



RELEASE DE RESULTADOS 2T26

04 de agosto de 2026



Teleconferência sobre
os Resultados do 2T26

Quarta-feira

05 de agosto de 2026

9h00 (horário de Brasília)

8h00 (NY)

13h00 (Londres)

Português/Inglês

(idioma original/tradução simultânea)

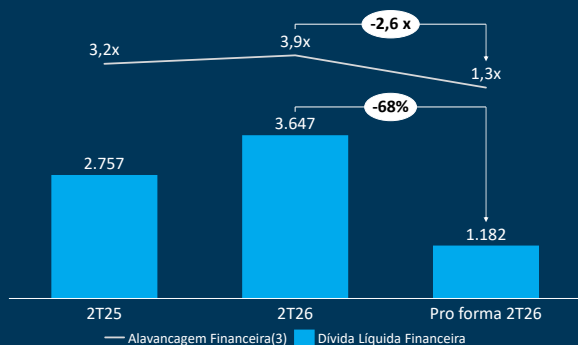
Videoconferência: www.gpari.com.br

Replay: www.gpari.com.br

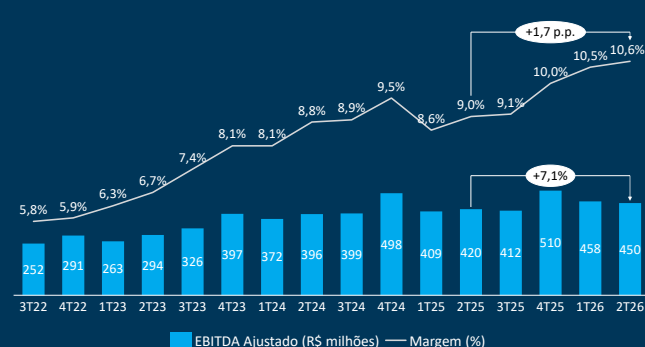
Priorização de rentabilidade e redução do endividamento⁽¹⁾ pós conclusão da recuperação extrajudicial⁽²⁾

- Margem EBITDA Ajustado avançou 1,7 p.p. na comparação anual, refletindo o plano de eficiência
- Dívida Líquida pro forma⁽¹⁾ apresenta redução de R\$ 2,5 bilhões, representando queda de 68%
- Alavancagem⁽³⁾ pro forma⁽¹⁾ recua de 3,9x para 1,3x no 2T26
- Melhora do Fluxo de Caixa Livre⁽⁴⁾ LTM em R\$ 269 milhões na comparação com o LTM 2T25

Dívida Líquida⁽¹⁾ e Alavancagem⁽³⁾ pro forma



EBITDA Ajustado



Vendas

Atuação diligente na relação comercial reduz impactos advindos da recuperação extrajudicial

- ° Vendas totais recuaram 7,0% na comparação com 2T25, decorrente da descontinuação do formato Aliados e da parceria de *fulfillment* nos centros de distribuição
- ° Em vendas mesmas lojas⁽⁵⁾, houve retração de 0,8% vs. ano anterior, concentrado nos dois primeiros meses do 2T26, refletindo período mais intenso da RE
- ° Mês de junho apresentou crescimento de vendas, com contribuição da Copa do Mundo



Margem Bruta

Avanço de rentabilidade pela priorização de canais mais rentáveis e melhora na margem bruta pela nova sistemática do ICMS

- ° Margem bruta atinge 30,5% e avança 3,1 p.p. quando comparado com o 2T25
- ° Crescimento impulsionado pela descontinuação de formato Aliados, impacto ICMS e melhor mix de vendas no e-commerce



Plano de Eficiência

Disciplina financeira e avanço na captura de eficiências operacionais

- ° Capex do 1S26 totalizou R\$ 162 milhões (-55%), redução que nos posiciona no patamar de R\$ 300 a R\$ 350 milhões
- ° No 1S26, a Companhia capturou R\$ 244 milhões em eficiências, equivalente a 58,9% da meta anual de R\$ 415 milhões



Geração de Caixa

Redução de Capex e melhora de EBITDA compensam perda de Capital de Giro decorrente da Recuperação Extrajudicial

- ° Fluxo de Caixa Livre Operacional⁽⁴⁾ LTM atinge R\$ 363 milhões, com estabilidade na comparação anual, a despeito de maior impacto na linha de fornecedores em função da recuperação extrajudicial
- ° Fluxo de Caixa Livre⁽⁴⁾ LTM apresentou evolução de R\$ 269 milhões, refletindo reduções no Capex e em Outras Receitas e Despesas Operacionais



Resultado Líquido

Prejuízo Líquido Continuado atinge R\$ 204 milhões

- ° Prejuízo Líquido Continuado totalizou R\$ 204 milhões, representando crescimento de 15,5% em comparação ao mesmo período do ano anterior
- ° Excluindo o impacto positivo de indenização referente a processo tributário no 2T25, houve redução de 28,5%

(1) 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\$ 298 milhões - o plano encontra-se disponível no site de Relações com Investidores da Companhia; (2) sujeito à homologação do plano de recuperação extrajudicial; (3) dívida líquida incluindo carteira de recebíveis de cartão de crédito não antecipados dividido pelo EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS16 (últimos 12 meses); (4) Ajustado pela desconconsolidação do caixa da Stix; (5) ajuste +0,4 p.p. na venda mesmas lojas em relação ao efeito calendário



Mensagem da Administração

No segundo trimestre de 2026, o ambiente macroeconômico permaneceu desafiador, marcado pelo aumento do endividamento das famílias, assim como da taxa de inadimplência, e por uma maior disputa pela renda disponível entre consumo, despesas financeiras e novas categorias de gastos discricionários, como as plataformas de apostas. Apesar disso, seguimos na agenda de estabilização e transformação do GPA, reforçando nossa convicção de que estamos no caminho certo. Nossa atuação é orientada por 3 pilares estratégicos, que estão sendo perseguidos com afinco por toda a administração: (i) Foco no Cliente; (ii) Excelência Operacional e Comercial; e (iii) Disciplina Financeira.

Nossa capacidade de executar essa estratégia está apoiada em importantes diferenciais competitivos do GPA. Contamos com marcas fortes e consolidadas, presentes há décadas na vida dos brasileiros e complementares entre si, bem como liderança no segmento premium. Somos referência no Brasil como o 4º maior importador de vinhos, o maior vendedor de sushi, temos a maior produção de padaria de fermentação natural, além de outros recordes em vários produtos e categorias.

Adicionalmente, entregamos excelência na categoria de perecíveis, com alta penetração no mix de vendas e, quando analisamos apenas a categoria de FLV, temos o diferencial de 85% vir diretamente dos produtores (do campo para a mesa) que traz maior frescor e qualidade, atributos decisivos para hábitos de consumo cada vez mais saudáveis.

Acreditamos na importância de uma maior regionalização na gestão de sortimento, aliada a uma complementariedade de canais para as diferentes jornadas de consumo, representados pelas bandeiras Pão de Açúcar, Extra Mercado, Proximidade e E-commerce.

Todo esse esforço tem um único propósito: proporcionar uma experiência cada vez melhor aos nossos clientes, que permanecem no centro de nossas decisões. Essa execução deve se traduzir em uma maior fidelização, aumento da frequência de visitas e crescimento do ticket médio.

Na frente operacional, já apresentamos avanços importantes no plano de eficiência, com reduções de despesas e Capex, ambos entregando mais que 50% esperado para o ano e com possibilidade de ganhos adicionais. Para tanto, continuamos buscando captura de eficiências com as iniciativas de readequação da estrutura organizacional, revisão de processos, otimização do parque logístico e de lojas, integração de sistemas e maior rigor nas despesas.

Em linha com a estratégia de priorização de rentabilidade, tivemos uma redução de vendas e receita no trimestre e apresentamos evolução no EBITDA Ajustado alcançando R\$ 450 milhões, avançando 7,3% em relação ao 2T25. Para a sustentabilidade no negócio, entendemos ser necessário aumentar o volume de vendas, sem comprometer a rentabilidade.

No que tange à parte financeira, a Companhia carregava uma estrutura de capital incompatível com seu porte e com a geração de caixa dos negócios atuais. Diante desse cenário, e de modo a preservar a continuidade das operações e proteger o negócio de qualquer impacto não operacional, tomamos a difícil decisão de utilizar o instrumento da recuperação extrajudicial, que permitirá a redução do endividamento e custo financeiro, alongamento de prazo, preservando integralmente a continuidade das operações e a relação com clientes, fornecedores e parceiros.

Assim, em 10 de março de 2026, celebramos um acordo com nossos principais credores não operacionais e não correntes para a apresentação de um plano de recuperação extrajudicial. Em 05 de maio de 2026, apenas 56 dias após o primeiro acordo, a Companhia celebrou nova versão do plano, com apoio de credores representando 57,49% dos créditos sujeitos. Após protocolo e abertura do edital, os credores tiveram até 13 de julho de 2026 para apresentar impugnações ao plano e eleger a sua respectiva opção de recebimento. O resultado disso demonstra que o plano proposto foi bem equilibrado, com baixo nível de impugnação e massiva indicação de 97% dos credores escolhendo uma das alternativas de recebimento. Na etapa atual, aguardamos a análise e homologação do plano pelo judiciário, com expectativa de conclusão ainda no 3T26 para emissão das novas debêntures e captação de novos recursos.

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, refletindo uma redução de pagamentos até 2028 de R\$ 5,2 bilhões para aproximadamente R\$ 400 milhões; (ii) o custo médio reduzido de CDI + 1,8% a.a. para CDI + 0,5% a.a.; (iii) o valor reduzido em mais de 50% ao longo do tempo; e (iv) a alavancagem seja reduzida de 3,9x para 1,3x.

Seguiremos executando nossa estratégia com foco, responsabilidade e visão de longo prazo, fortalecendo nosso posicionamento e construindo uma trajetória sustentável de geração de valor para clientes, colaboradores, fornecedores, parceiros e acionistas.

Alexandre Santoro
Diretor Presidente do GPA

Destaques Financeiros

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.

DESTAQUES FINANCEIROS (R\$ milhões, exceto quando indicado)	2T26	2T25	Δ	6M26	6M25	Δ
Receita Bruta	4.713	5.066	-7,0%	9.542	10.158	-6,1%
Receita Líquida	4.228	4.676	-9,6%	8.602	9.443	-8,9%
Lucro Bruto	1.288	1.280	0,6%	2.619	2.594	1,0%
Margem Bruta	30,5%	27,4%	3,1 p.p.	30,5%	27,5%	3,0 p.p.
Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	(883)	(906)	-2,6%	(1.799)	(1.856)	-3,1%
% da Receita Líquida	20,9%	19,4%	1,5 p.p.	20,9%	19,7%	1,3 p.p.
Equivalência Patrimonial	19	19	1,1%	35	36	-4,0%
EBITDA Ajustado Consolidado ⁽¹⁾	450	419	7,3%	907	828	9,6%
Margem EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	10,6%	9,0%	1,7 p.p.	10,5%	8,8%	1,8 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(30)	10	-	(576)	(75)	668,5%
Lucro Líquido Controladores – Operações Continuadas	(204)	(176)	15,5%	(1.550)	(270)	475,0%
Margem Líquida – Controladores – Operações Continuadas	-4,8%	-3,8%	-1,1 p.p.	-18,0%	-2,9%	-15,2 p.p.
Lucro Líquido Controladores – Operações Descontinuadas ⁽²⁾	(49)	(41)	19,3%	(139)	(116)	19,7%
Lucro Líquido Controladores Consolidado ⁽³⁾	(252)	(217)	16,2%	(1.689)	(386)	337,9%

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

Desempenho Operacional

Vendas Totais e Mesmas Lojas

RECEITA BRUTA E MESMAS LOJAS (R\$ milhões)	2T26		Variação 2T26/2T25	
	Vendas totais	Participação das vendas (%)	Total lojas	Mesmas lojas ex. efeito calendário ⁽⁴⁾
Pão de Açúcar	2.488	52,8%	-2,2%	-1,2%
Extra Mercado	1.561	33,1%	-3,4%	0,4%
Proximidade	585	12,4%	-9,6%	-2,3%
Outros negócios ⁽¹⁾	80	1,7%	8,2%	n.d.
GPA ex. Aliados	4.713	100,0%	-3,4%	-0,8%
Aliados ⁽²⁾	0	0,0%	-100,0%	n.d.
GPA⁽³⁾	4.713	100,0%	-7,0%	-0,8%

(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 +0,4 p.p. na venda mesmas lojas em relação ao efeito calendário.

No 2T26, as vendas totais alcançaram R\$ 4,7 bilhões, com recuo de 7,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete a execução da estratégia de priorização de canais com maior rentabilidade, contando com a descontinuidade do formato Aliados, modelo de venda direta para pequenos comércios, e o reequilíbrio de vendas no canal de e-commerce, além do impacto do portfólio de lojas e efeito calendário que, em conjunto, impactaram negativamente o desempenho de vendas em 6,1%. Desconsiderando esses fatores, a retração nas vendas foi de 0,8%.

O trimestre também foi impactado pelos efeitos da recuperação extrajudicial sobre o abastecimento das lojas, resultando em um aumento temporário dos níveis de ruptura e, consequentemente, na retração de vendas. Esse efeito atingiu seu pico em maio e passou a apresentar melhora gradual. Em linha com essa recuperação operacional, as vendas voltaram a apresentar crescimento no mês de junho, acompanhando a recuperação gradual dos níveis de abastecimento e avançando na normalização da operação.

Além dos fatores específicos do trimestre, observamos o mesmo cenário dos trimestres anteriores, caracterizado por uma demanda mais moderada e por um ambiente de consumo pressionado, no qual o orçamento das famílias continua sendo disputado entre o consumo discricionário e não discricionário.

Histórico de crescimento mesmas lojas por bandeira e formato

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

(1) Ajuste de +0,4 p.p. na venda mesmas lojas em relação ao efeito calendário.

No Pão de Açúcar, as vendas em mesmas lojas apresentaram redução de 1,2% e, conforme mencionado anteriormente, foram impactadas pelo processo de recuperação extrajudicial, com consequente aumento dos níveis de ruptura, além de ter tido seu desempenho, como nos trimestres anteriores, impactado por uma maior deflação na categoria de mercearia básica. Em contrapartida, a categoria de perecíveis apresentou desempenho superior ao consolidado da bandeira, reforçando sua relevância na cesta dos clientes, mesmo em um ambiente de consumo mais desafiador.

Além disso, 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 pressionou o desempenho 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 0,4%, evidenciando a resiliência do formato, mesmo diante dos impactos observados ao longo do trimestre, além do impacto positivo das ações promocionais no mês de aniversário da bandeira. Vale ressaltar que, assim como no Pão de Açúcar, a categoria de perecíveis apresentou desempenho superior ao consolidado, levando ao crescimento da bandeira no trimestre. Destaca-se a importância do projeto de revisão de sortimento e gestão de categorias que fortaleceram a proposta de valor da bandeira e sustentaram seu crescimento.

No formato de Proximidade, as vendas em mesmas lojas recuaram 2,3% no trimestre, refletindo os impactos temporários da recuperação extrajudicial, cujos efeitos afetaram de forma mais significativa essa bandeira, em razão da maior elevação do nível de ruptura observado dentre todas as bandeiras. Além desse efeito, o desempenho foi



influenciado por um ambiente de mercado mais desafiador, caracterizado por um consumo mais pressionado. Ainda assim, o formato manteve a solidez de sua proposta de valor e a consistência de sua execução operacional.

Priorização de rentabilidade no E-commerce

No 2T26, a Companhia deu continuidade à estratégia de priorização da rentabilidade de suas operações. No e-commerce, essa estratégia se traduziu em uma evolução no mix de vendas, com maior concentração no canal próprio (1P) e menor exposição às plataformas de terceiros (3P).

Como resultado, as vendas do e-commerce totalizaram R\$ 504 milhões, com retração de 16,2% no período. Apesar da retração, a operação apresentou evolução relevante de rentabilidade, refletida na expansão da margem operacional. Esse desempenho decorre da combinação entre a leve retração de 2,9% no canal 1P e a redução de 25,3% 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 11,1% no trimestre, uma redução de 1,6 p.p. em relação ao ano anterior. Por outro lado, o canal próprio (1P) ampliou sua participação no mix de vendas do e-commerce em 6,5 p.p. na comparação anual, reforçando a estratégia da Companhia de concentração em canais de maior rentabilidade.

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

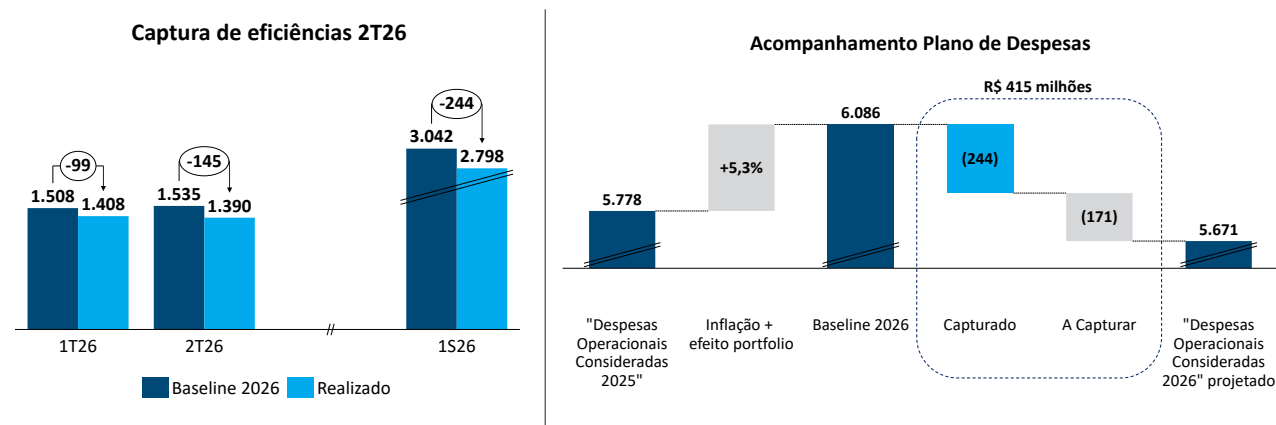
No acumulado do 1S26, os investimentos em Capex alcançaram R\$ 162 milhões⁽¹⁾, representando uma redução de R\$ 195 milhões, ou 55%, em relação ao mesmo período de 2025. Essa redução decorre, principalmente, da menor alocação de recursos na expansão de lojas, com redução de R\$ 96 milhões, além da redução dos investimentos em tecnologia da informação e logística, que totalizou R\$ 93 milhões.

Em linha com a disciplina na alocação de capital reiterada pelo Plano de Eficiência 2026, os investimentos realizados no primeiro semestre correspondem a **54,1% da base inferior do intervalo projetado de R\$ 300 milhões e a 46,4% 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 1S26, a Companhia apresentou um gasto de **R\$ 2.798 milhões** que, quando comparado com as “Despesas Operacionais Consideradas 2026” ou “Baseline 2026” para o 1S26 de **R\$ 3.042 milhões**, houve uma diminuição de **R\$ 244 milhões**, equivalente a **58,9% da meta anual** de redução de R\$ 415 milhões.

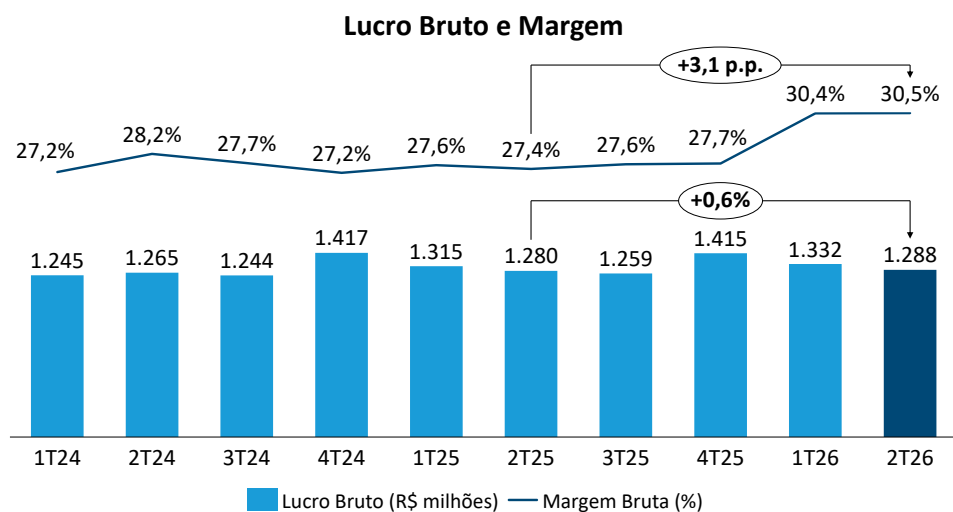


Tais ganhos foram capturados em função, principalmente, (i) da redução do quadro de funcionários; (ii) da revisão de contratos relevantes de TI, além da revisão e descontinuação de contratos menos eficientes; (iii) de ganhos de eficiência operacional relacionados a fretes, com otimização de transferências,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

Margem bruta expande e reflete iniciativas de priorização da rentabilidade

Expansão de 3,1 p.p. na comparação com 2T25



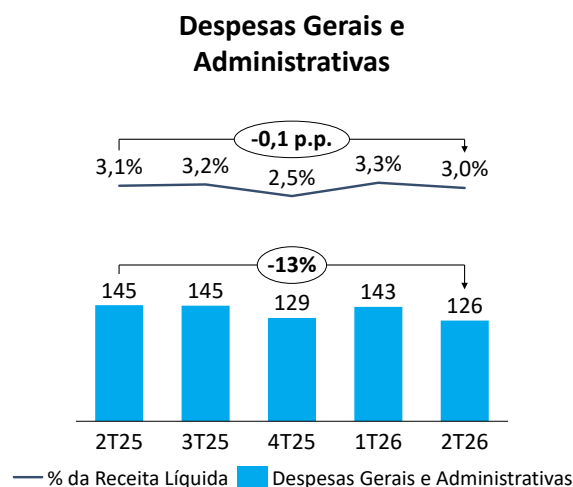
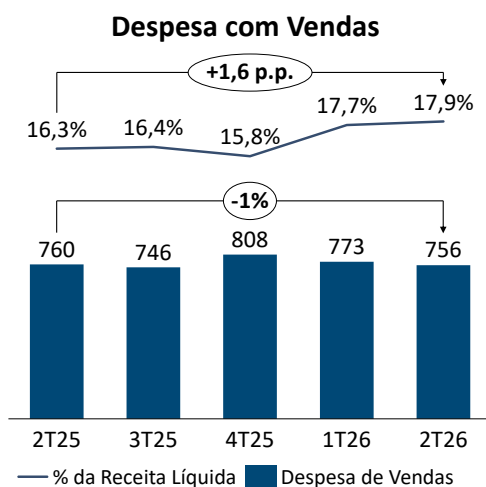
No 2T26, o Lucro Bruto atingiu R\$ 1,3 bilhão, com uma margem de 30,5%, representando ganho de 3,1 p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Esse expressivo avanço de rentabilidade reflete a combinação de iniciativas estratégicas e operacionais, incluindo: (i) a descontinuidade do formato Aliados, (ii) o efeito positivo da alteração de determinado produtos do regime de tributação de ICMS-ST para o ICMS ordinário, (iii) o aumento de rentabilidade do e-commerce, (iv) o crescimento das receitas de *retail media*, que avançaram 39% na comparação anual, (v) os contínuos aprimoramentos operacionais nas bandeiras e formatos, promovendo ganhos sustentáveis de rentabilidade; e (vi) a redução do custo logístico.

A Equivalência Patrimonial, correspondente à participação do GPA nos resultados da FIC, totalizou R\$ 19 milhões, apresentando estabilidade em comparação ao reportado no 2T25. 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.

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 726 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.

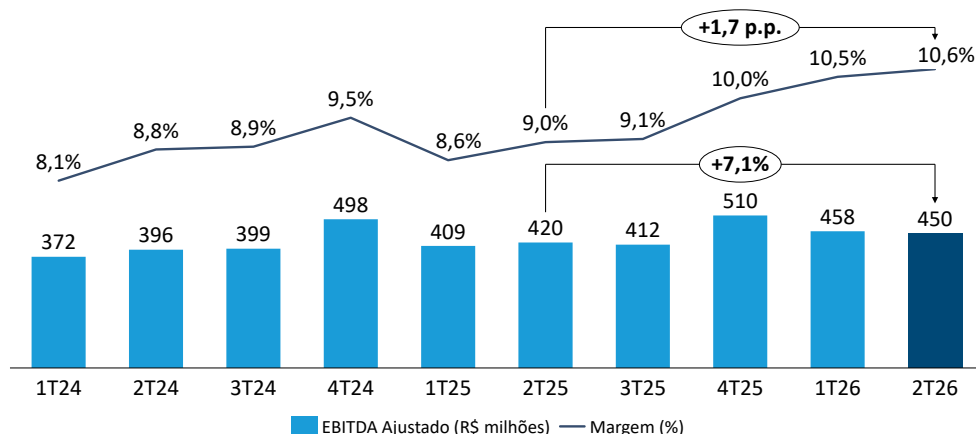
Margem EBITDA Ajustado cresce 7,1% e atinge 10,6%

Avanço em função das iniciativas de priorização de rentabilidade



No 2T26, o SG&A totalizou R\$ 883 milhões, representando uma redução nominal de R\$ 23 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete os avanços decorrentes das iniciativas implementadas no Plano de Eficiência da Companhia, com destaque para a redução do quadro de colaboradores, descontinuação de contratos menos eficientes e redução de despesas com publicidade. Adicionalmente, seguimos capturando ganhos de eficiência operacional em fretes, por meio da otimização de transferências, roteirização e melhor ocupação logística, além da diminuição de perdas operacionais e renegociação de contratos de ocupação, reforçando a disciplina na gestão de custos e a evolução da eficiência operacional.

EBITDA Ajustado e Margem



Como consequência dessas iniciativas, o EBITDA Ajustado totalizou R\$ 450 milhões no trimestre, com avanço de 7,1% em relação ao 2T25 e margem de 10,6%, equivalente a uma expansão de 1,7 p.p. na comparação anual. Esse desempenho evidencia a efetividade das iniciativas de eficiência implementadas pela Companhia, refletindo a disciplina na gestão de despesas, a otimização da estrutura de custos operacionais e a priorização de operações de maior rentabilidade.

Outras Receitas e Despesas Operacionais

No trimestre, as Outras Receitas e Despesas totalizaram R\$ (30) milhões, refletindo, principalmente, custos de reestruturação relacionados às iniciativas de eficiência implementadas pela Companhia, além de contingências trabalhistas e tributárias.

Resultado Financeiro

RESULTADO FINANCEIRO (R\$ milhões)	2T26	2T25	Δ	6M26	6M25	Δ
Receitas Financeiras	33	117	-71,5%	75	176	-57,3%
Despesas Financeiras – pré-IFRS 16	(293)	(295)	-0,8%	(589)	(544)	8,3%
Custo da dívida	(157)	(165)	-4,6%	(322)	(302)	6,6%
Custo de antecipação de recebíveis	(27)	(23)	18,9%	(51)	(44)	15,9%
Outras despesas financeiras	(109)	(108)	0,9%	(216)	(198)	9,1%
Resultado Financeiro Líquido – pré-IFRS 16	(260)	(178)	45,6%	(514)	(368)	39,6%
% Receita Líquida – pré-IFRS 16	-6,1%	-3,8%	-2,3 p.p.	-6,0%	-3,9%	-2,1 p.p.
Juros sobre passivo de arrendamento	(125)	(126)	-0,8%	(252)	(254)	-0,6%
Resultado Financeiro Líquido – pós-IFRS 16	(385)	(304)	26,4%	(766)	(622)	23,2%
% Receita Líquida – pós-IFRS 16	-9,1%	-6,5%	-2,6 p.p.	-8,9%	-6,6%	-2,3 p.p.

No 2T26, o Resultado Financeiro Líquido pré-IFRS 16 totalizou R\$ (260) milhões, representando 6,1% 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 consequente queda da remuneração.
- Despesas Financeiras: recuaram 0,8%, refletindo a redução do custo da dívida em função da queda da taxa Selic.

Considerando o efeito do IFRS 16, o Resultado Financeiro Líquido, incluindo os juros sobre o passivo de arrendamento, totalizou R\$ (385) milhões no 2T26, equivalente a 9,1% da receita líquida.

Prejuízo Líquido Continuado e Descontinuado

No 2T26, o Prejuízo Líquido das Operações Continuadas totalizou R\$ 204 milhões, levemente superior ao registrado no mesmo período do ano anterior, refletindo os fatores já mencionados anteriormente. Cabe ressaltar, contudo, que o resultado do 2T25 foi beneficiado por um efeito positivo não recorrente, registrado em outras receitas e despesas operacionais.

Ainda no 2T26, o Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas totalizou R\$ 49 milhões, apresentando leve crescimento de R\$ 8 milhões em relação ao ano anterior.

Geração de Caixa e Dívida Líquida

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA - ABERTURA GERENCIAL (R\$ milhões)	2T26	2T25	Δ R\$	LTM ⁽⁵⁾ 2T26	LTM ⁽⁵⁾ 2T25	Δ R\$
EBITDA Ajustado GPA Brasil pré-IFRS16⁽¹⁾	228	197	32	931	856	75
(-) Equiv. Patrimonial Oper. Nacional	(19)	(19)	(0)	(58)	(68)	10
Imposto de Renda Pago	(0)	(2)	1	(3)	(3)	(0)
Variação do capital de giro de mercadorias	(179)	114	(294)	(442)	235	(677)
Variação em Fornecedores	(396)	(87)	(309)	(678)	98	(776)
Variação em Estoques	155	185	(30)	113	66	47
Variação em Recebíveis	62	17	45	122	71	52
Variação em outros ativos e passivos operacionais	(145)	22	(167)	174	76	98
Fluxo de Caixa Operacional	(116)	312	(428)	601	1.095	(494)
Ajuste desconsolidação Stix	187	(31)	218	185	(38)	223
Fluxo de Caixa Operacional ex. Stix	71	281	(210)	786	1.057	(271)
Capex ajustado por BTS ⁽²⁾	(76)	(159)	84	(424)	(711)	287
Fluxo de Caixa Livre Operacional ex. Stix	(5)	122	(127)	363	347	16
Outras receitas e despesas operacionais	(99)	(176)	77	(450)	(687)	236
Dividendos	15	0	15	63	47	16
Fluxo de Caixa Livre ex. Stix	(89)	(54)	(35)	(24)	(293)	269
Vendas de ativos / oferta ⁽³⁾	10	9	1	96	123	(28)
Fluxo de Caixa depois da venda de ativos ex. Stix	(79)	(45)	(34)	71	(170)	241
Custo financeiro líquido⁽⁴⁾	(188)	(204)	16	(951)	(703)	(247)
Variação da dívida líquida ex. Stix	(266)	(249)	(18)	(879)	(873)	(7)
Impacto desconsolidação Stix	(187)	31	(218)	(185)	38	(223)
Variação da dívida líquida	(453)	(218)	(235)	(1.064)	(835)	(229)

(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 2T26 (LTM 2T26), exceto quando indicado.

O EBITDA Ajustado pré-IFRS 16 totalizou R\$ 931 milhões, refletindo uma evolução de 8,8% em relação ao período anterior. Já o Fluxo de Caixa Operacional, após as variações de capital de giro, totalizou R\$ 601 milhões, com redução de R\$ 494 milhões na comparação anual, refletindo, principalmente, a maior alocação de caixa para fornecedores, com o objetivo de preservar a normalidade operacional durante o processo de Recuperação Extrajudicial.

O CAPEX somou R\$ 424 milhões, registrando redução de 40,4% em relação ao ano anterior. Na comparação trimestral, a queda foi de 52,5%, refletindo a maior disciplina na alocação de capital, com redução dos investimentos em tecnologia da informação e logística, além da descontinuidade do plano de expansão.

As Outras Receitas e Despesas Operacionais registraram despesa líquida de R\$ 450 milhões, redução de R\$ 236 milhões em relação ao período anterior. Os efeitos recorrentes que impactaram essa rubrica somaram R\$ 223 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\$ 228 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\$ 314 milhões; (ii) despesas com reestruturações, incluindo fechamento de lojas, estimadas em R\$ 106 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\$ 96 milhões no período, com destaque para o recebimento de parcelas referentes à venda dos postos de combustíveis, parte do valor da operação de venda da Stix e da alienação de imóveis e lojas deficitárias.

Por fim, o custo financeiro líquido totalizou R\$ 951 milhões, um aumento de R\$ 247 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. A variação reflete a elevação da taxa SELIC, que ainda impacta a análise 12 meses, 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.

Abaixo a tabela com detalhe do capital de giro das mercadorias na comparação entre 2T26 e 2T25.

CAPITAL DE GIRO DE MERCADORIAS (R\$ milhões)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	2T26 vs 2T25	2T26 vs 1T26
(+) Fornecedores	2.431	2.577	3.189	2.149	1.753	(678)	(396)
(-) Estoques	(1.929)	(1.905)	(1.963)	(1.971)	(1.816)	113	155
(-) Recebíveis	(292)	(247)	(285)	(231)	(170)	122	62
(=) Capital de giro após recebíveis	209	425	941	(53)	(233)	(442)	(179)
Dias de CMV 12 meses⁽¹⁾							
(+) Fornecedores	56	59	74	52	44	(12)	(8)
(-) Estoques	(44)	(44)	(46)	(47)	(46)	(1)	2
(-) Recebíveis	(7)	(6)	(7)	(6)	(4)	2	1
(=) Capital de giro após recebíveis	5	10	22	(1)	(6)	(11)	(5)

(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)	Pro Forma RE 2T26	2T26	1T26	2T25
Dívida de Curto Prazo	-	4.329	4.173	923
Empréstimos e Financiamentos	-	1.489	1.437	59
Debêntures	-	2.840	2.735	864
Dívida de Longo Prazo	1.864	0	0	3.465
Empréstimos e Financiamentos	-	0	0	1.366
Debêntures	1.864	0	0	2.123
Instrumentos Financeiros	-	0	0	(24)
Total da Dívida Bruta	1.864	4.329	4.173	4.388
Caixa e Equivalentes sem Consolidação Stix ⁽¹⁾	(646)	(646)	(756)	(1.584)
Dívida Líquida	1.218	3.683	3.417	2.804
Carteira de Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	(36)	(36)	(29)	(28)
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito	1.182	3.647	3.388	2.776
EBITDA Ajustado GPA Brasil (últimos 12 meses)	1.830	1.830	1.800	1.725
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito / EBITDA Ajustado GPA Brasil (últimos 12 meses)	0,6x	2,0x	1,9x	1,6x
EBITDA Ajustado GPA Brasil pré IFRS 16 (últimos 12 meses)	931	931	899	856
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito / EBITDA Ajustado GPA Brasil pré-IFRS 16 (últimos 12 meses)	1,3x	3,9x	3,8x	3,2x

(1) Não considera o impacto de Stix, anteriormente consolidados no caixa da Companhia (R\$ 187 milhões em Mar/26 e R\$ 185 milhões em jun/25)

A dívida líquida, incluindo o saldo de recebíveis não antecipados, totalizou R\$ 3,6 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 3,9x no 2T26.

Quando observado sob análise pro forma, considerando os termos do Plano de Recuperação Extrajudicial e a utilização dos recursos provenientes da venda da FIC, no valor de R\$ 298 milhões, para amortização de parte da dívida, a dívida líquida, incluindo o saldo de recebíveis não antecipados, totalizaria R\$ 1,2 bilhão. 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) — alcançaria 1,3x no 2T26.

Investimentos

CAPEX AJUSTADO ⁽¹⁾ (R\$ milhões)	2T26	2T25	Δ R\$	LTM 2T26	LTM 2T25	Δ R\$
Expansão	1	31	(31)	21	154	(133)
Reformas, Conversões e Manutenções	47	51	(4)	202	218	(16)
TI, Digital e Logística	28	77	(49)	200	338	(138)
Total	76	159	(84)	424	711	(287)

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

No 2T26, o Capex Ajustado, que exclui os efeitos das operações de *built to suit*, totalizou R\$ 76 milhões, com reduções em todas as linhas, levando a uma redução de 52,5% ou de R\$ 84 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 e logística.

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.

Movimentação de Lojas por Bandeira

No 2T26, houve conversão de 8 lojas do minuto Pão de Açúcar e 5 lojas de Pão de Açúcar Fresh para a bandeira Pão de Açúcar, visando maior otimização e eficiência na gestão regional das operações.

No mesmo período, encerramos a operação de uma loja do Pão de Açúcar em decorrência de baixa performance, como parte do processo contínuo de avaliação e otimização do portfólio de lojas.

Lojas por Bandeira	1T26	2T26					
	Nº de Lojas	Abertas	Abertas por conversão	Fechadas	Fechadas para conversão	Nº de lojas	Área de vendas m² (mil)
GPA	727	0	13	-1	-13	726	545
Pão de Açúcar	189	0	13	-1	0	201	263
Extra Mercado	165	0	0	0	0	165	193
Minuto Pão de Açúcar (Proximidade)	218	0	0	0	-13	205	50
Mini Extra (Proximidade)	155	0	0	0	0	155	39

Demonstrações Financeiras Consolidadas

Balanco Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL			
(R\$ milhões)	ATIVO		
	Consolidado		
	30.06.2026	30.06.2025	
Ativo Circulante	4.398	5.218	
Caixas e Equivalentes de Caixa	646	1.769	
Aplicações financeiras	23	16	
Contas a Receber	170	292	
Cartões de Crédito	36	28	
Tickets de vendas e duplicatas a receber	99	233	
Provisão para Devedores Duvidosos	(0)	(1)	
Provenientes de Acordos Comerciais	35	32	
Estoques	1.816	1.929	
Tributos a Recuperar	811	560	
Ativos Disponíveis para Venda	343	114	
Créditos com Partes Relacionadas – CP	54	0	
Despesas Antecipadas e Outras Contas a Receber	535	538	
Ativo Não Circulante	11.163	13.145	
Realizável a Longo Prazo	4.476	4.559	
Tributos a Recuperar	1.572	2.278	
Instrumentos Financeiros	0	24	
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	1.689	1.094	
Partes Relacionadas	1	5	
Depósitos para Recursos Judiciais	313	229	
Despesas Antecipadas e Outros	901	929	
Investimentos	0	823	
Imobilizado	5.801	6.075	
Intangível	886	1.688	
TOTAL DO ATIVO	15.561	18.363	

Demonstrações Financeiras Consolidadas

Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL			
(R\$ milhões)	PASSIVO		
	Consolidado		
	30.06.2026	30.06.2025	
Passivo Circulante	8.470	5.515	
Fornecedores	1.994	2.345	
Fornecedores - convênio	28	270	
Empréstimos e Financiamentos	1.489	59	
Debêntures	2.840	864	
Passivo de Arrendamento	504	482	
Salário e Encargos Sociais	337	373	
Impostos e Contribuições a Recolher	510	359	
Financiamento Compra de Imóveis	67	104	
Propaganda	16	20	
Provisão para Reestruturação	2	4	
Receitas a apropriar	22	187	
Passivos sobre Ativos Não-Correntes a Venda	50	117	
Outros	610	330	
Passivo Não Circulante	6.682	10.284	
Empréstimos e Financiamentos	0	1.366	
Debêntures	0	2.123	
Passivo de Arrendamento	3.627	3.783	
Imposto de renda e contribuição social a recolher	69	84	
Impostos Parcelados	859	621	
Provisão para Demandas Judiciais	2.022	1.911	
Receitas a apropriar	28	49	
Outros	77	347	
Patrimônio Líquido	409	2.564	
Atribuído aos Acionistas Controladores	409	2.553	
Capital Social	2.511	2.511	
Reservas de Capital	(69)	(53)	
Reservas de Lucro	(2.032)	96	
Outros resultados Abrangentes no Patrimônio	(1)	(0)	
Participação de Acionistas não Controladores	0	11	
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	15.561	18.363	

Demonstrações Financeiras Consolidadas

Demonstração de Resultado do Exercício – 2º Trimestre de 2026

(R\$ Milhões)	Consolidado		
	2T26	2T25	Δ
Receita Bruta	4.713	5.066	-7,0%
Receita Líquida	4.228	4.676	-9,6%
Custo das Mercadorias Vendidas	(2.915)	(3.370)	-13,5%
Depreciação (Logística)	(25)	(27)	-6,2%
Lucro Bruto	1.288	1.280	0,6%
Despesas com Vendas	(756)	(760)	-0,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(126)	(146)	-13,7%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(883)	(906)	-2,6%
Resultado da Equiv. Patrimonial	19	19	1,1%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(30)	10	-
Depreciação e Amortização	(216)	(265)	-18,3%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	178	138	29,7%
Receitas Financeiras	33	117	-71,5%
Despesas Financeiras	(418)	(421)	-0,8%
Resultado Financeiro Líquido	(385)	(304)	26,4%
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	(206)	(167)	23,6%
Imposto de Renda	4	(8)	-
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	(203)	(175)	15,8%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações descontinuadas	(49)	(41)	19,3%
Lucro Líquido Companhia Consolidado	(251)	(216)	16,5%
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade	(204)	(176)	15,5%
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. Descontinuadas	(49)	(41)	19,3%
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores Consolidado	(252)	(217)	16,2%
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	1	1	-33,6%
Participação de Acionistas Não Controladores - op. descontinuadas	0	0	-
Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado	1	1	-33,6%
EBITDA - Lucro oper. antes da deprec. resultado financeiro e impostos	420	429	-2,2%
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	450	419	7,3%

% da Receita Líquida	Consolidado		
	2T26	2T25	Δ
Lucro Bruto	30,5%	27,4%	3,1 p.p.
Despesas com Vendas	-17,9%	-16,3%	-1,6 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-3,0%	-3,1%	0,1 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	-20,9%	-19,4%	-1,5 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	0,5%	0,4%	0,0 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	-0,7%	0,2%	-0,9 p.p.
Depreciação e Amortização	-5,1%	-5,7%	0,5 p.p.
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	4,2%	2,9%	1,3 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	-9,1%	-6,5%	-2,6 p.p.
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	-4,9%	-3,6%	-1,3 p.p.
Imposto de Renda	0,1%	-0,2%	0,3 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	-4,8%	-3,7%	-1,1 p.p.
Lucro Líquido Companhia Consolidado	-5,9%	-4,6%	-1,3 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade	-4,8%	-3,8%	-1,0 p.p.
Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado	-6,0%	-4,6%	-1,3 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	9,9%	9,2%	0,8 p.p.
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	10,6%	9,0%	1,7 p.p.

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



EARNINGS RELEASE 2Q26

August 04, 2026



Conference call about the
2Q26 Earnings

Wednesday

August 05, 2026

9h00 a.m. (Brasília)

8h00 a.m. (NY)

1h00 p.m. (London)

Portuguese/English

(Original language/Simultaneous translation)

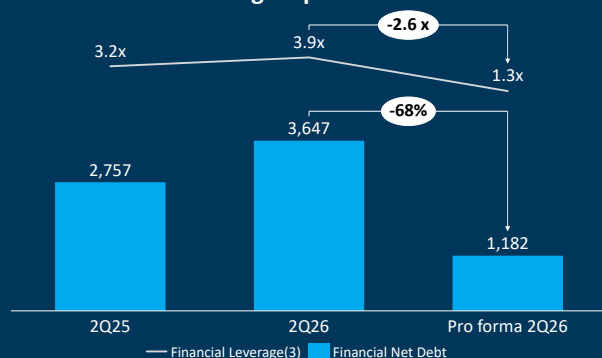
Videoconference: www.gpari.com.br

Replay: www.gpari.com.br

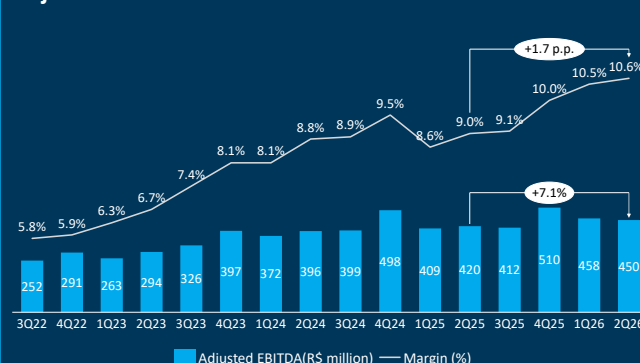
Profitability focused strategy and deleveraging⁽¹⁾ after the conclusion of the Out-of-Court Restructuring Plan⁽²⁾

- Adjusted EBITDA margin expanded by 1.7 p.p. vs. 2T25, reflecting the efficiency plan
- Pro forma⁽¹⁾ Net Debt decreased by R\$2.5 billion, representing a 68% reduction
- Pro forma⁽¹⁾ Net Leverage⁽³⁾ declined from 3.9x to 1.3x in 2Q26
- Free Cash Flow⁽⁴⁾ LTM improved by R\$269 million compared with the LTM 2Q25.

Net Debt⁽¹⁾ and Leverage⁽⁴⁾ pro forma



Adjusted EBITDA



Sales

Diligent commercial execution mitigates the impacts of the out-of-court restructuring process

- ° Total sales declined 7.0% vs. 2Q25, reflecting the discontinuation of the Aliados format and the fulfillment partnership operated through the Company's distribution centers
- ° Same-store sales⁽⁵⁾ declined 0.8% vs. 2Q25, concentrated in the first two months of 2Q26, reflecting the period of greatest impact from the out-of-court restructuring plan
- ° Sales returned to growth in June, supported by the positive impact of the FIFA World Cup



Gross Margin

Profitability improvement driven by the prioritization of higher-margin channels and the gross margin benefit from the new ICMS tax treatment

- ° Gross margin reached 30.5%, expanding 3.1 p.p. YoY
- ° Growth driven by the discontinuation of the Aliados format, the ICMS-ST impact, and an improved e-commerce sales mix, prioritizing margin expansion



Efficiency Plan

Continued financial discipline and further operational efficiency gains

- ° 1S26 Capex totaled R\$ 162 million (-55%), keeping the Company on track to achieve annual target of R\$ 300 million to R\$ 350 million
- ° In 1S26, the Company captured R\$ 244 million in efficiencies gains, equivalent to 58.9% of the annual target of R\$ 415 million



Cash Generation

Lower Capex and EBITDA improvement offset the working capital impact resulting from the out-of-court restructuring plan

- ° Operating Free Cash Flow LTM⁽⁴⁾ reached R\$363 million, remaining stable compared to the previous year, despite higher supplier-related cash outflows due to out-of-court restructuring process
- ° LTM Free Cash Flow LTM⁽⁴⁾ improved by R\$269 million, reflecting lower Capex and reduced Other Operating Income and Expenses



Net Income

Continued Net Loss totaled R\$ (204) million

- ° Continued Net Loss amounted to R\$ (204) million, increasing 15.5% compared to the same period of the previous year
- ° Excluding the positive impact of the tax litigation settlement recognized in 2Q25, net loss decreased by 28.5%

(1) Pro forma analysis considering the terms presented in the out-of-court Restructuring 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\$ 298 million — the plan is available on the Company's Investor Relations website; (2) subject to court approval; (3) net debt including non-anticipated credit card receivables divided by Consolidated Adjusted EBITDA pre-IFRS 16 (last twelve months); (4) Adjusted to exclude the deconsolidation effects related to Stix; (5) +0.4 p.p. adjustment to same-store sales due to calendar effects



Management Message

The macroeconomic environment remained challenging during the second quarter of 2026. Brazilian households continued to face elevated indebtedness and higher delinquency levels, while customers' disposable income became increasingly pressured by essential consumption, financial obligations, and new categories of discretionary spending, such as online betting platforms. Despite this backdrop, we continued to execute our stabilization and transformation agenda, with confidence that we are on the right path. Our strategy is guided by three core pillars, which continue to drive every decision made by management: (i) Customer Centricity; (ii) Operational and Commercial Excellence; and (iii) Financial Discipline.

Our ability to execute this strategy is supported by GPA's key competitive advantages. We own some of Brazil's strongest and most recognized retail brands, which have been part of consumers' daily lives for decades and complement one another, while also holding a leading position in the premium food retail segment. We are the fourth-largest wine importer in Brazil, the country's leading sushi retailer, and the largest producer of naturally fermented bakery products, in addition to holding leadership positions across several other product categories.

We also deliver excellence in fresh products, a category with high penetration in our sales mix. Within our fruits, vegetables and greens category, approximately 85% of products are sourced directly from growers, enabling a true farm-to-table model that ensures superior freshness and quality, attributes that meet customers' growing preference for healthier food choices.

We believe that a more regionalized approach to assortment management, combined with a complementary omnichannel strategy, is essential to serving different customer shopping missions. This approach is supported by our Pão de Açúcar, Extra Mercado, Proximity, and E-commerce banners.

All these initiatives share a single objective: delivering an increasingly differentiated shopping experience for our customers, who remain at the center of every decision we make. This execution is expected to translate into stronger customer loyalty, higher shopping frequency, and increased average ticket.

On the operational front, we have already achieved significant progress under our Efficiency Plan, delivering reductions in both operating expenses and Capex that have already exceeded 50% of our full-year targets, with additional efficiency opportunities still ahead. We continue to capture efficiencies through initiatives including organizational restructuring, process optimization, logistics and store network optimization, systems integration, and strict cost management.

Consistent with our profitability focused strategy, sales and revenue declined during the quarter, while Adjusted EBITDA increased to R\$450 million, up 7.3% compared with 2Q25. We believe that sustainable long-term value creation requires rebuilding sales volumes without compromising profitability.

From a financial standpoint, the Company carried a capital structure that was no longer compatible with its current scale and cash generation profile. To preserve business continuity and protect the operating franchise, we made the difficult decision to carry out an Out-of-court restructuring process. This process is expected to reduce indebtedness and financing costs, extend debt maturities, and preserve the continuity of our operations as well as our relationships with customers, suppliers and business partners.

Accordingly, on March 10, 2026, we reached an agreement with our principal non-operating creditors regarding the proposed restructuring plan. On May 5, 2026, only 56 days later, the Company submitted an amended plan supported by creditors representing 57.49% of the affected claims. Following the filing and publication of the court notice, creditors had until July 13, 2026, to challenge the plan and elect their preferred settlement option. The outcome demonstrated the balanced nature of the proposed plan, with a very limited number of objections and approximately 97% of creditors selecting one of the available settlement alternatives. At the current stage, we are awaiting court approval of the plan, with completion expected during 3Q26, allowing for the issuance of the new debentures and the raising of additional funding.

Upon court approval, the Company's financial indebtedness is expected to: (i) increase its average maturity from 2.1 years to 6.4 years, reducing scheduled debt repayments through 2028 from R\$5.2 billion to approximately R\$400 million; (ii) reduce the average funding cost from CDI + 1.8% per year to CDI + 0.5% per year; (iii) reduce the total debt balance by more than 50% over time; and (iv) decrease net leverage from 3.9x to 1.3x.

We remain committed to executing our long-term strategy with discipline and responsibility, strengthening our competitive position and building a sustainable path of value creation for our customers, employees, suppliers, business partners and shareholders.

Alexandre Santoro
GPA CEO

Financial Highlights

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.

FINANCIAL HIGHLIGHTS (R\$ million, except when indicated)	2Q26	2Q25	Δ	6M26	6M25	Δ
Gross Revenue	4,713	5,066	-7.0%	9,542	10,158	-6.1%
Net Revenue	4,228	4,676	-9.6%	8,602	9,443	-8.9%
Gross Profit	1,288	1,280	0.6%	2,619	2,594	1.0%
Gross Margin	30.5%	27.4%	3.1 p.p.	30.5%	27.5%	3.0 p.p.
Selling, General and Administrative Expenses	(883)	(906)	-2.6%	(1,799)	(1,856)	-3.1%
% of Net Revenue	20.9%	19.4%	1.5 p.p.	20.9%	19.7%	1.3 p.p.
Equity Income	19	19	1.1%	35	36	-4.0%
Adjusted EBITDA Consolidated⁽¹⁾	450	419	7.3%	907	828	9.6%
Adjusted EBITDA Margin Consolidated ⁽¹⁾	10.6%	9.0%	1.7 p.p.	10.5%	8.8%	1.8 p.p.
Other Operating Revenue and Expenses	(30)	10	-	(576)	(75)	668.5%
Net Income Controlling Shareholders – Continued Operations	(204)	(176)	15.5%	(1,550)	(270)	475.0%
Net Margin – Controlling shareholders – Continued Operations	-4.8%	-3.8%	-1.1 p.p.	-18.0%	-2.9%	-15.2 p.p.
Net Income Controlling Shareholders – Discontinued Operations⁽²⁾	(49)	(41)	19.3%	(139)	(116)	19.7%
Net Income Controlling Shareholders Consolidated⁽³⁾	(252)	(217)	16.2%	(1,689)	(386)	337.9%

(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

Sales Performance

Total and Same-Store Sales

GROSS REVENUE AND SAME-STORE SALES (R\$ million)	2Q26		Variação 2Q26/2Q25	
	Vendas totais	Participação das vendas (%)	Total lojas	Mesmas lojas ex. efeito calendário ⁽⁴⁾
Pão de Açúcar	2,488	52.8%	-2.2%	-1.2%
Extra Mercado	1,561	33.1%	-3.4%	0.4%
Proximity	585	12.4%	-9.6%	-2.3%
Other Businesses ⁽¹⁾	80	1.7%	8.2%	n.d.
GPA ex. Aliados	4,713	100.0%	-3.4%	-0.8%
Aliados ⁽²⁾	0	0.0%	-100.0%	n.d.
GPA⁽³⁾	4,713	100.0%	-7.0%	-0.8%

(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 +0.4 p.p. of calendar effect in same-store sales.

In 2Q26, total sales reached R\$ 4.7 billion, declining 7.0% compared to the same period of the previous year. This performance reflects the execution of the Company's strategy to prioritize higher-margin channels, including the discontinuation of the Aliados format a direct sales model for small retailers, the rebalancing of the e-commerce sales mix, as well as the impact of the store portfolio and calendar effects, which together had a 6.1% negative impact on sales performance. Excluding these factors, sales declined by 0.8%.

The quarter was also affected by the impacts of the out-of-court restructuring process on stores product availability, resulting in a temporary increase in stockout levels and, consequently, lower sales. In line with this operational recovery, sales returned to growth in June, supported by the gradual recovery of product availability and continued progress toward the normalization of operations.

Beyond the quarter-specific factors, the macroeconomic environment remained consistent with that observed in previous quarters, characterized by more moderate demand and continued pressure on consumer spending, as household budget remain increasingly divided between discretionary and non-discretionary expenditures.

Historical Same-Store Sales Growth by Banner and Format

YoY Growth Same-Store Sales ⁽¹⁾	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
Pão de Açúcar	2.7%	4.6%	10.2%	6.5%	6.5%	3.5%	1.8%	0.2%	-1.2%
Extra Mercado	3.4%	5.8%	10.3%	6.6%	4.8%	5.5%	4.0%	1.2%	0.4%
Proximity	6.9%	4.6%	4.9%	7.8%	0.2%	2.8%	3.2%	0.3%	-2.3%

(1) Adjustment of +0.4 p.p. of calendar effect in same-store sales.

Pão de Açúcar same-store sales declined 1.2%, as previously discussed, primarily reflecting the impacts of the Out-of-court restructuring process, which resulted in higher stockout levels. Performance also continued to be affected by greater deflation in the basic grocery category, as in the previous quarters. In contrast, the perishables category outperformed the banner overall, reinforcing its relevance in the customer's basket, even in a more challenging consumer environment.

In addition, the strategy of prioritizing higher-margin e-commerce channels, which resulted in lower sales volumes, had a more pronounced impact on the banner's performance during the quarter. Nevertheless, Pão de Açúcar's value proposition, supported by a premium assortment, high-quality perishables, and excellence in customer service, remains well positioned to benefit from evolving consumer preferences, particularly the growing demand for healthier food choices.

At Extra Mercado, same-store sales increased 0.4%, demonstrating the format resilience despite the headwinds experienced during the quarter, supported by the positive impact of promotional campaigns held during the banner's anniversary month. As observed at Pão de Açúcar, the perishables category outperformed the banner overall, contributing to positive sales growth during the period. In addition, the assortment review and category management initiative continued to strengthen the banner's value proposition and support its growth.

In the Proximity, Same-store sales declined 2.3% during the quarter, reflecting the temporary impacts of the Out-of-court restructuring process, which were more pronounced in this format due to the higher increase in stockout levels compared with the Company's other banners. In addition, performance was affected by a more challenging market environment, characterized by continued pressure on consumer spending. Nevertheless, the format maintained the strength of its value proposition and the consistency of its operational execution.



E-commerce Sales

In 2Q26, the Company continued executing its profitability driven strategy 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\$ 504 million, declining 16.2% during the period. Despite the decline in sales, the operation delivered a meaningful improvement in profitability, reflected in higher operating margins. This performance was driven by a modest 2.9% decline in the 1P channel, compared with a 25.3% reduction in the 3P channel, consistent with the Company's strategy of prioritizing channels with superior return profiles.

E-commerce represented 11.1% of total sales during the quarter, a decrease of 1.6 p.p. compared with the prior year. At the same time, the first-party (1P) channel increased its share of the e-commerce sales mix by 6.5 p.p. compared to the previous period, reinforcing the Company's strategy of concentrating sales in higher-margin channels.

Financial Performance

2026 Efficiency Plan

As disclosed in the Material Fact 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

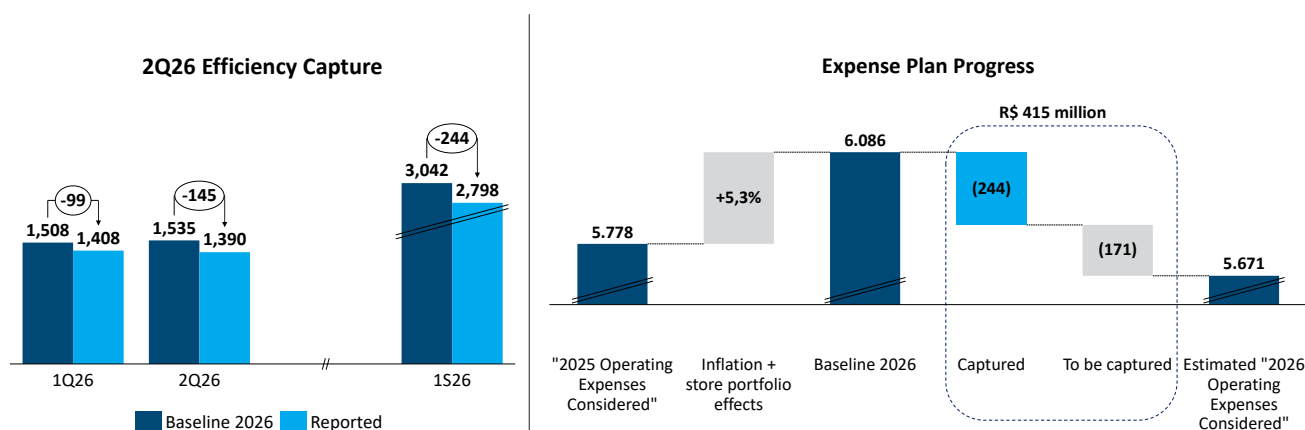
In 1S26, Capex investments totaled R\$ 162 million⁽¹⁾, representing a reduction of R\$ 195 million, or 55%, compared to 1S25. This reduction was mainly driven by lower investments in store expansion, with a decrease of R\$ 96 million, in addition to lower investments in information technology and logistics, which declined by R\$ 93 million.

Consistent with the disciplined capital allocation framework established under the 2026 Efficiency Plan, investments made during the first half of the year represented **54.1% of the lower end of the projected range of R\$300 million and 46.4% of the upper limit of R\$350 million.**

Expense Guidance

Regarding the expense guidance, a 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 1S26, the Company reported expenses of **R\$ 2,798 million** which, when compared to the “2026 Operating Expenses Considered” or “Baseline 2026” for 1QS26 of **R\$ 3,042 million**, represented a reduction of **R\$ 244 million**, equivalent to **58.9% of the annual reduction target** of R\$ 415 million



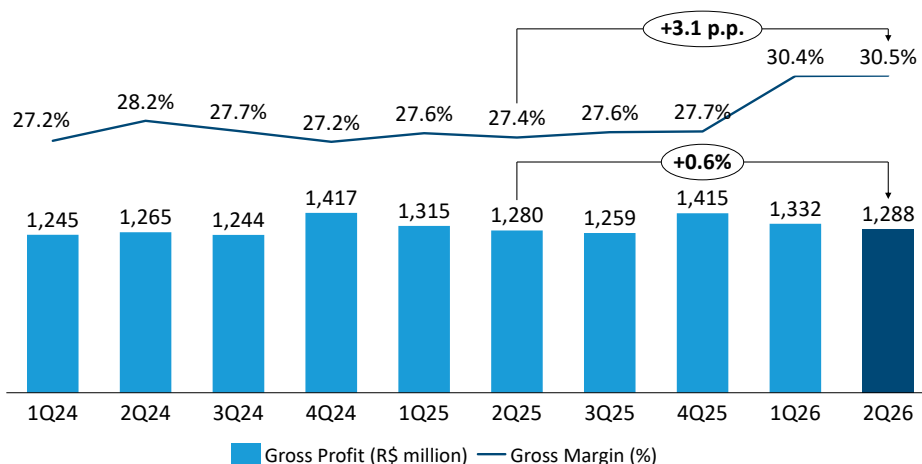
These gains were primarily captured through: (i) headcount optimization initiatives; (ii) the review of relevant IT contracts, as well as the revision and discontinuation of less efficient agreements; (iii) operational efficiency gains related to freight, including transfer optimization, route planning,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

3.1 p.p. expansion compared to 2Q25

Gross Profit and Margin



In 2Q26, Gross Profit reached R\$ 1.3 billion, with a solid margin of 30.5%, representing a 3.1 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) the positive impact from the reclassification of certain products from the ICMS-ST tax regime to the regular ICMS regime; (iii) higher e-commerce profitability; (iv) the growth of retail media revenues, which increased 39% year over year during the quarter; (v) ongoing operational improvements across banners and formats, supporting sustainable profitability gains; and (vi) lower logistics costs.

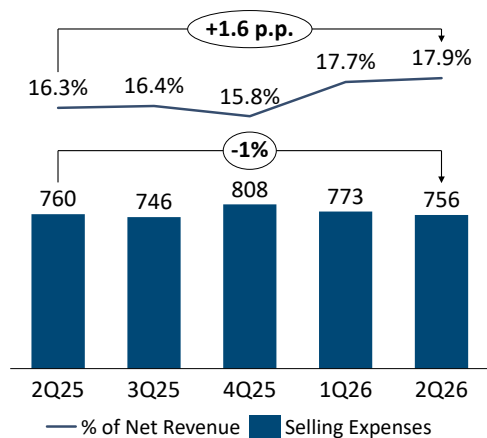
Equity Income, corresponding to GPA's share in FIC's results, totaled R\$ 19 million, remaining stable compared to 2Q25. In addition, and in line with its divestment strategy, the Company announced the sale of its stake in FIC, with closing subject to the fulfillment of certain conditions precedent.

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 service counters across its banners — totaling 726 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.

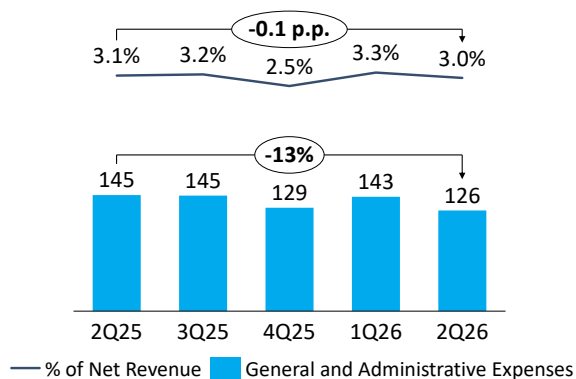
Adjusted EBITDA margin expands 7.1% and reaches 10.7%

Increase driven by profitability prioritization initiatives

Selling Expenses

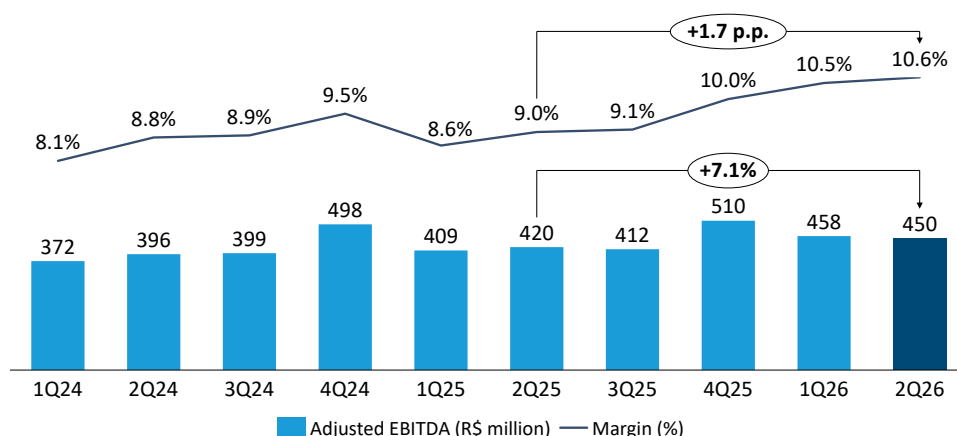


General and Administrative Expenses



In 2Q26, SG&A totaled R\$ 883 million, representing a nominal reduction of approximately R\$ 23 million compared to the same period of the previous year. This performance reflects the benefits of the initiatives implemented under the Company's Efficiency Plan, including workforce optimization, the discontinuation of less efficient contracts, and lower advertising expenses. In addition, the Company continued to capture operational efficiency gains in logistics through the optimization of inventory transfers, route planning and logistics utilization, as well as lower operating losses and the renegotiation of occupancy contracts, reinforcing disciplined cost management and continued improvements in operational efficiency.

Adjusted EBITDA and Margin



As a result of these initiatives, Adjusted EBITDA totaled R\$ 450 million in the quarter, increasing 7.1% compared to 2Q25, with a margin of 10.6%, equivalent to an expansion of 1.7 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\$ (30) million, primarily reflecting restructuring costs related to the efficiency initiatives implemented by the Company, as well as labor and tax contingencies.

Financial Result

FINANCIAL RESULT (R\$ million)	2Q26	2Q25	Δ	6M26	6M25	Δ
Financial Revenue	33	117	-71.5%	75	176	-57.3%
Financial Expenses	(293)	(295)	-0.8%	(589)	(544)	8.3%
Cost of Debt	(157)	(165)	-4.6%	(322)	(302)	6.6%
Cost of Receivables Discount	(27)	(23)	18.9%	(51)	(44)	15.9%
Other Financial Expenses	(109)	(108)	0.9%	(216)	(198)	9.1%
Net Financial Result – pre-IFRS 16	(260)	(178)	45.6%	(514)	(368)	39.6%
% of Net Revenue – pre-IFRS 16	-6.1%	-3.8%	-2.3 p.p.	-6.0%	-3.9%	-2.1 p.p.
Interest on Lease Liabilities	(125)	(126)	-0.8%	(252)	(254)	-0.6%
Net Financial Result – post-IFRS 16	(385)	(304)	26.4%	(766)	(622)	23.2%
% Net Revenue – post-IFRS 16	-9.1%	-6.5%	-2.6 p.p.	-8.9%	-6.6%	-2.3 p.p.

In 2Q26, the Net Financial Result – pre-IFRS 16 totaled R\$ (260) million, representing 6.1% 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: Declined by 0.8%, reflecting lower debt servicing costs driven by the decline in the Selic rate.

Including the effects of IFRS 16, Net Financial Result, including interest on lease liabilities, amounted to R\$ (385) million in 2Q26, equivalent to 9.1% of net revenue.

Net Loss of Continued and Discontinued Operations

In 2Q26, Net Loss from Continued Operations totaled R\$ (204) million, slightly higher than in the same period of the previous year, reflecting the factors discussed above. It is important to note, however, that the 2Q25 result benefited from a non-recurring positive effect recorded under Other Operating Income and Expenses.

Also in 2Q26, Net Loss from Discontinued Operations totaled R\$ (49) million, increasing modestly by R\$ 8 million compared with the prior year.

Cash Generation and Net Debt

NET DEBT VARIATION – MANAGERIAL VIEW (R\$ million)	2Q26	2Q25	Δ R\$	LTM ⁽⁵⁾ 2Q26	LTM ⁽⁵⁾ 2Q25	Δ R\$
Adjusted EBITDA Consolidated pre-IFRS 16⁽¹⁾	228	197	32	931	856	75
Equity Income	(19)	(19)	(0)	(58)	(68)	10
Income Tax Paid	(0)	(2)	1	(3)	(3)	(0)
Working Capital of Goods Variation	(179)	114	(294)	(442)	235	(677)
Inventory Variation	(396)	(87)	(309)	(678)	98	(776)
Suppliers Variation	155	185	(30)	113	66	47
Receivable Variation	62	17	45	122	71	52
Other Operating Asset and Liabilities Variation	(145)	22	(167)	174	76	98
Operating Cash Flow	(116)	312	(428)	601	1.095	(494)
Adjusted for the deconsolidation of Stix	187	(31)	218	185	(38)	223
Operating Cash Flow ex. Stix	71	281	(210)	786	1.057	(271)
Capex adjusted by BTS ⁽²⁾	(76)	(159)	84	(424)	(711)	287
Operating Free Cash Flow ex. Stix	(5)	122	(127)	363	347	16
Other Operating Income and Expenses	(99)	(176)	77	(450)	(687)	236
Dividends Received	15	0	15	63	47	16
Free Cash Flow ex. Stix	(89)	(54)	(35)	(24)	(293)	269
Sale of Assets/ Offering ⁽³⁾	10	9	1	96	123	(28)
Cash Flow after Sale do Assets ex. Stix	(79)	(45)	(34)	71	(170)	241
Net Financial Cost ⁽⁴⁾	(188)	(204)	16	(951)	(703)	(247)
Net Debt Variation ex. Stix	(266)	(249)	(18)	(879)	(873)	(7)
Impact of the deconsolidation of Stix	(187)	31	(218)	(185)	38	(223)
Net Debt Variation	(453)	(218)	(235)	(1.064)	(835)	(229)

(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 2Q26 (LTM 2Q26), except when indicated.

Pre-IFRS 16 Adjusted EBITDA totaled R\$ 931 million, reflecting a 8.8% increase compared to the previous period. Operating Cash Flow, after working capital variations, reached R\$ 601 million, a decrease of R\$ 494 million year over year, primarily reflecting higher cash outflows to suppliers aimed at preserving normal business operations throughout the Out-of-court restructuring process.

Capex totaled R\$ 424 million, representing a 40.4% reduction compared with the prior year. On a quarterly basis, Capex declined 52.5%, reflecting the Company's more disciplined capital allocation approach, with lower investments in information technology and logistics, as well as the discontinuation of its store expansion plan.

Other Operating Income and Expenses totaled a net expense of R\$ 450 million, a reduction of R\$ 236 million compared to the prior period. Recurring effects impacting this line totaled R\$ 223 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\$ 228 million, composed by: (i) disbursements for labor claims mainly related to Extra Hiper, currently in a reduction phase, amounting to approximately R\$ 314 million; (ii) expenses with restructuring, including store closures, estimated at R\$ 106 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\$ 96 million during the period, primarily reflecting installment payments related to the sale of gas stations, partial proceeds from the sale of Stix, and the disposal of real estate assets and underperforming stores.

Finally, Net Financial Costs totaled R\$ 951 million, an increase of R\$ 247 million compared with the same period of the previous year. This variation primarily reflects the impact of higher Selic interest rates over the twelve-month

comparison period, higher net debt levels, and the concentration of premium payments related to the renewal of guarantees associated with tax disputes under judicial sphere.

Below is the table detailing the working capital for merchandise comparing 2Q26 and 2Q25.

WORKING CAPITAL OF GOODS (R\$ million)	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	2Q26 vs 2Q25	2Q26 vs 1Q26
(+) Suppliers	2,431	2,577	3,189	2,149	1,753	(678)	(396)
(-) Inventory	(1,929)	(1,905)	(1,963)	(1,971)	(1,816)	113	155
(-) Receivables	(292)	(247)	(285)	(231)	(170)	122	62
(=) Cash Flow after receivables	209	425	941	(53)	(233)	(442)	(179)
In days of COGS 12 months⁽¹⁾							
(+) Suppliers	56	59	74	52	44	(12)	(8)
(-) Inventory	(44)	(44)	(46)	(47)	(46)	(1)	2
(-) Receivables	(7)	(6)	(7)	(6)	(4)	2	1
(=) Cash Flow after receivables	5	10	22	(1)	(6)	(11)	(5)

(1) Working capital lines 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)	Pro Forma ER 2Q26	2Q26	1Q26	2Q25
Short-Term Debt	-	4,329	4,173	923
Loans and Financing	-	1,489	1,437	59
Debentures	-	2,840	2,735	864
Long-Term Debt	1,864	-	-	3,465
Loans and Financing	-	-	-	1,366
Debentures	1,864	-	-	2,123
Financial Instruments	-	-	-	(24)
Total Gross Debt	1,864	4,329	4,173	4,388
Cash and Equivalents ex. Consolidation of Stix ⁽¹⁾	(646)	(646)	(756)	(1,584)
Net Debt	1,218	3,683	3,417	2,804
On Balance Credit Card Receivables non-discounted	(36)	(36)	(29)	(28)
Net Debt including Credit Card Receivables non-discounted	1,182	3,647	3,388	2,776
Adjusted EBITDA Consolidated (Last Twelve Months)	1,830	1,830	1,800	1,725
Net Debt including Credit Card Receivables non-discounted / Adjusted EBITDA Consolidated (Last Twelve Months)	0.6x	2.0x	1.9x	1.6x
Adjusted EBITDA Consolidated pre-IFRS 16 (Last Twelve Months)	931	931	899	856
Net Debt including Credit Card Receivables non-discounted / Adjusted EBITDA Consolidated pre-IFRS 16 (Last Twelve Months)	1.3x	3.9x	3.8x	3.2x

(1) Figures exclude Stix's impact, which was previously consolidated into the Company's cash position (R\$187 million as of March 2026 and R\$185 million as of June 2025).

Net debt, including the balance of non-discounted receivables, totaled R\$ 3.6 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 3.9x in 2Q26.

On a pro forma basis, reflecting the terms of the Out-of-court restructuring process and the use of R\$ 298 million in proceeds from the sale of FIC to repay a portion of the Company's debt, net debt, including the balance of non-discounted receivables, would reach R\$ 1.2 billion. Accordingly, pre-IFRS 16 net leverage - measured as the ratio of net debt to Consolidated Adjusted EBITDA before IFRS 16 for the last twelve months (including lease expenses) - would decline to 1.3x in 2Q26.

Investments

ADJUSTED CAPEX ⁽¹⁾ (R\$ million)	2Q26	2Q25	Δ R\$	LTM 2Q26	LTM 2Q25	Δ R\$
Expansion	1	31	(31)	21	154	(133)
Store Renovation, Conversions, Maintenance	47	51	(4)	202	218	(16)
IT, Digital and Logistics	28	77	(49)	200	338	(138)
Total	76	159	(84)	424	711	(287)

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

In 2Q26, Adjusted Capex, excluding the effects of built-to-suit operations, totaled R\$ 76 million, with reductions across all lines, resulting in a 52.5% decrease, or R\$ 84 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.

Breakdown of Store Changes by Banners

During 2Q26, the Company converted 8 Minuto Pão de Açúcar stores and 5 Pão de Açúcar Fresh stores to the Pão de Açúcar banner, aiming to enhance regional operating efficiency and optimize the management of its store network.

During the same period, the Company also closed one Pão de Açúcar store due to its underperformance, as part of its ongoing process of evaluating and optimizing the store portfolio.

Stores by Banner	1Q26	2Q26					
	No. of Stores	Openings	Openings by conversion	Closing	Closing to conversion	No. of Stores	Sales area ('000 sq. m.)
GPA	727	0	13	-1	-13	726	545
Pão de Açúcar	189	0	13	-1	0	201	263
Extra Mercado	165	0	0	0	0	165	193
Minuto Pão de Açúcar (Proximity)	218	0	0	0	-13	205	50
Mini Extra (Proximity)	155	0	0	0	0	155	39

Consolidated Financial Statements

Balance Sheet

BALANCE SHEET			
(R\$ million)	ASSETS		
	Consolidated		
	06.30.2026	06.30.2025	
Current Assets	4,398	5,218	
Cash and Marketable Securities	646	1,769	
Financial Applications	23	16	
Accounts Receivable	170	292	
Credit Card	36	28	
Sales Vouchers and Trade Account Receivable	99	233	
Allowance for Doubtful Accounts	(0)	(1)	
Resulting from Commercial Agreements	35	32	
Inventories	1,816	1,929	
Recoverable Taxes	811	560	
Noncurrent Assets for Sale	343	114	
Claims with Related Parties	54	0	
Prepaid Expenses and Other Accounts Receivables	535	538	
Noncurrent Assets	11,163	13,145	
Long-Term Assets	4,476	4,559	
Recoverable Taxes	1,572	2,278	
Financial Instruments	0	24	
Deferred Income Tax and Social Contribution	1,689	1,094	
Amounts Receivable from Related Parties	1	5	
Judicial Deposits	313	229	
Prepaid Expenses and Others	901	929	
Investments	0	823	
Property and Equipment	5,801	6,075	
Intangible Assets	886	1,688	
TOTAL ASSETS	15,561	18,363	

Consolidated Financial Statements

Balance Sheet

BALANCE SHEET			
(R\$ million)	LIABILITIES		
	Consolidated		
	06.30.2026	06.30.2025	
Current Liabilities	8,470	5,515	
Suppliers	1,994	2,345	
Trade payable, agreement	28	270	
Loans and Financing	1,489	59	
Debentures	2,840	864	
Lease Liability	504	482	
Payroll and Related Charges	337	373	
Taxes and Social Contribution Payable	510	359	
Financing for Purchase of Fixed Assets	67	104	
Advertisement	16	20	
Provision for Restructuring	2	4	
Unearned Revenue	22	187	
Liabilities on Noncurrent Assets for Sale	50	117	
Others	610	330	
Long-Term Liabilities	6,682	10,284	
Loans and Financing	0	1,366	
Debentures	0	2,123	
Lease Liability	3,627	3,783	
Income tax payable	69	84	
Tax Installments	859	621	
Provision for Contingencies	2,022	1,911	
Unearned Revenue	28	49	
Others	77	347	
Shareholders' Equity	409	2,564	
Attributed to controlling shareholders	409	2,553	
Capital	2,511	2,511	
Capital Reserves	(69)	(53)	
Profit Reserves	(2,032)	96	
Other Comprehensive Results	(1)	(0)	
Minority Interest	0	11	
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDER'S EQUITY	15,561	18,363	

Consolidated Financial Statements

Income Statement – 2nd Quarter of 2026

(R\$ Million)	Consolidated		
	2Q26	2Q25	Δ
Gross Revenue	4,713	5,066	-7.0%
Net Revenue	4,228	4,676	-9.6%
Cost of Goods Sold	(2,915)	(3,370)	-13.5%
Depreciation (Logistics)	(25)	(27)	-6.2%
Gross Profit	1,288	1,280	0.6%
Selling Expenses	(756)	(760)	-0.5%
General and Administrative Expenses	(126)	(146)	-13.7%
Selling, General and Adm. Expenses	(883)	(906)	-2.6%
Equity Income	19	19	1.1%
Other Operating Revenue (Expenses)	(30)	10	-
Depreciation and Amortization	(216)	(265)	-18.3%
Earnings before interest and Taxes - EBIT	178	138	29.7%
Financial Revenue	33	117	-71.5%
Financial Expenses	(418)	(421)	-0.8%
Net Financial Result	(385)	(304)	26.4%
Income (Loss) Before Income Tax	(206)	(167)	23.6%
Income Tax	4	(8)	-
Net Income (Loss) Company - continuing operations	(203)	(175)	15.8%
Net Income (Loss) Company - discontinued operations	(49)	(41)	19.3%
Net Income (Loss) - Consolidated Company	(251)	(216)	16.5%
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations	(204)	(176)	15.5%
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - discontinued operations	(49)	(41)	19.3%
Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders	(252)	(217)	16.2%
Minority Interest - Non-controlling - continuing operations	1	1	-33.6%
Minority Interest - Non-controlling - discontinued operations	0	0	-
Minority Interest - Non-controlling - Consolidated	1	1	-33.6%
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	420	429	-2.2%
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	450	419	7.3%

% of Net Revenue	Consolidated		
	2Q26	2Q25	Δ
Gross Profit	30.5%	27.4%	3.1 p.p.
Selling Expenses	-17.9%	-16.3%	-1.6 p.p.
General and Administrative Expenses	-3.0%	-3.1%	0.1 p.p.
Selling, General and Adm. Expenses	-20.9%	-19.4%	-1.5 p.p.
Equity Income	0.5%	0.4%	0.0 p.p.
Other Operating Revenue (Expenses)	-0.7%	0.2%	-0.9 p.p.
Depreciation and Amortization	-5.1%	-5.7%	0.5 p.p.
Earnings before interest and Taxes - EBIT	4.2%	2.9%	1.3 p.p.
Net Financial Result	-9.1%	-6.5%	-2.6 p.p.
Income (Loss) Before Income Tax	-4.9%	-3.6%	-1.3 p.p.
Income Tax	0.1%	-0.2%	0.3 p.p.
Net Income (Loss) Company - continuing operations	-4.8%	-3.7%	-1.1 p.p.
Net Income (Loss) - Consolidated Company	-5.9%	-4.6%	-1.3 p.p.
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations	-4.8%	-3.8%	-1.0 p.p.
Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders	-6.0%	-4.6%	-1.3 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	9.9%	9.2%	0.8 p.p.
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	10.6%	9.0%	1.7 p.p.

(1) Adjusted EBITDA excludes Other Operating Income and Expenses