



RELEASE DE
RESULTADOS
1T26

14 de maio de 2026



Teleconferência sobre
os Resultados do 1T26

Sexta-feira

15 de maio de 2026

9h00 (horário de Brasília)

8h00 (NY)

13h00 (Londres)

Português/Inglês

(idioma original/tradução simultânea)

Videoconferência: www.gpari.com.br

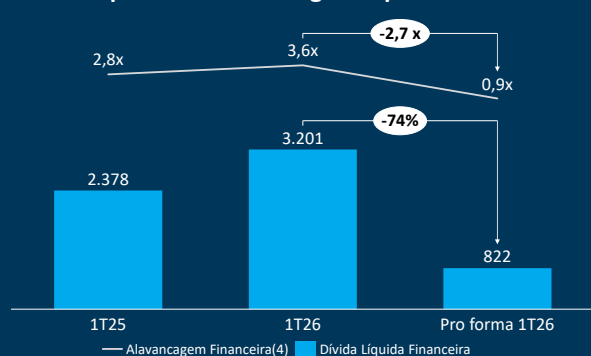
Replay: www.gpari.com.br

São Paulo, 14 de maio de 2026. O GPA (B3: PCAR3) anuncia o resultado do 1º trimestre de 2026. Os comentários a seguir referem-se ao resultado das operações em continuidade, com a adoção do IFRS 16/CPC 06 (R2), e incluem comparações relativas ao mesmo período de 2025, exceto onde indicado de outra forma.

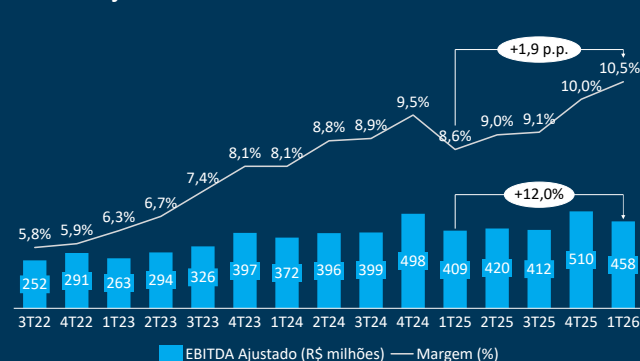
Avanço de rentabilidade e redução do endividamento⁽¹⁾ pós conclusão das negociações da recuperação extrajudicial⁽²⁾

- 0,6% de crescimento mesmas lojas⁽³⁾, demonstrando resiliência em um cenário de consumo mais desafiador
- Margem EBITDA Ajustado avançou 1,9 p.p., refletindo ganhos de rentabilidade e captura de eficiências
- Crescimento de 65,2% da geração de caixa livre operacional (LTM), totalizando R\$ 522 milhões
- Dívida Líquida pro forma⁽¹⁾ apresenta potencial redução de R\$ 2,4 bilhões, representando queda de 74%
- Alavancagem⁽⁴⁾ pro forma⁽¹⁾ tem potencial de atingir 0,9x, com redução de 2,7x

Dívida Líquida⁽¹⁾ e Alavancagem⁽⁴⁾ pro forma



EBITDA Ajustado



Vendas

Avanço nas vendas mesmas lojas, com destaque para as categorias de perecíveis

- ° Todas as bandeiras apresentaram crescimento nas vendas mesmas lojas⁽³⁾, impulsionado pelas categorias de perecíveis, com destaque para a bandeira Extra Mercado, com avanço de 1,2%
- ° Em vendas totais, houve retração de 5,2% em função principalmente da descontinuação do formato Aliados (-5,0%) e do efeito de portfólio de lojas
- ° Estabilidade de market share em nível nacional no conceito mesmas lojas⁽⁵⁾



Margem Bruta

Avanço de rentabilidade, associado à estratégia de priorização de canais mais rentáveis

- ° Margem bruta atinge 30,4% e avança 2,9 p.p.
- ° Crescimento impulsionado pela descontinuação de formatos e canais de menor rentabilidade, priorizando expansão de margem



Plano de Eficiência

Disciplina financeira e avanço na captura de eficiências operacionais

- ° Capex do 1T26 totalizou R\$ 87 milhões (-55%), redução que nos posiciona no patamar de R\$ 300 a R\$ 350 milhões
- ° No 1T26, a Companhia capturou R\$ 99 milhões em eficiências, equivalente a 23,9% da meta anual de R\$ 415 milhões



Geração de Caixa

Crescimento da geração de caixa livre operacional

- ° Fluxo de Caixa Livre Operacional atinge R\$ 522 milhões, com crescimento de 65,2%
- ° Redução de 7 dias no capital de giro de fornecedores, impactada pontualmente por uma maior alocação de caixa destinada a mitigar qualquer impacto do plano de recuperação extrajudicial na visão LTM. Adicionalmente, a visão trimestral é impactada pela sazonalidade do 4T25



Resultado Líquido

Prejuízo Líquido Continuado Ajustado atinge R\$ (333) milhões

- ° Prejuízo Líquido Continuado totalizou R\$ (1.347) milhões, impactado negativamente por efeitos não recorrentes e não caixa no valor de R\$ (1.014) milhões
- ° Dentre esses efeitos, os principais impactos foram (i) R\$ (588) milhões associado a baixa de crédito; (ii) R\$ (435) milhões relacionados a baixa de ativos e *impairment*; e (iii) R\$ 9 milhões relacionado demais efeitos que se compensam.

(1) Análise pro forma, considerando os termos apresentados no Plano de Recuperação Extrajudicial em 05/05/2026, que também considerada a amortização de parte da dívida com valor da venda da FIC de R\$ 289 milhões - o plano encontra-se disponível no site de Relações com Investidores da Companhia; (2) sujeito à homologação do plano de recuperação extrajudicial; (3) ajuste -0,1 p.p. na venda mesmas lojas em relação ao efeito calendário; (4) dívida líquida incluindo carteira de recebíveis de cartão de crédito não antecipados dividido pelo EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS16 (últimos 12 meses); (5) Dados da Nielsen, mercado de Autosserviço

Recuperação Extrajudicial

Conforme divulgado via fato relevante em 05 de maio de 2026, e em complemento ao fato relevante divulgado em 10 de março de 2026 e ao comunicado ao mercado divulgado em 11 de março de 2026, a Companhia celebrou nova versão do seu plano de recuperação extrajudicial com credores representando 57,49% do total de R\$ 4,6 bilhões de créditos sujeitos. O plano contou com a aprovação unânime do Conselho de Administração e foi protocolado perante o Juízo da 3ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais da Comarca de São Paulo para homologação.

Apesar do processo de Recuperação Extrajudicial ter impactado parcialmente o primeiro trimestre, a Companhia apresentou crescimento de vendas mesmas lojas, com estabilidade de market share em mesmas lojas no Estado de São Paulo⁽¹⁾ e desempenho positivo na Páscoa, período em que as categorias sazonais apresentaram crescimento superior ao consolidado da Companhia no trimestre. Contudo, o contexto demandou, pontualmente, uma maior alocação de caixa para fornecedores, o que impactou o capital de giro de fornecedores em 7 dias.

O plano celebrado permitirá uma solução estruturada para os desafios financeiros da Companhia, endereçando simultaneamente a liquidez de curto prazo e a sustentabilidade financeira de longo prazo. Em linhas gerais, com a homologação judicial, espera-se que as dívidas pecuniárias da Companhia tenham (i) o prazo médio alongado de 2,1 para 6,4 anos; (ii) o custo médio reduzido de CDI + 1,8% a.a. para CDI + 0,5% a.a.; e (iii) o valor reduzido em mais de 50% ao longo do tempo.

Entre outras medidas, o plano prevê que os créditos sujeitos poderão ser realocados em duas novas emissões de Debêntures, descritas em mais detalhes abaixo:

(i) Emissão A em duas séries

1ª série pecuniária

Valor da 1ª série: **Máximo de R\$ 1,5 bilhão**

Custo da Emissão: **CDI + 2,5%**

Pagamento: **2 anos de carência de principal e 4 anos para repagamento**

Vencimento: (i) **4%** em **2028**; (ii) **4%** em **2029**; (iii) **16%** em **2030**; e (iv) **76%** em **2031**

Amortização extraordinária com recursos líquidos da venda da FIC (aproximadamente R\$ 0,3 Bilhão)

2ª série conversível

Valor da 2ª série: **Máximo de R\$ 1,1 bilhão**

Custo da Emissão: **CDI + 2,5%**

Conversão: **opção de conversibilidade ao longo do período no preço do momento, dividido em 4 anos (1/4 do total da dívida por ano, com janelas anuais)**

Janelas de conversão: (i) **1S27**; (ii) **1S29**; (iii) **1S30**; e (iv) **1S31** – sempre 45 dias após a divulgação das DFs de final de ano

Precificação: **Via VWAP 90 dias antes de cada janela, com desconto de 20%**

Recompra: **Opção de recompra de série (parcial ou totalmente) pelo GPA, antes das janelas de conversão. No caso de não conversão por credores ao fim do prazo, as debêntures serão resgatadas pela Companhia por R\$ 1,00 (um real).**

(ii) Emissão B em série única

Série única

Valor: **Aproximadamente R\$ 2,0 bilhões**

Deságio: **70%**

Principal: **Bullet em setembro/36**

Juros: **Pagamento semestral a partir de março/32**

Correção: **CDI**

Assim, considerando os créditos sujeitos ao plano de recuperação extrajudicial, a Companhia deve reduzir esse passivo pecuniário dos R\$ 4.568 milhões para aproximadamente R\$ 2.083 milhões. Vale ressaltar ainda que o plano prevê uma nova linha de financiamento de até R\$ 200 milhões, a ser integralmente concedido por credores sujeitos ao plano que desejem conceder novos recursos à Companhia.

Abaixo, os principais resultados esperados com a homologação do plano de recuperação extrajudicial:

Alavancagem Financeira

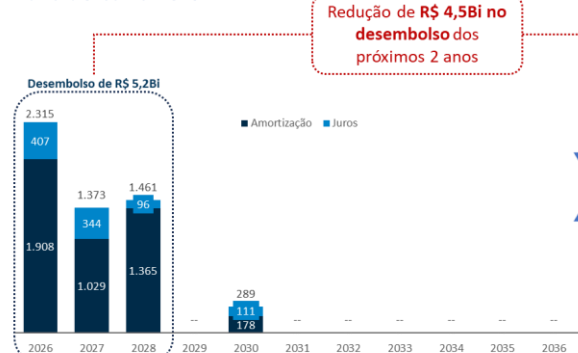
No 1T26, a Companhia apresentou uma dívida bruta financeira de R\$ 4.173 milhões, valor inferior ao considerado no plano de recuperação extrajudicial, já que o plano sujeita outros créditos quirografários e não correntes da Companhia. Como resultado, a dívida bruta financeira da Companhia deve passar para R\$ 2.083 milhões, sem considerar eventual financiamento de até R\$ 200 milhões previsto no plano.

Abaixo, a análise de alavancagem do 1T26 e a análise pro forma da alavancagem, considerando a utilização dos recursos provenientes da venda da FIC para amortização de parte da dívida, conforme previsto nos termos do plano:

ENDIVIDAMENTO (R\$ milhões)	31.03.2026	Redução no plano de RE	Pro forma 31.03.2026
Dívida de Curto Prazo	4.173	(4.173)	-
Empréstimos e Financiamentos	1.437	(1.437)	-
Debêntures	2.735	(2.735)	-
Dívida de Longo Prazo	-	1.794	1.794
Empréstimos e Financiamentos	-	-	-
Debêntures	-	1.794	1.794
Total da Dívida Bruta	4.173	(2.379)	1.794
Caixa e Equivalentes	(943)	-	(943)
Dívida Líquida	3.230	(2.379)	851
Carteira de Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	(29)	-	(29)
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	3.201	(2.379)	822
EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS16 (últimos 12 meses)	899	-	899
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados / EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS16 (últimos 12 meses)	3,5x	(2,6)x	0,9x

Cronograma de Amortização e Custo da Dívida

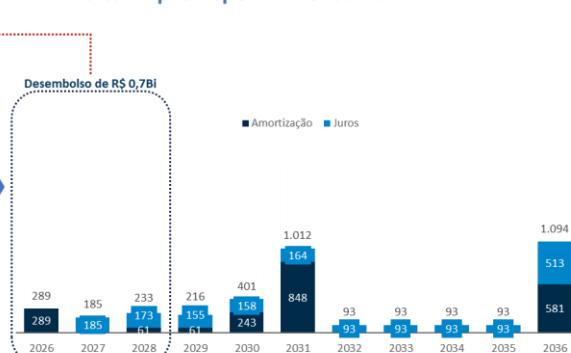
Fluxo de Caixa As Is



Custo médio da dívida:
CDI + 1,8% a.a.

Prazo Médio:
2,1 anos

Fluxo de Caixa pós Reperfilamento via RE



Custo médio da dívida
(não conversível):
CDI + 0,5% a.a.

Prazo Médio:
6,4 anos



Mensagem da Administração

O primeiro trimestre de 2026 representou um passo importante na agenda de estabilização e transformação do GPA. Seguimos avançando com disciplina na execução das prioridades operacionais e financeiras da Companhia, mantendo foco na geração de caixa, na simplificação da estrutura e no aprimoramento da experiência dos nossos clientes.

Neste trimestre, ajuizamos o processo de recuperação extrajudicial e concluímos as negociações com credores não operacionais em menos de 60 dias. A companhia carregava uma estrutura de dívida incompatível com o seu tamanho atual e a decisão pela recuperação extrajudicial teve como objetivo claro reorganizar a estrutura de capital sem afetar a operação.

O acordo promove uma melhora estrutural no perfil da dívida, redução do custo financeiro, diminuição do endividamento e reduz a pressão de caixa. Tudo isso amplia a previsibilidade financeira e a capacidade de execução da companhia. O GPA passa a operar com uma estrutura de capital mais equilibrada, criando as condições para avançar em suas prioridades estratégicas, com foco em rentabilidade, eficiência e crescimento sustentável.

Esse foi e será um marco relevante para o fortalecimento da estrutura financeira, reforçando a capacidade do GPA de conduzir processos complexos de forma responsável, preservando relações construtivas com credores, fornecedores, parceiros e demais stakeholders.

Ao longo dos últimos meses, temos aprofundado a agenda de eficiência operacional, revisão de processos e racionalização de despesas, sempre com foco em aumentar a competitividade e elevar a capacidade de execução do negócio. Os resultados do trimestre refletem essa evolução, com avanços operacionais importantes e maior disciplina financeira.

Entramos em um novo ciclo com uma base financeira mais sólida, maior capacidade de execução e confiança na evolução consistente dos resultados nos próximos anos. Nesse período, também reforçamos a estrutura de liderança em um momento-chave da transformação da companhia, com uma diretoria executiva mais integrada e complementar, preparada para elevar o nível de execução e sustentar a evolução estratégica do negócio.

Tenho orgulho do projeto que estamos construindo no GPA e da capacidade da Companhia de se manter competitiva mesmo em um contexto desafiador. A combinação de ativos relevantes, marcas consolidadas e uma base fiel de clientes, apoiados por um time de mais de 35 mil colaboradores cuja dedicação tem sido fundamental neste momento de transformação, representa uma base sólida para o sucesso da Companhia.

Seguimos conscientes de que ainda há desafios importantes pela frente. A transformação de uma empresa com a relevância e a escala do GPA exige consistência, velocidade de execução e visão de longo prazo. Nossa prioridade permanece clara: fortalecer a operação, preservar liquidez, melhorar rentabilidade e construir uma trajetória sustentável de geração de valor.

Seguiremos executando essa agenda com foco e disciplina, trimestre após trimestre.

Alexandre Santoro
Diretor Presidente do GPA

Destaques Financeiros

DESTAQUES FINANCEIROS (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T26	1T25	Δ
Receita Bruta	4.829	5.092	-5,2%
Receita Líquida	4.374	4.767	-8,2%
Lucro Bruto	1.332	1.315	1,3%
Margem Bruta	30,4%	27,6%	2,9 p.p.
Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	(917)	(950)	-3,5%
% da Receita Líquida	21,0%	19,9%	1,0 p.p.
Equivalência Patrimonial	16	17	-9,8%
EBITDA Ajustado Consolidado⁽¹⁾	458	409	12,0%
Margem EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	10,5%	8,6%	1,9 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(546)	(85)	542,6%
Lucro Líquido Controladores – Operações Continuadas	(1.347)	(93)	1343,5%
Margem Líquida – Controladores – Operações Continuadas	-30,8%	-2,0%	-28,8 p.p.
Lucro Líquido Controladores – Operações Descontinuadas⁽²⁾	(90)	(75)	19,9%
Lucro Líquido Controladores Consolidado⁽³⁾	(1.437)	(169)	751,8%

(1) Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização ajustado pelas Outras Desp. e Rec. Oper.; (2) Inclui resultado da operação descontinuada de hipermercados e postos de combustíveis; e (3) Considera resultados das operações continuadas e descontinuadas

Obs.: Em decorrência do processo de descontinuidade das atividades dos hipermercados Extra, em 2021, e dos postos de combustível, em 2024, conforme divulgado em fatos relevantes e comunicados ao mercado, essas operações passaram a ser tratadas contabilmente como operações descontinuadas (IFRS 5/CPC 31). Assim, os efeitos nas Demonstrações de Resultado foram ajustados retroativamente, conforme a Resolução CVM nº 108/22, que trata de ativos não circulantes mantidos para venda e operações descontinuadas. Os comentários a seguir referem-se ao resultado das operações continuadas.

Desempenho Operacional

Vendas Totais e Mesmas Lojas

RECEITA BRUTA E MESMAS LOJAS (R\$ milhões)	1T26		Variação 1T26/1T25	
	Vendas totais	Participação das vendas (%)	Total lojas	Mesmas lojas ex. efeito calendário ⁽⁴⁾
Pão de Açúcar	2.482	51,4%	-0,5%	0,2%
Extra Mercado	1.619	33,5%	-1,1%	1,2%
Proximidade	647	13,4%	1,8%	0,3%
Outros negócios ⁽¹⁾	80	1,7%	16,2%	n.d.
GPA ex. Aliados	4.828	100,0%	-0,2%	0,6%
Aliados ⁽²⁾	1	0,0%	-99,6%	n.d.
GPA⁽³⁾	4.829	100,0%	-5,2%	0,6%

(1) Receitas provenientes principalmente do aluguel de galerias comerciais e Stix Fidelidade; (2) Modelo de venda direta para pequenos comércios; (3) Exclui receitas de postos de combustíveis classificadas em atividades descontinuadas a partir do 1T24; (4) Ajuste de -0,1p.p. na venda mesmas lojas em relação ao efeito calendário.

No 1T26, as vendas totais alcançaram R\$ 4,8 bilhões, com recuo de 5,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. Parte dessa redução está relacionada à execução da estratégia de priorização de canais com maior rentabilidade, com destaque para a descontinuidade do formato Aliados, modelo de venda direta para pequenos comércios, e impactos de portfólio de lojas no período. Vale ressaltar também o reequilíbrio das vendas no canal de e-commerce, com redução das vendas nas plataformas parceiras (3P) e maior foco, com crescimento, nas vendas do canal próprio (1P).

Além disso, o trimestre foi parcialmente impactado pela recuperação extrajudicial e manteve-se a tendência observada nos trimestres anteriores. Vale destacar que o mercado alimentar continua operando em um ambiente de demanda mais arrefecida, em meio a um consumo pressionado por fatores econômicos, e à deflação, principalmente em itens de mercearia básica. Ainda assim, o posicionamento das bandeiras da Companhia, presentes em diferentes jornadas de compra e perfis de renda, com ênfase no segmento premium, seguiu resiliente nesse cenário, com crescimento de 0,6% no conceito de mesmas lojas.

Histórico de crescimento mesmas lojas por bandeira e formato

Crescimento YoY Mesmas Lojas ⁽¹⁾	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Pão de Açúcar	6,7%	2,7%	4,6%	10,2%	6,5%	6,5%	3,5%	1,8%	0,2%
Extra Mercado	4,5%	3,4%	5,8%	10,3%	6,6%	4,8%	5,5%	4,0%	1,2%
Proximidade	2,3%	6,9%	4,6%	4,9%	7,8%	0,2%	2,8%	3,2%	0,3%

(1) Ajuste de -0,1p.p. na venda mesmas lojas em relação ao efeito calendário.

No Pão de Açúcar, as vendas em mesmas lojas cresceram 0,2%, com destaque para a categoria de perecíveis que, assim como no trimestre anterior, apresentou desempenho mais resiliente do que as demais categorias, mesmo em um ambiente de demanda mais desafiador. A estratégia de priorização dos canais de e-commerce com maior rentabilidade, com consequente redução de vendas, teve efeito mais relevante sobre a bandeira e limitou o crescimento no trimestre. Ainda assim, a proposta de valor do Pão de Açúcar, sustentada por sortimento premium, elevada qualidade de perecíveis e excelência no atendimento, permanece bem-posicionada para capturar mudanças nos hábitos de consumo, especialmente a busca crescente dos clientes por opções de alimentação mais saudáveis.

No Extra Mercado, o crescimento de vendas em mesmas lojas atingiu 1,2%, refletindo a continuidade da captura de ganhos decorrentes do projeto de revisão de sortimento e gestão de categorias, iniciado no 2º semestre de 2024 — que incluiu o reposicionamento dos perfis de loja e a revisão do papel das principais categorias. Assim como no Pão de Açúcar, a categoria de perecíveis foi o principal destaque do trimestre, registrando crescimento superior ao das demais categorias.

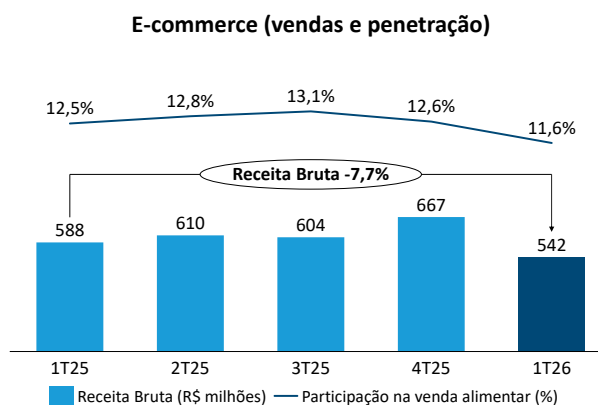
No formato de Proximidade, as vendas em mesmas lojas cresceram 0,3% no trimestre, refletindo uma desaceleração em relação ao período anterior em um contexto de mercado mais desafiador, com consumo pressionado e deflação em categorias de maior relevância para a bandeira. Ainda assim, o formato manteve a solidez de sua proposta de valor e a consistência de sua execução operacional, com destaque para a categoria de perecíveis, que apresentou desempenho superior em relação as demais categorias.

Vendas pelo E-commerce

No 1T26, a Companhia seguiu executando sua estratégia de priorização da rentabilidade nas operações. No e-commerce, isso se traduziu em ajustes relevantes no mix de vendas, com maior foco no canal próprio (1P) e menor exposição às plataformas de terceiros (3P).

Como consequência, as vendas do e-commerce totalizaram R\$ 542 milhões, com retração de 7,7% no período. Ainda assim, a operação apresentou evolução relevante de rentabilidade, refletida na expansão da margem operacional. Esse desempenho decorre da combinação entre o crescimento de 8,5% no canal 1P e a redução de 17,3% no canal 3P, em linha com a estratégia da Companhia de priorizar modalidades com melhor perfil de retorno.

A participação do e-commerce nas vendas totais alcançou 11,6% no trimestre, uma redução de 0,9 p.p. em relação ao ano anterior. Considerando a composição de vendas por canal, o 1P ampliou sua penetração para 5,1%, avanço de 0,4 p.p., enquanto o 3P representou 6,5% das vendas, com retração de 1,3 p.p.



Desempenho Financeiro

Plano de Eficiência 2026

Conforme divulgado em fato relevante em 04 de novembro de 2025, a Companhia estabeleceu o Plano de Eficiência 2026, com foco na otimização de custos, despesas e investimentos. Nesse contexto, foram definidas duas projeções principais: (i) investimentos em Capex para 2026, contemplando aquisições de ativo imobilizado e investimentos em ativos intangíveis, estimados entre R\$ 300 milhões e R\$ 350 milhões; e (ii) redução de despesas e custos operacionais, principalmente relacionados ao suporte às operações de lojas e à estrutura administrativa, de pelo menos R\$ 415 milhões.

Projeção de Capex

No 1T26, os investimentos em Capex totalizaram R\$ 87 milhões⁽¹⁾, representando redução de R\$ 106 milhões, ou 55%, em relação ao 1T25. Essa redução decorre, principalmente, de menores investimentos em expansão de lojas, com redução de R\$ 60 milhões, além da diminuição dos investimentos em tecnologia da informação e logística, com diminuição de R\$ 44 milhões.

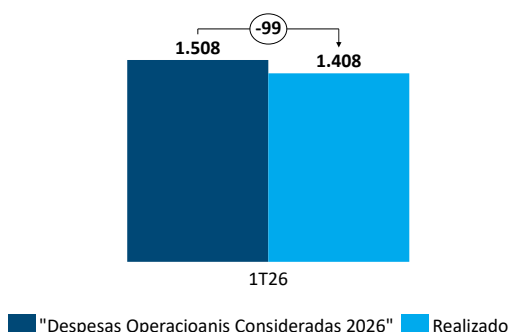
Considerando a projeção anual divulgada, o volume investido no trimestre corresponde a **28,9% da base inferior do intervalo projetado de R\$ 300 milhões e a 24,8% do limite superior de R\$ 350 milhões.**

Projeção de Despesas

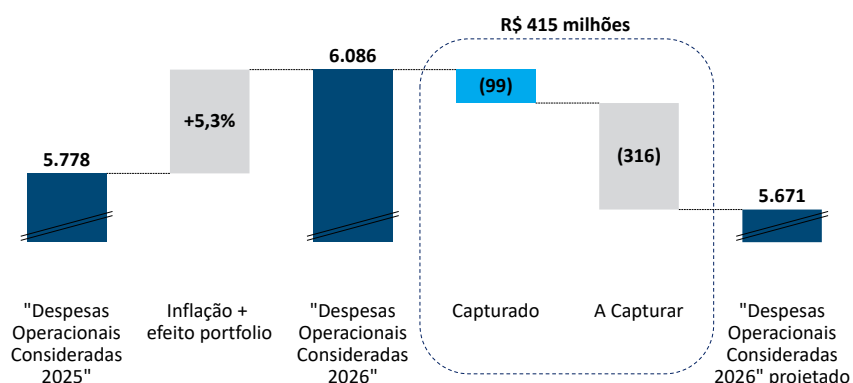
Já em relação à projeção de despesas, foi definido um perímetro de despesas para alcançar a redução de, pelo menos, R\$ 415 milhões. Consulta sobre as definições na seção de “Comentários Sobre o Comportamento das Projeções Empresariais” do ITR.

Para o 1T26, a Companhia apresentou um gasto de **R\$ 1.408 milhões** que, quando comparado com as “Despesas Operacionais Consideradas 2026” ou “Baseline 2026” para o 1T26 de **R\$ 1.508 milhões**, houve uma diminuição de **R\$ 99 milhões**, equivalente a **23,9% da meta anual** de redução de R\$ 415 milhões.

Captura de eficiências 1T26



Acompanhamento Plano de Despesas

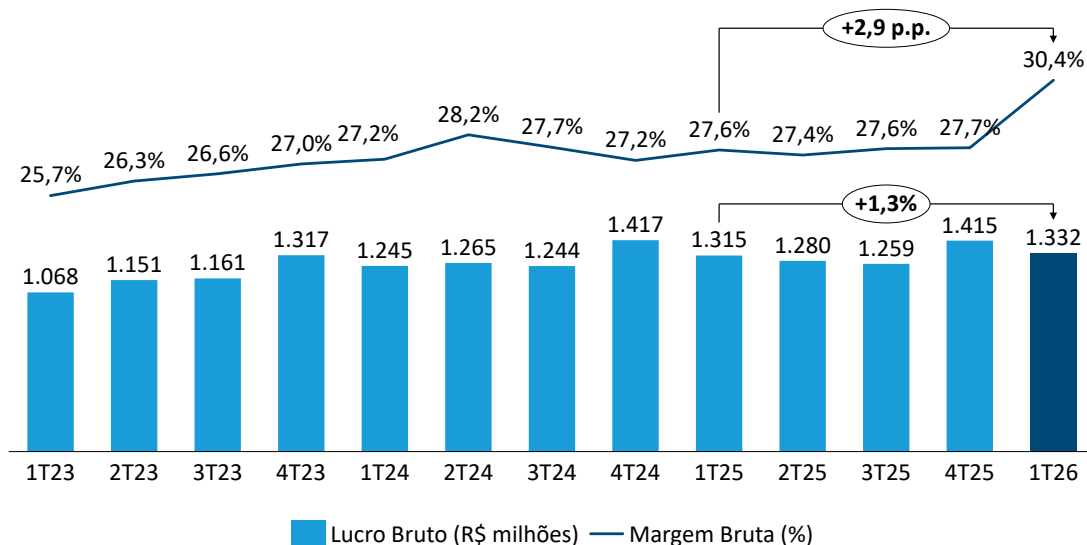


Tais ganhos foram capturados em função, principalmente, (i) da redução do quadro de funcionários; (ii) da revisão de contratos relevantes de TI, além da revisão e descontinuação de contratos menos eficientes; (iii) ganhos de eficiência operacional relacionados a fretes, com otimização de transferências, roteirização e melhor ocupação; (iv) dentre outros ganhos associados à redução de consumo de *utilities*, reduções de perdas operacionais e renegociação de contratos de ocupação.

(1) Visão contábil dos investimentos em Capex, sem considerar os ajustes de *built to suit*, apresentados ao final deste release

Expansão de margem bruta reflete iniciativas de priorização da rentabilidade

Expansão de 2,9 p.p. na comparação com 1T25



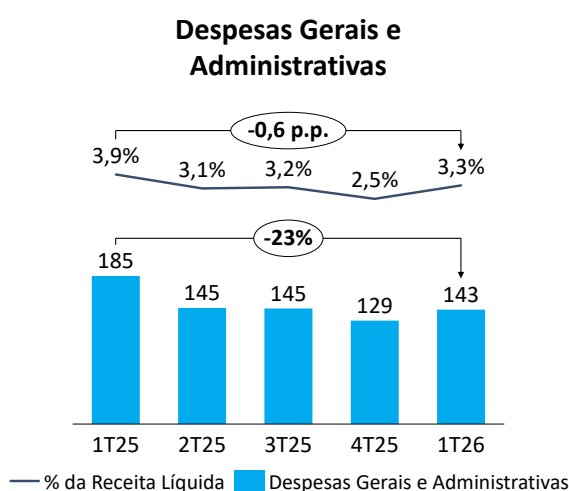
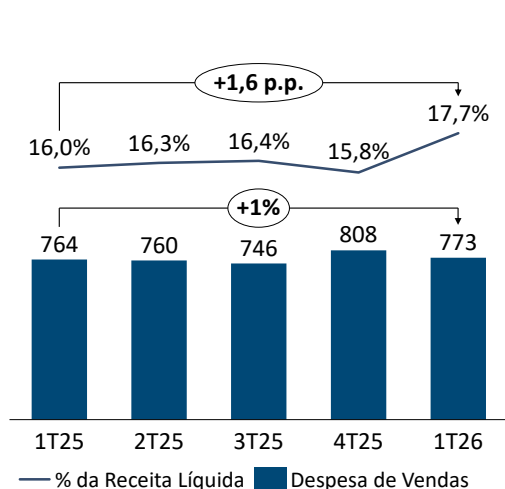
No 1T26, o Lucro Bruto atingiu R\$ 1,3 bilhão, com uma margem de 30,4%, representando ganho de 2,9 p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Esse expressivo avanço de rentabilidade reflete um conjunto de iniciativas estratégicas e operacionais, incluindo: (i) da descontinuidade do formato Aliados, (ii) da maior rentabilidade do e-commerce, (iii) do avanço das receitas de *retail media*, que no trimestre apresentaram avanço de 45% na comparação anual, (iv) de aprimoramentos operacionais contínuos nas bandeiras e formatos, favorecendo ganhos sustentáveis de rentabilidade; e (v) redução de quebras e custo logístico.

A Equivalência Patrimonial, correspondente à participação do GPA nos resultados da FIC, totalizou R\$ 16 milhões, apresentando estabilidade em comparação ao reportado no 1T25. Adicionalmente, e em linha com a estratégia de venda de ativos, a Companhia anunciou a venda de sua participação na FIC, cujo recebimento está condicionado ao cumprimento de certas condições precedentes (maiores detalhes [aqui](#)).

Com a conclusão da operação, a Companhia estará habilitada a firmar novos acordos de parceria na área de serviços financeiros, com o objetivo de explorar os balcões presentes em suas bandeiras – que somam 727 lojas e registram fluxo superior a 20 milhões de clientes por mês – e do seu e-commerce que atualmente é o maior do segmento alimentar do Brasil, destravando e potencializando o valor de seus ativos.

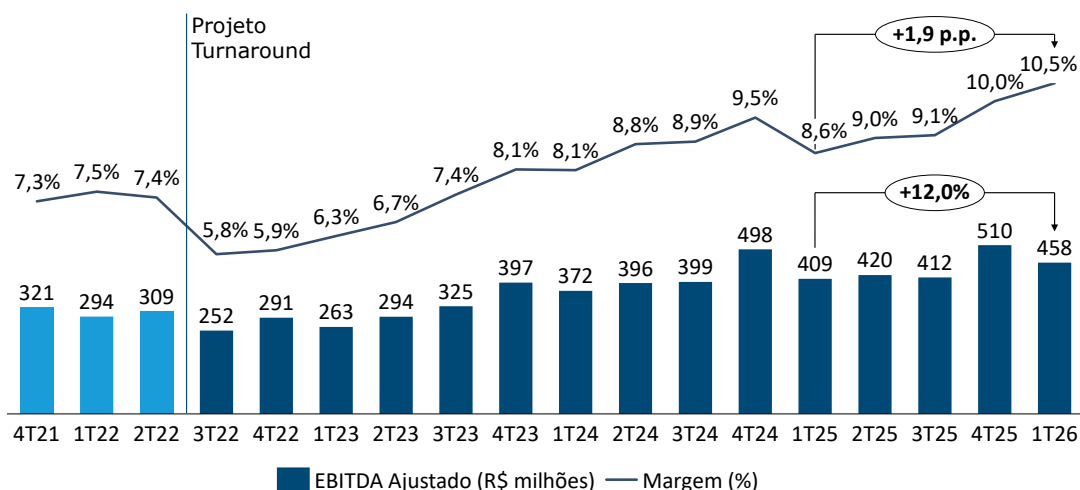
Margem EBITDA Ajustado atinge 10,5%

Avanço em virtude das iniciativas de priorização de rentabilidade



No 1T26, o SG&A totalizou R\$ 917 milhões, representando uma redução nominal de aproximadamente R\$ 30 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete os avanços obtidos com as iniciativas implementadas no Plano de Eficiência da Companhia, incluindo redução do quadro de colaboradores, revisão de contratos relevantes de TI e descontinuação de contratos menos eficientes. Também foram capturados ganhos de eficiência operacional em fretes, por meio da otimização de transferências, roteirização e melhor ocupação logística, além de iniciativas voltadas à redução do consumo de *utilities*, diminuição de perdas operacionais e renegociação de contratos de ocupação.

Evolução da Rentabilidade – EBITDA Ajustado



Como reflexo dessas iniciativas, o EBITDA Ajustado totalizou R\$ 458 milhões no trimestre, com avanço de 12,0% em relação ao 1T25 e margem de 10,5%, equivalente a uma expansão de 1,9 p.p. na comparação anual. O resultado evidencia a disciplina da Companhia na execução de medidas voltadas à eficiência, com ênfase na redução de despesas, na otimização da estrutura de custos operacionais e na priorização de operações com maior rentabilidade.


Outras Receitas e Despesas Operacionais

No trimestre, as Outras Receitas e Despesas totalizaram R\$ (546) milhões, sendo R\$ (426) milhões referente ao reconhecimento de *impairment*, baixa de ativos e efeito de discussões tributárias não recorrentes. Desse montante, (i) R\$(348) milhões referem-se à baixa de softwares no contexto do projeto de simplificação de sistemas da Companhia; (ii) R\$ (51) milhões estão associados à baixa de fundo de comércio, discussões tributárias e outros passivos; e (iii) R\$ (27) milhões referem-se ao reconhecimento de *Impairment* de lojas.

Excluindo esses efeitos não recorrentes e sem impacto caixa, as Outras Receitas e Despesas somariam R\$ (120) milhões, dos quais, principalmente, R\$ (85) milhões são relacionados a provisões trabalhistas, tributárias, cíveis/regulatórias e outras despesas e R\$ (35) milhões são referentes a despesas com reestruturação e fechamento de lojas.

Resultado Financeiro

RESULTADO FINANCEIRO (R\$ milhões)	1T26	1T25	Δ
Receitas Financeiras	42	59	-29,3%
Despesas Financeiras – pré-IFRS 16	(296)	(249)	18,9%
Custo da dívida	(169)	(138)	22,5%
Custo de antecipação de recebíveis	(24)	(21)	14,3%
Outras despesas financeiras	(103)	(90)	14,4%
Resultado Financeiro Líquido – pré-IFRS 16	(254)	(190)	33,8%
% Receita Líquida – pré-IFRS 16	-5,8%	-4,0%	-1,8 p.p.
Juros sobre passivo de arrendamento	(127)	(128)	-0,5%
Resultado Financeiro Líquido – pós-IFRS 16	(382)	(318)	20,0%
% Receita Líquida – pós-IFRS 16	-8,7%	-6,7%	-2,0 p.p.



No 1T26, o Resultado Financeiro Líquido pré-IFRS 16 totalizou R\$ (254) milhões, representando 5,8% da receita líquida. Abaixo, destacam-se os principais impactos na comparação com o mesmo período do ano anterior:

- Receitas Financeiras: apresentaram redução, impulsionadas principalmente por um menor nível do caixa médio no período e conseqüente queda da remuneração.
- Despesas Financeiras: aumentaram 18,9%, refletindo (i) a elevação do custo da dívida em função do aumento da taxa Selic e (ii) o custo financeiro relacionado as garantias associadas as contingências.

Considerando o efeito do IFRS 16, o Resultado Financeiro Líquido, incluindo os juros sobre o passivo de arrendamento, totalizou R\$ (382) milhões no 1T26, equivalente a 8,7% da receita líquida.

Prejuízo Líquido Continuado e Descontinuado

No 1T26, o Prejuízo Líquido das Operações Continuadas totalizou R\$ (1.347) milhões, sendo impactado negativamente por efeitos não recorrentes e sem impacto caixa, totalizando R\$ (1.014) milhões. Tais efeitos incluem, principalmente, (i) baixa de Software motivada por obsolescências, visando ganhos de eficiência, no valor de R\$ (348) milhões; (ii) baixa de fundo de comércio e outros ativos de R\$ (51) milhões; (iii) *Impairment* de lojas no valor de R\$ (27) milhões, que impactaram a linha de outras receitas e despesas operacionais; e (iv) baixa de crédito no exterior, registrado para compensação futura, de R\$ (588) milhões, que impactou a linha de imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido.

Excluindo tais efeitos, o Prejuízo Líquido das Operações Continuadas Ajustado totalizou R\$ (333) milhões.

No mesmo período do ano anterior, a Companhia registrou Prejuízo Líquido das Operações Continuadas de R\$ (93) milhões. Esse resultado, contudo, foi beneficiado por efeitos positivos não recorrentes que totalizaram R\$ 196 milhões, relacionados (i) à reversão de provisões relacionados ao processo de CSLL de 2022 e (ii) do reconhecimento de prejuízos fiscais de exercícios anteriores. Excluindo esses efeitos, o Prejuízo Líquido das Operações Continuadas Ajustado no 1T25 foi de R\$ (289) milhões.

Ainda no 1T26, o Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas totalizou R\$ (90) milhões, apresentando um crescimento de R\$ 15 milhões em relação ao ano anterior, refletindo principalmente a atualização monetária de processos trabalhistas e tributários.

Geração de Caixa e Dívida Líquida

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA - ABERTURA GERENCIAL (R\$ milhões)	1T26	1T25	Δ R\$	LTM 1T26	LTM 1T25	Δ R\$
EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS 16⁽¹⁾	238	186	52	899	840	60
Equivalência Patrimonial	(16)	(17)	2	(58)	(65)	7
Imposto de Renda Pago	(1)	(1)	0	(5)	(2)	(2)
Variação do capital de giro de mercadorias	(995)	(616)	(378)	(148)	157	(305)
Variação em Estoques	(8)	(101)	93	144	(232)	376
Variação em Fornecedores	(1.040)	(615)	(425)	(369)	293	(662)
Variação em Recebíveis	53	99	(46)	77	96	(19)
Variação em outros ativos e passivos operacionais	94	21	72	341	96	245
Fluxo de Caixa Operacional	(680)	(427)	(253)	1.029	1.025	4
Capex ajustado por BTS ⁽²⁾	(87)	(192)	105	(507)	(709)	202
Fluxo de Caixa Livre Operacional	(767)	(619)	(148)	522	316	206
Outras receitas e despesas operacionais	(193)	(215)	22	(527)	(749)	222
Dividendos	48	17	31	48	47	1
Fluxo de Caixa Livre Operacional Ajustado	(911)	(816)	(95)	43	(386)	429
Vendas de ativos / oferta ⁽³⁾	5	7	(2)	95	335	(240)
Fluxo de Caixa depois da venda de ativos	(906)	(809)	(97)	138	(51)	189
Custo financeiro líquido ⁽⁴⁾	(247)	(200)	(47)	(967)	(630)	(337)
Variação da dívida líquida	(1.153)	(1.009)	(144)	(830)	(681)	(149)

(1) Considera o EBITDA ajustado por efeitos em Outras Receitas e Despesas Operacionais, com o resultado da Equivalência Patrimonial e com custos e despesas com aluguéis; (2) líquido de financiamento no formato *built to suit* para as novas lojas do Pão de Açúcar; (3) inclui receitas com vendas de ativos não core e não estratégicos; (4) inclui juros da dívida bruta, rentabilidade do caixa, custos com fianças bancárias e custos com descontos de recebíveis.

Para fins de comparação, as variações são analisadas com base nos últimos 12 meses encerrados no 1T26 (LTM 1T26), exceto quando indicado.

O EBITDA Ajustado pré-IFRS 16 totalizou R\$ 899 milhões, refletindo uma evolução de 7,1% em relação ao período anterior. Já o Fluxo de Caixa Operacional, após as variações de capital de giro, atingiu R\$ 1,0 bilhão, com leve avanço de 0,4% na comparação anual, mesmo diante de um impacto pontual relacionado à maior alocação de caixa para fornecedores, com o objetivo de preservar a normalidade operacional durante o processo de Recuperação Extrajudicial.

O CAPEX somou R\$ 507 milhões, registrando redução de 28,5% em relação ao ano anterior. Na comparação trimestral, a queda foi de 54,8%, refletindo a maior seletividade nos investimentos e a descontinuidade do plano de expansão.

As Outras Receitas e Despesas Operacionais registraram despesa líquida de R\$ 527 milhões, redução de R\$ 222 milhões em relação ao período anterior. Os efeitos recorrentes que impactaram essa rubrica somaram R\$ 284 milhões, compostos principalmente por pagamentos de contingências tributárias, cíveis e regulatórias, parcelamento do Acordo Paulista, além de honorários advocatícios. Por outro lado, os efeitos não recorrentes totalizaram R\$ 243 milhões e são compostos por: (i) desembolsos com processos trabalhistas, em sua maior parte relacionados ao Extra Hiper, atualmente em fase de redução, no valor aproximado de R\$ 343 milhões; (ii) despesas com reestruturações, incluindo fechamento de lojas, estimadas em R\$ 92 milhões, contrabalanceados pelo impacto positivo da (iii) restituição de impostos no valor de R\$ 138 milhões; e pela (iv) indenização relacionada à processo tributário no valor de R\$ 55 milhões.

A frente de vendas de ativos não estratégicos totalizou R\$ 95 milhões no período, com destaque para as parcelas recebidas pela venda dos postos de combustíveis, além da venda de imóveis e lojas deficitárias.

Por fim, o custo financeiro líquido totalizou R\$ 967 milhões, um aumento de R\$ 337 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. A variação reflete a elevação da taxa SELIC, o aumento da dívida líquida e a concentração de pagamento de prêmios relacionados às renovações de seguros-garantia vinculados a discussões tributárias em esfera judicial. Vale ressaltar que cerca de um terço das garantias mantidas pela Companhia foi renovado ao longo dos últimos 12 meses. Em diversas dessas operações, a Companhia realiza o pagamento antecipado dos prêmios correspondentes ao período total de vigência das garantias contratadas — que, em muitos casos, é de até cinco anos. Assim, embora o efeito seja reconhecido nos resultados conforme o regime de competência, o desembolso impacta imediatamente o fluxo de caixa no momento da contratação.

Abaixo a tabela com detalhe do capital de giro das mercadorias na comparação entre 1T26 e 1T25.

CAPITAL DE GIRO DE MERCADORIAS (R\$ milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	1T26 vs 1T25	1T26 vs 4T25
(+) Fornecedores	2.518	2.431	2.577	3.189	2.149	(369)	(1.040)
(-) Estoques	(2.114)	(1.929)	(1.905)	(1.963)	(1.971)	144	(8)
(-) Recebíveis	(309)	(292)	(247)	(285)	(231)	77	53
(=) Capital de giro após recebíveis	95	209	425	941	(53)	(148)	(995)
Dias de CMV 12 meses⁽¹⁾							
(+) Fornecedores	58	56	59	74	52	(7)	(23)
(-) Estoques	(49)	(44)	(44)	(46)	(47)	2	(2)
(-) Recebíveis	(7)	(7)	(6)	(7)	(6)	2	1
(=) Capital de giro após recebíveis	2	5	10	22	(1)	(3)	(23)

(1) Os saldos das linhas de capital de giro foram divididos pelo Custo de Mercadoria Vendida de atividades continuadas e descontinuadas dos últimos 12 meses e multiplicado pela quantidade de dias do ano

Dívida líquida consolidada

ENDIVIDAMENTO (R\$ milhões)	31.03.2026	31.03.2025	Δ R\$
Dívida de Curto Prazo	4.173	895	3.278
Empréstimos e Financiamentos	1.437	9	1.428
Debêntures	2.735	885	1.850
Dívida de Longo Prazo	-	3.667	(3.667)
Empréstimos e Financiamentos	-	1.158	(1.158)
Debêntures	-	2.509	(2.509)
Total da Dívida Bruta	4.173	4.562	(389)
Caixa e Equivalentes	(943)	(2.161)	1.219
Dívida Líquida	3.230	2.400	830
Carteira de Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	(29)	(23)	(6)
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	3.201	2.378	823
EBITDA Ajustado Consolidado (últimos 12 meses)	1.800	1.701	99
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados / EBITDA Ajustado Consolidado (últimos 12 meses)	1,8x	1,4x	0,4x
EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS 16 (últimos 12 meses)	899	840	60
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados / EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS 16 (últimos 12 meses)	3,6x	2,8x	0,7x

A dívida líquida, incluindo o saldo de recebíveis não antecipados, totalizou R\$ 3,2 bilhões ao final do período. A alavancagem financeira pré-IFRS 16 — medida pela relação entre a dívida líquida e o EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS 16 dos últimos 12 meses (incluindo despesas com aluguéis) — alcançou 3,5x no 1T26.

Investimentos

CAPEX AJUSTADO ⁽¹⁾ (R\$ milhões)	1T26	1T25	Δ R\$	LTM 1T26	LTM 1T25	Δ R\$
Expansão	2	61	(59)	52	152	(100)
Reformas, Conversões e Manutenções	45	47	(2)	206	230	(24)
TI, Digital e Logística	40	84	(44)	249	326	(78)
Total	87	192	(105)	507	709	(202)

(1) Líquido de financiamento no formato built to suit para as novas lojas da bandeira Pão de Açúcar

No 1T26, o Capex Ajustado, que exclui os efeitos das operações de *built to suit*, totalizou R\$ 87 milhões, com reduções em todas as linhas, levando a uma redução de 54,8% ou de R\$ 105 milhões em comparação ao mesmo período do ano anterior. É possível observar significativa redução dos investimentos em abertura de novas lojas, diante da descontinuidade do plano de expansão, assim como a redução em investimentos de TI.

Conforme divulgado, no contexto do Plano de Eficiência 2026, a Companhia projeta reduzir o CAPEX anual para o intervalo entre R\$ 300 milhões e R\$ 350 milhões, principalmente em função da descontinuidade da expansão e da redução de investimentos em TI e reformas de lojas. Essas iniciativas reforçam o foco na preservação de caixa e na eficiência na alocação de capital, contribuindo para a redução da dívida líquida.



ESG NO GPA

Agenda de iniciativas sociais e de meio ambiente

O primeiro trimestre de 2026 representou um período de consolidação das iniciativas implementadas ao longo de 2025, bem como de continuidade das ações alinhadas à estratégia de sustentabilidade da Companhia. No período, avançamos de forma consistente em nossas frentes prioritárias, com reconhecimento em importantes rankings e premiações, fortalecimento dos compromissos em Diversidade, Equidade e Inclusão e ampliação do impacto social positivo de nossas iniciativas, sempre em linha com a geração de valor para nossos públicos de relacionamento.

Respeito ao Negócio: Por mais um ano consecutivo, a Companhia foi reconhecida no ranking Merco Empresas 2025, que avalia a reputação corporativa das organizações. Também mantivemos a liderança no setor de supermercados e atacados, alcançando a 44ª posição no ranking geral. Além disso, reforçamos nosso compromisso com transparência e governança por meio da criação, em nosso site corporativo, de uma seção dedicada ao *United Nations Global Compact* e ao Movimento Transparência 100%, visando assegurar a aderência às metas assumidas, bem como a adoção contínua das melhores práticas de ética, integridade e transparência.

Respeito às Pessoas: No trimestre, relançamos nossos três Grupos de Afinidade, fortalecendo a agenda de Diversidade, Equidade e Inclusão. Também realizamos a campanha Atitude Delas, em celebração ao Dia Internacional da Mulher, reforçando nosso compromisso com a equidade de gênero e a ampliação da presença feminina em posições de liderança. Adicionalmente, o Programa Mãos na Massa formou 55 participantes, incluindo turmas voltadas a mulheres e pessoas em situação de refúgio ou imigração.

Respeito ao Alimento: Recebemos o reconhecimento de maior impacto na plataforma *Food To Save* pelos resultados alcançados em 2025. No 1T26, expandimos a iniciativa para as lojas de Proximidade, alcançando 532 unidades. No período, foram comercializadas 248,3 mil sacolas, evitando o desperdício de mais de 362 toneladas de alimentos. Complementando essa atuação, a Campanha de Páscoa Solidária arrecadou 17,7 toneladas de alimentos, além da doação de mais de 1,3 mil ovos de Páscoa por meio do programa Colabora, em parceria com a Mondelez.

Movimentação de Lojas por Bandeira

No 1T26, houve conversão de 2 lojas do Pão de Açúcar Fresh em Pão de Açúcar, visando maior aderência de sortimento às características regionais de cada unidade. Cabe ressaltar que não há novas aberturas previstas para os próximos trimestres.

No mesmo período, encerramos a operação de uma loja de Minuto Pão de Açúcar em decorrência de um incêndio ocorrido na unidade, tendo a Companhia optado por não retomar suas operações no local.

Lojas por Bandeira	4T25	1T26					Nº de lojas	Área de vendas m ² (mil)
	Nº de Lojas	Abertas	Abertas por conversão	Fechadas	Fechadas para conversão			
GPA	728	0	2	-1	-2	727	545	
Pão de Açúcar	187	0	2	0	0	189	259	
Extra Mercado	164	0	0	0	0	164	191	
Mini Extra (Proximidade)	155	0	0	0	0	155	39	
Minuto Pão de Açúcar (Proximidade)	221	0	0	-1	-2	218	54	
Lojas em Conversão / Análise	1	0	0	0	0	1	2	

Demonstrações Financeiras Consolidadas

Balanco Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL			
(R\$ milhões)	ATIVO		
	Consolidado		
	31.03.2026	31.03.2025	
Ativo Circulante	4.931	5.660	
Caixas e Equivalentes de Caixa	943	2.161	
Aplicações financeiras	24	16	
Contas a Receber	231	309	
Cartões de Crédito	29	23	
Tickets de vendas e duplicatas a receber	180	265	
Provisão para Devedores Duvidosos	(0)	(3)	
Provenientes de Acordos Comerciais	23	24	
Estoques	1.971	2.114	
Tributos a Recuperar	839	510	
Ativos Disponíveis para Venda	338	122	
Créditos com Partes Relacionadas – CP	54	0	
Despesas Antecipadas e Outras Contas a Receber	531	428	
Ativo Não Circulante	11.231	13.711	
Realizável a Longo Prazo	4.349	5.021	
Tributos a Recuperar	1.530	2.432	
Instrumentos Financeiros	(0)	0	
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	1.692	1.386	
Partes Relacionadas	1	4	
Depósitos para Recursos Judiciais	240	261	
Despesas Antecipadas e Outros	887	938	
Investimentos	0	804	
Imobilizado	5.942	6.167	
Intangível	939	1.719	
TOTAL DO ATIVO	16.162	19.371	

Demonstrações Financeiras Consolidadas

Balço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL			
(R\$ milhões)	PASSIVO		
	Consolidado		
	31.03.2026	31.03.2025	
Passivo Circulante	8.841	5.793	
Fornecedores	2.420	2.567	
Fornecedores - convênio	20	185	
Empréstimos e Financiamentos	1.437	9	
Debêntures	2.735	885	
Passivo de Arrendamento	490	472	
Salário e Encargos Sociais	323	418	
Impostos e Contribuições a Recolher	465	416	
Financiamento Compra de Imóveis	73	124	
Partes Relacionadas	0	0	
Propaganda	16	18	
Provisão para Reestruturação	2	4	
Receitas a apropriar	143	181	
Passivos sobre Ativos Não-Correntes a Venda	49	122	
Outros	667	391	
Passivo Não Circulante	6.639	10.804	
Empréstimos e Financiamentos	0	1.158	
Debêntures	0	2.509	
Passivo de Arrendamento	3.705	3.874	
Imposto de renda e contribuição social a recolher	73	300	
Imposto de renda e contribuição social diferidos	0	-	
Impostos Parcelados	734	625	
Provisão para Demandas Judiciais	2.003	1.949	
Receitas a apropriar	33	54	
Outros	91	336	
Patrimônio Líquido	682	2.774	
Atribuído aos Acionistas Controladores	662	2.764	
Capital Social	2.511	2.511	
Reservas de Capital	(68)	(58)	
Reservas de Lucro	(1.781)	311	
Outros resultados Abrangentes no Patrimônio	(0)	(0)	
Participação de Acionistas não Controladores	20	10	
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	16.162	19.371	

Demonstrações Financeiras Consolidadas

Demonstração de Resultado do Exercício – 1º Trimestre de 2026

(R\$ Milhões)	Consolidado		
	1T26	1T25	Δ
Receita Bruta	4.829	5.092	-5,2%
Receita Líquida	4.374	4.767	-8,2%
Custo das Mercadorias Vendidas	(3.016)	(3.426)	-12,0%
Depreciação (Logística)	(27)	(26)	2,8%
Lucro Bruto	1.332	1.315	1,3%
Despesas com Vendas	(773)	(764)	1,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(143)	(185)	-22,7%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(917)	(950)	-3,5%
Resultado da Equiv. Patrimonial	16	17	-9,8%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(546)	(85)	542,6%
Depreciação e Amortização	(256)	(258)	-1,1%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	(371)	39	-
Receitas Financeiras	42	59	-29,3%
Despesas Financeiras	(423)	(377)	12,3%
Resultado Financeiro Líquido	(382)	(318)	20,0%
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	(753)	(279)	169,6%
Imposto de Renda	(593)	187	-
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	(1.345)	(93)	1353,3%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações descontinuadas	(90)	(75)	19,9%
Lucro Líquido Companhia Consolidado	(1.436)	(168)	754,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade	(1.347)	(93)	1343,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. Descontinuadas	(90)	(75)	19,9%
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores Consolidado	(1.437)	(169)	751,7%
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	1	1	91,5%
Participação de Acionistas Não Controladores - op. descontinuadas	0	0	-
Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado	1	1	91,5%
EBITDA - Lucro oper. antes da deprec. resultado financeiro e impostos	(88)	324	-
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	458	409	12,0%

% da Receita Líquida	Consolidado		
	1T26	1T25	Δ
Lucro Bruto	30,4%	27,6%	2,9 p.p.
Despesas com Vendas	-17,7%	-16,0%	-1,6 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-3,3%	-3,9%	0,6 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	-21,0%	-19,9%	-1,0 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	0,4%	0,4%	0,0 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	-12,5%	-1,8%	-10,7 p.p.
Depreciação e Amortização	-5,8%	-5,4%	-0,4 p.p.
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	-8,5%	0,8%	-9,3 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	-8,7%	-6,7%	-2,1 p.p.
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	-17,2%	-5,9%	-11,3 p.p.
Imposto de Renda	-13,5%	3,9%	-17,5 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	-30,8%	-1,9%	-28,8 p.p.
Lucro Líquido Companhia Consolidado	-32,8%	-3,5%	-29,3 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade	-30,8%	-2,0%	-28,8 p.p.
Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado	-32,9%	-3,5%	-29,3 p.p.
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
EBITDA - Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos	-2,0%	6,8%	-8,8 p.p.
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	10,5%	8,6%	1,9 p.p.

(1) EBITDA Ajustado exclui Outras Receitas e Despesas Operacionais.



EARNINGS
RELEASE
1Q26

May 14, 2026



Conference call about the
1Q26 Earnings

Friday

May 15, 2026

9h00 a.m. (Brasília)

7h00 a.m. (NY)

1h00 p.m. (London)

Portuguese/English

(Original language/Simultaneous translation)

Videoconference: www.gpari.com.br

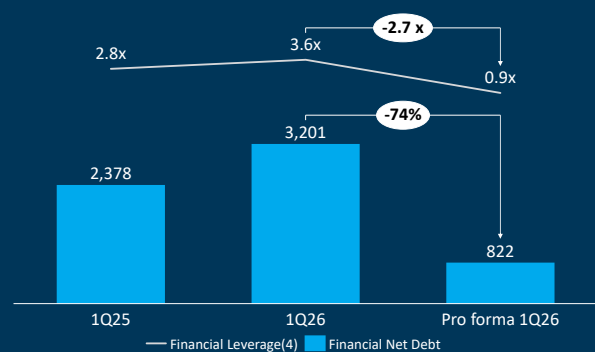
Replay: www.gpari.com.br

São Paulo, May 14, 2026. GPA (B3: PCAR3) announces its results for the first quarter of 2026. The following comments refer to the results of continuing operations, with the adoption of IFRS 16/CPC 06 (R2), and include comparisons with the same period in 2024, except where otherwise indicated.

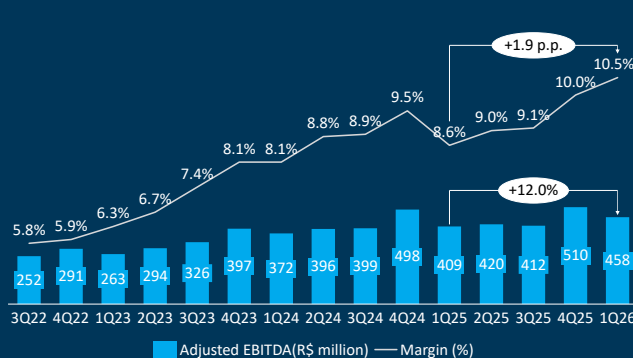
Profitability advance and debt reduction⁽¹⁾ following the conclusion of the extrajudicial recovery negotiations⁽²⁾

- 0.6% same-store sales growth⁽³⁾, demonstrating resilience in a more challenging consumer environment
- Adjusted EBITDA margin increased by 1.9 p.p., reflecting profitability gains and efficiency capture
- 65.2% growth in operating free cash flow generation (LTM), totaling R\$ 522 million
- Pro forma net debt⁽¹⁾ shows potential reduction of R\$ 2.4 billion, representing a 74% decrease
- Pro forma leverage⁽¹⁾⁽⁴⁾ has the potential to reach 0.9x, with a reduction of 2.7x

Net Debt⁽¹⁾ and Leverage⁽⁴⁾ pro forma



Adjusted EBITDA



Sales

Same-store sales growth, driven by perishables categories

- ° All banners delivered same-store sales growth⁽³⁾, driven by perishables categories, with Extra Mercado standing out with a 1.2% increase
- ° Total sales declined 5.2%, mainly due to the discontinuation of the Aliados format (-5.0%) and store portfolio effects
- ° Stable national market share on a same-store sales basis⁽⁵⁾



Gross Margin

Profitability improvement driven by the strategy of prioritizing higher-margin channels

- ° Gross margin reached 30.4%, an improvement of 2.9 p.p.
- ° Growth driven by the discontinuation of lower-margin formats and channels, prioritizing margin expansion



Efficiency Plan

Financial discipline and progress in operational efficiency capture

- ° 1Q26 Capex totaled R\$ 87 million (-55%), positioning the Company within the R\$ 300 million to R\$ 350 million range
- ° In 1Q26, the Company captured R\$ 99 million in efficiencies, equivalent to 23.9% of the annual target of R\$ 415 million



Cash Generation

Growth in operating free cash flow generation

- ° Operating Free Cash Flow reached R\$ 522 million, an increase of 65.2%
- ° Supplier working capital decreased by 7 days, temporarily impacted by higher cash allocation aimed at mitigating any impacts from the extrajudicial recovery plan on the LTM view. Additionally, the quarterly view was impacted by the seasonality of 4Q25



Net Income

Adjusted Continued Net Loss reached R\$ (333) million

- ° Continued Net Loss totaled R\$ (1,347) million, negatively impacted by non-recurring and non-cash effects amounting to R\$ (1,014) million
- ° The main impacts were: (i) R\$ (588) million related to credit write-off; (ii) R\$ (435) million related to asset write-down and impairment; and (iii) R\$ 9 million related to other offsetting effects.

(1) Pro forma analysis considering the terms presented in the Extrajudicial Recovery Plan filed on May 5, 2026, also considering the amortization of part of the debt with proceeds from the sale of FIC amounting to R\$ 289 million — the plan is available on the Company's Investor Relations website; (2) subject to court approval of the extrajudicial recovery plan; (3) -0.1 p.p. adjustment to same-store sales due to calendar effects; (4) net debt including non-anticipated credit card receivables divided by Consolidated Adjusted EBITDA pre-IFRS 16 (last twelve months); (5) Nielsen data, self-service retail market.



Extrajudicial Recovery

As disclosed in the material fact notice dated May 5, 2026, and further to the material fact notice disclosed on March 10, 2026, and the notice to the market disclosed on March 11, 2026, the Company entered into a new version of its extrajudicial recovery plan with creditors representing 57.49% of the total R\$ 4.6 billion of claims subject to the plan. The plan was unanimously approved by the Board of Directors and filed before the 3rd Business Restructuring and Bankruptcy Court of the Judicial District of São Paulo for court approval.

Although the Extrajudicial Recovery process partially impacted the first quarter, the Company delivered same-store sales growth, with stable same-store market share in the State of São Paulo⁽¹⁾ and a positive Easter performance, during which seasonal categories grew above the Company's consolidated performance for the quarter. However, the context required a temporary increase in cash allocation to suppliers, which impacted on supplier working capital by 7 days.

The agreed plan will provide a structured solution to the Company's financial challenges, simultaneously addressing short-term liquidity and long-term financial sustainability. In general terms, following court approval, the Company's pecuniary debt is expected to have: (i) average maturity extended from 2.1 to 6.4 years; (ii) average cost reduced from CDI + 1.8% p.a. to CDI + 0.5% p.a.; and (iii) principal amount reduced by more than 50% over time.

Among other measures, the plan provides that the claims subject to the process may be reallocated into two new Debenture issuances, described in further detail below:

(i) Issuance A in two series

1st pecuniary series

Amount of the 1st series: **Up to R\$ 1.5 billion**

Issuance cost: **CDI + 2.5%**

Payment terms: **2-year principal grace period and 4 years for repayment**

Maturity schedule: (i) **4%** in **2028**; (ii) **4%** in **2029**; (iii) **16%** in **2030**; and (iv) **76%** in **2031**

Extraordinary amortization with net proceeds from the sale of FIC (approximately R\$ 0.3 billion)

2nd convertible series

Amount of the 2nd series: **Up to R\$ 1.1 billion**

Issuance cost: **CDI + 2.5%**

Conversion: **conversion option throughout the term at prevailing market price, divided over 4 years (1/4 of the total debt per year, through annual windows)**

Conversion windows: (i) **1H27**; (ii) **1H29**; (iii) **1H30**; and (iv) **1H31** — **always 45 days after the disclosure of year-end financial statements**

Pricing: **based on the 90-day VWAP prior to each conversion window, with a 20% discount**

Repurchase: **GPA may repurchase the series (partially or fully) prior to the conversion windows. In the event creditors do not convert the debentures by the end of the term, the Company will redeem the debentures for R\$ 1.00 (one Brazilian real).**

(ii) Issuance B in a single series

Single series

Amount: **Approximately R\$ 2.0 billion**

Haircut: **70%**

Principal: **Bullet maturity in September 2036**

Interest: **Semiannual payments starting in March 2032**

Indexation: **CDI**

Accordingly, considering the claims subject to the extrajudicial recovery plan, the Company is expected to reduce this pecuniary liability from R\$ 4.568 million to approximately R\$ 2.083 million. It is also worth highlighting that the plan provides for a new financing line of up to R\$ 200 million, to be fully granted by creditors subject to the plan who wish to provide new funding to the Company.

Below are the main expected outcomes following court approval of the extrajudicial recovery plan:

Financial Leverage

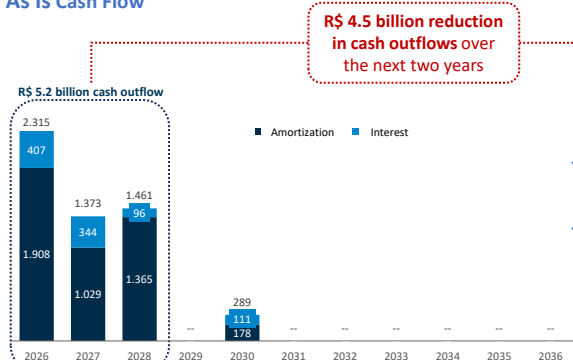
In 1Q26, the Company reported gross financial debt of R\$ 4.173 million, below the amount considered in the extrajudicial recovery plan, as the plan also includes other unsecured and non-current claims of the Company. As a result, the Company's gross financial debt is expected to decrease to R\$ 2.083 million, excluding the potential financing of up to R\$ 200 million contemplated under the plan.

Below is the 1Q26 leverage analysis and the pro forma leverage analysis, considering the use of proceeds from the sale of FIC to amortize part of the debt, as provided for under the terms of the plan:

INDEBTEDNESS (R\$ million)	03.31.2026	Reduction on the ER Plan	Pro forma 03.31.2026
Short-Term Debt	4,173	(4,173)	-
Loans and Financing	1,437	(1,437)	-
Debentures	2,735	(2,735)	-
Long-Term Debt	-	1,794	1,794
Loans and Financing	-	-	-
Debentures	-	1,794	1,794
Total Gross Debt	4,173	(2,379)	1,794
Cash and Financial investments	(943)	-	(943)
Net Debt	3,230	(2,379)	851
On Balance Credit Card Receivables non-discounted	(29)	-	(29)
Net Debt including Credit Card Receivables non-discounted	3,201	(2,379)	822
Adjusted EBITDA Consolidated pre-IFRS 16 (Last Twelve Months)	899	-	899
Net Debt including Credit Card Receivables non-discounted / Adjusted EBITDA Consolidated pre-IFRS 16 (Last Twelve Months)	3.5x	(2.6)x	0.9x

Debt Amortization Schedule and Cost of Debt

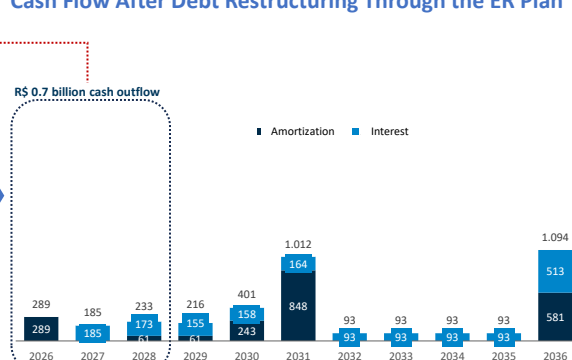
As Is Cash Flow



Average Cost of Debt:
CDI + 1.8%

Average Maturity:
2.1 years

Cash Flow After Debt Restructuring Through the ER Plan



Average Cost of Debt
(non-convertible):
CDI + 0.5%

Average Maturity:
6.4 years



Management Message

The first quarter of 2026 represented an important step in GPA's stabilization and transformation agenda. We continued to advance with discipline in executing the Company's operational and financial priorities, maintaining focus on cash generation, structural simplification, and enhancing customer experience.

During the quarter, we filed for an extrajudicial recovery proceeding and concluded negotiations with non-operational creditors in less than 60 days. The Company carried a debt structure that was no longer compatible with its current size, and the decision to pursue an extrajudicial recovery process had the clear objective of reorganizing the capital structure without impacting operations.

The agreement delivers a structural improvement in the debt profile, reducing financing costs, lowering indebtedness, and reducing cash flow pressure. Altogether, these measures increase financial predictability and strengthen the Company's execution capacity. GPA will operate with a more balanced capital structure, creating the conditions to advance its strategic priorities, with a focus on profitability, efficiency, and sustainable growth.

This process represents an important milestone in strengthening the Company's financial structure and reinforces GPA's ability to manage complex situations responsibly, while preserving constructive relationships with creditors, suppliers, partners, and other stakeholders.

Over the past few months, we have deepened our operational efficiency agenda, reviewed processes, and rationalized expenses, always focused on increasing competitiveness and enhancing execution capabilities. The quarter's results reflect this progress, with important operational improvements and greater financial discipline.

We are entering a new cycle with a stronger financial foundation, enhanced execution capacity, and confidence in the consistent evolution of results over the coming years. During this period, we also strengthened our leadership structure at a key moment in the Company's transformation, with a more integrated and complementary executive team prepared to elevate execution standards and support the business's strategic evolution.

I am proud of the transformation project we are building at GPA and of the Company's ability to remain competitive even in a challenging environment. The combination of valuable assets, well-established banners, and a loyal customer base, supported by a team of more than 35,000 employees whose dedication has been essential throughout this transformation, represents a strong foundation for the Company's success.

We remain fully aware that important challenges still lie ahead. Transforming a company with GPA's relevance and scale requires consistency, speed of execution, and a long-term vision. Our priorities remain clear: strengthen operations, preserve liquidity, improve profitability, and build a sustainable path of value creation.

We will continue to execute this agenda with focus and discipline, quarter after quarter.

Alexandre Santoro
GPA CEO

Financial Highlights

FINANCIAL HIGHLIGHTS (R\$ million, except When indicated)	1Q26	1Q25	Δ
Gross Revenue	4,829	5,092	-5.2%
Net Revenue	4,374	4,767	-8.2%
Gross Profit	1,332	1,315	1.3%
Gross Margin	30.4%	27.6%	2.9 p.p.
Selling, General and Administrative Expenses	(917)	(950)	-3.5%
% of Net Revenue	21.0%	19.9%	1.0 p.p.
Equity Income	16	17	-9.8%
Adjusted EBITDA Consolidated ⁽¹⁾	458	409	12.0%
Adjusted EBITDA Margin Consolidated ⁽¹⁾	10.5%	8.6%	1.9 p.p.
Other Operating Revenue and Expenses	(546)	(85)	542.6%
Net Income Controlling Shareholders – Continued Operations	(1,347)	(93)	1343.5%
Net Margin – Controlling shareholders – Continued Operations	-30.8%	-2.0%	-28.8 p.p.
Net Income Controlling Shareholders – Discontinued Operations⁽²⁾	(90)	(75)	19.9%
Net Income Controlling Shareholders Consolidated⁽³⁾	(1,437)	(169)	751.8%

(1) Operating income before interest, taxes, depreciation and amortization adjusted by other Operating Income and Expenses; (2) It includes the results from the discontinued operation of hypermarkets and gas stations; and (3) It considers results from both continued and discontinued operations

Note: As a result of the process of discontinuing the activities of the Extra hypermarkets in 2021 and gas stations in 2024, as disclosed in material facts and notices to the market, these operations have been accounted for as discontinued operations (IFRS 5/CPC 31). Accordingly, the impacts on the Income Statement were retrospectively adjusted pursuant to CVM Resolution No. 108/22, which governs non-current assets held for sale and discontinued operations. The following comments refer to the results from continuing operations.

Sales Performance

Total and Same-Store Sales

GROSS REVENUE AND SAME-STORE SALES (R\$ million)	1Q26		Variation 1Q26/1Q25	
	Total sales	Share of sales (%)	Total sales	Same-Store Sales ex. calendar effect ⁽⁴⁾
Pão de Açúcar	2,482	51.4%	-0.5%	0.2%
Extra Mercado	1,619	33.5%	-1.1%	1.2%
Proximity	647	13.4%	1.8%	0.3%
Other Businesses ⁽¹⁾	80	1.7%	16.2%	n.d.
GPA ex. Aliados	4,828	100.0%	-0.2%	0.6%
Aliados ⁽²⁾	1	0.0%	-99.6%	n.d.
GPA⁽³⁾	4,829	100.0%	-5.2%	0.6%

(1) Revenues mainly from commercial centers rentals agreements and Stix Fidelidade; (2) Direct sales model for small businesses; (3) Excludes Gas Stations revenue, which was classified as discontinued activities since 1Q24; (4) Adjustment of -0.1 p.p. of calendar effect in same-store sales.

In 1Q26, total sales reached R\$ 4.8 billion, declining 5.2% compared to the same period of the previous year. Part of this reduction is related to the execution of the strategy focused on prioritizing higher-margin channels, particularly the discontinuation of the Aliados format, a direct sales model for small retailers, as well as store portfolio impacts during the period. It is also worth highlighting the rebalancing of sales within the e-commerce channel, with lower sales through third-party platforms (3P) and greater focus on, and growth in, first-party sales (1P).

In addition, the quarter was partially impacted by the extrajudicial recovery process and continued the trend observed in previous quarters. It is important to highlight that the food retail market continues to operate in a softer demand environment, amid consumer pressure from economic factors and deflation, particularly in basic grocery items. Even so, the positioning of the Company's banners across different shopping journeys and income profiles, with emphasis on the premium segment, remained resilient in this scenario, delivering 0.6% same-store sales growth.

Historical Same-Store Sales Growth by Banner and Format

YoY Growth Same-Store Sales ⁽¹⁾	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
Pão de Açúcar	6,7%	2,7%	4,6%	10,2%	6,5%	6,5%	3,5%	1,8%	0,2%
Extra Mercado	4,5%	3,4%	5,8%	10,3%	6,6%	4,8%	5,5%	4,0%	1,2%
Proximity	2,3%	6,9%	4,6%	4,9%	7,8%	0,2%	2,8%	3,2%	0,3%

(1) Adjustment of -0.1 p.p. of calendar effect in same-store sales.

Pão de Açúcar, same-store sales grew by 0.2%, with perishables standing out once again, as in the previous quarter, delivering more resilient performance than the other categories, even in a more challenging demand environment. The strategy of prioritizing higher-margin e-commerce channels, with the consequent reduction in sales volume, had a more significant impact on the banner and limited growth during the quarter. Even so, Pão de Açúcar's value proposition, supported by a premium assortment, high-quality perishables, and excellence in customer service, remains well positioned to capture shifts in consumer habits, particularly the growing customer preference for healthier food options.

Extra Mercado, same-store sales growth reached 1.2%, reflecting the continued capture of gains from the assortment review and category management project initiated in the second half of 2024, which included the repositioning of store profiles and the review of the role of key categories. As observed at Pão de Açúcar, perishables were the main highlight of the quarter, posting stronger growth than the other categories.

In the Proximity format, same-store sales grew 0.3% during the quarter, reflecting a slowdown compared to the previous period amid a more challenging market environment, with pressured consumption and deflation in categories that are more relevant to the banner. Even so, the format maintained the strength of its value proposition and the consistency of its operational execution, with perishables once again outperforming the other categories.

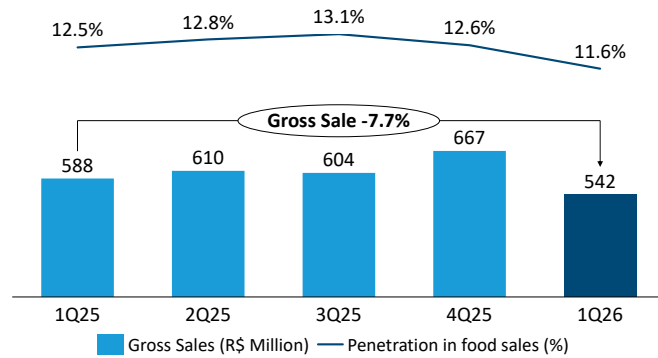
E-commerce Sales

In 1Q26, the Company continued executing its strategy of prioritizing profitability across operations. In e-commerce, this translated into significant adjustments to the sales mix, with greater focus on the proprietary channel (1P) and lower exposure to third-party platforms (3P).

As a result, e-commerce sales totaled R\$ 542 million, declining 7.7% during the period. Even so, the operation delivered a meaningful improvement in profitability, reflected in the expansion of operating margin. This performance was driven by the combination of 8.5% growth on the 1P channel and a 17.3% decline on the 3P channel, in line with the Company's strategy of prioritizing channels with a stronger return profile.

E-commerce penetration reached 11.6% of total sales during the quarter, down 0.9 p.p. compared to the previous year. Considering the sales mix by channel, 1P penetration increased to 5.1%, up 0.4 p.p., while 3P represented 6.5% of sales, declining 1.3 p.p.

E-commerce (Gross sales and penetration)



Financial Performance

2026 Efficiency Plan

As disclosed in the Material Fact notice dated November 4, 2025, the Company established the 2026 Efficiency Plan, focused on optimizing costs, expenses, and investments. In this context, two main targets were defined: (i) 2026 Capex investments, including property and equipment acquisitions, and investments in intangible assets, estimated between R\$ 300 million and R\$ 350 million; and (ii) a reduction of at least R\$ 415 million in operating costs and expenses, primarily related to store operations support and administrative structure.

Capex Guidance

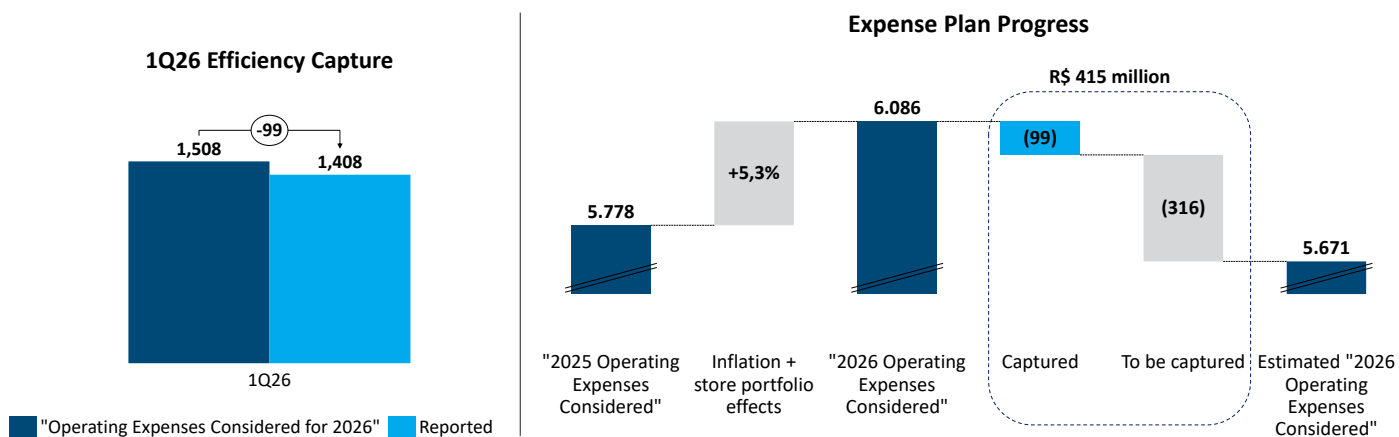
In 1Q26, Capex investments totaled R\$ 87 million⁽¹⁾, representing a reduction of R\$ 106 million, or 55%, compared to 1Q25. This reduction was mainly driven by lower investments in store expansion, with a decrease of R\$ 60 million, in addition to lower investments in information technology and logistics, which declined by R\$ 44 million.

Considering the annual guidance disclosed, the amount invested during the quarter corresponds to **28.9% of the lower end of the projected range of R\$ 300 million and 24.8% of the upper limit of R\$ 350 million.**

Expense Guidance

Regarding the expense guidance, an expense perimeter was defined to achieve a reduction of at least R\$ 415 million. Please refer to the “Comments on the Behavior of Business Projections” section of the Financial Statement for further details regarding the definitions adopted.

In 1Q26, the Company reported expenses of **R\$ 1,408 million** which, when compared to the “2026 Operating Expenses Considered” or “Baseline 2026” for 1Q26 of **R\$ 1,508 million**, represented a reduction of **R\$ 99 million**, equivalent to **23.9% of the annual reduction target** of R\$ 415 million



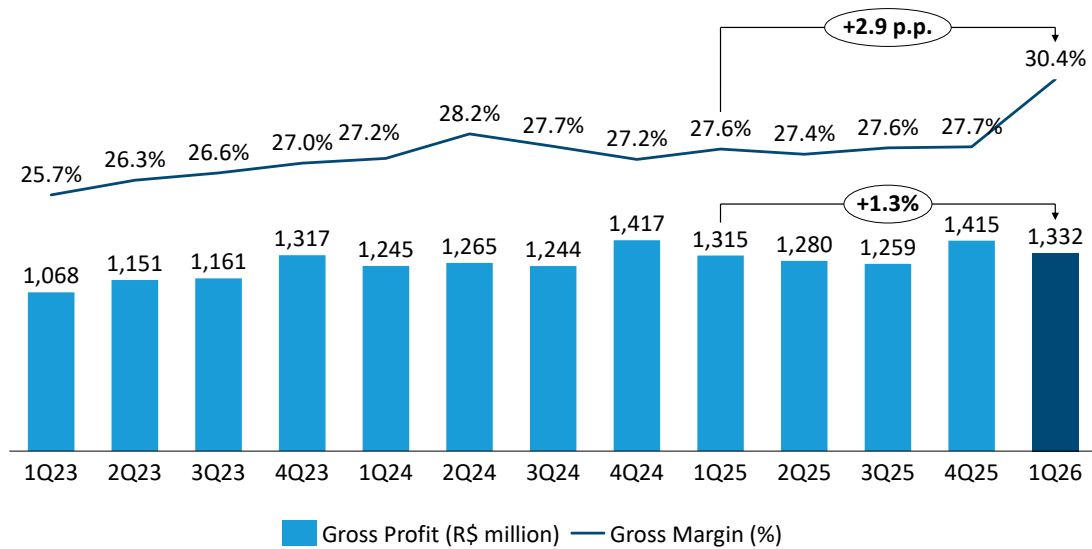
These gains were primarily captured through: (i) headcount optimization initiatives; (ii) the review of relevant IT contracts, as well as the revision and discontinuation of less efficient agreements; (iii) operational efficiency gains related to freight, including transfer optimization, route planning, and improved load utilization; and (iv) other initiatives associated with lower utilities consumption, reductions in operational losses, and the renegotiation of occupancy agreements.

(1) Accounting view of Capex investments, excluding built-to-suit adjustments, presented at the end of this release.



Gross margin expansion reflects profitability prioritization initiatives

2.9 p.p. expansion compared to 1Q25



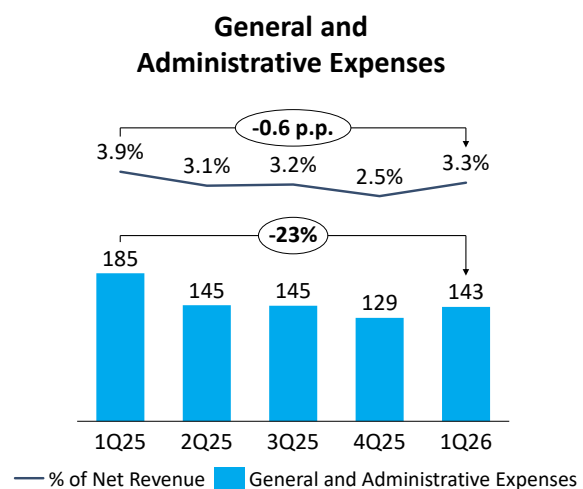
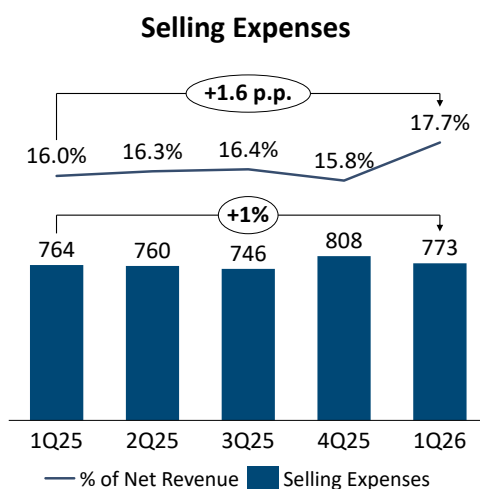
In 1Q26, Gross Profit reached R\$ 1.3 billion, with a solid margin of 30.4%, representing a 2.9 p.p. increase compared to the same period of the previous year. This significant profitability improvement reflects a combination of strategic and operational initiatives, including: (i) the discontinuation of the Aliados format; (ii) higher e-commerce profitability; (iii) the growth of retail media revenues, which increased 45% year over year during the quarter; (iv) ongoing operational improvements across banners and formats, supporting sustainable profitability gains; and (v) lower shrinkage and logistics costs.

Equity Income, corresponding to GPA's share in FIC's results, totaled R\$ 16 million, remaining stable compared to 1Q25. In addition, and in line with its divestment strategy, the Company announced the sale of its stake in FIC, with closing subject to the fulfillment of certain conditions precedent (further details available [here](#)).

Following the completion of the transaction, the Company will be able to enter into new partnership agreements in the financial services segment, aiming to leverage the service counters across its banners — totaling 727 stores with traffic exceeding 20 million customers per month — as well as its e-commerce platform, currently the largest in Brazil's food retail segment, unlocking and enhancing the value of its assets.

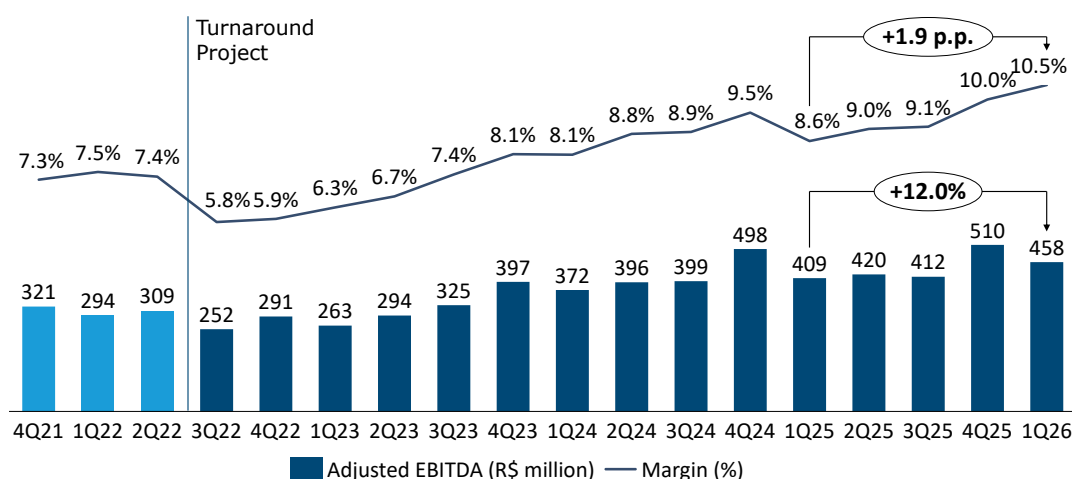
Adjusted EBITDA margin reaches 10.5%

Increase driven by profitability prioritization initiatives



In 1Q26, SG&A totaled R\$ 917 million, representing a nominal reduction of approximately R\$ 30 million compared to the same period of the previous year. This performance reflects the progress achieved through the initiatives implemented under the Company's Efficiency Plan, including headcount optimization initiatives, the review of relevant IT contracts, and the discontinuation of less efficient agreements. The Company also captured operational efficiency gains in freight through transfer optimization, route planning, and improved logistics utilization, in addition to initiatives focused on reducing utilities consumption, lowering operational losses, and renegotiating occupancy agreements.

Profitability Evolution – Adjusted EBITDA



As a result of these initiatives, Adjusted EBITDA totaled R\$ 458 million in the quarter, increasing 12.0% compared to 1Q25, with a margin of 10.5%, equivalent to an expansion of 1.9 p.p. compared to the previous year. The result highlights the Company's discipline in executing efficiency-driven measures, with emphasis on expense reduction, optimization of the operating cost structure, and prioritization of higher-margin operations.


Other Operating Income and Expenses

During the quarter, Other Income and Expenses totaled R\$ (546) million, of which R\$ (426) million related to the recognition of impairment, asset write-offs, and non-recurring tax-related discussions. Of this amount: (i) R\$ (348) million refers to the write-off of software within the context of the Company's systems simplification project; (ii) R\$ (51) million is associated with goodwill write-off, tax-related discussions, and other liabilities; and (iii) R\$ (27) million refers to the recognition of store impairment.

Excluding these non-recurring and non-cash effects, Other Income and Expenses would have totaled R\$ (120) million, mainly comprising: (i) R\$ (85) million related to labor, tax, civil/regulatory provisions, and other expenses; and (ii) R\$ (35) million related to restructuring and store closure expenses.

Financial Result

FINANCIAL RESULT (R\$ million)	1Q26	1Q25	Δ
Financial Revenue	42	59	-29.3%
Financial Expenses	(296)	(249)	18.9%
Cost of Debt	(169)	(138)	22.5%
Cost of Receivables Discount	(24)	(21)	14.3%
Other Financial Expenses	(103)	(90)	14.4%
Net Financial Result – pre-IFRS 16	(254)	(190)	33.8%
% of Net Revenue – pre-IFRS 16	-5.8%	-4.0%	-1.8 p.p.
Interest on Lease Liabilities	(127)	(128)	-0.5%
Net Financial Result – post-IFRS 16	(382)	(318)	20.0%
% Net Revenue – post-IFRS 16	-8.7%	-6.7%	-2.0 p.p.



In 1Q26, the Net Financial Result – pre-IFRS 16 totaled R\$ (254) million, representing 5.8% of net revenue. Below are the main impacts compared to the same period of the previous year:

- Financial Revenues: decreased, mainly driven by a lower average cash balance during the period and the resulting decline in interest income.
- Financial Expenses: increased by 18.9%, reflecting (i) the higher cost of debt due to the increase in the Selic rate and (ii) the financial cost of guarantees related to contingencies.

Including the effects of IFRS 16, Net Financial Result, including interest on lease liabilities, amounted to R\$ (382) million in 1Q26, equivalent to 8.7% of net revenue.

Net Loss of Continued and Discontinued Operations

In 1Q26, Net Loss from Continued Operations totaled R\$ (1,347) million, negatively impacted by non-recurring and non-cash effects totaling R\$ (1,014) million. These effects mainly include: (i) software write-off related to obsolescence, aimed at efficiency gains, amounting to R\$ (348) million; (ii) goodwill and other asset write-off of R\$ (51) million; (iii) stores impairment of R\$ (27) million, all of which impacted the Other Operating Income and Expenses line; and (iv) the write-off of an foreign tax credit recorded for future offsetting, amounting to R\$ (588) million, which impacted the Income Tax and Social Contribution line.

Excluding these effects, Adjusted Net Loss from Continued Operations totaled R\$ (333) million.

In the same period of the previous year, the Company reported Net Loss from Continued Operations of R\$ (93) million. However, this result was benefited from positive non-recurring effects totaling R\$ 196 million, related to: (i) the reversal of provisions associated with the 2022 CSLL tax case; and (ii) the recognition of tax loss carryforwards from previous fiscal years. Excluding these effects, Adjusted Net Loss from Continued Operations in 1Q25 totaled R\$ (289) million.

Also in 1Q26, Net Loss from Discontinued Operations totaled R\$ (90) million, increasing by R\$ 15 million compared to the previous year, mainly reflecting monetary adjustments related to labor and tax proceedings.

Cash Generation and Net Debt

NET DEBT VARIATION – MANAGERIAL VIEW (R\$ million)	1Q26	1Q25	Δ R\$	LTM 1Q26	LTM 1Q25	Δ R\$
Adjusted EBITDA Consolidated pre-IFRS 16⁽¹⁾	238	186	52	899	840	60
Equity Income	(16)	(17)	2	(58)	(65)	7
Income Tax Paid	(1)	(1)	0	(5)	(2)	(2)
Working Capital of Goods Variation	(995)	(616)	(378)	(148)	157	(305)
Inventory Variation	(8)	(101)	93	144	(232)	376
Suppliers Variation	(1,040)	(615)	(425)	(369)	293	(662)
Receivable Variation	53	99	(46)	77	96	(19)
Other Operating Asset and Liabilities Variation	94	21	72	341	96	245
Operating Cash Flow	(680)	(427)	(253)	1,029	1,025	4
Capex adjusted by BTS ⁽²⁾	(87)	(192)	105	(507)	(709)	202
Operating Free Cash Flow	(767)	(619)	(148)	522	316	206
Other Operating Income and Expenses	(193)	(215)	22	(527)	(749)	222
Dividends Received	48	17	31	48	47	1
Adjusted Operating Free Cash Flow	(911)	(816)	(95)	43	(386)	429
Sale of Assets/ Offering ⁽³⁾	5	7	(2)	95	335	(240)
Cash Flow after Sale do Assets	(906)	(809)	(97)	138	(51)	189
Net Financial Cost ⁽⁴⁾	(247)	(200)	(47)	(967)	(630)	(337)
Net Debt Variation	(1,153)	(1,009)	(144)	(830)	(681)	(149)

(1) It considers EBITDA adjusted by Other Operating Income and Expenses, including the result of Equity Income and rental costs and expenses, (2) net from the financing of built to suit (BTS) format to the new stores of Pão de Açúcar; (3) it includes revenues from the sale of assets and strategic projects; (4) It includes interest of gross debt, cash profitability, cost with banks guarantees and cost with discount of receivables.

For comparison purposes, we will analyze the changes over the 12-month period ending in 1Q26 (LTM 1Q26), except when indicated.

Pre-IFRS 16 Adjusted EBITDA totaled R\$ 899 million, reflecting a 7.1% increase compared to the previous period. Operating Cash Flow, after working capital variations, reached R\$ 1.0 billion, slight improvement of 0.4% compared to the prior period, despite an one-off impact related to higher cash allocation to suppliers aimed at preserving operational normality during the Extrajudicial Recovery process.

CAPEX totaled R\$ 507 million, representing a 28,5% decrease compared to the previous year. On a quarterly basis, CAPEX declined 54,8%, reflecting greater selectivity in investments and the discontinuation of the expansion plan.

Other Operating Income and Expenses totaled a net expense of R\$ 527 million, a reduction of R\$ 222 million compared to the prior period. Recurring effects impacting this line totaled R\$ 284 million, mainly composed of payments for tax, civil, and regulatory contingencies, as well as legal fees. On the other hand, non-recurring effects totaled R\$ 243 million, composed by: (i) disbursements for labor claims mainly related to Extra Hiper, currently in a reduction phase, amounting to approximately R\$ 343 million; (ii) expenses with restructuring, including store closures, estimated at R\$ 92 million, partially offset by (iii) tax refunds totaling R\$ 138 million and (iv) compensation related to a tax lawsuit in the amount of R\$ 55 million.

The non-strategic asset sales totaled R\$ 95 million during the period, highlighted by proceeds from the sale of gas stations, in addition to sales of properties and underperforming stores.

Finally, net financial costs totaled R\$ 967 million, an increase of R\$ 337 million compared to the same period last year. This variation reflects the rise in the SELIC rate, the increase in net debt, and the concentration of payments for premiums related to insurance guarantees linked to tax discussion on judicial sphere. It is worth noting that approximately one-third of the guarantees maintained by the Company were renewed this year. In many of these operations, the Company makes advance payments for the premiums covering the full term of the guarantees contracted — which in several cases can reach up to five years. Although the impact is recognized in the results on an accrual basis, the cash outflow occurs immediately at the time of contracting.

Below is the table detailing the working capital for merchandise comparing 1Q26 and 1Q25.

CAPITAL DE GIRO DE MERCADORIAS (R\$ milhões)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	1Q26 vs 1Q25	1Q26 vs 4Q25
(+) Suppliers	2,518	2,431	2,577	3,189	2,149	(369)	(1,040)
(-) Inventory	(2,114)	(1,929)	(1,905)	(1,963)	(1,971)	144	(8)
(-) Receivables	(309)	(292)	(247)	(285)	(231)	77	53
(=) Cash Flow after receivables	95	209	425	941	(53)	(148)	(995)
In days of COGS 12 months⁽¹⁾							
(+) Suppliers	58	56	59	74	52	(7)	(23)
(-) Inventory	(49)	(44)	(44)	(46)	(47)	2	(2)
(-) Receivables	(7)	(7)	(6)	(7)	(6)	2	1
(=) Cash Flow after receivables	2	5	10	22	(1)	(3)	(23)

(1) Working capital line were divided by the Cost of Goods Sold from continuing and discontinued operations over the last 12 months and multiplied by the number of days in the year

Net Debt Consolidated

INDEBTEDNESS (R\$ million)	03.31.2026	03.31.2025	Δ R\$
Short-Term Debt	4,173	895	3,278
Loans and Financing	1,437	9	1,428
Debentures	2,735	885	1,850
Long-Term Debt	-	3,667	(3,667)
Loans and Financing	-	1,158	(1,158)
Debentures	-	2,509	(2,509)
Total Gross Debt	4,173	4,562	(389)
Cash and Financial investments	(943)	(2,161)	1,219
Net Debt	3,230	2,400	830
On Balance Credit Card Receivables non-discounted	(29)	(23)	(6)
Net Debt including Credit Card Receivables non-discounted	3,201	2,378	823
Adjusted EBITDA Consolidated (Last Twelve Months)	1,800	1,701	99
Net Debt including Credit Card Receivables non-discounted / Adjusted EBITDA Consolidated (Last Twelve Months)	1.8x	1.4x	0.4x
Adjusted EBITDA Consolidated pre-IFRS 16 (Last Twelve Months)	899	840	60
Net Debt including Credit Card Receivables non-discounted / Adjusted EBITDA Consolidated pre-IFRS 16 (Last Twelve Months)	3.6x	2.8x	0.7x

Net debt, including the balance of non-discounted receivables, totaled R\$ 3.2 billion at the end of the period. Pre-IFRS 16 financial leverage - measured by the ratio between net debt and pre-IFRS 16 Consolidated Adjusted EBITDA for the last 12 months (including lease expenses) - reached 3.5x in 1Q26.

Investments

ADJUSTED CAPEX ⁽¹⁾ (R\$ million)	1Q26	1Q25	Δ R\$	LTM 1Q26	LTM 1Q25	Δ R\$
Expansion	2	61	(59)	52	152	(100)
Store Renovation, Conversions, Maintenance	45	47	(2)	206	230	(24)
IT, Digital and Logistics	40	84	(44)	249	326	(78)
Total	87	192	(105)	507	709	(202)

(1) Net from the financing of built-to-suit format to the new stores of Pão de Açúcar

In 1Q26, Adjusted Capex, excluding the effects of built-to-suit operations, totaled R\$ 87 million, with reductions across all lines, resulting in a 54.8% decrease, or R\$ 105 million, compared to the same period of the previous year. A significant reduction in investments in new store openings was observed, reflecting the discontinuation of the expansion plan, as well as lower IT investments.

As disclosed, within the context of the 2026 Efficiency Plan, the Company projects annual Capex between R\$ 300 million and R\$ 350 million, mainly driven by the discontinuation of expansion initiatives and lower investments in IT and store renovations. These initiatives reinforce the focus on cash preservation and capital allocation efficiency, contributing to the reduction of net debt.



ESG AT GPA

Agenda with and for society and the environment

The first quarter of 2026 represented a period of consolidation of the initiatives implemented throughout 2025, as well as the continuation of actions aligned with the Company's sustainability strategy. During the period, we consistently advanced across our priority fronts, achieving recognition in important rankings and awards, strengthening our commitments to Diversity, Equity and Inclusion, and expanding the positive social impact of our initiatives, always aligned with value creation for our stakeholders.

Respect for Business: For another consecutive year, the Company was recognized in the Merco Empresas 2025 ranking, which evaluates corporate reputation among organizations. We also maintained our leadership position in the supermarket and wholesale sector, reaching 44th place in the overall ranking. In addition, we reinforced our commitment to transparency and governance through the creation of a dedicated section on our corporate website for the United Nations Global Compact and the Transparency 100% Movement, aimed at ensuring adherence to the commitments undertaken, as well as the continuous adoption of best practices in ethics, integrity, and transparency.

Respect for People: During the quarter, we relaunched our three Affinity Groups, strengthening our Diversity, Equity and Inclusion agenda. We also carried out the "Atitude Delas" campaign in celebration of International Women's Day, reinforcing our commitment to gender equity and increasing female representation in leadership positions. Additionally, the "Mãos na Massa" Program graduated 55 participants, including groups focused on women and individuals in refugee or immigration situations.

Respect for Food: We received recognition for the greatest impact on the Food To Save platform based on the results achieved in 2025. In 1Q26, we expanded the initiative to the Proximity stores, reaching 532 units. During the period, 248.3 thousand food bags were sold, preventing the waste of more than 362 tons of food. Complementing these efforts, the Solidarity Easter Campaign collected 17.7 tons of food, in addition to donating more than 1.3 thousand Easter eggs through the Colabora program, in partnership with Mondelez International.

Breakdown of Store Changes by Banners

In 1Q26, two Pão de Açúcar Fresh stores were converted into Pão de Açúcar stores, aiming to achieve greater assortment alignment with the regional characteristics of each location. It is important to highlight that no new store openings are planned for the coming quarters.

During the same period, we discontinued the operations of one Minuto Pão de Açúcar store following a fire incident at the location, with the Company deciding not to resume operations at the site.

Stores by Banner	4Q25	1Q26					
	No. of Stores	Openings	Openings by conversion	Closing	Closing to conversion	No. of Stores	Sales area ('000 sq. m.)
GPA	728	0	2	-1	-2	727	545
Pão de Açúcar	187	0	2	0	0	189	259
Extra Mercado	164	0	0	0	0	164	191
Mini Extra (Proximity)	155	0	0	0	0	155	39
Minuto Pão de Açúcar (Proximity)	221	0	0	-1	-2	218	54
Stores under Conversion / Analysis	1	0	0	0	0	1	2

Consolidated Financial Statements

Balance Sheet

BALANCE SHEET		
(R\$ million)	ASSETS	
	Consolidated	
	03.31.2026	03.31.2025
Current Assets	4,931	5,660
Cash and Marketable Securities	943	2,161
Financial Applications	24	16
Accounts Receivable	231	309
Credit Card	29	23
Sales Vouchers and Trade Account Receivable	180	265
Allowance for Doubtful Accounts	(0)	(3)
Resulting from Commercial Agreements	23	24
Inventories	1,971	2,114
Recoverable Taxes	839	510
Noncurrent Assets for Sale	338	122
Claims with Related Parties	54	0
Prepaid Expenses and Other Accounts Receivables	531	428
Noncurrent Assets	11,231	13,711
Long-Term Assets	4,349	5,021
Recoverable Taxes	1,530	2,432
Financial Instruments	(0)	0
Deferred Income Tax and Social Contribution	1,692	1,386
Amounts Receivable from Related Parties	1	4
Judicial Deposits	240	261
Prepaid Expenses and Others	887	938
Investments	0	804
Property and Equipment	5,942	6,167
Intangible Assets	939	1,719
TOTAL ASSETS	16,162	19,371

Consolidated Financial Statements

Balance Sheet

BALANCE SHEET		
(R\$ million)	LIABILITIES	
	Consolidated	
	03.31.2026	03.31.2025
Current Liabilities	8,841	5,793
Suppliers	2,420	2,567
Trade payable, agreement	20	185
Loans and Financing	1,437	9
Debentures	2,735	885
Lease Liability	490	472
Payroll and Related Charges	323	418
Taxes and Social Contribution Payable	465	416
Financing for Purchase of Fixed Assets	73	124
Debt with Related Parties	0	0
Advertisement	16	18
Provision for Restructuring	2	4
Unearned Revenue	143	181
Liabilities on Noncurrent Assets for Sale	49	122
Others	667	391
Long-Term Liabilities	6,639	10,804
Loans and Financing	0	1,158
Debentures	0	2,509
Lease Liability	3,705	3,874
Income tax payable	73	300
Deferred income tax and social contribution	0	-
Tax Installments	734	625
Provision for Contingencies	2,003	1,949
Unearned Revenue	33	54
Others	91	336
Shareholders' Equity	682	2,774
Attributed to controlling shareholders	662	2,764
Capital	2,511	2,511
Capital Reserves	(68)	(58)
Profit Reserves	(1,781)	311
Other Comprehensive Results	(0)	(0)
Minority Interest	20	10
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDER'S EQUITY	16,162	19,371

Consolidated Financial Statements

Income Statement – 1st Quarter of 2026

(R\$ Million)	Consolidated		
	1Q26	1Q25	Δ
Gross Revenue	4,829	5,092	-5.2%
Net Revenue	4,374	4,767	-8.2%
Cost of Goods Sold	(3,016)	(3,426)	-12.0%
Depreciation (Logistics)	(27)	(26)	2.8%
Gross Profit	1,332	1,315	1.3%
Selling Expenses	(773)	(764)	1.2%
General and Administrative Expenses	(143)	(185)	-22.7%
Selling, General and Adm. Expenses	(917)	(950)	-3.5%
Equity Income	16	17	-9.8%
Other Operating Revenue (Expenses)	(546)	(85)	542.6%
Depreciation and Amortization	(256)	(258)	-1.1%
Earnings before interest and Taxes - EBIT	(371)	39	-
Financial Revenue	42	59	-29.3%
Financial Expenses	(423)	(377)	12.3%
Net Financial Result	(382)	(318)	20.0%
Income (Loss) Before Income Tax	(753)	(279)	169.6%
Income Tax	(593)	187	-
Net Income (Loss) Company - continuing operations	(1,345)	(93)	1353.3%
Net Income (Loss) Company - discontinued operations	(90)	(75)	19.9%
Net Income (Loss) - Consolidated Company	(1,436)	(168)	754.6%
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations	(1,347)	(93)	1343.2%
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - discontinued operations	(90)	(75)	19.9%
Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders	(1,437)	(169)	751.7%
Minority Interest - Non-controlling - continuing operations	1	1	91.5%
Minority Interest - Non-controlling - discontinued operations	0	0	-
Minority Interest - Non-controlling - Consolidated	1	1	91.5%
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	(88)	324	-
Adjusted EBITDA⁽¹⁾	458	409	12.0%

% of Net Revenue	Consolidated		
	1Q26	1Q25	Δ
Gross Profit	30.4%	27.6%	2.9 p.p.
Selling Expenses	-17.7%	-16.0%	-1.6 p.p.
General and Administrative Expenses	-3.3%	-3.9%	0.6 p.p.
Selling, General and Adm. Expenses	-21.0%	-19.9%	-1.0 p.p.
Equity Income	0.4%	0.4%	0.0 p.p.
Other Operating Revenue (Expenses)	-12.5%	-1.8%	-10.7 p.p.
Depreciation and Amortization	-5.8%	-5.4%	-0.4 p.p.
Earnings before interest and Taxes - EBIT	-8.5%	0.8%	-9.3 p.p.
Net Financial Result	-8.7%	-6.7%	-2.1 p.p.
Income (Loss) Before Income Tax	-17.2%	-5.9%	-11.3 p.p.
Income Tax	-13.5%	3.9%	-17.5 p.p.
Net Income (Loss) Company - continuing operations	-30.8%	-1.9%	-28.8 p.p.
Net Income (Loss) - Consolidated Company	-32.8%	-3.5%	-29.3 p.p.
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations	-30.8%	-2.0%	-28.8 p.p.
Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders	-32.9%	-3.5%	-29.3 p.p.
Minority Interest - Non-controlling - continuing operations	0.0%	0.0%	0.0 p.p.
Minority Interest - Non-controlling - Consolidated	0.0%	0.0%	0.0 p.p.
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	-2.0%	6.8%	-8.8 p.p.
Adjusted EBITDA⁽¹⁾	10.5%	8.6%	1.9 p.p.

(1) Adjusted EBITDA excludes Other Operating Income and Expenses