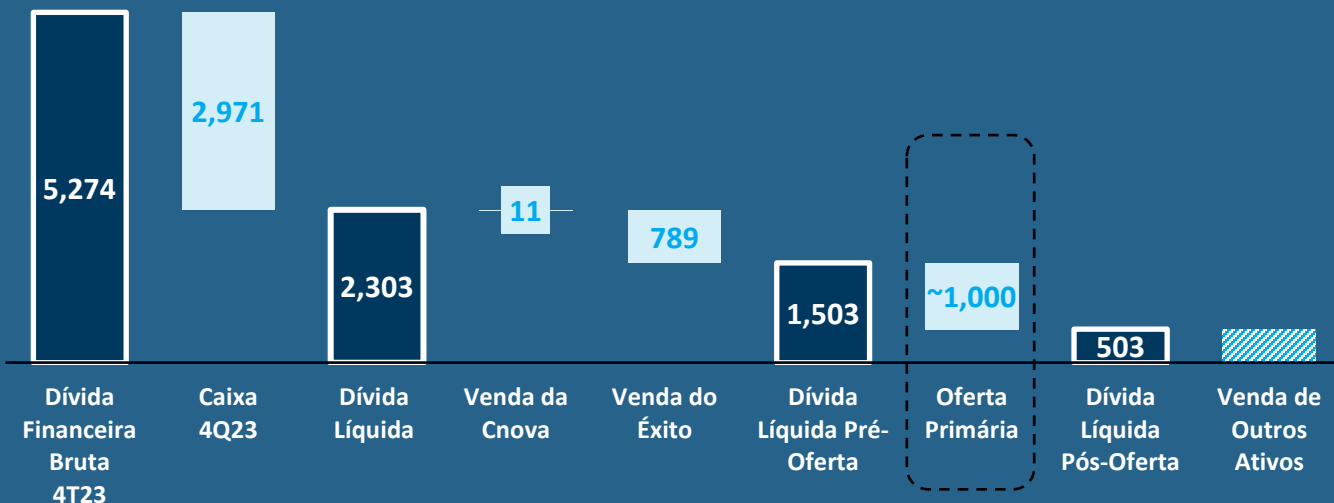
Transação	Status
 <b>SLB de 11 lojas</b> > Transação SLB de um portfólio de 11 lojas	✓
 <b>Barra da Tijuca</b> > Venda de loja relevante do Extra no Rio de Janeiro	✓
 <b>Ativos Não-Core</b> > Venda de ativos não-core	✓
 <b>Cnova</b> > Venda da participação do GPA na Cnova	✓
 <b>Éxito</b> > Venda da participação do GPA no Éxito	✓
 <b>Oferta Potencial</b> > Follow-on de ~R\$1,000 mm	
 <b>Sede da Empresa</b> > Potencial transação do edifício da sede por SLB	
 <b>Outros Ativos</b> > Potencial venda de outros ativos	

Bridge das Iniciativas de Desalavancagem (R\$ mm)



# Oferta Primária Reforça a Nossa Estrutura de Capital

Dívida Financeira Líquida<sup>2</sup> Após Potencial Oferta (R\$ mm)

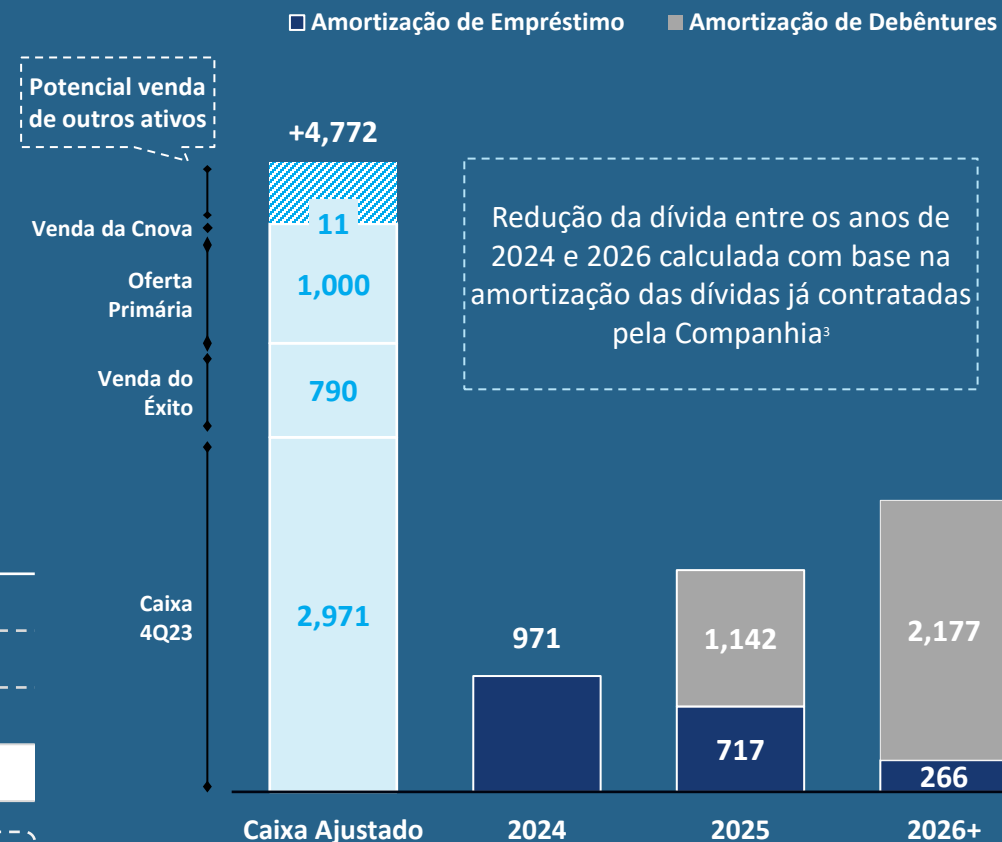


Dívida Líquida Atual ex-IFRS	2,303
Arrendamento	4,300
Dívida Líquida IFRS <sup>2</sup>	6,603
<b>Dívida Líquida IFRS/EBITDA 2023<sup>1</sup></b>	<b>5.1x</b>

Dívida Líquida Pós-Oferta ex-IFRS	503
Arrendamento	4,300
Dívida Líquida IFRS <sup>2</sup>	4,803
<b>Dívida Líquida IFRS/EBITDA 2023<sup>1</sup></b>	<b>3.7x</b>

Não considera vendas de outros ativos e melhorias operacionais

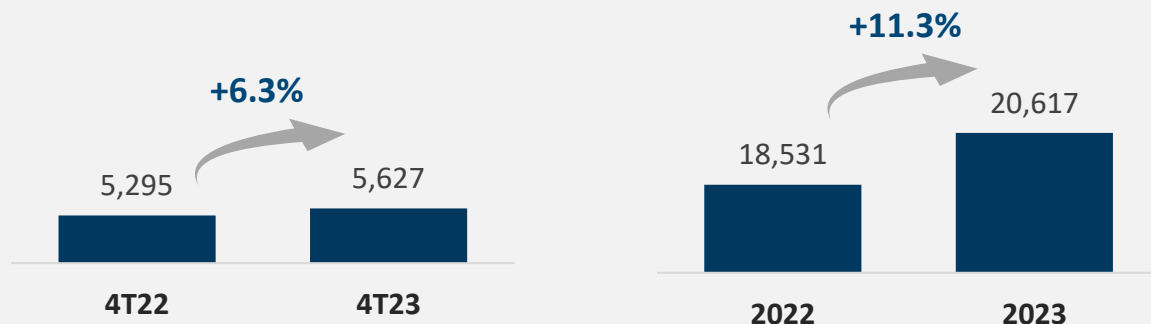
Posição de Caixa Ajustada e Cronograma de Amortização da Dívida (R\$ mm)



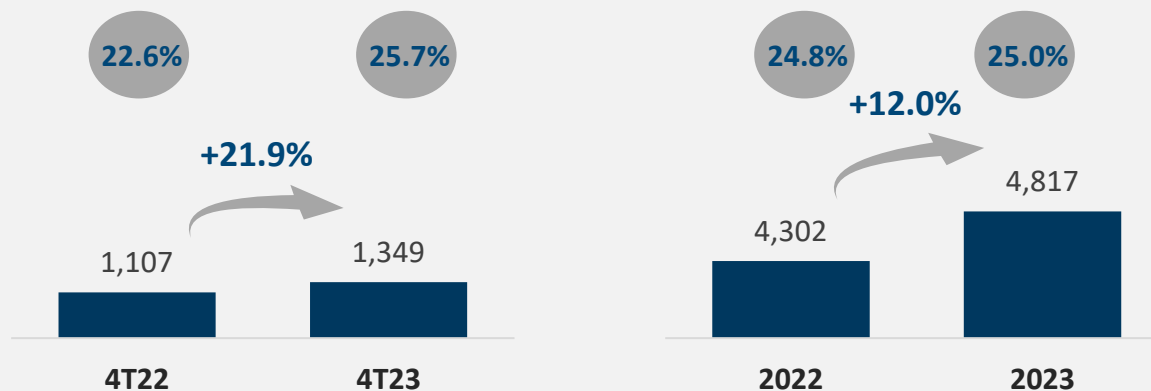
# Crescimento Relevante com Ganho de Margem



## Vendas Brutas Totais R\$mm



## Lucro Bruto e Margem R\$mm, %



## Vendas

- **Pão de Açúcar** impulsionado pelo forte crescimento do volume e dos clientes premium, compensando a deflação nos últimos meses
- **Formato de Proximidade** com crescimento contínuo apesar da competição
- **Extra Mercado** com crescimento principalmente na categoria de perecíveis, que mitigou a forte deflação nos itens básicos
- **Postos de Gasolina** com vendas impulsionadas pelo crescimento do volume

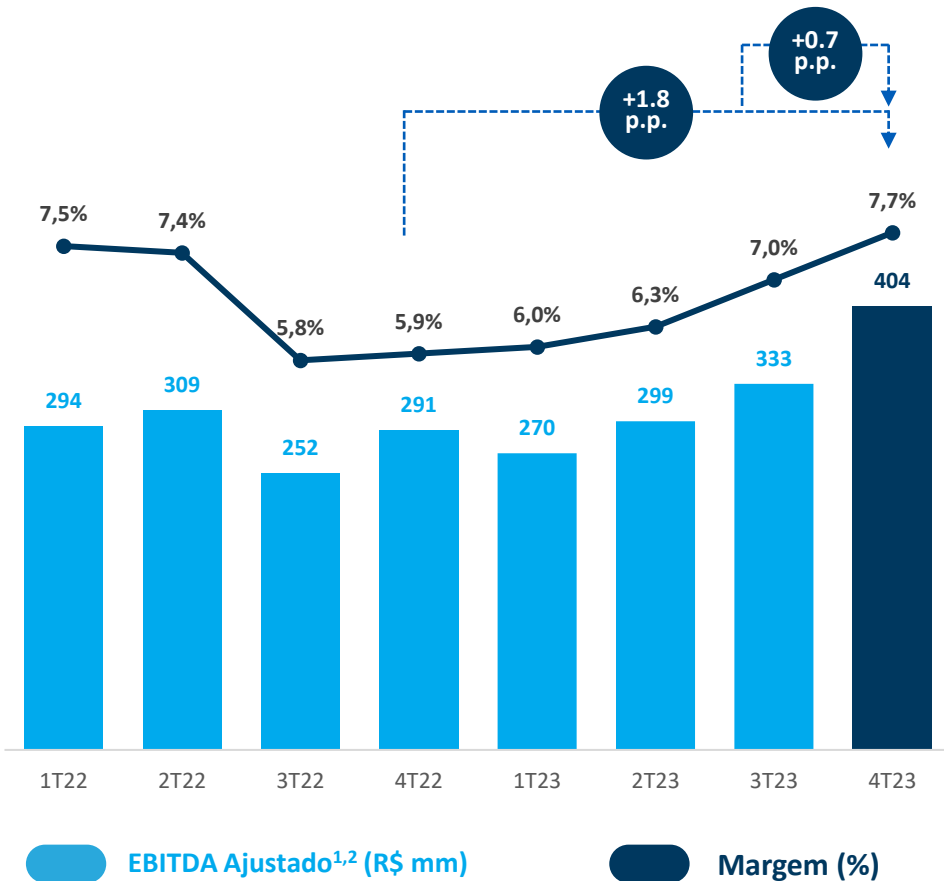
**Ganho de Margem Bruta** como resultado de avanços em pilares estratégicos:

- Iniciativas em andamento em relação à negociação com fornecedores e redução de estoque
- Crescimento da participação no formato premium
- Redução do índice de ruptura de -3.2 p.p. (4T23 x 4T22)
- Maior eficiência promocional

# Melhoria Contínua da Margem EBITDA Ajustada<sup>2</sup> desde o Início do Turnaround



## AUMENTO DE RENTABILIDADE DESDE 4T22



## Principais drivers da melhoria da rentabilidade

### 2023

#### Aumento da margem bruta

- Negociações com fornecedores
- Crescimento da participação do formato premium
- Otimização da malha logística

#### Redução de despesas (base 12 meses)

- ~R\$130 mm readequação da sede
- ~R\$220 mm Orçamento Base Zero

### 2024

- Projeto de eficiência promocional
- Redução da taxa de ruptura de estoque
- Negociações comerciais, com ênfase em mídia de varejo e monetização de dados
- Aumento de vendas e volume, com diluição de custos fixos
- Segunda onda do Orçamento Base Zero

# Melhorias de Capital de Giro



## Capital de Giro

		4T22	4T23	4T23 vs. 4T22
(+) Fornecedores	R\$mm	2.859	3.020	162
(-) Estoque	R\$mm	(2.045)	(1.950)	95
(-) Recebíveis	R\$mm	(417)	(468)	(51)
<b>(=) Capital de Giro Após Recebíveis</b>	R\$mm	397	603	206
<b>Dias de CMV</b>				
(+) Fornecedores	Dias	74	73	0
(-) Estoque	Dias	(53)	(47)	5
(-) Recebíveis	Dias	(11)	(11)	(1)
<b>(=) Capital de Giro Após Recebíveis</b>	Dias	10	15	4

## Destaques



Redução de 5 dias no Estoque



**+5 dias de aumento do CPV** no Fluxo de Caixa Antes de Recebíveis



**+4 dias de aumento do CPV** no Fluxo de Caixa Após Recebíveis

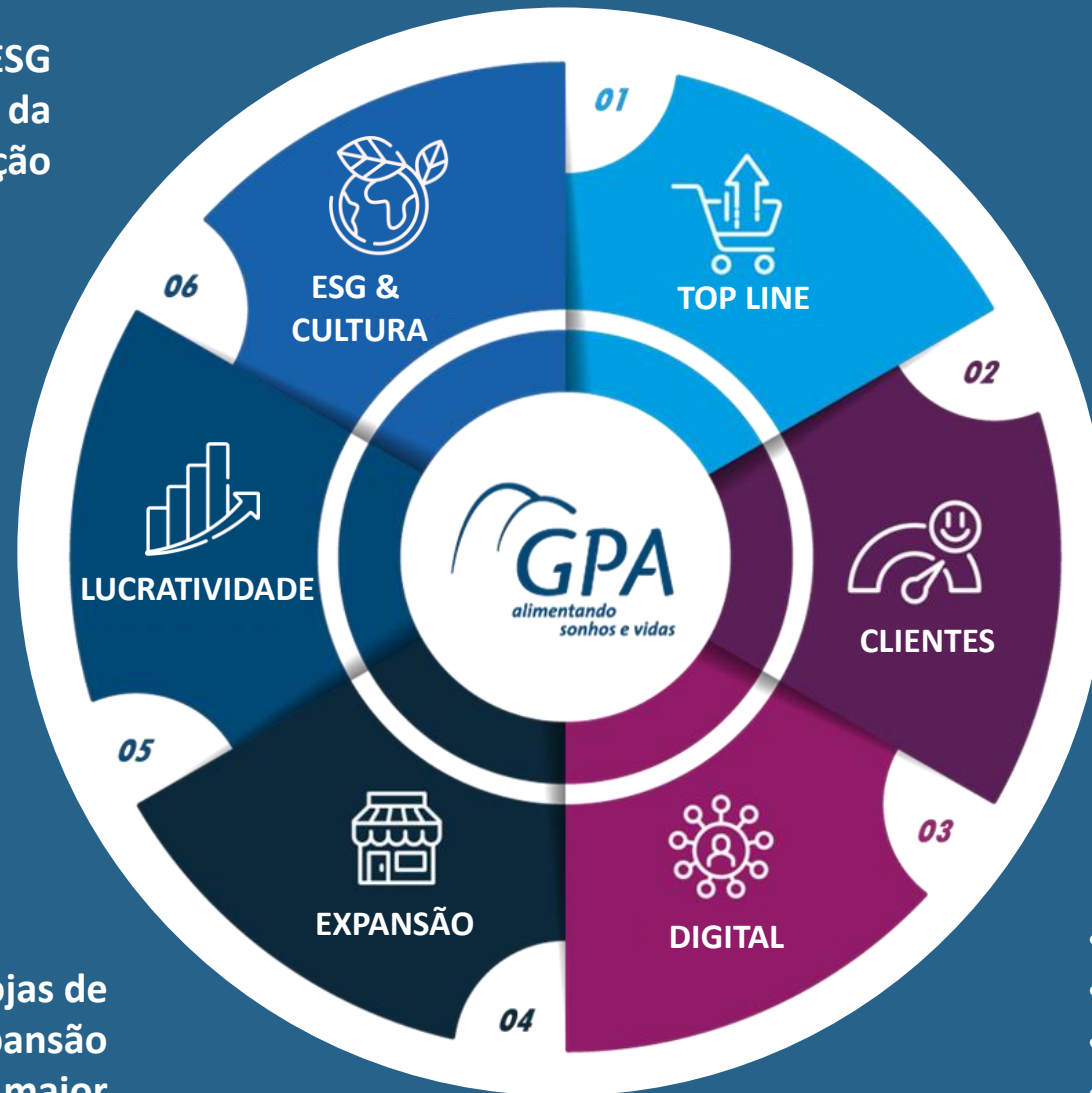


# Compromisso com o Futuro

- Compromisso ESG
- Cultura como base da transformação

- Compromisso com rentabilidade e geração de caixa
  - Eficiência promocional

- Expansão de lojas de proximidade e expansão selecionada do formato maior



- Estratégia premium
- Eficiência promocional
- Marcas fortes

- Jornada do cliente
- Gerenciamento de categoria

- Multicanal
- Novo programa de fidelidade
- Manutenção de liderança
- Lançamento do CDP



**OPERAÇÕES**



# Liderança em Supermercados Premium, Estabelecendo uma Nova Referência em Operações Digitais

1

Premium +  
Proximidade

67% da Receita<sup>1,2</sup>

517 Lojas

Predominantemente no  
Estado de São Paulo



Supermercado premium do setor, com foco na experiência do cliente



194  
Lojas



Lojas flexíveis capazes de suprir a mudança rápida de demanda dos clientes e de alta capilaridade



176  
Lojas<sup>4</sup>

R\$ **13** bi *Receita 2023*

**50%** *Share de Percíveis em Vendas Totais<sup>2</sup>*

**75** pontos *NPS (4T23)*

**73** pontos *NPS (4T23)*



*Marcas Próprias  
Exclusivas para Premium*

## Líder em E-commerce de Alimentos



Experiência do cliente superior e Benchmark em Digital & CRM  
~R\$ 1,9 bilhão em receita em 2023



Plataforma Digital com Lojas Hub (100% de envio das lojas)



33% de participação dos percíveis nas vendas digitais



Consolidação de todos os serviços em um único aplicativo



Parcerias com



# Boas Perspectivas para a Operação de Proximidade em 2024

2

Mainstream

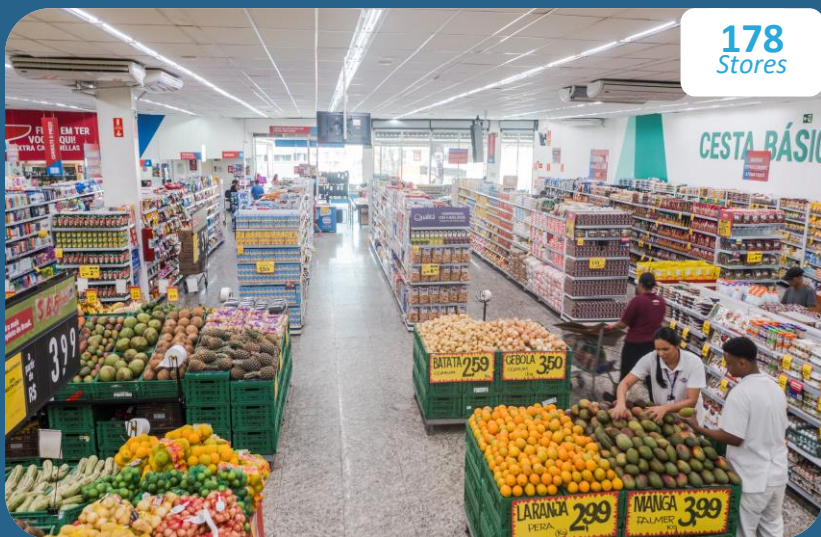
33% da Receita<sup>1,2</sup>

178 Lojas

Predominantemente no Estado de São Paulo

extra  
MERCADO

Foco em economia, qualidade e relacionamento



178  
Stores

O próximo passo do Extra é o lançamento da estratégia implementada na bandeira do Pão de Açúcar, ajustada pelas circunstâncias do Extra

R\$6bi

Receita 2023

+1,12 p.p.

Aumento da Participação dos Percíveis nas Vendas Totais (2023 vs. 2022)

77 pontos

NPS (4T23)



18,5%

Participação nas Vendas do E-commerce com Pagamento no Cartão Extra



Qualità



Marcas Próprias Exclusivas para o Mainstream

## Proposta de Valor Única



3,3x frequência mensal do cliente, dentro da base de 3,4 mm de clientes



Estratégia e público-alvo são complementares e não conflitantes com o Pão de Açúcar



Sortimento focado em recorrência, com mais SKUs vs. atacado



Recuperação do crescimento nas categorias geradoras de recorrência, com aumento de +13% no açougue<sup>3</sup>



26,1% de participação de marcas próprias exclusivas no total de vendas



**GERALDO MONTEIRO**

Diretor de Operações de Supermercados



**RAFAEL RUSOWSKY**

CFO



**FREDERIC GARCIA**

Diretor de Operações de Proximidade



**ERIKA PETRI**

Diretora de RH, Sustentabilidade e Comunicação



**MARCELO PIMENTEL**

CEO



**JOAQUIM SOUSA**

Diretor Comercial



**RODRIGO POÇO**

Diretor Digital



**RUI CUNHA**

Diretor de Suprimentos



# EXPERIÊNCIA E CAPACIDADE DE EXECUÇÃO COMPROVADA

Equipe de gestão motivada, com profundo conhecimento do setor de varejo alimentar e pronta para criar valor aos acionistas

 **Setor**
 **GPA**  
*Anos de Experiência*

# Abordagem Totalmente Centrada no Cliente Gerando Fidelidade e Recorrência



## Maior qualidade em nossos serviços na loja

- Sommeliers, especialistas em queijos, clientes especialistas e empacotadores



## Mudanças estruturais no atendimento ao cliente

- Redução de filas e disponibilidade na prateleira, reduzindo o atrito do cliente



## Self-checkout:

- Aumento de velocidade e produtividade



## Atualização do Programa de fidelidade "Cliente Mais"



- **+9,5%** de clientes *premium* e valiosos (2023 vs. 2022)
- **+9,5%** de aumento no número total de clientes ativos (2023 vs. 2022)
- **+17,0%** aumento no **gasto mensal** (2023 vs. 2022)
- **+6,8%** aumento de **frequência** (2023 vs. 2022)
- **Novo layout** em 84% das lojas
- Aumento na base de **clientes cartão** Pão de Açúcar
- 33% dos clientes usam **self-checkouts**
  - Presente em 96% das lojas Pão da Açúcar
  - Aumento relevante de disponibilidade de checkouts

# Relacionamento Comercial Gera Valor para os Clientes



## Trabalhando em sinergias com a indústria

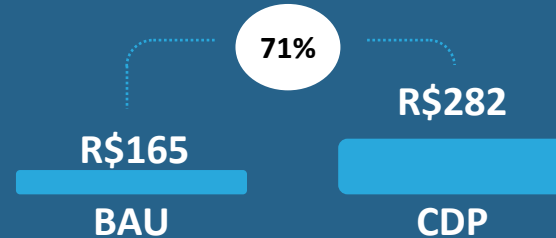
Fornecedores com JBPs / JVCs

- Representam uma parcela significativa das vendas

## Marcas próprias: produtos exclusivos de alta qualidade a preços competitivos

- Aumento da presença e rebranding da marca **Qualitá**
- TAEQ como referência de **saúde**
- 21,6% de participação em 2023 de marcas próprias no total de vendas

Receita por mil impactos CDP vs. Business As Usual (BAU)



A SEGUNDA POSIÇÃO ENTRE OS PRINCIPAIS VAREJISTAS PARA INVESTIMENTO EM MÍDIA DE VAREJO



+DADOS



+PRESENÇA



+ON-SITE



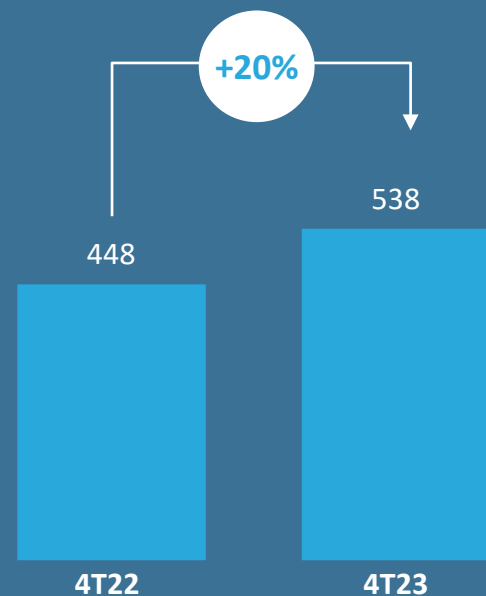
+OFF-SITE

# Líder no Canal Digital do Varejo Alimentar Brasileiro<sup>1</sup>



## Forte crescimento nas vendas do e-commerce com melhorias de eficiência e qualidade

Venda Bruta - R\$ mm



11.9% Penetração<sup>2</sup> (2023)



Canais integrados com 100% das vendas digitais enviadas das lojas

- ~32% de penetração de entrega perecível
- 80% de vendas no aplicativo



33,3% Clique e retire



Margem de contribuição positiva médio de um dígito



Pedido Perfeito em 87,5%  
(no prazo com todos os itens pedidos disponíveis)



Experiência de aplicativo aprimorada  
+60% do MAU (Nov/23 vs. Jan/23)



## Entregas Rápidas

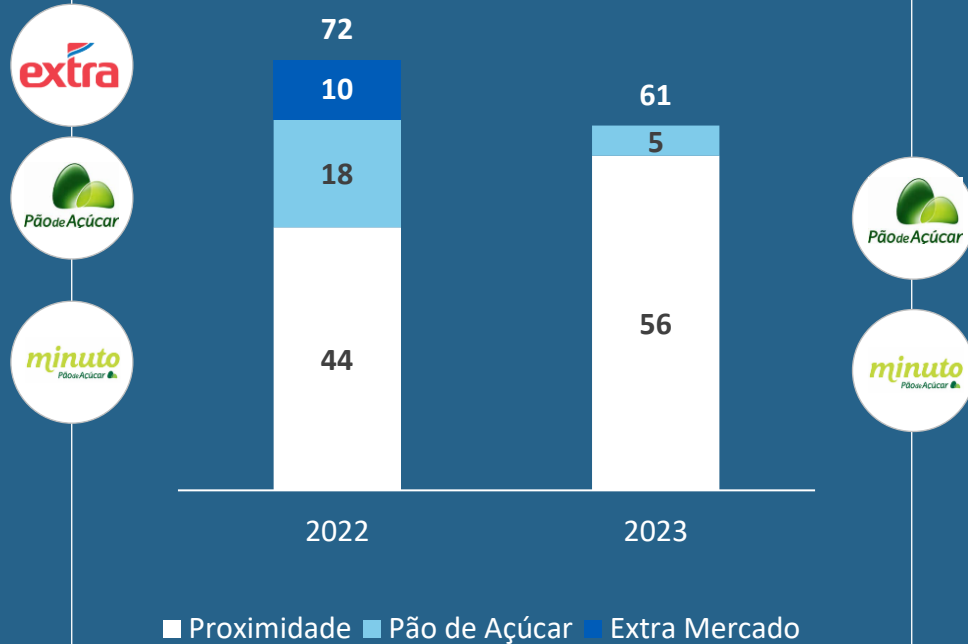
- Presença 3P nas principais plataformas
- +350 lojas
- Em até 60 minutos
- Ticket médio de R\$115



# Foco de Expansão em Nossos Formatos Premium Vencedores



## Expansão orgânica com foco em loja de proximidade com Minuto Pão de Açúcar



**133** Novas Lojas

## Destaques do “Minuto Pão de Açúcar”



**Proposta de valor:** Mais opções, Mais produtos frescos, Melhor experiência do cliente, Rapidez



**+2.6 p.p.** na margem EBITDA (2023 vs. 2022)



**Ramp-up em 5 - 7 meses**



**Capex baixo de ~R\$2.5 mm/loja**

**Alavancas de valor para o formato de proximidade:**



- Número de domicílios próximos de alta renda
- Densidade populacional na região onde atuam (apartamentos menores, sem carros próprios)
- Cesta complementar



**Comitê de expansão com apoio de análise de dados**

- Alta assertividade
- Sistema de geolocalização
- Algoritmos de aprendizado de máquina

