



APRESENTAÇÃO DE

RESULTADOS

1T26

15 DE MAIO DE 2026





AVISO LEGAL

As declarações contidas neste comunicado relativas a perspectiva dos negócios da Companhia, projeções de resultados operacionais/financeiros, potencial de crescimento da Empresa e relativas às estimativas de mercado e macroeconômicas constituem-se em meras previsões e foram baseadas nas crenças, intenções e expectativas da Administração em relação ao futuro da Companhia. Estas expectativas são altamente dependentes de mudanças do mercado, do desempenho econômico geral do Brasil, da indústria e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças.



DESTAQUES

1T26

Alexandre Santoro, CEO

MENSAGEM DO CEO

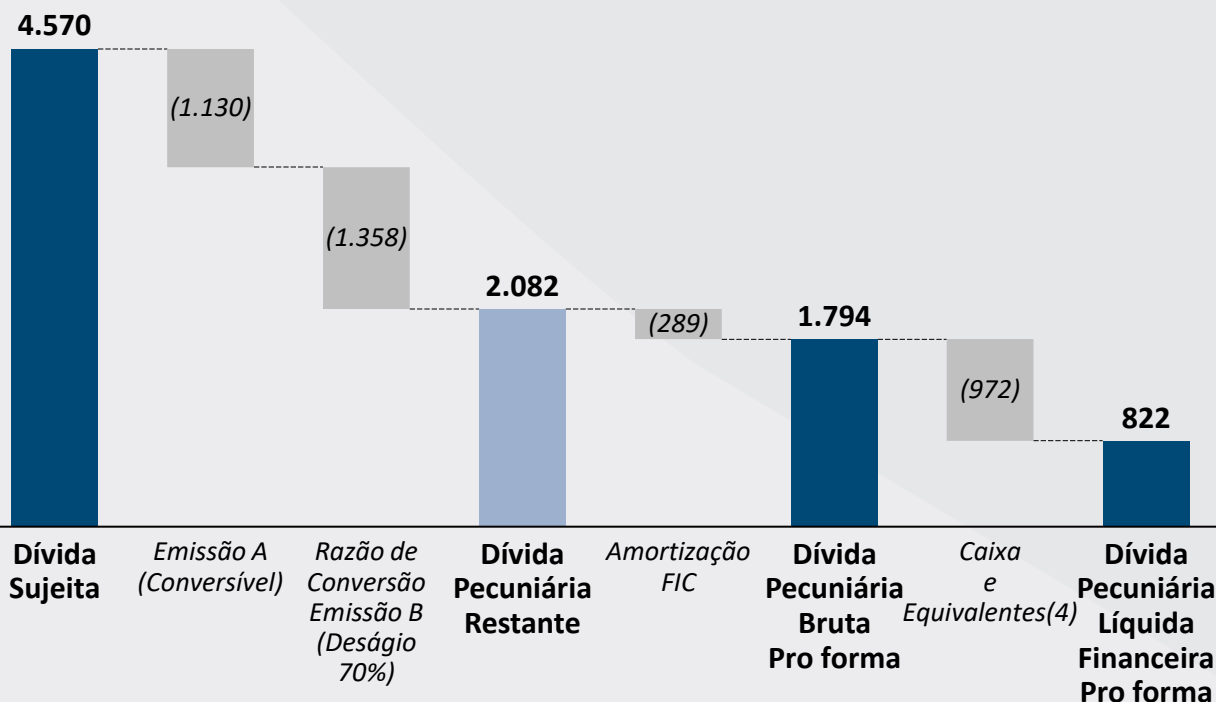


Recuperação Extrajudicial

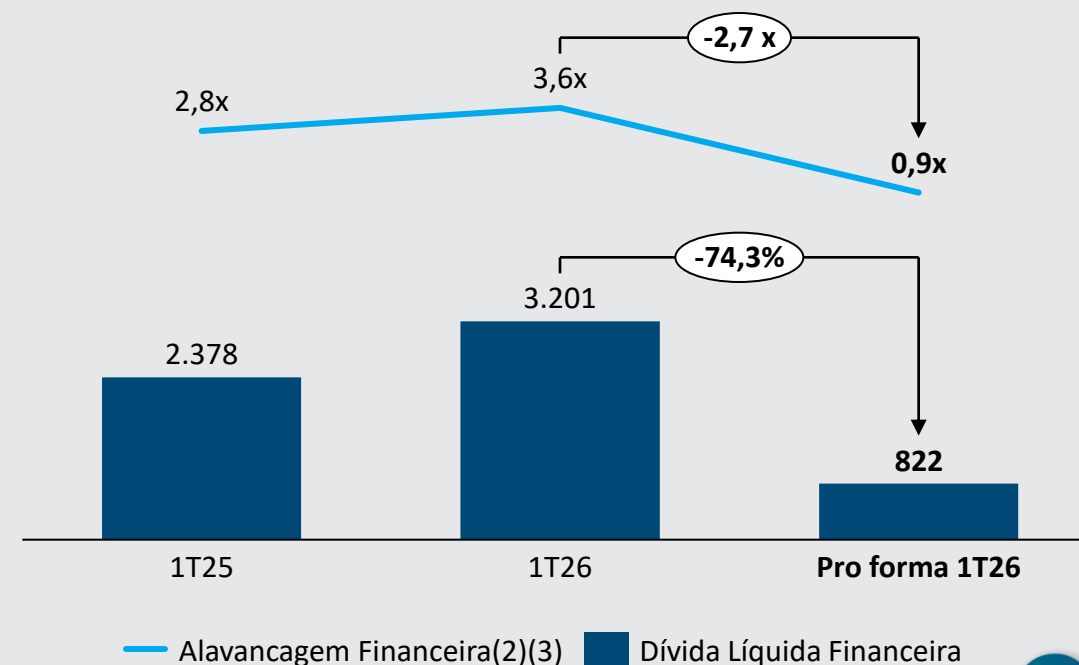
Definição do plano de recuperação extrajudicial⁽¹⁾

- Finalizado os termos negociais do acordo com a maioria dos credores, concluída em 56 dias⁽¹⁾
- Extensão do prazo médio e redução do custo da dívida
- Dívida Líquida pro forma⁽²⁾ apresenta potencial redução de R\$ 2,4 bilhões, representando queda de 74,3%
- Alavancagem financeira pro forma⁽²⁾⁽³⁾ com potencial de atingir 0,9x, equivalente a redução de 2,7x

POTENCIAL NOVO PATAMAR DA DÍVIDA LÍQUIDA (R\$ milhões)



DÍVIDA LÍQUIDA E ALAVANCAGEM⁽²⁾⁽³⁾ (R\$ milhões)



(1) Sujeito à homologação do plano de recuperação extrajudicial; (2) análise pro forma, considerando os termos apresentados no Plano de Recuperação Extrajudicial em 05/05/2026, que também considera 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; (3) dívida líquida incluindo carteira de recebíveis de cartão de crédito não antecipados dividido pelo EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS16 (últimos 12 meses); (4) Considera a carteira de recebíveis de cartão de crédito não antecipados

MENSAGEM DO CEO



Vendas

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

- Todas as bandeiras apresentaram crescimento nas vendas mesmas lojas⁽¹⁾, 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⁽²⁾
- Páscoa com crescimento de vendas mesmas lojas em produtos sazonais acima do consolidado da Companhia no trimestre e ganho de market share



Desempenho Operacional

Disciplina financeira e avanço na captura de eficiências operacionais

- Seguimos com a priorização do plano de eficiências, focado em redução de custos e despesas operacionais
- Plano de Eficiência 2026 com estimativa de captura de pelo menos R\$ 415 milhões em custos e despesas operacionais e redução do Capex para o intervalo de R\$ 300 a 350 milhões

MENSAGEM DO CEO



Consolidação Administração

Consolidação da Administração com sólida experiência e elevada participação acionária

- Conselho de Administração representando aproximadamente 75% da base acionária
- Diretoria Executiva altamente qualificada, fortalecendo a liderança e ampliando a capacidade de execução da agenda estratégica.
- Conselho Fiscal e órgãos de assessoramento compostos por profissionais de reconhecida experiência e elevada qualificação.

Composição Conselho de Administração

Eleazar de Carvalho Filho

Vice-Presidente



Gustavo Lobato

Membro Independente



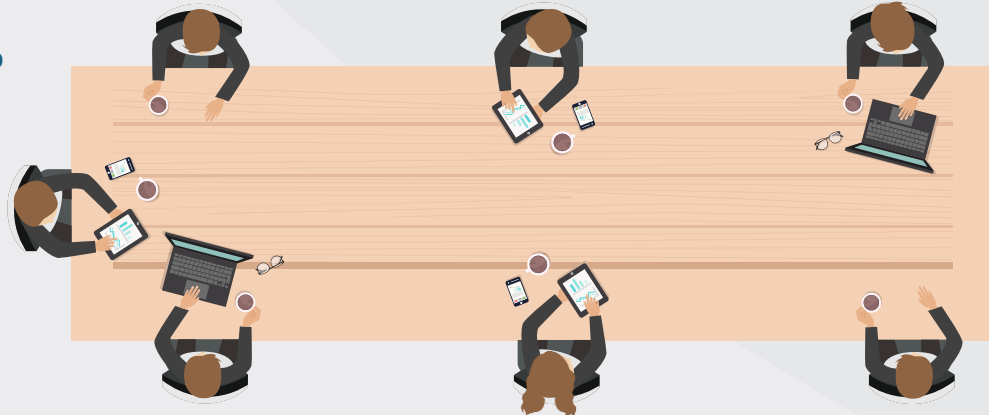
Leandro Campos

Membro Independente



André Coelho Diniz
Presidente

CD Coelho Diniz



Christophe Hidalgo

Membro (Casino)



Helene Bitton

Membro (Casino)



Carlos Athayde Fernandes

Membro Independente



Composição Diretoria Executiva

Pedro Albuquerque

Vice-Presidente de Finanças e Diretor de Relações com Investidores



José Rafael Vasquez

Diretor Executivo Comercial, Digital e Marketing



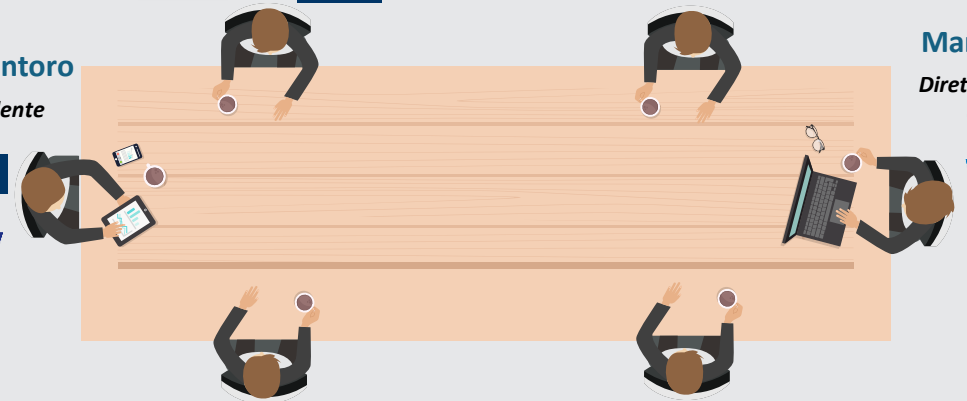
Alexandre Santoro

Diretor Presidente



Marcelo Prieto

Diretor Executivo de Operações



Jonas Laurindvicius

Diretor Executivo de Supply Chain



Jorge Jubilato

Diretor Executivo de Recursos Humanos e Sustentabilidade





DESEMPENHO FINANCEIRO

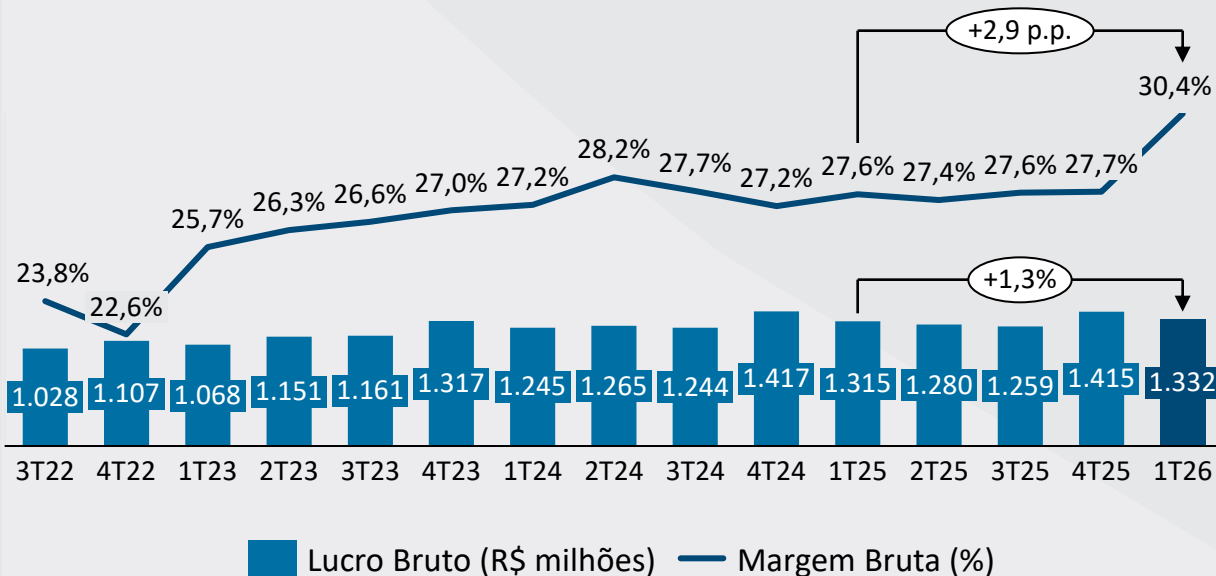
Pedro Albuquerque,
CFO



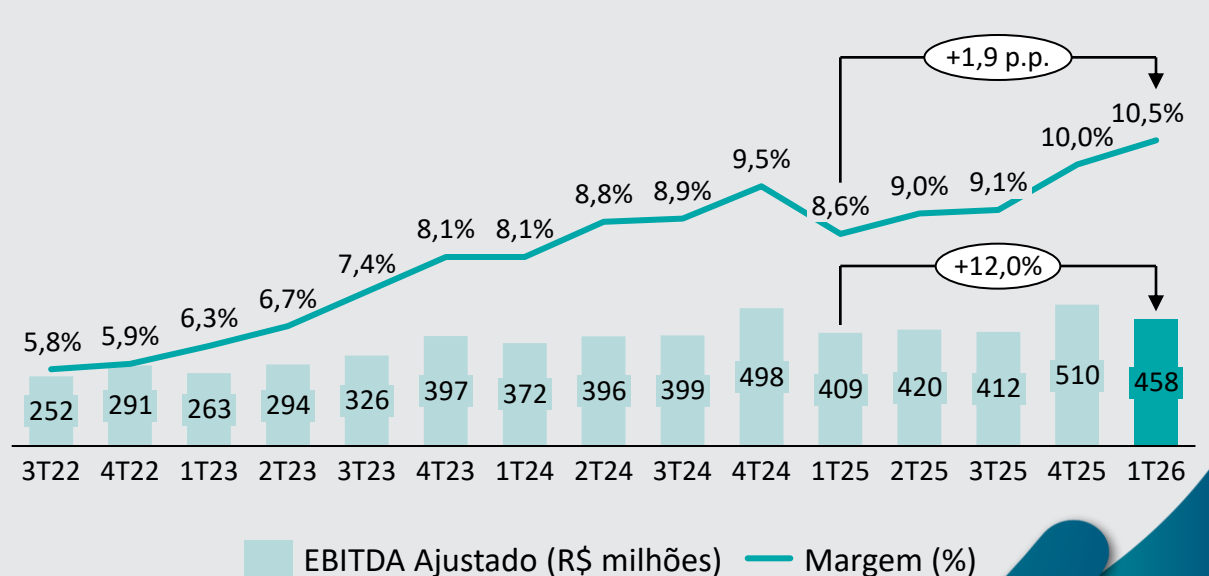
Avanço de margem bruta e margem EBITDA Ajustado, como resultado da disciplina financeira e da captura de eficiências em custos e despesas

- Margem Bruta atinge 30,4% e avança 2,9 p.p
- Margem EBITDA Ajustado avança para 10,5% com ganho de 1,9 p.p.
- 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

LUCRO BRUTO (R\$ milhões) E MARGEM (%)



EBITDA CONSOLIDADO AJUSTADO⁽¹⁾ (R\$ milhões) E MARGEM (%)

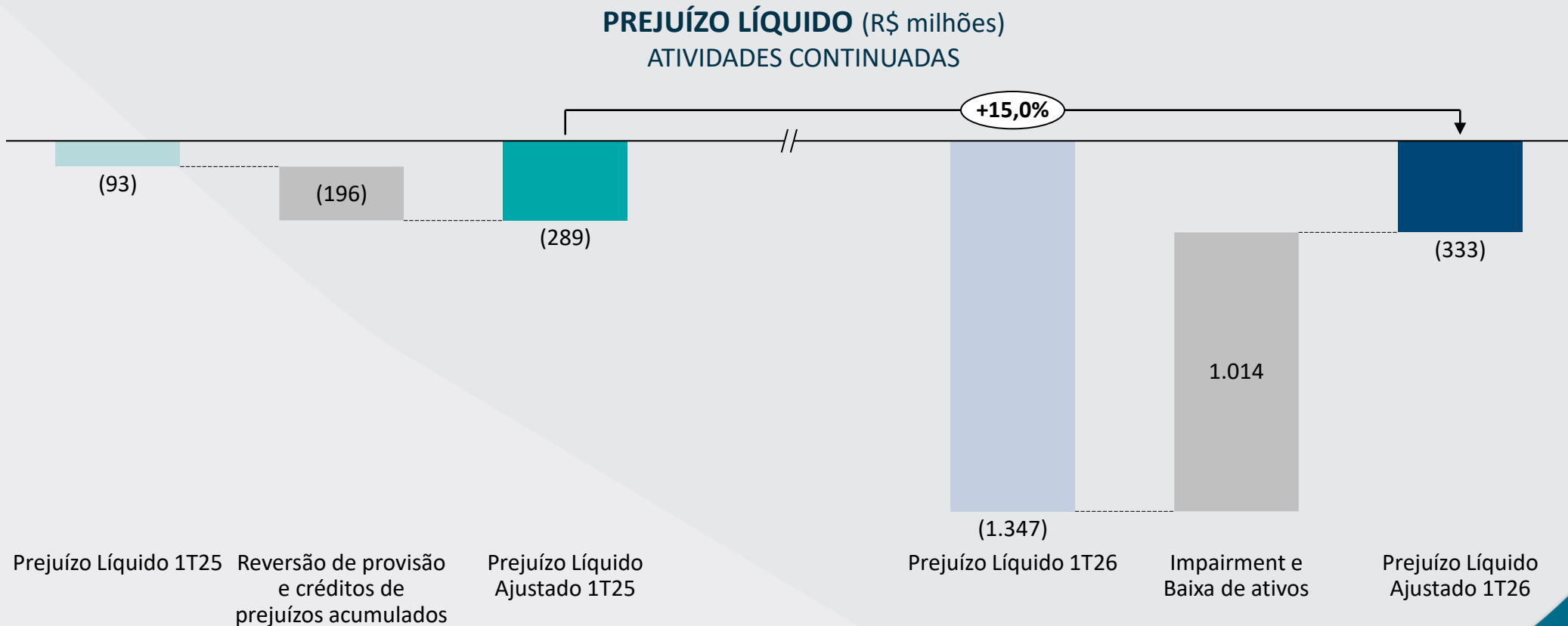


(1) Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacional.



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. Desses efeitos, os principais impactos foram: (i) R\$ (588) milhões relacionado a baixa de crédito; (ii) R\$ (435) milhões associado a baixa de ativos e *impairment*; e (iii) R\$ 9 milhões de demais efeitos que se compensam
- Desconsiderando os efeitos não recorrentes e sem impacto caixa do 1T26 e 1T25, o Prejuízo Líquido Continuado Ajustado apresentou leve crescimento de 15%



DESTAQUES RESULTADO 1T26



Geração de Caixa

Geração de caixa livre operacional acelera e CAPEX entra em trajetória de redução

- Fluxo de Caixa Livre Operacional (LTM) atinge R\$ 522 milhões, com crescimento de 65,2%
- CAPEX recua 28,5% no LTM do trimestre, refletindo a otimização dos investimentos e a descontinuidade da expansão. Ao longo de 2026, a queda deve se intensificar, com compromisso de CAPEX entre R\$ 300 milhões a R\$ 350 milhões

	LTM 1T26	LTM 1T25	Δ R\$
EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS16⁽¹⁾	899	840	60
Equiv. Patrimonial Oper. Nacional	(58)	(65)	7
Imposto de Renda	(5)	(2)	(2)
Varição do Capital de Giro de Mercadorias	(148)	157	(305)
Varição em outros Ativos e Passivos Operacionais	341	96	245
Fluxo de Caixa Operacional	1.029	1.025	4
Capex Ajustado por BTS ⁽²⁾	(507)	(709)	202
Fluxo de Caixa Livre Operacional	522	316	206
Outras Receitas e Despesas Operacionais	(527)	(749)	222
Dividendos	48	47	1
Venda de Ativos ⁽³⁾	95	335	(240)
Fluxo de Caixa depois da Venda de Ativos	138	(51)	189
Custo Financeiro Líquido ⁽⁴⁾	(967)	(630)	(337)
Varição da Dívida Líquida	(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

DESTAQUES RESULTADO 1T26



Recuperação Extrajudicial

Cronograma de amortização e custo médio da dívida

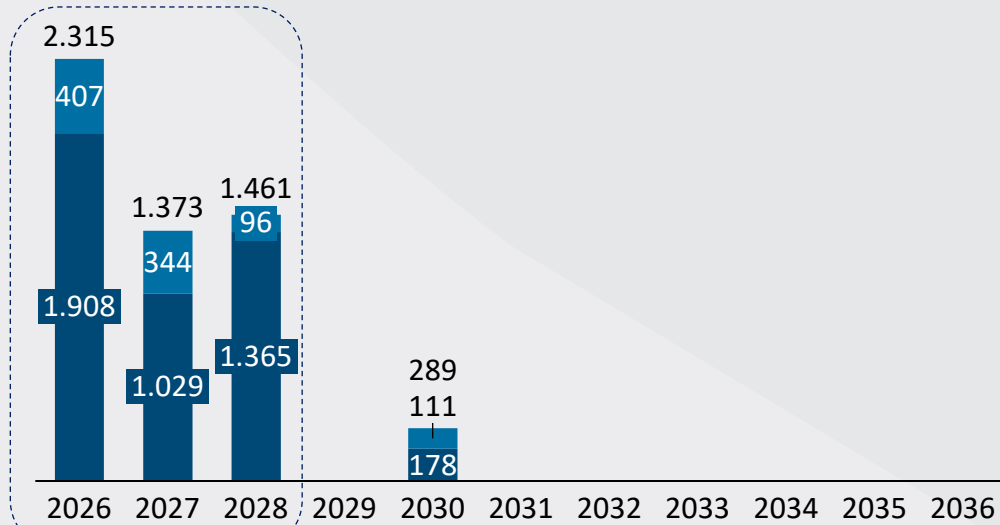
- Equalização do desembolso de caixa nos próximos 2 anos
- Extensão do prazo médio de 2,1 anos para 6,4 anos
- Custo da dívida reduzido de CDI + 1,8% a.a. para CDI + 0,5% a.a.

FLUXO DE PAGAMENTOS - AS IS
(R\$ milhões)

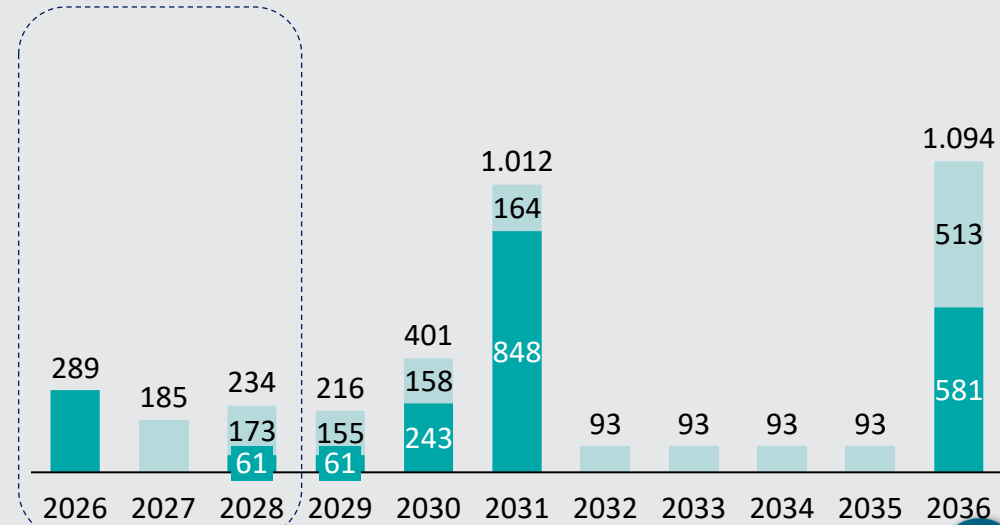
FLUXO DE PAGAMENTOS – Após Reperfilamento
(R\$ milhões)

Redução de R\$ 4,5Bi no desembolso dos próximos 2 anos

Desembolso de Caixa R\$ 5,2 bilhões



Desembolso de Caixa R\$ 0,7 bilhão



Juros Amortização

Juros Amortização



CONSIDERAÇÕES FINAIS

Alexandre Santoro, CEO



Primeiros 4 meses à frente do GPA

- Reorganização financeira e avanço da Recuperação Extrajudicial
- Reforço da liderança executiva e evolução da governança
- Implementação de forte disciplina financeira e controle de gastos
- Captura inicial de eficiências operacionais
- Preservação da operação e foco na experiência do cliente



Prioridades

- Conclusão da homologação da Recuperação Extrajudicial
- Evolução da agenda de eficiência operacional
- Fortalecimento da geração operacional de caixa
- Evolução da experiência do cliente e proposta de valor
- Endereçamento gradual dos demais passivos e prioridades estratégicas

GPA
 Grupo Pão de Açúcar

Q&A

www.gpari.com.br





EARNINGS

PRESENTATION

1Q26

May 15th, 2026





DISCLAIMER

Statements contained in this release regarding the Company's business outlook, projections of operating / financial profit and loss, the Company's growth potential, and related to market and macroeconomic estimates constitute mere forecasts and were based on the beliefs, intentions, and expectations of the Management regarding the future of the Company. These estimates are highly dependent on changes in the market, the general economic performance of Brazil, the industry, and international markets and, therefore, are subject to change.



HIGHLIGHTS

1Q26

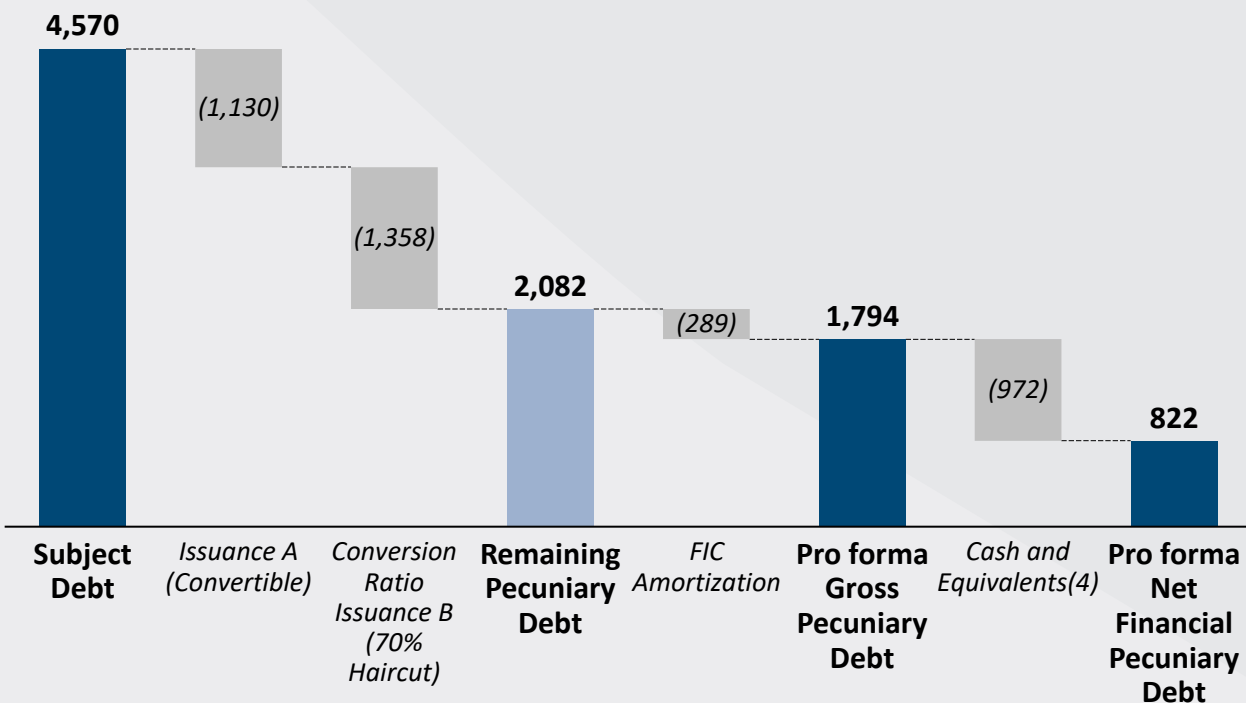
Alexandre Santoro, CEO



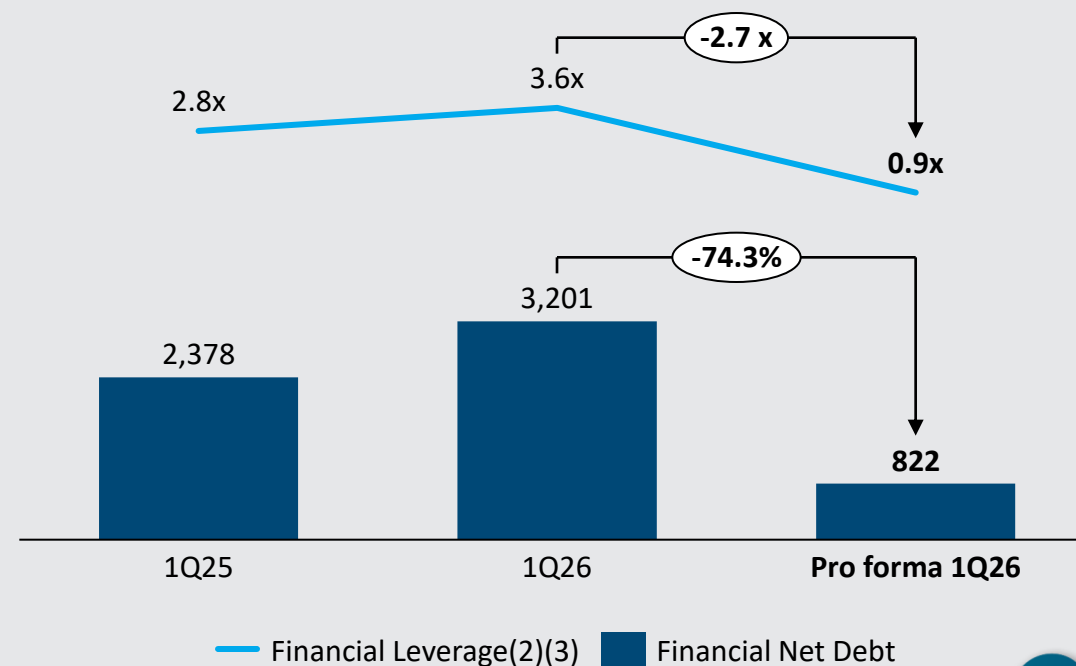
Definition of the extrajudicial recovery plan⁽¹⁾

- Negotiation terms finalized with the majority of creditors, concluded within 56 days⁽¹⁾
- Extension of average debt maturity and reduction in the cost of debt
- Pro forma Net Debt⁽²⁾ shows potential reduction of R\$ 2.4 billion, representing a 74.3% decrease
- Pro forma financial leverage⁽²⁾⁽³⁾ with potential to reach 0.9x, equivalent to a 2.7x reduction

POTENTIAL NEW NET DEBT LEVEL (R\$ million)



NET DEBT AND LEVERAGE⁽²⁾⁽³⁾ (R\$ million)



(1) Subject to court approval of the extrajudicial recovery plan; (2) 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; (3) net debt including non-anticipated credit card receivables divided by Consolidated Adjusted EBITDA pre-IFRS 16 (last twelve months); (4) considers the non-discounted credit card receivables

CEO MESSAGE



Sales

Same-store sales growth, driven by perishables categories

- All banners delivered same-store sales growth⁽¹⁾, 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⁽²⁾
- Easter with same-store sales growth in seasonal products above the Company's consolidated performance for the quarter and market share gains



Operational
Performance

Financial discipline and progress in operational efficiency capture

- We continue prioritizing the efficiency plan, focused on reducing operating costs and expenses
- 2026 Efficiency Plan with an estimated capture of at least R\$ 415 million in operating costs and expenses, and a reduction of Capex to the range of R\$ 300 million to R\$ 350 million.



Management Consolidation

Consolidation of Management with extensive experience and significant equity ownership

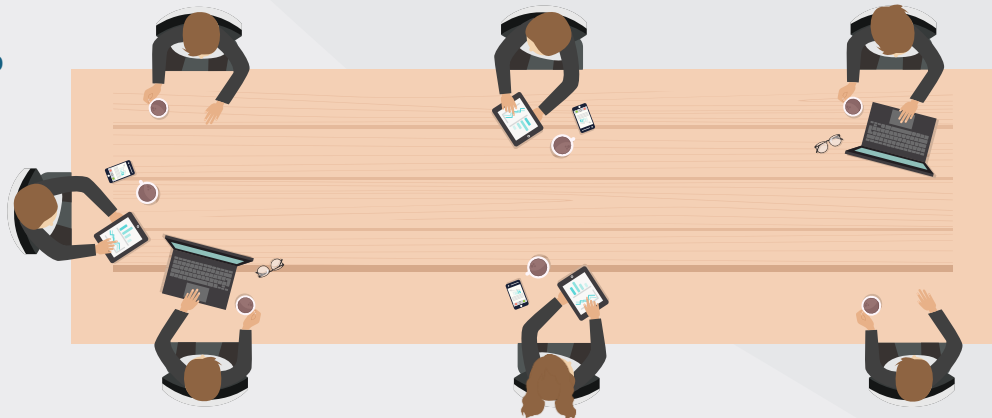
- Board of Directors representing approximately 75% of the shareholder base
- Highly qualified Executive Directors, strengthening leadership and enhancing the execution capacity of the strategic agenda
- Fiscal Council and advisory committees composed of highly experienced and qualified professionals

Board of Directors Composition

Eleazar de Carvalho Filho
Vice-Chairman

Gustavo Lobato
Independent Member

Leandro Campos
Independent Member



Christophe Hidalgo
Member (Casino)

Helene Bitton
Member (Casino)

Carlos Athayde Fernandes
Independent Member



Executive Directors Composition

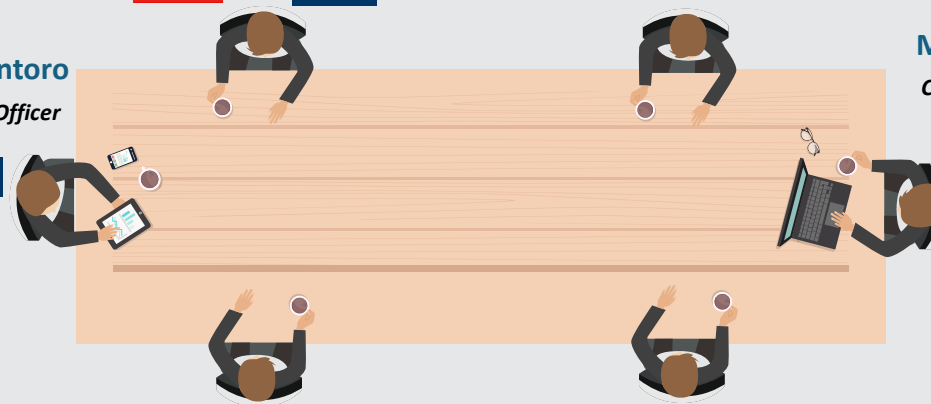
Pedro Albuquerque
Chief Financial Officer and Investor Relations Officer

José Rafael Vasquez
Chief Comercial, Digital e Marketing Officer



Alexandre Santoro
Chief Executive Officer

Marcelo Prieto
Chief Operations Officer



Jonas Laurindvicius
Chief Supply Chain Officer

Jorge Jubilato
Chief HR and ESG Officer





FINANCIAL PERFORMANCE

Pedro Albuquerque,
CFO

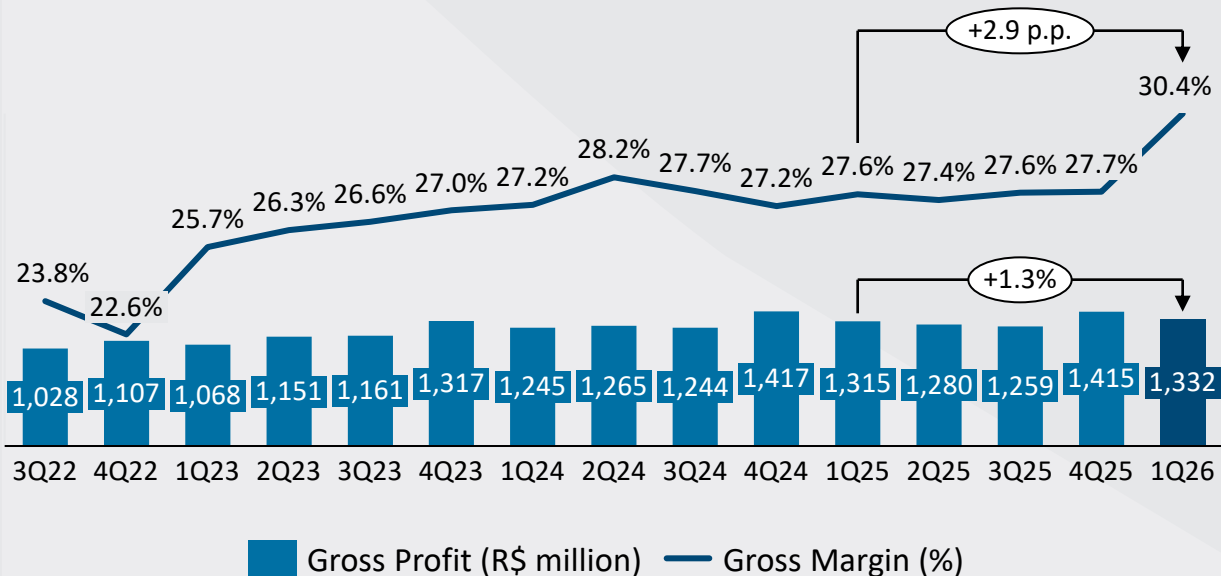
1Q26 RESULTS HIGHLIGHTS



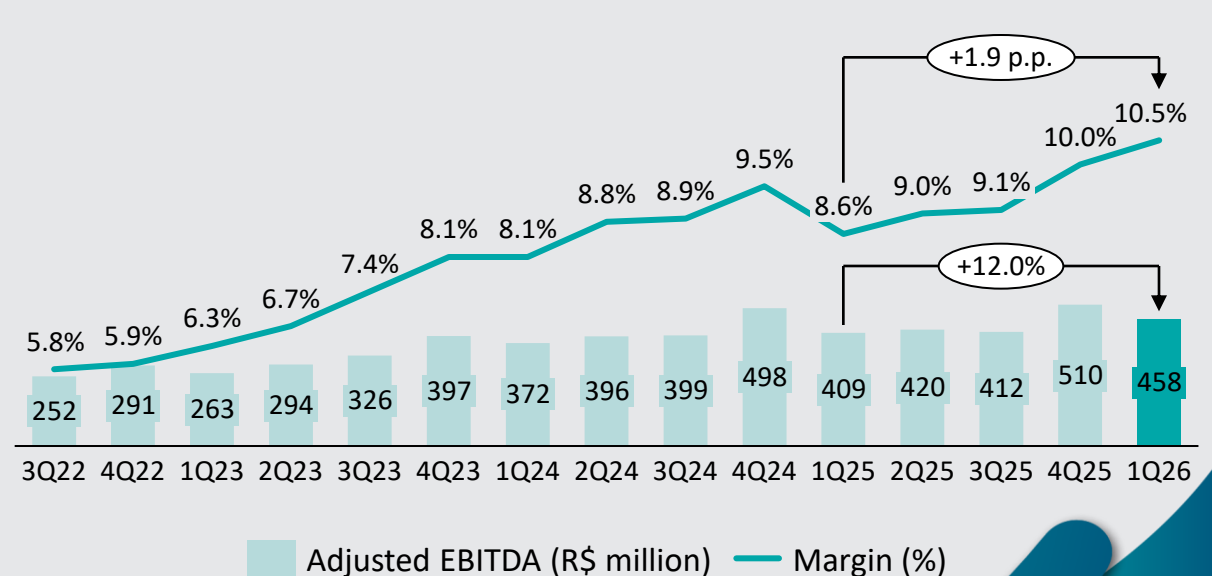
Expansion of gross margin and EBITDA margin, driven by financial discipline and efficiency gains in costs and expenses

- Gross Margin reached 30.4%, and advances 2.9 p.p.
- Adjusted EBITDA Margin increased to 10.5%, with a gain of 1.9 p.p.
- 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

GROSS PROFIT (R\$ million) AND MARGIN (%)



CONSOLIDATED ADJUSTED EBITDA⁽¹⁾ (R\$ million) AND MARGIN (%)



(1) Operating income before interest, taxes, depreciation and amortization adjusted by other Operating Income and Expenses.

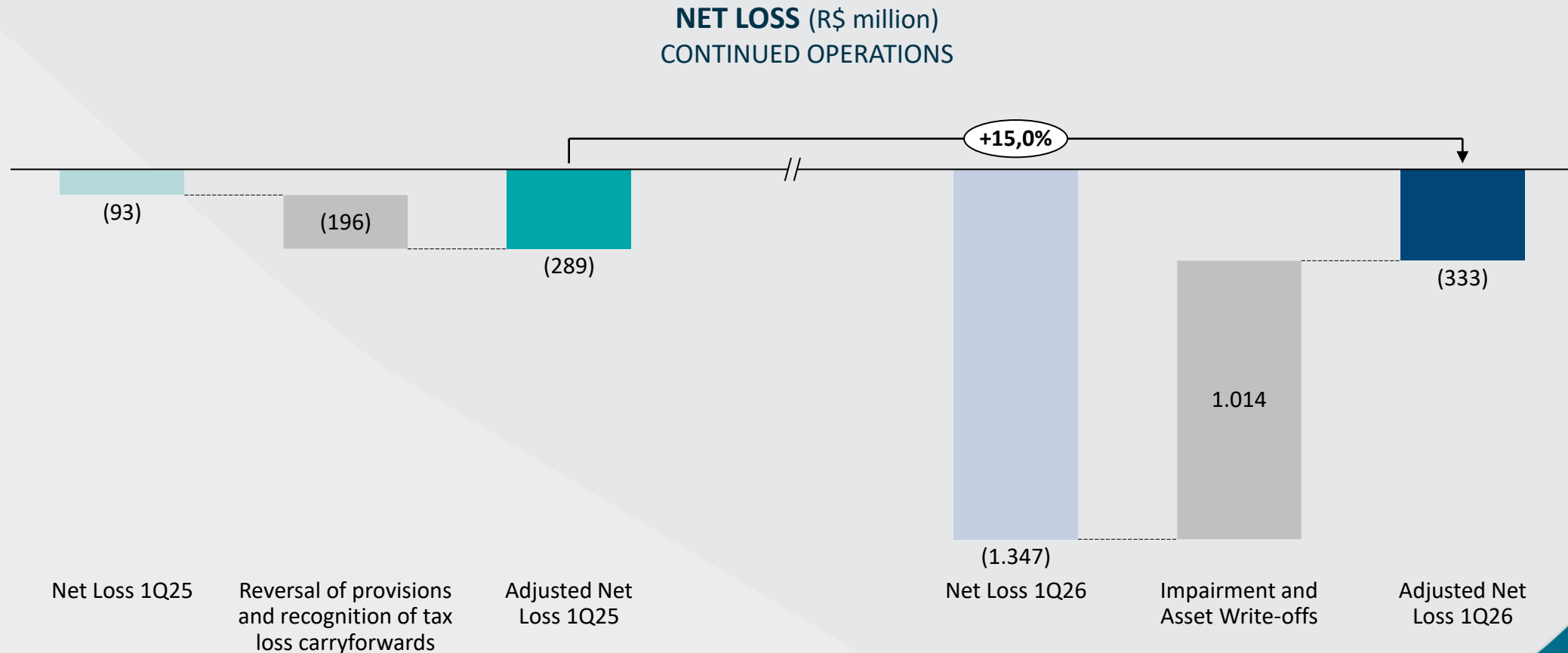
1Q26 RESULTS HIGHLIGHTS



Profitability

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
- Excluding the non-recurring and non-cash effects in 1Q26 and 1Q25, Adjusted Net Loss from Continued Operations increased slightly by 15%



1Q26 RESULTS HIGHLIGHTS



Cash Generation

Operating Free Cash Flow accelerates, and CAPEX enters a downward trajectory

- 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

	LTM 1Q26	LTM 1Q25	Δ R\$
Adjusted EBITDA Consolidated pre-IFRS16⁽¹⁾	899	840	60
Equity Income	(58)	(65)	7
Income Tax	(5)	(2)	(2)
Working Capital of Goods Variation	(148)	157	(305)
Other Operating Asset and Liabilities Variation	341	96	245
Operating Cash Flow	1,029	1,025	4
Capex Adjusted by BTS ⁽²⁾	(507)	(709)	202
Operating Free Cash Flow	522	316	206
Other Operating Income and Expenses	(527)	(749)	222
Dividends Received	48	47	1
Sale of Assets ⁽³⁾	95	335	(240)
Cash Flow after Sale of Assets	138	(51)	189
Net Financial Cost ⁽⁴⁾	(967)	(630)	(337)
Net Debt Variation	(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

1Q26 RESULTS HIGHLIGHTS

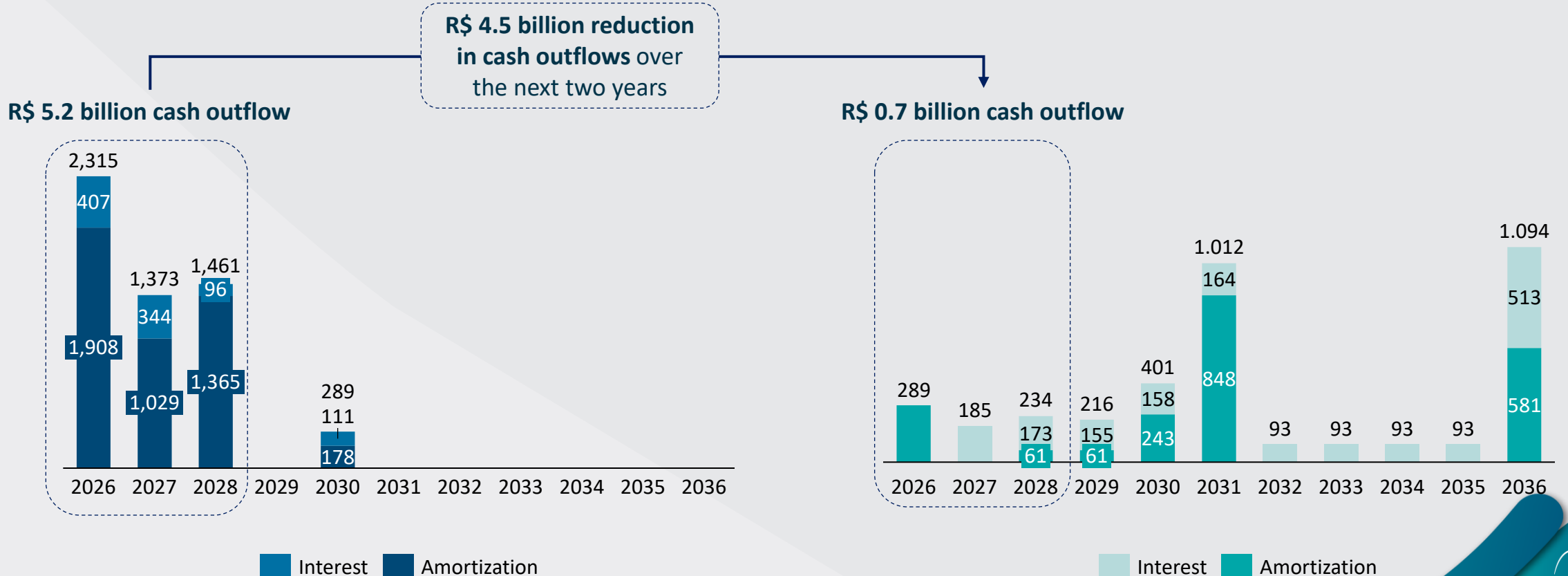


Debt Amortization Schedule and Average Cost of Debt

- Cash outflow equalization over the next two years
- Extension of average debt maturity from 2.1 years to 6.4 years
- Debt cost reduced from CDI + 1.8% to CDI + 0.5%

AS IS CASH FLOW (R\$ million)

PAYMENT SCHEDULE – *Post Refinancing* (R\$ million)





FINAL CONSIDERATIONS

Alexandre Santoro, CEO



First Four Months Leading GPA

- Financial reorganization and progress of the Extrajudicial Recovery process
- Strengthening of executive leadership and governance evolution
- Implementation of strong financial discipline and cost control
- Initial capture of operational efficiencies
- Preservation of operations and focus on customer experience



Priorities

- Completion of the Extrajudicial Recovery court approval process
- Advancement of the operational efficiency agenda
- Strengthening of operating cash flow generation
- Enhancement of customer experience and value proposition
- Gradual resolution of remaining liabilities and strategic priorities

GPA
 Grupo Pão de Açúcar

Q&A

www.gpari.com.br

