Grupo Pão de Açúcar

Teleconferência sobre
os Resultados do 3T26

Quinta-feira
05 de novembro de 2026
9h00 (horário de Brasília)
7h00 (NY)

Português/Inglês
(idioma original/tradução simultânea)
Videoconferência: www.gpari.com.br

Replay: www.gpari.com.br

RELEASE DE
RESULTADOS
3T26

04 de novembro de 2026

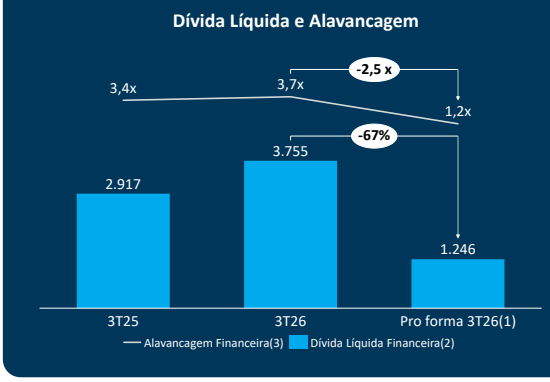
PCAR
B3 LISTED NM

São Paulo, 04 de novembro de 2026. O GPA (B3: PCAR3) anuncia o resultado do 3º trimestre de 2026. Os comentários a seguir referem-se ao resultado das operações em continuidade, com a adoção do IFRS 16/CPC 06 (R2), e incluem comparações relativas ao mesmo período de 2025, exceto onde indicado de outra forma.

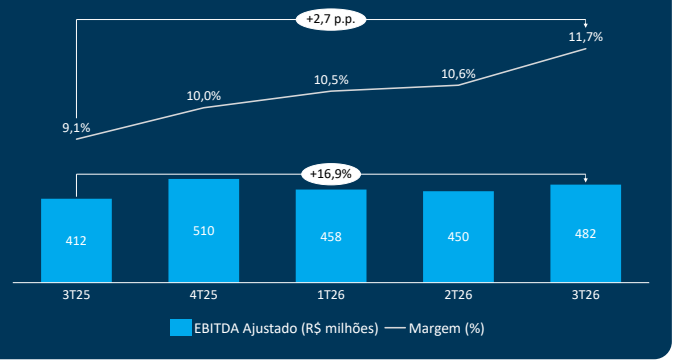
Captura de eficiências, priorização de rentabilidade e redução do endividamento[1]

- Captura de R$ 365 milhões em redução de despesas, representando 88% da projeção para 2026
- Margem EBITDA Ajustado avançou 2,7 p.p. na comparação anual, refletindo o plano de eficiência
- Dívida Líquida[2] pro forma[1] apresenta redução de R$ 2,5 bilhões, representando queda de 67%
- Alavancagem[3] pro forma[1] recua de 3,7x para 1,2x no 3T26

Dívida Líquida[2] e Alavancagem[3] pro forma[1]



EBITDA Ajustado



Vendas

Iniciativas de rentabilidade compõem maior fator da redução de receita bruta

° Vendas totais recuaram 6,5% na comparação com 3T25, dos quais 4,9% são decorrentes da descontinuação do formato Aliados, da parceria de *fulfillment* nos centros de distribuição e da venda da Stix

° Em vendas mesmas lojas[4], houve retração de 1,4% vs. ano anterior, refletindo maiores níveis de ruptura e um cenário de consumo ainda desafiador

Margem Bruta

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

° Margem bruta atinge 30,7% e avança 3,1 p.p. quando comparado com o 3T25

° 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

° No 9M26, a Companhia capturou R$ 365 milhões em eficiências, equivalente a 87,9% da meta anual de R$ 415 milhões

° Capex do 9M26 totalizou R$ 226 milhões (-56% vs. 9M25), redução que nos posiciona no patamar de R$ 300 a R$ 350 milhões

Geração de Caixa

Melhora de EBITDA e redução do Capex compensam perda de Capital de Giro decorrente da Recuperação Extrajudicial

° Fluxo de Caixa Livre Operacional[5] LTM atinge R$ 341 milhões, com redução na comparação anual, em função de maior impacto na linha de fornecedores por conta da recuperação extrajudicial

° Fluxo de Caixa Livre[5] LTM apresentou evolução de R$ 47 milhões, refletindo reduções no Capex e em Outras Receitas e Despesas Operacionais

Resultado Líquido

Prejuízo Líquido Continuado atinge R$ 220 milhões

° Prejuízo Líquido Continuado totalizou R$ 220 milhões, representando piora de R$ 362 milhões em comparação ao mesmo período do ano anterior

° Excluindo o impacto positivo de créditos tributários no 3T25, houve evolução de 20,3%

(1) Análise pro forma, considerando os termos apresentados no Plano de Recuperação Extrajudicial em 05/05/2026, que também considerada a amortização de parte da dívida com valor da venda da FIC de R$ 293 milhões - o plano encontra-se disponível no site de Relações com Investidores da Companhia; (2) dívida líquida incluindo carteira de recebíveis de cartão de crédito não antecipados; (3) dívida líquida incluindo carteira de recebíveis de cartão de crédito não antecipados dividido pelo EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS16 (últimos 12 meses); (4) ajuste -0,4 p.p. na venda mesmas lojas em relação ao efeito calendário; (5) Ajustado pela desconsolidação do caixa da Stix

Mensagem da Administração

O terceiro trimestre de 2026 foi marcado por avanços importantes na execução da estratégia do GPA, sustentada por três pilares: (i) Foco no Cliente; (ii) Excelência Operacional e Comercial; e (iii) Disciplina Financeira. Seguimos concentrados em aprimorar a experiência de compra de nossos clientes, fortalecer a execução comercial e aumentar a eficiência de nossas operações. Ao mesmo tempo, avançamos em iniciativas de redução de despesas, disciplina de investimentos, otimização da malha logística e simplificação da estrutura tecnológica, com o objetivo de construir uma Companhia mais competitiva, eficiente e financeiramente sustentável.

O desempenho comercial do trimestre ainda refletiu um ambiente de consumo desafiador, caracterizado pela pressão sobre o poder de compra e pelo elevado endividamento das famílias. Adicionalmente, o prolongamento do processo de homologação da recuperação extrajudicial continuou impactando a disponibilidade de produtos e a dinâmica comercial com fornecedores. Embora os níveis de ruptura tenham apresentado melhora em relação ao segundo trimestre, permaneceram acima dos patamares observados no início do ano. A recuperação da disponibilidade de produtos e do desempenho de vendas segue entre nossas principais prioridades.

Na frente operacional, avançamos na regionalização da gestão das lojas, buscando adequar o sortimento às características e preferências dos consumidores de cada região, e ampliar a participação de fornecedores regionais. Essa iniciativa tem como objetivos melhorar a disponibilidade, a qualidade e o frescor dos produtos, reduzir os níveis de ruptura e quebra, e otimizar os custos logísticos. Acreditamos que uma operação mais próxima das necessidades de cada mercado será fundamental para fortalecer nossa competitividade e aprimorar a experiência dos clientes.

Também avançamos na revisão da proposta de valor e no reposicionamento da bandeira Extra Mercado. Após o trabalho de diagnóstico e planejamento realizado ao longo do trimestre, iniciamos, em outubro, a implementação da nova estratégia nas lojas do Rio de Janeiro, em conjunto com o projeto-piloto de regionalização. Entre as principais iniciativas, destacam-se a redução de preços de mais de 2 mil itens, visando ampliar a competitividade e reforçar a proposta de valor expressa no posicionamento “Mais Barato, Mais Barato. Extra”, além do fortalecimento da identidade da bandeira em categorias-chave. Essas ações buscam ampliar a relevância do Extra Mercado para os consumidores e criar condições para uma recuperação consistente do desempenho comercial.

Em eficiência e disciplina financeira, seguimos apresentando avanços concretos. Nos primeiros nove meses de 2026, capturamos aproximadamente R$ 365 milhões em eficiências, equivalentes a 88% do compromisso estabelecido para o ano. No mesmo período, os investimentos totalizaram R$ 226 milhões, em linha com nossa estratégia de alocação criteriosa de recursos e preservação de caixa, considerando a projeção anual de CAPEX entre R$ 300 milhões e R$ 350 milhões. Esses resultados refletem o compromisso da Administração com a simplificação da operação, o controle de despesas e a construção de uma estrutura de custos mais eficiente.

Na frente financeira, alcançamos um marco fundamental com a homologação judicial do Plano de Recuperação Extrajudicial, em outubro de 2026. Conforme os termos aprovados, as obrigações financeiras abrangidas passam a apresentar condições substancialmente mais adequadas à capacidade financeira da Companhia. Entre os principais efeitos estimados, destacam-se: (i) o alongamento do prazo médio da dívida de 2,1 para 6,4 anos, com redução dos pagamentos previstos até 2028 de R$ 5,2 bilhões para aproximadamente R$ 400 milhões; (ii) a redução do custo médio de CDI + 1,8% ao ano para CDI + 0,5% ao ano; (iii) a redução superior a 50% do saldo das obrigações ao longo do tempo; e (iv) a redução da alavancagem de 3,7x para 1,2x, em bases pro forma. Esses indicadores não contemplam os eventuais efeitos da mensuração a valor justo, que permanecem em avaliação e serão divulgados conforme as normas contábeis aplicáveis.

Essa conquista representa um avanço decisivo na reestruturação do endividamento da Companhia e permite que a Administração concentre esforços crescentes na recuperação operacional e comercial, cria condições mais favoráveis para a normalização das relações comerciais com fornecedores e para a recuperação da disponibilidade de produtos, além de fortalecer nossa posição financeira. Além disso, seguiremos trabalhando para melhorar nossa posição de liquidez, geração de caixa e avaliar, de forma complementar, alternativas de fortalecimento de nossa estrutura de capital, sempre observando as condições de mercado e a disciplina na alocação de recursos.

Ainda temos desafios importantes pela frente, especialmente na recuperação do nível de vendas e, ao mesmo tempo, entramos preparados no período de maior sazonalidade do varejo. Nossa prioridade é transformar os avanços da reestruturação em resultados operacionais sustentáveis, com foco no cliente, excelência na execução e geração de caixa. Seguimos comprometidos com a construção de um GPA mais simples, competitivo e financeiramente equilibrado, criando valor de longo prazo para nossos clientes, colaboradores, fornecedores 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)	**3T26**	**3T25**	**Δ**	**9M26**	**9M25**	**Δ**
Receita Bruta	**4.595**	**4.913**	**-6,5%**	**14.137**	**15.071**	**-6,2%**
Receita Líquida	**4.119**	**4.556**	**-9,6%**	**12.721**	**13.999**	**-9,1%**
Lucro Bruto	**1.264**	**1.259**	**0,4%**	**3.883**	**3.853**	**0,8%**
Margem Bruta	30,7%	27,6%	3,1 p.p.	30,5%	27,5%	3,0 p.p.
Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	**(821)**	**(890)**	**-7,8%**	**(2.620)**	**(2.746)**	**-4,6%**
% da Receita Líquida	19,9%	19,5%	0,4 p.p.	20,6%	19,6%	1,0 p.p.
Equivalência Patrimonial	14	17	-19,6%	49	53	-9,0%
EBITDA Ajustado Consolidado(1)	**482**	**412**	**16,9%**	**1.389**	**1.240**	**12,0%**
Margem EBITDA Ajustado(1)	11,7%	9,1%	2,7 p.p.	10,9%	8,9%	2,1 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(76)	(76)	-1,0%	(651)	(151)	330,4%
Lucro Líquido Controladores – Operações Continuadas	**(220)**	**142**	**-**	**(1.770)**	**(128)**	**1286,0%**
Margem Líquida – Controladores – Operações Continuadas	-5,3%	3,1%	-8,5 p.p.	-13,9%	-0,9%	-13,0 p.p.
Lucro Líquido Controladores – Operações Descontinuadas(2)	**(511)**	**(8)**	**6071,4%**	**(650)**	**(124)**	**422,6%**
Lucro Líquido Controladores Consolidado(3)	**(731)**	**134**	**-**	**(2.420)**	**(252)**	**860,0%**

(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)	3T26		Variação 3T26/3T25	
	Vendas totais	Participação das vendas (%)	Total lojas	Mesmas lojas ex. efeito calendário[4]
Pão de Açúcar	2.464	53,6%	-0,4%	-0,7%
Extra Mercado	1.506	32,8%	-3,4%	-1,9%
Proximidade	581	12,6%	-10,8%	-2,9%
Outros negócios[1]	45	1,0%	-51,0%	n.d.
GPA ex. Aliados	**4.595**	**100,0%**	**-3,8%**	**-1,4%**
Aliados[2]	0	0,0%	-100,0%	n.d.
GPA[3]	**4.595**	**100,0%**	**-6,5%**	**-1,4%**

(1) Receitas provenientes principalmente do aluguel de galerias comerciais; (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 3T26, as vendas totais alcançaram R$ 4,6 bilhões, com recuo de 6,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo, principalmente, a decisão estratégica de priorizar rentabilidade, com a consequente descontinuidade de formatos e negócios.

A redução de 6,5% nas vendas totais é explicada, essencialmente, por três fatores: (i) 4,9% decorrente das iniciativas de priorização de rentabilidade, contando com a descontinuidade do formato Aliados, o encerramento da parceria de *fulfillment* nos centros de distribuição e a venda da Stix; (ii) 0,2% relacionados aos efeitos portfólio e calendário; e (iii) 1,4% em função da redução das vendas mesmas lojas.

Em relação à queda de 1,4% das vendas mesmas lojas, o desempenho ainda foi impactado pelos efeitos da recuperação extrajudicial sobre o abastecimento das lojas. No entanto, os níveis de ruptura apresentaram melhora em relação ao trimestre anterior, mantendo trajetória de normalização, embora ainda permaneçam acima dos patamares observados antes do anúncio da recuperação extrajudicial.

Cabe destacar que, em outubro de 2026, o plano de recuperação extrajudicial foi homologado judicialmente, o que esperamos que contribua para acelerar a normalização do abastecimento e dos demais impactos relacionados ao processo.

Por fim, assim como observado nos trimestres anteriores, o desempenho das vendas também foi influenciado por um ambiente de consumo mais desafiador, marcado pelo elevado endividamento das famílias e maior competição pela renda disponível entre despesas discricionárias e não discricionárias.

Histórico de crescimento mesmas lojas por bandeira e formato

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

(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 retração de 0,7%, impactadas, principalmente, pela estratégia de priorização de rentabilidade no e-commerce, cujo efeito foi mais relevante na bandeira e pressionou o desempenho de vendas no período. O resultado também refletiu níveis de ruptura ainda acima do recorrente em função do processo de recuperação extrajudicial.

Apesar da retração das vendas, a bandeira apresentou evolução de rentabilidade tanto nas lojas físicas quanto no e-commerce, refletindo os avanços na estratégia de priorização dos canais e operações mais rentáveis. Seguimos confiantes na proposta de valor do Pão de Açúcar, sustentada por um sortimento diferenciado, elevada qualidade em perecíveis e excelência no atendimento, atributos que posicionam a bandeira para capturar tendências relevantes de consumo, especialmente a crescente busca dos clientes por opções de alimentação mais saudáveis.

No Extra Mercado, as vendas em mesmas lojas apresentaram recuou de 1,9%, refletindo, principalmente, o maior impacto de ruptura entre as bandeiras na comparação com o mesmo período do ano anterior. Apesar desse cenário, o desempenho da categoria de perecíveis foi superior ao consolidado da bandeira, demonstrando a resiliência da categoria, mesmo em um cenário mais desafiador.

O Extra Mercado também têm passado por uma revisão da proposta de valor e consequente reposicionamento, embasado também na nossa estratégia de regionalização, tendo como projeto-piloto a operação do Rio de Janeiro. A nova abordagem contempla uma gestão regional com maior autonomia, proximidade e negociação com fornecedores locais, além de uma gestão com ampla experiência no mercado regional, permitindo maior agilidade na tomada de decisão e uma oferta mais aderente às necessidades e preferências dos clientes de cada região.

No formato de Proximidade, as vendas em mesmas lojas recuaram 2,9% no trimestre, refletindo os impactos da recuperação extrajudicial sobre o abastecimento das lojas, que resultaram em níveis de ruptura mais elevados no período. O desempenho também foi influenciado por um ambiente de consumo mais pressionado. Apesar desse cenário, o formato segue apresentando uma proposta de valor diferenciada, sustentada pela conveniência, proximidade e adequação do sortimento às diferentes jornadas de compra de nossos clientes.

Iniciativas Estratégicas

Comercial

Na frente Comercial, apoiados pela estratégia de regionalização, temos buscado fortalecer o relacionamento com fornecedores locais, ampliando a autonomia e o poder de negociação dos times regionais e adequando o sortimento às características e preferências de cada mercado. Como projeto-piloto dessa estratégia, iniciamos sua implementação nas lojas do Rio de Janeiro, com destaque para a bandeira Extra Mercado, que também passa por um processo de reposicionamento, decorrente da revisão de sua proposta de valor. Nesse contexto, estamos implementando iniciativas voltadas ao fortalecimento de categorias-chave, à adequação do sortimento, com maior participação de fornecedores locais, e à redução de preços de mais de 2 mil itens, buscando ampliar a competitividade e reforçar o posicionamento da bandeira.

Adicionalmente, com a homologação judicial do Plano de Recuperação Extrajudicial e a progressiva normalização das relações comerciais com fornecedores, esperamos avançar no restabelecimento das condições de negociação. Essas iniciativas, combinadas a uma gestão de categorias mais assertiva, buscam fortalecer nossa competitividade, reduzir os níveis de ruptura e ampliar a rentabilidade das operações.

Operações

Já em Operações, estamos implementando um modelo de gestão mais regionalizado e eficiente, com maior autonomia para as lideranças locais e simplificação da estrutura de gestão das lojas. Nesse contexto, estamos reduzindo a quantidade de pontos focais e concentrando responsabilidades em profissionais com maior experiência, tornando a estrutura mais simples, ágil e eficiente. A iniciativa aproxima a tomada de decisão da operação e dos clientes, ampliando nossa capacidade de execução e resposta às necessidades de cada região. Paralelamente, avançamos na capacitação das equipes, com destaque para a Academia de Perecíveis, buscando elevar a qualidade da execução, reduzir perdas e reforçar a excelência operacional em uma categoria estratégica para nossas bandeiras.

Logística

Com relação a Logística, estabelecemos um plano estruturado de transformação e geração de valor até 2028, onde estamos redesenhando nossa malha de distribuição para torná-la mais simples e eficiente, reduzindo distâncias percorridas e o tempo entre fornecedores, Centros de Distribuição e lojas. A nova configuração busca reduzir rupturas, quebras e custos logísticos, além de contribuir para a otimização do capital de giro. Adicionalmente, avançamos em iniciativas de logística reversa e na racionalização da estrutura física, com previsão de redução de aproximadamente 50% da área ocupada pelos Centros de Distribuição até 2028.

Priorização de rentabilidade no E-commerce

No 3T26, a Companhia deu continuidade à estratégia de priorização da rentabilidade de suas operações. No e-commerce, essa estratégia se refletiu na evolução do mix de vendas, com maior participação do canal próprio (1P) e redução da exposição às plataformas de terceiros (3P).

As vendas do e-commerce totalizaram R$ 517 milhões no trimestre, com retração de 13,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. O desempenho refletiu a redução de 4,3% nas vendas do canal 1P e de 20,4% no canal 3P. Apesar da menor contribuição para as vendas, a operação apresentou evolução relevante de rentabilidade, com expansão da margem operacional, evidenciando os resultados da estratégia adotada.

A participação do e-commerce nas vendas totais foi de 11,6% no trimestre, redução de 1,4 p.p. na comparação anual. Por outro lado, o canal próprio (1P) ampliou sua participação no mix de vendas do e-commerce em 4,5 p.p., reforçando a mudança no perfil da operação para um modelo mais rentável e sustentável.

Desempenho Financeiro

Plano de Eficiência 2026

Projeção de Capex

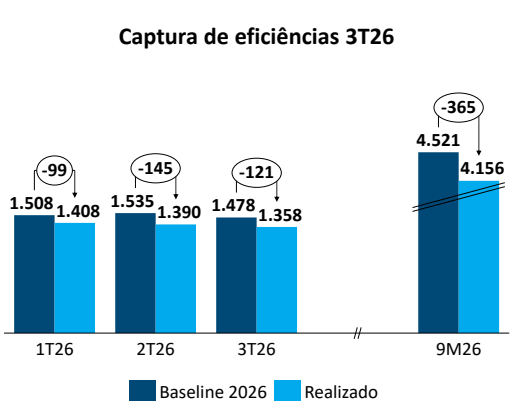
No acumulado do 9M26, os investimentos em Capex alcançaram R$ 226 milhões[(1)], representando uma redução de R$ 290 milhões, ou 56%, em relação ao mesmo período de 2025. Essa redução decorre, principalmente, da menor alocação de recursos na expansão de lojas, com redução de R$ 119 milhões, além da redução dos investimentos em tecnologia da informação e logística, que totalizou R$ 130 milhões.

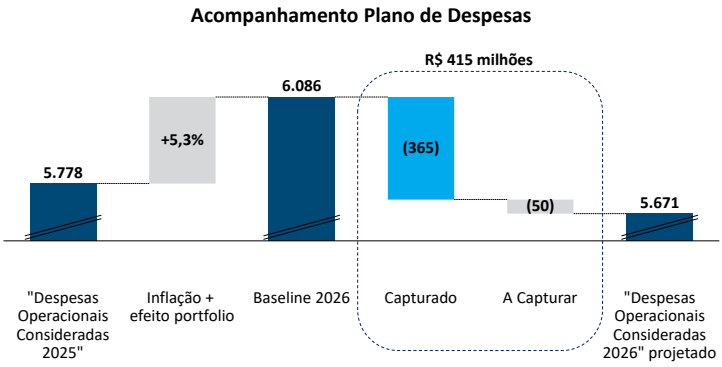
Em linha com a disciplina na alocação de capital reiterada pelo Plano de Eficiência 2026, os investimentos realizados nos nove meses de 2026 correspondem a **75,3% da base inferior do intervalo projetado de R$ 300 milhões e a 64,6% do limite superior de R$ 350 milhões.**

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 9M26, a Companhia apresentou um gasto de **R$ 4.156 milhões** que, quando comparado com as "Despesas Operacionais Consideradas 2026" ou "Baseline 2026" para o 9M26 de **R$ 4.521 milhões**, houve uma diminuição de **R$ 365 milhões**, equivalente a **87,9% da meta anual** de redução de R$ 415 milhões.



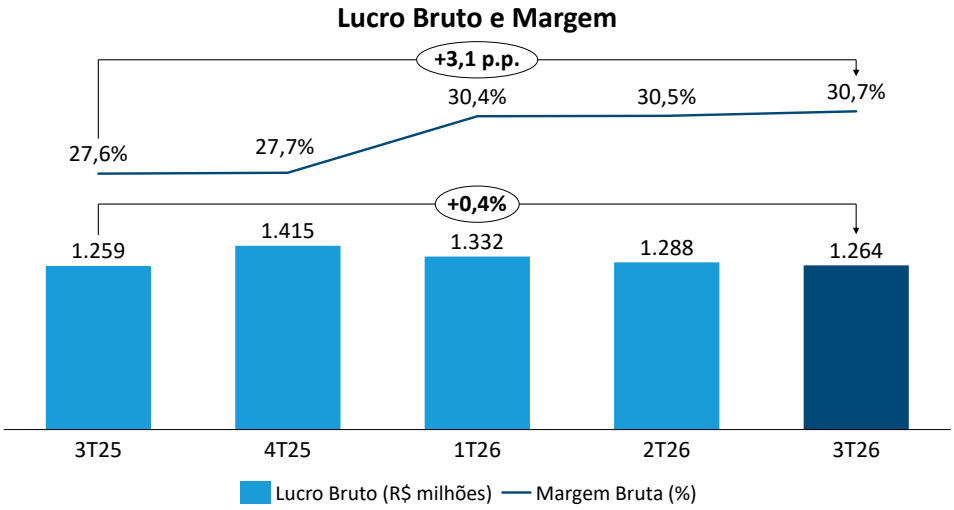


Tais ganhos foram capturados em função, principalmente, (i) da redução do quadro de funcionários; (ii) da revisão de contratos relevantes de TI, além da revisão e descontinuação de contratos menos eficientes; (iii) de ganhos de eficiência operacional relacionados a fretes, com otimização de transferências, 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

Expansão de Margem bruta refletindo iniciativas de priorização da rentabilidade

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



No 3T26, o Lucro Bruto atingiu R$ 1,3 bilhão, com margem de 30,7%, representando uma expansão de 3,1 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse expressivo avanço reflete a combinação de iniciativas estratégicas e operacionais, incluindo: (i) a descontinuidade do formato Aliados; (ii) o efeito positivo da migração de determinados produtos do regime de tributação de ICMS-ST para o ICMS ordinário; (iii) a melhora da rentabilidade do e-commerce; e (iv) os contínuos aprimoramentos operacionais nas bandeiras e formatos, contribuindo para a evolução sustentável das margens.

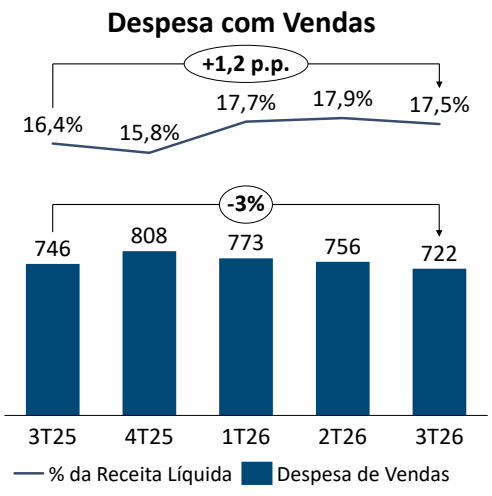
Vale destacar que, mesmo diante da retração de 6,5% nas vendas totais, o Lucro Bruto apresentou crescimento nominal de R$ 5 milhões, evidenciando os efeitos positivos das iniciativas implementadas para a melhoria da rentabilidade.

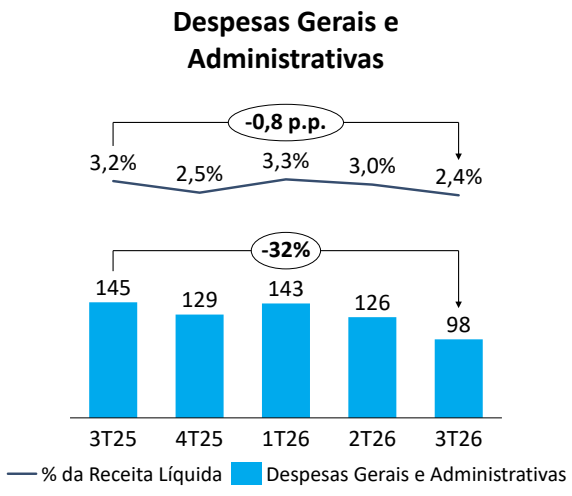
A Equivalência Patrimonial, correspondente à participação do GPA nos resultados da FIC, totalizou R$ 14 milhões no trimestre, apresentando leve redução em relação ao 3T25. A Companhia ainda aguarda a aprovação do Banco Central do Brasil para concluir a venda de sua participação na FIC. Com a conclusão da operação, a Companhia estará apta a estabelecer novas parcerias na área de serviços financeiros, ampliando as possibilidades de exploração dos balcões de suas bandeiras.

O GPA conta com 717 lojas, que recebem mais de 20 milhões de clientes por mês, além de uma relevante plataforma de e-commerce no segmento alimentar brasileiro. Essa combinação de ativos físicos e digitais representa uma oportunidade para o desenvolvimento de novas soluções e parcerias, com potencial de ampliar a monetização de seus ativos e gerar valor adicional para a Companhia.

Avanço de 16,9% do EBITDA Ajustado, atingindo margem de 11,7%

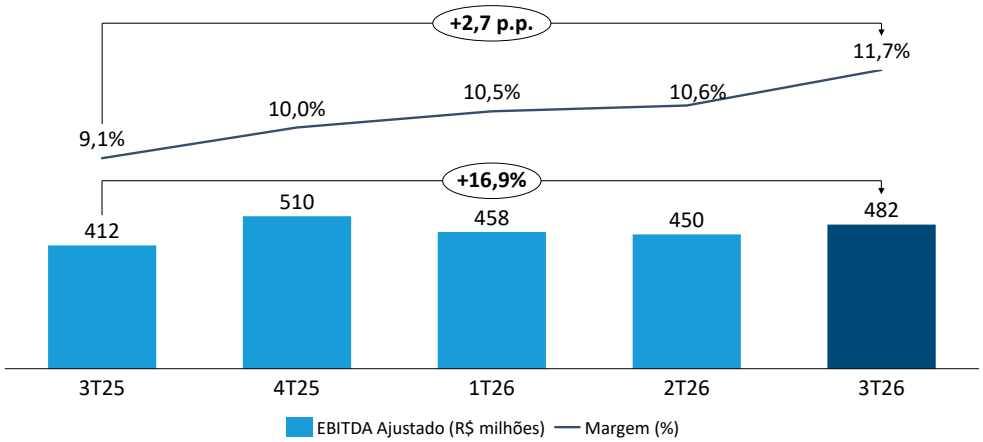
Avanço em função das iniciativas de priorização de rentabilidade





No 3T26, o SG&A totalizou R$ 821 milhões, representando uma expressiva redução nominal de R$ 69 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: (i) a redução do quadro de colaboradores, responsável pela maior parcela das economias capturadas no período; (ii) venda da stix, cujas despesas deixaram de ser consolidadas nos resultados da Companhia; e (iii) redução de despesas com *facilities*. 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$ 482 milhões no trimestre, com significativo avanço de 16,9% em relação ao 3T25 e margem de 11,7%, equivalente a uma expansão de 2,7 p.p. na comparação anual. Esse desempenho evidencia a evolução da rentabilidade da Companhia e reflete os resultados das medidas implementadas ao longo dos últimos trimestres, com destaque para a disciplina na gestão de despesas, a otimização da estrutura de custos e a priorização de operações com maior perfil de rentabilidade.

Outras Receitas e Despesas Operacionais

No trimestre, as Outras Receitas e Despesas totalizaram R$ (76) milhões, apresentando estabilidade em relação ao ano anterior. O resultado reflete, principalmente, custos de reestruturação associados às iniciativas de eficiência implementadas pela Companhia, além de despesas relacionadas a contingências trabalhistas e tributárias.

Resultado Financeiro

RESULTADO FINANCEIRO (R$ milhões)	3T26	3T25	Δ	9M26	9M25	Δ
Receitas Financeiras	**13**	**127**	**-89,5%**	**88**	**302**	**-70,8%**
Despesas Financeiras – pré-IFRS 16	**(269)**	**(319)**	**-15,7%**	**(858)**	**(863)**	**-0,6%**
Custo da dívida	(132)	(181)	-27,0%	(454)	(484)	-6,2%
Custo de antecipação de recebíveis	(25)	(28)	-8,7%	(76)	(72)	5,6%
Outras despesas financeiras	(112)	(110)	1,0%	(328)	(307)	6,8%
Resultado Financeiro Líquido – pré-IFRS 16	**(256)**	**(193)**	**32,7%**	**(770)**	**(561)**	**37,3%**
% Receita Líquida – pré-IFRS 16	-6,2%	-4,2%	-2,0 p.p.	-6,1%	-4,0%	-2,1 p.p.
Juros sobre passivo de arrendamento	(134)	(124)	7,7%	(386)	(378)	2,1%
Resultado Financeiro Líquido – pós-IFRS 16	**(389)**	**(317)**	**22,9%**	**(1.156)**	**(939)**	**23,1%**
% Receita Líquida – pós-IFRS 16	-9,4%	-6,9%	-2,5 p.p.	-9,1%	-6,7%	-2,4 p.p.

No 3T26, o Resultado Financeiro Líquido pré-IFRS 16 totalizou R$ (256) milhões, representando 6,2% da receita líquida. Abaixo, destacam-se os principais impactos na comparação com o mesmo período do ano anterior:

- Receitas Financeiras: apresentaram redução, refletindo, principalmente, o menor saldo médio de caixa no período e, consequentemente, a menor receita com aplicações financeiras. Adicionalmente, a base de comparação do 3T25 foi beneficiada por um efeito positivo não recorrente relacionado à atualização de créditos tributários extemporâneos.
- Despesas Financeiras: recuaram 15,7%, refletindo a redução do custo da dívida em função da queda da taxa Selic. Os valores de custo da dívida ainda não refletem os impactos da homologação da RE, que serão contabilizados no 4T26.

Dentro das iniciativas de eficiência em custo, a Companhia tem atuado de forma ativa na otimização de sua carteira de garantias emitidas, por meio da liberação de garantias vinculadas a processos judiciais encerrados e da substituição, quando aplicável, de garantias financeiras por modalidades alternativas de menor custo. Como resultado, o saldo de garantias emitidas apresentou redução de R$ 13.500 milhões em junho de 2026 para R$ 12.532 milhões ao final de setembro e para R$ 11.900 milhões ao final de outubro de 2026. Em virtude dessas baixas, o GPA espera reduzir aproximadamente R$ 18 milhões por ano em custos e, ao longo dos próximos meses, novas baixas relevantes são esperadas.

Ainda sobre garantias, a Companhia criou uma corretora cativa para recuperar parte das comissões pagas em emissões de novos seguros. Esta é mais uma iniciativa de eficiência na gestão financeira.

Por fim, considerando o efeito do IFRS 16, o Resultado Financeiro Líquido, incluindo os juros sobre o passivo de arrendamento, totalizou R$ (389) milhões no 3T26, equivalente a 9,4% da receita líquida.

Resultado Líquido Continuado e Descontinuado

No 3T26, o Prejuízo Líquido das Operações Continuadas totalizou R$ 220 milhões. Para fins de comparabilidade, vale destacar que o resultado do 3T25 foi beneficiado pelo reconhecimento de um crédito tributário de R$ 418 milhões. Excluindo esse efeito não recorrente, o Prejuízo Líquido das Operações Continuadas do 3T25 teria totalizado R$ 276 milhões. Dessa forma, em bases comparáveis, o resultado do 3T26 apresentou melhora de 20,3% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas, por sua vez, totalizou R$ 511 milhões no 3T26, refletindo, principalmente, um efeito de R$ 467 milhões decorrente de uma provisão. Excluindo esse efeito no 3T26 e, para fins de comparabilidade, excluindo também o impacto positivo de R$ 108 milhões relacionado a um processo tributário reconhecido no 3T25, o resultado das Operações Descontinuadas apresentou melhora de 62% na comparação anual.

Geração de Caixa e Dívida Líquida

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA - ABERTURA GERENCIAL (R$ milhões)	3T26	3T25	Δ R$	LTM[5] 3T26	LTM[5] 3T25	Δ R$
EBITDA Ajustado GPA Brasil pré-IFRS16[1]	**256**	**185**	**71**	**1.002**	**853**	**149**
(-) Equiv. Patrimonial Oper. Nacional	(14)	(17)	3	(55)	(68)	14
Imposto de Renda Pago	(0)	(1)	1	(3)	(4)	1
Variação do capital de giro de mercadorias	**152**	**215**	**(64)**	**(506)**	**480**	**(986)**
Variação em Fornecedores	121	146	(25)	(703)	301	(1.004)
Variação em Estoques	(16)	24	(41)	73	106	(33)
Variação em Recebíveis	47	45	2	124	73	52
Variação em outros ativos e passivos operacionais	**(114)**	**81**	**(195)**	**(8)**	**169**	**(177)**
Fluxo de Caixa Operacional	**279**	**464**	**(184)**	**431**	**1.430**	**(999)**
Ajuste desconsolidação Stix	**0**	**(67)**	**67**	**252**	**(95)**	**347**
Fluxo de Caixa Operacional ex. Stix	**279**	**396**	**(117)**	**683**	**1.334**	**(652)**
Capex ajustado por BTS[2]	(64)	(146)	82	(341)	(675)	334
Fluxo de Caixa Livre Operacional ex. Stix	**216**	**250**	**(35)**	**341**	**659**	**(318)**
Outras receitas e despesas operacionais	(163)	(197)	34	(418)	(718)	301
Dividendos	18	0	18	82	17	64
Fluxo de Caixa Livre ex. Stix	**71**	**54**	**17**	**5**	**(42)**	**47**
Vendas de ativos / oferta[3]	32	67	(35)	60	103	(42)
Fluxo de Caixa depois da venda de ativos ex. Stix	**103**	**121**	**(18)**	**66**	**61**	**4**
Custo financeiro líquido[4]	**(203)**	**(256)**	**53**	**(911)**	**(817)**	**(94)**
Variação da dívida líquida ex. Stix	**(100)**	**(136)**	**35**	**(845)**	**(756)**	**(89)**
Impacto desconsolidação Stix	0	67	(67)	(252)	95	(347)
Variação da dívida líquida	**(100)**	**(68)**	**(32)**	**(1.097)**	**(660)**	**(437)**

(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*; (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 3T26 (LTM 2T26), exceto quando indicado.

O EBITDA Ajustado pré-IFRS 16 totalizou R$ 1 bilhão, refletindo expressivo avanço de 17,4% em relação ao período anterior, refletindo as iniciativas já mencionadas anteriormente. Já o Fluxo de Caixa Operacional, após as variações de capital de giro e excluindo o efeito negativo da desconsolidação da Stix, totalizou R$ 683 milhões, com redução de R$ 652 milhões na comparação anual. Esse desempenho reflete, principalmente, a maior alocação de caixa para fornecedores ao longo do período, com o objetivo de preservar a continuidade do abastecimento e a normalidade das operações durante o processo de Recuperação Extrajudicial.

Apesar desse efeito sobre o Fluxo de Caixa Operacional na comparação anual, observamos uma evolução sequencial na dinâmica de capital de giro. O prazo de fornecedores, em dias de CMV, apresentou melhora de 5 dias em relação ao trimestre anterior, refletindo os avanços no processo de normalização das relações comerciais e a retomada gradual das condições de negociação com fornecedores após os impactos decorrentes da Recuperação Extrajudicial.

O CAPEX, ajustado pelo financiamento no formato Built to Suit, totalizou R$ 341 milhões, representando uma redução de 49,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, já posicionando a Companhia para finalizar o ano dentro da projeção estabelecida de R$ 300 milhões a R$ 350 milhões para o ano de 2026. Essa evolução reflete a maior disciplina na alocação de capital, com a redução dos investimentos em tecnologia da informação e logística, além da descontinuidade do plano de expansão, priorizando a preservação de caixa e a alocação de recursos em iniciativas de maior retorno.

As Outras Receitas e Despesas Operacionais registraram despesa líquida de R$ 418 milhões, redução de R$ 301 milhões em relação ao período anterior. Os efeitos recorrentes que impactaram essa rubrica somaram R$ 206 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$ 210 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$ 310 milhões; (ii) despesas com reestruturações, incluindo fechamento de lojas, estimadas em R$ 94 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$ 60 milhões no período, com destaque para o recebimento da venda da Stix, de parcelas referentes à venda dos postos de combustíveis e da alienação de imóveis e lojas deficitárias.

Por fim, o custo financeiro líquido totalizou R$ 911 milhões, um aumento de R$ 94 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. Essa variação reflete, principalmente, a redução das receitas financeiras, decorrente do menor saldo médio de caixa no período e, consequentemente, da menor remuneração proveniente das aplicações financeiras.

Abaixo a tabela com detalhe do capital de giro das mercadorias na comparação entre 3T26 e 3T25.

CAPITAL DE GIRO DE MERCADORIAS (R$ milhões)	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	3T26 vs 3T25	3T26 vs 2T26
(+) Fornecedores	2.577	3.189	2.149	1.753	1.874	(703)	121
(-) Estoques	(1.905)	(1.963)	(1.971)	(1.816)	(1.833)	73	(16)
(-) Recebíveis	(247)	(285)	(231)	(170)	(122)	124	47
(=) Capital de giro após recebíveis	**425**	**941**	**(53)**	**(233)**	**(81)**	**(506)**	**152**
Dias de CMV 12 meses[1]							
(+) Fornecedores	59	74	52	44	49	(11)	5
(-) Estoques	(44)	(46)	(47)	(46)	(48)	(4)	(2)
(-) Recebíveis	(6)	(7)	(6)	(4)	(3)	2	1
(=) Capital de giro após recebíveis	**10**	**22**	**(1)**	**(6)**	**(2)**	**(12)**	**4**

(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 3T26	3T26	2T26	1T26
Dívida de Curto Prazo	**-**	**4.461**	**4.329**	**4.173**
Empréstimos e Financiamentos	-	1.509	1.489	1.437
Debêntures	-	2.952	2.840	2.735
Dívida de Longo Prazo	**1.953**	**-**	**-**	**-**
Empréstimos e Financiamentos	-	-	-	-
Debêntures	1.953	-	-	-
Total da Dívida Bruta	**1.953**	**4.461**	**4.329**	**4.173**
Caixa e Equivalentes sem Consolidação Stix[1]	(678)	(678)	(646)	(756)
Dívida Líquida	**1.275**	**3.783**	**3.683**	**3.417**
Carteira de Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	(28)	(28)	(36)	(29)
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito	**1.246**	**3.755**	**3.647**	**3.388**
EBITDA Ajustado GPA Brasil (últimos 12 meses)	1.899	1.899	1.830	1.800
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito / EBITDA Ajustado GPA Brasil (últimos 12 meses)	**0,7x**	**2,0x**	**2,0x**	**1,9x**
EBITDA Ajustado GPA Brasil pré IFRS 16 (últimos 12 meses)	1.002	1.002	931	899
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito / EBITDA Ajustado GPA Brasil pré-IFRS 16 (últimos 12 meses)	**1,2x**	**3,7x**	**3,9x**	**3,8x**

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

A dívida líquida, incluindo o saldo de recebíveis não antecipados, totalizou R$ 3,8 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 3,7x no 3T26.

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$ 293 milhões, para amortização, 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 1,2x no 3T26.

Investimentos

CAPEX AJUSTADO[1] (R$ milhões)	3T26	3T25	Δ R$	LTM 3T26	LTM 3T25	Δ R$
Expansão	1	11	(10)	11	136	(125)
Reformas, Conversões e Manutenções	32	67	(35)	168	208	(41)
TI, Digital e Logística	31	69	(38)	162	330	(168)
Total	**64**	**146**	**(82)**	**341**	**675**	**(334)**

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

No 3T26, o Capex Ajustado, que exclui os efeitos das operações de *built to suit*, totalizou R$ 64 milhões, com reduções em todas as linhas, levando a uma redução de 56,4% ou de R$ 82 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 3T26, encerramos a operação de uma loja do Pão de Açúcar, uma loja do Extra Mercado, seis lojas do Minuto Pão de Açúcar e uma loja do Mini Extra em decorrência de baixa performance, como parte do processo contínuo de avaliação e otimização do portfólio de lojas.

Lojas por Bandeira	2T26	3T26					
	Nº de Lojas	Abertas	Abertas por conversão	Fechadas	Fechadas para conversão	Nº de lojas	Área de vendas m² (mil)
GPA	**726**	**0**	**0**	**-9**	**0**	**717**	**540**
Pão de Açúcar	201	0	0	-1	0	200	262
Extra Mercado	165	0	0	-1	0	164	191
Minuto Pão de Açúcar (Proximidade)	205	0	0	-6	0	199	48
Mini Extra (Proximidade)	155	0	0	-1	0	154	38

Demonstrações Financeiras Consolidadas

Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL		
(R$ milhões)	ATIVO	
	Consolidado	
	30.09.2026	30.09.2025
Ativo Circulante	**4.352**	**4.828**
Caixas e Equivalentes de Caixa	678	1.348
Aplicações financeiras	37	20
Contas a Receber	122	247
Cartões de Crédito	28	22
Tickets de vendas e duplicatas a receber	52	200
Provisão para Devedores Duvidosos	(1)	(1)
Provenientes de Acordos Comerciais	42	25
Estoques	1.833	1.905
Tributos a Recuperar	753	669
Ativos Disponíveis para Venda	337	57
Créditos com Partes Relacionadas – CP	54	0
Despesas Antecipadas e Outras Contas a Receber	538	582
Ativo Não Circulante	**10.672**	**13.320**
Realizável a Longo Prazo	4.130	4.827
Tributos a Recuperar	1.672	2.092
Instrumentos Financeiros	0	0
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	1.935	1.512
Partes Relacionadas	1	5
Depósitos para Recursos Judiciais	336	245
Despesas Antecipadas e Outros	186	973
Investimentos	0	840
Imobilizado	5.669	6.007
Intangível	873	1.646
TOTAL DO ATIVO	**15.024**	**18.148**

Demonstrações Financeiras Consolidadas

Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL		
(R$ milhões)	PASSIVO	
	Consolidado	
	30.09.2026	30.09.2025
Passivo Circulante	**8.830**	**6.861**
Fornecedores	2.036	2.470
Fornecedores - convênio	37	294
Empréstimos e Financiamentos	1.509	661
Debêntures	2.952	1.340
Passivo de Arrendamento	528	499
Salário e Encargos Sociais	363	397
Impostos e Contribuições a Recolher	618	357
Financiamento Compra de Imóveis	66	91
Propaganda	16	14
Provisão para Reestruturação	1	4
Receitas a apropriar	21	166
Passivos sobre Ativos Não-Correntes a Venda	48	106
Outros	634	461
Passivo Não Circulante	**6.515**	**8.584**
Empréstimos e Financiamentos	0	723
Debêntures	0	1.311
Passivo de Arrendamento	3.543	3.681
Imposto de renda e contribuição social a recolher	63	80
Impostos Parcelados	774	621
Provisão para Demandas Judiciais	2.041	2.003
Receitas a apropriar	24	44
Outros	70	121
Patrimônio Líquido	**(321)**	**2.703**
Atribuído aos Acionistas Controladores	(321)	2.688
Capital Social	2.511	2.511
Reservas de Capital	(68)	(51)
Reservas de Lucro	(2.763)	228
Outros resultados Abrangentes no Patrimônio	(1)	(0)
Participação de Acionistas não Controladores	0	15
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**15.024**	**18.148**

Demonstrações Financeiras Consolidadas

Demonstração de Resultado do Exercício – 3º Trimestre de 2026

(R$ Milhões)	Consolidado		
	3T26	3T25	Δ
Receita Bruta	**4.595**	**4.913**	**-6,5%**
Receita Líquida	**4.119**	**4.556**	**-9,6%**
Custo das Mercadorias Vendidas	(2.830)	(3.270)	-13,5%
Depreciação (Logística)	(25)	(27)	-6,1%
Lucro Bruto	**1.264**	**1.259**	**0,4%**
Despesas com Vendas	(722)	(746)	-3,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(98)	(145)	-32,0%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	**(821)**	**(890)**	**-7,8%**
Resultado da Equiv. Patrimonial	14	17	-19,6%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(76)	(76)	-1,0%
Depreciação e Amortização	(213)	(262)	-18,8%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	**169**	**47**	**256,5%**
Receitas Financeiras	13	127	-89,5%
Despesas Financeiras	(403)	(443)	-9,1%
Resultado Financeiro Líquido	**(389)**	**(317)**	**23,0%**
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	**(221)**	**(269)**	**-18,0%**
Imposto de Renda	1	415	-99,8%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	(220)	145	-
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações descontinuadas	(511)	(8)	6071,4%
Lucro Líquido Companhia Consolidado	**(731)**	**137**	**-**
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade	**(220)**	**142**	**-**
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. Descontinuadas	(511)	(8)	6071,4%
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores Consolidado	**(731)**	**134**	**-**
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	0	4	-100,0%
Participação de Acionistas Não Controladores - op. descontinuadas	0	0	-
Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado	**0**	**4**	**-100,0%**
EBITDA - Lucro oper. antes da deprec. resultado financeiro e impostos	**406**	**336**	**21,0%**
EBITDA Ajustado[1]	**482**	**412**	**16,9%**

% da Receita Líquida	Consolidado		
	3T26	3T25	Δ
Lucro Bruto	**30,7%**	**27,6%**	**3,1 p.p.**
Despesas com Vendas	-17,5%	-16,4%	-1,2 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-2,4%	-3,2%	0,8 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	**-19,9%**	**-19,5%**	**-0,4 p.p.**
Resultado da Equiv. Patrimonial	0,3%	0,4%	0,0 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	-1,8%	-1,7%	-0,2 p.p.
Depreciação e Amortização	-5,2%	-5,8%	0,6 p.p.
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	**4,1%**	**1,0%**	**3,1 p.p.**
Resultado Financeiro Líquido	**-9,5%**	**-6,9%**	**-2,5 p.p.**
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	**-5,4%**	**-5,9%**	**0,6 p.p.**
Imposto de Renda	0,0%	9,1%	-9,1 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	-5,3%	3,2%	-8,5 p.p.
Lucro Líquido Companhia Consolidado	**-17,7%**	**3,0%**	**-20,8 p.p.**
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade	-5,3%	3,1%	-8,5 p.p.
Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado	**-17,7%**	**2,9%**	**-20,7 p.p.**
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	0,0%	0,1%	-0,1 p.p.
Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado	**0,0%**	**0,1%**	**-0,1 p.p.**
EBITDA - Lucro oper. antes da depr.,result. financeiro e impostos	**9,9%**	**7,4%**	**2,5 p.p.**
EBITDA Ajustado[1]	**11,7%**	**9,1%**	**2,7 p.p.**

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

GPA

Grupo Pão de Açúcar

Conference call about the 3Q26 Earnings

Thursday

November 05, 2026

9h00 a.m. (Brasília)

7h00 a.m. (NY)

Portuguese/English
(Original language/Simultaneous translation)
Videoconference: www.gpari.com.br

Replay: www.gpari.com.br

EARNINGS RELEASE 3Q26

November 04, 2026

PCAR

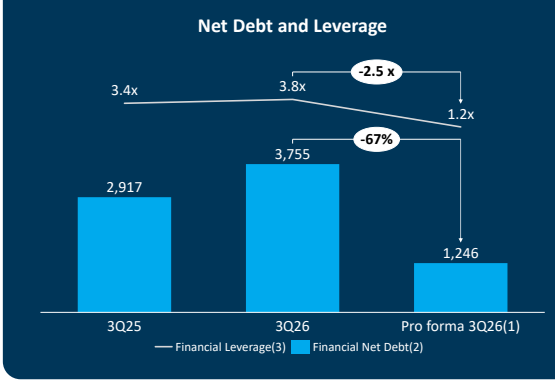
B3 LISTED NM

São Paulo, November 04, 2026. GPA (B3: PCAR3) announces its results for the third quarter of 2026. The following comments refer to the results of continuing operations, with the adoption of IFRS 16/CPC 06 (R2), and include comparisons with the same period in 2025, except where otherwise indicated.

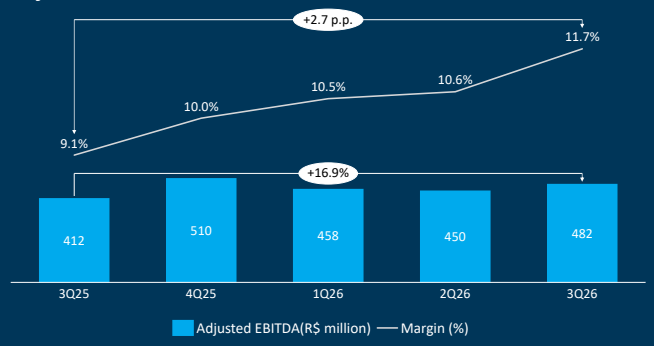
Efficiency Gains, Profitability Prioritization and Debt Reduction[1]

- R$ 365 million in expense reductions captured, representing 88% of the 2026 guidance
- Adjusted EBITDA margin expanded by 2.7 p.p. YoY, reflecting the execution of the Efficiency Plan
- Pro forma[1] Net Debt[2] decreased by R$ 2.5 billion, representing a 67% reduction
- Pro forma[1] Leverage[3] declined from 3.7x to 1.2x in 3Q26

Net Debt[2] and Leverage[3] pro forma[1]



Adjusted EBITDA



Sales

Profitability initiatives account for the largest share of the decline in gross sales

° Total sales declined 6.5% compared to 3Q25, of which 4.9% was attributable to the discontinuation of the Aliados format, the termination of the fulfillment partnership at distribution centers and the sale of Stix

° Same-store sales[4] declined 1.4% YoY, reflecting higher stockout levels and a still challenging consumer environment

Gross Margin

Profitability improvement driven by a shift toward higher-margin channels and gross margin expansion following changes in the ICMS tax regime

° Gross margin reached 30.7%, expanding 3.1 p.p. compared to 3Q25

° Growth was driven by the discontinuation of the Aliados format, the impact of changes in the ICMS tax regime, and an improved e-commerce sales mix

Efficiency Plan

Financial discipline and continued progress in capturing operational efficiencies

° In 9M26, the Company captured R$ 365 million in efficiency gains, equivalent to 88% of the annual guidance of R$ 415 million

° CAPEX totaled R$ 226 million in 9M26 (-56% vs. 9M25), positioning the Company to meet its full-year guidance of R$ 300-350 million

Cash Generation

EBITDA improvement and CAPEX reduction offset working capital pressure arising from the out-of-court restructuring

° LTM Operating Free Cash Flow[5] reached R$ 341 million, declining YoY due to higher cash outflows to suppliers associated with the out-of-court restructuring process

° LTM Free Cash Flow[5] improved by R$ 47 million, reflecting lower CAPEX and reduced Other Operating Income and Expenses.

Net Income

Continued Net Loss totaled R$ 220 million

° Continued Net Loss totaled R$ 220 million, representing a R$ 362 million deterioration compared to the same period of the previous year.

° Excluding the positive impact of tax credits recognized in 3Q25, the result improved by 20.3% year-over-year.

(1) Pro forma analysis based on the terms of the Out-of-Court Restructuring Plan presented on May 5, 2026, also considering the partial debt repayment using R$ 293 million in proceeds from the sale of FIC. The Plan is available on the Company's Investor Relations website; (2) Net debt including non-advanced credit card receivables; (3) Net debt, including non-advanced credit card receivables, divided by Consolidated Adjusted EBITDA pre-IFRS 16 (last twelve months); (4) -0.4 p.p. adjustment to same-store sales due to calendar effects; (5) Adjusted for the deconsolidation of Stix's cash balance

Management Message

The third quarter of 2026 was marked by significant progress in the execution of GPA's strategy, supported by three strategic pillars: (i) Customer Focus; (ii) Operational and Commercial Excellence; and (iii) Financial Discipline. We remained focused on enhancing our customers' shopping experience, strengthening commercial execution, and increasing operational efficiency. At the same time, we advanced initiatives aimed at reducing expenses, maintaining investment discipline, optimizing our logistics network and simplifying our technology infrastructure, with the objective of building a more competitive, efficient and financially sustainable Company.

Commercial performance during the quarter continued to reflect a challenging consumer environment, characterized by pressure on purchasing power and high levels of household indebtedness. Additionally, the prolonged judicial approval process of the Out-of-Court Restructuring Plan continued to affect product availability and commercial relationships with suppliers. Although stockout levels improved compared to the second quarter, they remained above the levels observed at the beginning of the year. Restoring product availability and improving sales performance remain among our key priorities.

On the operational front, we made progress in regionalizing store management, seeking to tailor product assortments to the characteristics and preferences of consumers in each region while increasing the participation of regional suppliers. This initiative aims to improve product availability, quality, and freshness, reduce stockout levels and product losses, and optimize logistics costs. We believe that an operation more closely aligned with the needs of each local market will be essential to strengthening our competitiveness and enhancing customer experience.

We also made progress in reviewing Extra Mercado's value proposition and repositioning the banner. Following the assessment and planning efforts carried out throughout the quarter, we began implementing the new strategy in stores across Rio de Janeiro in October, alongside the regionalization pilot project. Key initiatives include price reductions on more than 2,000 items, aimed at enhancing competitiveness and reinforcing the value proposition reflected in the banner's positioning, “Mais Barato, Mais Barato. Extra” (“Cheaper, Cheaper. Extra”), as well as strengthening the banner's identity in key product categories. These initiatives aim to increase Extra Mercado's relevance to consumers and lay the groundwork for a consistent recovery in sales performance.

Regarding efficiency and financial discipline, we continued to deliver tangible progress. In the first nine months of 2026, we captured approximately R$ 365 million in efficiency gains, equivalent to 88% of our full-year target. Over the same period, investments totaled R$ 226 million, consistent with our strategy of disciplined capital allocation and cash preservation, considering our full-year CAPEX guidance of R$ 300 million to R$ 350 million. These results reflect Management's commitment to simplifying operations, controlling expenses, and building a more efficient cost structure.

On the financial front, we achieved a major milestone with the judicial approval of the Out-of-Court Restructuring Plan in October 2026. Under the approved terms, the financial obligations covered by the Plan will be subject to conditions substantially better aligned with the Company's financial capacity. The main estimated effects include: (i) extending the average debt maturity from 2.1 to 6.4 years, reducing scheduled debt payments through 2028 from R$ 5.2 billion to approximately R$ 400 million; (ii) reducing the average cost of debt from CDI + 1.8% per annum to CDI + 0.5% per annum; (iii) reducing the outstanding balance of the obligations by more than 50% over time; and (iv) reducing leverage from 3.7x to 1.2x on a pro forma basis. These figures do not reflect any potential fair value measurement effects, which remain under assessment and will be disclosed in accordance with applicable accounting standards.

This achievement represents a decisive step forward in the Company's debt restructuring, allowing Management to increasingly focus its efforts on operational and commercial recovery. It also creates more favorable conditions for normalizing commercial relationships with suppliers, restoring product availability, and strengthening our financial position. In addition, we will continue working to improve our liquidity position and cash generation, while also evaluating complementary alternatives to further strengthen our capital structure, always taking into account market conditions and maintaining discipline in capital allocation.

We recognize that important challenges remain, particularly regarding the recovery of sales levels. At the same time, we enter the retail sector's peak seasonal period better prepared. Our priority is to translate the progress achieved through the restructuring into sustainable operating results, with a focus on customers, execution excellence, and cash generation. We remain committed to building a simpler, more competitive, and financially balanced GPA, creating long-term value for our customers, employees, suppliers, 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)	3Q26	3Q25	Δ	9M26	9M25	Δ
Gross Revenue	**4,595**	**4,913**	**-6.5%**	**14,137**	**15,071**	**-6.2%**
Net Revenue	**4,119**	**4,556**	**-9.6%**	**12,721**	**13,999**	**-9.1%**
Gross Profit	**1,264**	**1,259**	**0.4%**	**3,883**	**3,853**	**0.8%**
Gross Margin	30.7%	27.6%	3.1 p.p.	30.5%	27.5%	3.0 p.p.
Selling, General and Administrative Expenses	**(821)**	**(890)**	**-7.8%**	**(2,620)**	**(2,746)**	**-4.6%**
% of Net Revenue	19.9%	19.5%	0.4 p.p.	20.6%	19.6%	1.0 p.p.
Equity Income	14	17	-19.6%	49	53	-9.0%
Adjusted EBITDA Consolidated(1)	**482**	**412**	**16.9%**	**1,389**	**1,240**	**12.0%**
Adjusted EBITDA Margin Consolidated (1)	11.7%	9.1%	2.7 p.p.	10.9%	8.9%	2.1 p.p.
Other Operating Revenue and Expenses	(76)	(76)	-1.0%	(651)	(151)	330.4%
Net Income Controlling Shareholders – Continued Operations	**(220)**	**142**	**-**	**(1,770)**	**(128)**	**1286.0%**
Net Margin – Controlling shareholders – Continued Operations	-5.3%	3.1%	-8.5 p.p.	-13.9%	-0.9%	-13.0 p.p.
Net Income Controlling Shareholders – Discontinued Operations(2)	**(511)**	**(8)**	**6071.4%**	**(650)**	**(124)**	**422.6%**
Net Income Controlling Shareholders Consolidated(3)	**(731)**	**134**	**-**	**(2,420)**	**(252)**	**860.0%**

(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)	3Q26		Variation 3Q26/3Q25	
	Total sales	Share of Sales (%)	Total Sales	Same-Store Sales ex. calendar effect[4]
Pão de Açúcar	2,464	53.6%	-0.4%	-0.7%
Extra Mercado	1,506	32.8%	-3.4%	-1.9%
Proximity	581	12.6%	-10.8%	-2.9%
Other Businesses [1]	45	1.0%	-51.0%	n.d.
GPA ex. Aliados	**4,595**	**100.0%**	**-3.8%**	**-1.4%**
Aliados[2]	0	0.0%	-100.0%	n.d.
GPA[3]	**4,595**	**100.0%**	**-6.5%**	**-1.4%**

(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 3Q26, total sales reached R$ 4.6 billion, declining 6.5% compared to the same period of the previous year, mainly reflecting the strategic decision to prioritize profitability, which led to the discontinuation of certain business formats and operations.

The 6.5% decline in total sales was primarily attributable to three factors: (i) 4.9% from profitability-driven initiatives, including the discontinuation of the Aliados format, the termination of the *fulfillment* partnership at distribution centers, and the sale of Stix; (ii) 0.2% related to portfolio and calendar effects; and (iii) 1.4% resulting from the decline in same-store sales.

Regarding the 1.4% decline in same-store sales, performance continued to be affected by the impact of the out-of-court restructuring process on store supply. Nevertheless, stockout levels improved compared to the previous quarter, maintaining a gradual normalization trend, although they remained above the levels observed prior to the announcement of the out-of-court restructuring.

It is worth highlighting that, in October 2026, the Out-of-Court Restructuring Plan received judicial approval, which we expect will help accelerate the normalization of product supply and mitigate the remaining impacts associated with the process.

Finally, as observed in previous quarters, sales performance was also influenced by a more challenging consumer environment, characterized by high levels of household indebtedness and increased competition for disposable income between discretionary and non-discretionary spending.

Historical Same-Store Sales Growth by Banner and Format

YoY Growth Same-Store Sales[1]	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26
Pão de Açúcar	6.5%	6.5%	3.5%	1.8%	0.2%	-1.2%	-0.7%
Extra Mercado	6.6%	4.8%	5.5%	4.0%	1.2%	0.4%	-1.9%
Proximity	7.8%	0.2%	2.8%	3.2%	0.3%	-2.3%	-2.9%

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

Pão de Açúcar same-store sales declined 0.7%, mainly impacted by the strategy of prioritizing e-commerce profitability, which had a more pronounced effect on the banner and weighed on sales performance during the period. Results were also affected by stockout levels that remained above normalized levels due to the out-of-court restructuring process.

Despite the decline in sales, the banner delivered improved profitability in both physical stores and e-commerce, reflecting progress in the strategy of prioritizing higher-margin channels and operations. We remain confident in Pão de Açúcar's value proposition, supported by a differentiated product assortment, high-quality perishables, and service excellence. These attributes position the banner to capture relevant consumer trends, particularly the growing demand for healthier food options.

At Extra Mercado, same-store sales declined 1.9%, primarily reflecting the largest year-over-year increase in stockout levels among the Company's banners. Despite this challenging environment, the banner's perishables category outperformed the banner's consolidated results, demonstrating the category's resilience.

Extra Mercado has also been undergoing a review of its value proposition and subsequent repositioning, supported by our regionalization strategy, with the Rio de Janeiro operation serving as the pilot project. The new approach includes greater autonomy for regional management, closer relationships and negotiations with local suppliers, and a management team with extensive knowledge and experience in the regional market. These initiatives are expected to

enable faster decision-making and a product offering better aligned with the needs and preferences of customers in each region.

In the Proximity, Same-store sales declined 2.9% during the quarter, reflecting the impact of the out-of-court restructuring process on store supply, which resulted in higher stockout levels during the period. Performance was also affected by a more challenging consumer environment. Despite these headwinds, the format continues to offer a differentiated value proposition, supported by convenience, proximity, and product assortments tailored to our customers' different shopping occasions.

Strategic Initiatives

Commercial

On the Commercial front, supported by our regionalization strategy, we have been working to strengthen relationships with local suppliers, increasing the autonomy and negotiating power of regional teams while tailoring product assortments to the characteristics and preferences of each market. As a pilot project for this strategy, we began implementation in stores across Rio de Janeiro, with particular emphasis on the Extra Mercado banner, which is also undergoing a repositioning process following a review of its value proposition. In this context, we are implementing initiatives focused on strengthening key product categories, optimizing product assortments with greater participation from local suppliers, and reducing prices on more than 2,000 items, aiming to enhance competitiveness and reinforce the banner's market positioning.

Additionally, following the judicial approval of the Out-of-Court Restructuring Plan and the gradual normalization of commercial relationships with suppliers, we expect to make further progress in restoring commercial terms. These initiatives, combined with more effective category management, aim to strengthen our competitiveness, reduce stockout levels, and improve operational profitability.

Operations

On the Operations front, we are implementing a more regionalized and efficient management model, with greater autonomy for local leadership and a simplified store management structure. In this context, we are reducing the number of points of contact and consolidating responsibilities under more experienced professionals, creating a simpler, more agile, and more efficient organizational structure. This initiative brings decision-making closer to store operations and customers, strengthening our execution capabilities and responsiveness to the needs of each region. At the same time, we continue to invest in employee training, particularly through our Perishables Academy, aiming to enhance execution quality, reduce product losses, and reinforce operational excellence in a strategic category across our banners.

Supply Chain

On the Logistics front, we have established a structured transformation and value creation plan through 2028, focused on redesigning our distribution network to make it simpler and more efficient, reducing transportation distances and lead times between suppliers, Distribution Centers, and stores. The new configuration aims to reduce stockout levels, product losses, and logistics costs, while also contributing to working capital optimization. Additionally, we are advancing reverse logistics initiatives and rationalizing our physical infrastructure, with plans to reduce the total area occupied by Distribution Centers by approximately 50% by 2028.

Prioritizing E-commerce profitability

In 3Q26, the Company continued to execute its strategy of prioritizing operational profitability. In e-commerce, this strategy was reflected in an improved sales mix, with a higher share of the first-party (1P) channel and reduced exposure to third-party (3P) platforms.

E-commerce sales totaled R$ 517 million in the quarter, declining 13.7% compared to the same period of the previous year. This performance reflected a 4.3% decrease in 1P sales and a 20.4% decline in 3P sales. Despite the lower sales contribution, the operation delivered a significant improvement in profitability, with operating margin expansion, demonstrating positive results of the strategy implemented.

E-commerce penetration in total sales reached 11.6% in the quarter, down 1.4 p.p. YoY. On the other hand, the first-party (1P) channel increased its share of the e-commerce sales mix by 4.5 p.p., reinforcing the shift toward a more profitable and sustainable operating model.

Financial Performance

2026 Efficiency Plan

Capex Guidance

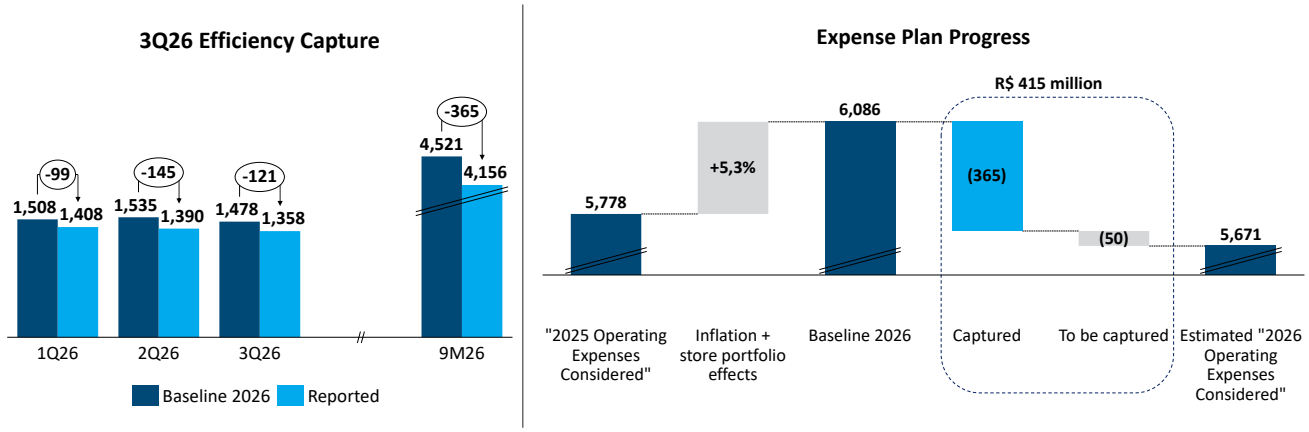
In 9M26, Capex investments totaled R$ 226 million[(1)], representing a reduction of R$ 290 million, or 56%, compared to 9M25. This reduction was mainly driven by lower investments in store expansion, with a decrease of R$ 119 million, in addition to lower investments in information technology and logistics, which declined by R$ 130 million.

Consistent with the disciplined capital allocation framework established under the 2026 Efficiency Plan, investments made during the first half of the year represented **75.3% of the lower end of the projected range of R$300 million and 64.6% 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 9M26, the Company reported expenses of **R$ 4,156 million** which, when compared to the "2026 Operating Expenses Considered" or "Baseline 2026" for 9M26 of **R$ 4,521 million**, represented a reduction of **R$ 365 million**, equivalent to **87.9% of the annual reduction target** of R$ 415 million



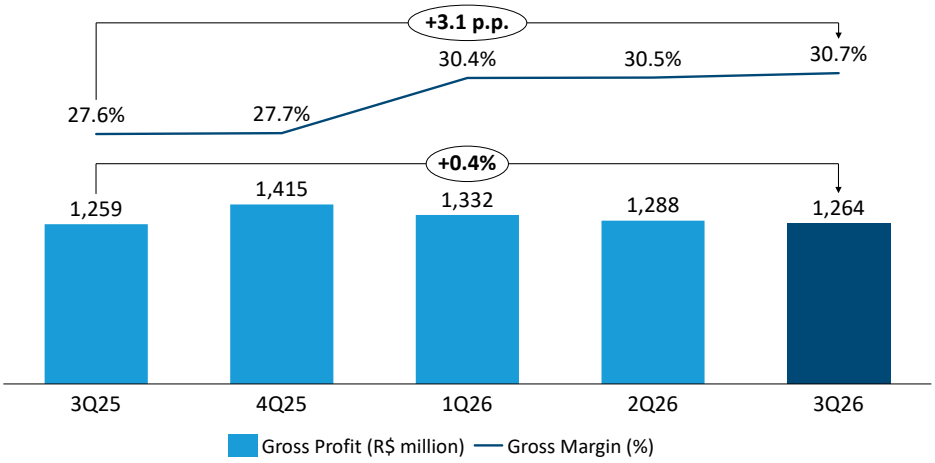
These efficiency gains were primarily driven by: (i) workforce reductions; (ii) the renegotiation of major IT contracts, as well as the review and termination of less efficient contracts; (iii) freight-related operational efficiency gains, through the optimization of transfers, route planning, and load utilization; and (iv) other initiatives, including lower advertising expenses, reduced operational losses, and the renegotiation of occupancy contracts.

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

Gross Margin expansion reflecting profitability-driven initiatives

3.1 p.p. expansion compared to 3Q25

Gross Profit and Margin



In 3Q26, Gross Profit reached R$ 1.3 billion, with a gross margin of 30.7%, representing an expansion of 3.1 p.p. compared to the same period of the previous year. This significant improvement reflects a combination of strategic and operational initiatives, including: (i) the discontinuation of the Aliados format; (ii) the positive impact of the migration of certain products from the ICMS-ST tax regime to the standard ICMS regime; (iii) improved e-commerce profitability; and (iv) ongoing operational improvements across banners and formats, contributing to sustainable margin expansion.

It is worth highlighting that, despite the 6.5% decline in total sales, Gross Profit increased by R$ 5 million in nominal terms, demonstrating the positive impact of the initiatives implemented to improve profitability.

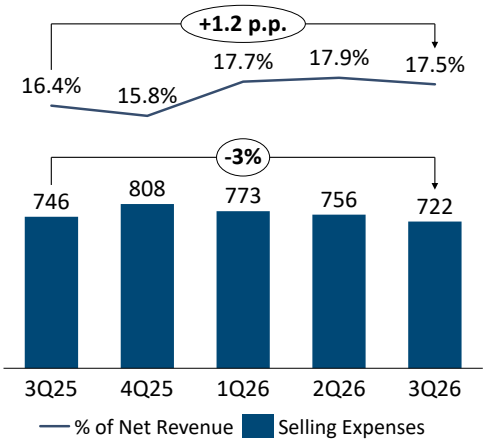
Equity Income, corresponding to GPA's share of FIC's results, totaled R$ 14 million in the quarter, representing a slight decrease compared to 3Q25. The Company is still awaiting approval from the Central Bank of Brazil to complete the sale of its stake in FIC. Upon completion of the transaction, the Company will be able to establish new partnerships in financial services, expanding opportunities to leverage the service counters across its banners.

GPA operates 717 stores, serving more than 20 million customers per month, in addition to a significant e-commerce platform in the Brazilian food retail sector. This combination of physical and digital assets represents an opportunity to develop new solutions and partnerships, with the potential to further monetize its assets and generate additional value for the Company.

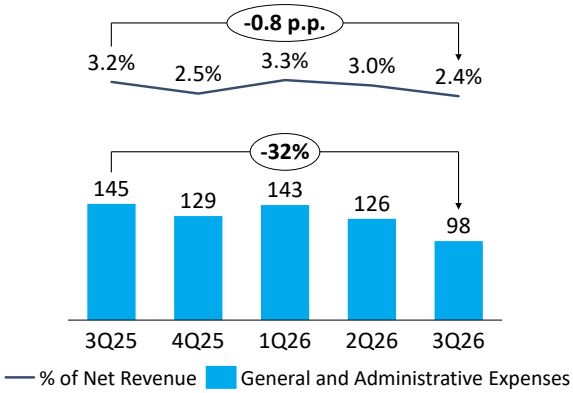
Adjusted EBITDA up 16.9%, reaching a 11.7% margin

Increase driven by profitability prioritization initiatives

Selling Expenses

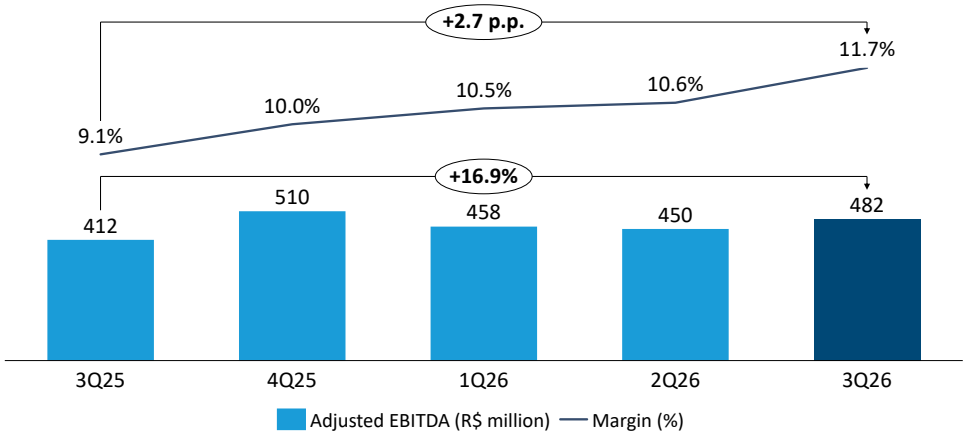


General and Administrative Expenses



In 3Q26, SG&A totaled R$ 821 million, representing a significant nominal reduction of R$ 69 million compared to the same period of the previous year. This performance reflects progress from the initiatives implemented under the Company's Efficiency Plan, particularly: (i) workforce reductions, which accounted for the largest share of savings captured during the period; (ii) the sale of Stix, whose expenses are no longer consolidated in the Company's results; and (iii) lower facilities-related expenses. Additionally, we continued to capture freight-related operational efficiency gains through the optimization of transfers, route planning, and logistics capacity utilization, alongside reduced operational losses and the renegotiation of occupancy contracts, reinforcing cost management discipline and continued improvements in operational efficiency.

Adjusted EBITDA and Margin



As a result of these initiatives, Adjusted EBITDA totaled R$ 482 million in the quarter, representing a significant increase of 16.9% compared to 3Q25, with a margin of 11.7%, equivalent to a YoY expansion of 2.7 p.p. This performance demonstrates the Company's improving profitability and reflects the positive results of measures implemented over recent quarters, particularly disciplined expense management, cost structure optimization, and the prioritization of higher-margin operations.

Other Operating Income and Expenses

During the quarter, Other Operating Income and Expenses totaled R$ (76) million, remaining stable compared to the same period of the previous year. This result primarily reflects restructuring costs associated with the efficiency initiatives implemented by the Company, as well as expenses related to labor and tax contingencies.

Financial Result

FINANCIAL RESULT (R$ million)	3Q26	3Q25	Δ	9M26	9M25	Δ
Financial Revenue	**13**	**127**	**-89.5%**	**88**	**302**	**-70.8%**
Financial Expenses	**(269)**	**(319)**	**-15.7%**	**(858)**	**(863)**	**-0.6%**
Cost of Debt	(132)	(181)	-27.0%	(454)	(484)	-6.2%
Cost of Receivables Discount	(25)	(28)	-8.7%	(76)	(72)	5.6%
Other Financial Expenses	(112)	(110)	1.0%	(328)	(307)	6.8%
Net Financial Result – pre-IFRS 16	**(256)**	**(193)**	**32.7%**	**(770)**	**(561)**	**37.3%**
% of Net Revenue – pre-IFRS 16	-6.2%	-4.2%	-2.0 p.p.	-6.1%	-4.0%	-2.1 p.p.
Interest on Lease Liabilities	(134)	(124)	7.7%	(386)	(378)	2.1%
Net Financial Result – post-IFRS 16	**(389)**	**(317)**	**22.9%**	**(1,156)**	**(939)**	**23.1%**
% Net Revenue – post-IFRS 16	-9.4%	-6.9%	-2.5 p.p.	-9.1%	-6.7%	-2.4 p.p.

In 3Q26, the Net Financial Result – pre-IFRS 16 totaled R$ (256) million, representing 6.2% of net revenue. Below are the main impacts compared to the same period of the previous year:

- Financial Revenues: declined, mainly reflecting a lower average cash balance during the period and, consequently, lower income from financial investments. Additionally, the 3Q25 comparison base benefited from a positive non-recurring effect related to the monetary adjustment of tax credits recognized in prior periods.
- Financial Expenses: decreased by 15.7%, reflecting lower debt servicing costs due to the decline in the Selic rate. Debt costs do not yet reflect the impacts of the judicial approval of the Out-of-Court Restructuring Plan, which will be recognized in 4Q26.

As part of its cost efficiency initiatives, the Company has been actively optimizing its portfolio of outstanding guarantees through the release of guarantees associated with closed legal proceedings and, where applicable, the replacement of financial guarantees with lower-cost alternatives. As a result, the outstanding balance of issued guarantees decreased from R$ 13,500 million in June 2026 to R$ 12,532 million at the end of September and R$ 11,900 million at the end of October 2026. These reductions are expected to generate annual cost savings of approximately R$ 18 million, with further significant releases of guarantees anticipated over the coming months.

Also regarding guarantees, the Company established its own captive insurance brokerage to capture a portion of the commissions associated with new insurance policies. This represents another initiative aimed at improving financial management efficiency.

Including the effects of IFRS 16, the Net Financial Result, including interest expenses on lease liabilities, totaled R$ (389) million in 3Q26, equivalent to 9.4% of net revenue.

Net Loss of Continued and Discontinued Operations

In 3Q26, Net Loss from Continued Operations totaled R$ 220 million. For comparability purposes, it is worth highlighting that the 3Q25 results benefited from the recognition of a R$ 418 million tax credit. Excluding this non-recurring effect, the Net Loss from Continuing Operations in 3Q25 would have totaled R$ 276 million. Therefore, on a comparable basis, the 3Q26 results represented a 20.3% YoY improvement.

The Net Loss from Discontinued Operations totaled R$ 511 million in 3Q26, primarily reflecting a R$ 467 million impact related to a provision. Excluding this effect in 3Q26 and, for comparability purposes, also excluding the positive impact of R$ 108 million related to a tax litigation case recognized in 3Q25, the results from Discontinued Operations improved by 62% YoY.

Cash Generation and Net Debt

NET DEBT VARIATION – MANAGERIAL VIEW (R$ million)	3Q26	3Q25	Δ R$	LTM[5] 3Q26	LTM[5] 3Q25	Δ R$
Adjusted EBITDA Consolidated pre-IFRS 16[1]	**256**	**185**	**71**	**1,002**	**853**	**149**
Equity Income	(14)	(17)	3	(55)	(68)	14
Income Tax Paid	(0)	(1)	1	(3)	(4)	1
Working Capital of Goods Variation	**152**	**215**	**(64)**	**(506)**	**480**	**(986)**
Inventory Variation	121	146	(25)	(703)	301	(1,004)
Suppliers Variation	(16)	24	(41)	73	106	(33)
Receivable Variation	47	45	2	124	73	52
Other Operating Asset and Liabilities Variation	**(114)**	**81**	**(195)**	**(8)**	**169**	**(177)**
Operating Cash Flow	**279**	**464**	**(184)**	**431**	**1,430**	**(999)**
Adjusted for the deconsolidation of Stix	**0**	**(67)**	**67**	**252**	**(95)**	**347**
Operating Cash Flow ex. Stix	**279**	**396**	**(117)**	**683**	**1,334**	**(652)**
Capex adjusted by BTS[2]	(64)	(146)	82	(341)	(675)	334
Operating Free Cash Flow ex. Stix	**216**	**250**	**(35)**	**341**	**659**	**(318)**
Other Operating Income and Expenses	(163)	(197)	34	(418)	(718)	301
Dividends Received	18	0	18	82	17	64
Free Cash Flow ex. Stix	**71**	**54**	**17**	**5**	**(42)**	**47**
Sale of Assets/ Offering[3]	32	67	(35)	60	103	(42)
Cash Flow after Sale of Assets ex. Stix	**103**	**121**	**(18)**	**66**	**61**	**4**
Net Financial Cost[4]	**(203)**	**(256)**	**53**	**(911)**	**(817)**	**(94)**
Net Debt Variation ex. Stix	**(100)**	**(136)**	**35**	**(845)**	**(756)**	**(89)**
Impact of the deconsolidation of Stix	0	67	(67)	(252)	95	(347)
Net Debt Variation	**(100)**	**(68)**	**(32)**	**(1,097)**	**(660)**	**(437)**

(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 3Q26 (LTM 3Q26), except when indicated.

Pre-IFRS 16 Adjusted EBITDA totaled R$ 1.0 billion, representing a significant increase of 17.4% compared to the previous period, reflecting the initiatives highlighted above. Operating Cash Flow, after changes in working capital and excluding the negative impact of the deconsolidation of Stix, totaled R$ 683 million, representing a year-over-year decrease of R$ 652 million. This performance mainly reflects higher cash allocations to suppliers throughout the period, aimed at ensuring supply continuity and maintaining normal operations during the out-of-court restructuring process.

Despite this year-over-year impact on Operating Cash Flow, we observed a sequential improvement in working capital dynamics. Supplier payment terms, measured in days of COGS, improved by 5 days compared to the previous quarter, reflecting progress in normalizing commercial relationships and the gradual recovery of negotiating terms with suppliers following the impacts of the out-of-court restructuring process.

CAPEX, adjusted for built-to-suit financing, totaled R$ 341 million, representing a 49.4% reduction compared to the same period of the previous year, positioning the Company to close 2026 within its CAPEX guidance range of R$ 300 million to R$ 350 million. This improvement reflects greater discipline in capital allocation, with reduced investments in information technology and logistics, as well as the discontinuation of the store expansion plan, prioritizing cash preservation and the allocation of resources to higher-return initiatives.

Other Operating Income and Expenses totaled a net expense of R$ 418 million, a reduction of R$ 301 million compared to the prior period. Recurring effects impacting this line totaled R$ 206 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$ 210 million, composed by: (i) disbursements for labor claims mainly related to Extra Hiper, currently in a reduction phase, amounting to approximately R$ 310 million; (ii) expenses with restructuring, including store closures, estimated at R$ 94 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.

Proceeds from the sale of non-strategic assets totaled R$ 60 million during the period, mainly reflecting proceeds from the sale of Stix, installment payments related to the sale of fuel stations, and the disposal of real estate assets and underperforming stores.

Finally, Net Financial Costs totaled R$ 911 million, an increase of R$ 94 million compared to the same period of the previous year. This change primarily reflects lower financial income due to a lower average cash balance during the period and, consequently, reduced returns on financial investments.

Below is the table detailing the working capital for merchandise comparing 3Q26 and 3Q25.

WORKING CAPITAL OF GOODS (R$ million)	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	3Q26 vs 3Q25	3Q26 vs 2Q26
(+) Suppliers	2,577	3,189	2,149	1,753	1,874	(703)	121
(-) Inventory	(1,905)	(1,963)	(1,971)	(1,816)	(1,833)	73	(16)
(-) Receivables	(247)	(285)	(231)	(170)	(122)	124	47
(=) Cash Flow after receivables	**425**	**941**	**(53)**	**(233)**	**(81)**	**(506)**	**152**
In days of COGS 12 months[1]							
(+) Suppliers	59	74	52	44	49	(11)	5
(-) Inventory	(44)	(46)	(47)	(46)	(48)	(4)	(2)
(-) Receivables	(6)	(7)	(6)	(4)	(3)	2	1
(=) Cash Flow after receivables	**10**	**22**	**(1)**	**(6)**	**(2)**	**(12)**	**4**

(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 3Q26	3Q26	2Q26	1Q26
Short-Term Debt	**-**	**4,461**	**4,329**	**4,173**
Loans and Financing	-	1,509	1,489	1,437
Debentures	-	2,952	2,840	2,735
Long-Term Debt	**1,953**	**-**	**-**	**-**
Loans and Financing	-	-	-	-
Debentures	1,953	-	-	-
Total Gross Debt	**1,953**	**4,461**	**4,329**	**4,173**
Cash and Equivalents ex. Consolidation of Stix[1]	(678)	(678)	(646)	(756)
Net Debt	**1,275**	**3,783**	**3,683**	**3,417**
On Balance Credit Card Receivables non-discounted	(28)	(28)	(36)	(29)
Net Debt including Credit Card Receivables non-discounted	**1,246**	**3,755**	**3,647**	**3,388**
Adjusted EBITDA Consolidated (Last Twelve Months)	1,899	1,899	1,830	1,800
Net Debt including Credit Card Receivables non-discounted / Adjusted EBITDA Consolidated (Last Twelve Months)	**0.7x**	**2.0x**	**2.0x**	**1.9x**
Adjusted EBITDA Consolidated pre-IFRS 16 (Last Twelve Months)	**1,002**	1,002	931	899
Net Debt including Credit Card Receivables non-discounted / Adjusted EBITDA Consolidated pre-IFRS 16 (Last Twelve Months)	**1.2x**	**3.7x**	**3.9x**	**3.8x**

(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 non-advanced credit card receivables, totaled R$ 3.8 billion at the end of the period. Pre-IFRS 16 financial leverage - measured as the ratio of Net Debt to Consolidated Adjusted EBITDA pre-IFRS 16 for the last twelve months (including rental expenses) - reached 3.7x in 3Q26.

On a pro forma basis, considering the terms of the Out-of-Court Restructuring Plan and the allocation of R$ 293 million in proceeds from the sale of FIC toward debt repayment, Net Debt, including non-advanced credit card receivables, would total R$ 1.2 billion. Pre-IFRS 16 financial leverage - measured as the ratio of Net Debt to Consolidated Adjusted EBITDA pre-IFRS 16 for the last twelve months (including rental expenses) - would reach 1.2x in 3Q26.

Investments

ADJUSTED CAPEX[1] (R$ million)	3Q26	3Q25	Δ R$	LTM 3Q26	LTM 3Q25	Δ R$
Expansion	1	11	(10)	11	136	(125)
Store Renovation, Conversions, Maintenance	32	67	(35)	168	208	(41)
IT, Digital and Logistics	31	69	(38)	162	330	(168)
Total	**64**	**146**	**(82)**	**341**	**675**	**(334)**

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

In 3Q26, Adjusted Capex, excluding the effects of built-to-suit operations, totaled R$ 64 million, with reductions across all lines, resulting in a 56.4% decrease, or R$ 82 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

In 3Q26, we closed one Pão de Açúcar store, one Extra Mercado store, six Minuto Pão de Açúcar stores, and one Mini Extra store due to underperformance, as part of our ongoing store portfolio assessment and optimization process.

Stores by Banner	2Q26	3Q26					
	No. of Stores	Openings	Openings by conversion	Closing	Closing to conversion	No. of Stores	Sales area ('000 sq. m.)
GPA	**726**	**0**	**0**	**-9**	**0**	**717**	**540**
Pão de Açúcar	201	0	0	-1	0	200	262
Extra Mercado	165	0	0	-1	0	164	191
Minuto Pão de Açúcar (Proximity)	205	0	0	-6	0	199	48
Mini Extra (Proximity)	155	0	0	-1	0	154	38

Consolidated Financial Statements

Balance Sheet

BALANCE SHEET		
(R$ million)	ASSETS	
	Consolidated	
	09.30.2026	09.30.2025
Current Assets	**4,352**	**4,828**
Cash and Marketable Securities	678	1,348
Financial Applications	37	20
Accounts Receivable	122	247
Credit Card	28	22
Sales Vouchers and Trade Account Receivable	52	200
Allowance for Doubtful Accounts	(1)	(1)
Resulting from Commercial Agreements	42	25
Inventories	1,833	1,905
Recoverable Taxes	753	669
Noncurrent Assets for Sale	337	57
Claims with Related Parties	54	0
Prepaid Expenses and Other Accounts Receivables	538	582
Noncurrent Assets	**10,672**	**13,320**
Long-Term Assets	4,130	4,827
Recoverable Taxes	1,672	2,092
Financial Instruments	0	0
Deferred Income Tax and Social Contribution	1,935	1,512
Amounts Receivable from Related Parties	1	5
Judicial Deposits	336	245
Prepaid Expenses and Others	186	973
Investments	0	840
Property and Equipment	5,669	6,007
Intangible Assets	873	1,646
TOTAL ASSETS	**15,024**	**18,148**

Consolidated Financial Statements

Balance Sheet

BALANCE SHEET		
(R$ million)	LIABILITIES	
	Consolidated	
	09.30.2026	09.30.2025
Current Liabilities	**8,830**	**6,861**
Suppliers	2,036	2,470
Trade payable, agreement	37	294
Loans and Financing	1,509	661
Debentures	2,952	1,340
Lease Liability	528	499
Payroll and Related Charges	363	397
Taxes and Social Contribution Payable	618	357
Financing for Purchase of Fixed Assets	66	91
Advertisement	16	14
Provision for Restructuring	1	4
Unearned Revenue	21	166
Liabilities on Noncurrent Assets for Sale	48	106
Others	634	461
Long-Term Liabilities	**6,515**	**8,584**
Loans and Financing	0	723
Debentures	0	1,311
Lease Liability	3,543	3,681
Income tax payable	63	80
Tax Installments	774	621
Provision for Contingencies	2,041	2,003
Unearned Revenue	24	44
Others	70	121
Shareholders' Equity	**(321)**	**2,703**
Attributed to controlling shareholders	(321)	2,688
Capital	2,511	2,511
Capital Reserves	(68)	(51)
Profit Reserves	(2,763)	228
Other Comprehensive Results	(1)	(0)
Minority Interest	0	15
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDER'S EQUITY	**15,024**	**18,148**

Consolidated Financial Statements
Income Statement – 3rd Quarter of 2026

(R$ Million)	Consolidated		
	3Q26	3Q25	Δ
Gross Revenue	**4,595**	**4,913**	**-6.5%**
Net Revenue	**4,119**	**4,556**	**-9.6%**
Cost of Goods Sold	(2,830)	(3,270)	-13.5%
Depreciation (Logistics)	(25)	(27)	-6.1%
Gross Profit	**1,264**	**1,259**	**0.4%**
Selling Expenses	(722)	(746)	-3.1%
General and Administrative Expenses	(98)	(145)	-32.0%
Selling, General and Adm. Expenses	**(821)**	**(890)**	**-7.8%**
Equity Income	14	17	-19.6%
Other Operating Revenue (Expenses)	(76)	(76)	-1.0%
Depreciation and Amortization	(213)	(262)	-18.8%
Earnings before interest and Taxes - EBIT	**169**	**47**	**256.5%**
Financial Revenue	13	127	-89.5%
Financial Expenses	(403)	(443)	-9.1%
Net Financial Result	**(389)**	**(317)**	**23.0%**
Income (Loss) Before Income Tax	**(221)**	**(269)**	**-18.0%**
Income Tax	1	415	-99.8%
Net Income (Loss) Company - continuing operations	(220)	145	-
Net Income (Loss) Company - discontinued operations	(511)	(8)	6071.4%
Net Income (Loss) - Consolidated Company	**(731)**	**137**	**-**
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations	**(220)**	**142**	**-**
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - discontinued operations	(511)	(8)	6071.4%
Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders	**(731)**	**134**	**-**
Minority Interest - Non-controlling - continuing operations	0	4	-100.0%
Minority Interest - Non-controlling - discontinued operations	0	0	-
Minority Interest - Non-controlling - Consolidated	**0**	**4**	**-100.0%**
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	**406**	**336**	**21.0%**
Adjusted EBITDA[(1)]	**482**	**412**	**16.9%**

% of Net Revenue	Consolidated		
	3Q26	3Q25	Δ
Gross Profit	**30.7%**	**27.6%**	**3.1 p.p.**
Selling Expenses	-17.5%	-16.4%	-1.2 p.p.
General and Administrative Expenses	-2.4%	-3.2%	0.8 p.p.
Selling, General and Adm. Expenses	**-19.9%**	**-19.5%**	**-0.4 p.p.**
Equity Income	0.3%	0.4%	0.0 p.p.
Other Operating Revenue (Expenses)	-1.8%	-1.7%	-0.2 p.p.
Depreciation and Amortization	-5.2%	-5.8%	0.6 p.p.
Earnings before interest and Taxes - EBIT	**4.1%**	**1.0%**	**3.1 p.p.**
Net Financial Result	**-9.5%**	**-6.9%**	**-2.5 p.p.**
Income (Loss) Before Income Tax	**-5.4%**	**-5.9%**	**0.6 p.p.**
Income Tax	0.0%	9.1%	-9.1 p.p.
Net Income (Loss) Company - continuing operations	-5.3%	3.2%	-8.5 p.p.
Net Income (Loss) - Consolidated Company	**-17.7%**	**3.0%**	**-20.8 p.p.**
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations	-5.3%	3.1%	-8.5 p.p.
Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders	**-17.7%**	**2.9%**	**-20.7 p.p.**
Minority Interest - Non-controlling - continuing operations	0.0%	0.1%	-0.1 p.p.
Minority Interest - Non-controlling - Consolidated	**0.0%**	**0.1%**	**-0.1 p.p.**
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	**9.9%**	**7.4%**	**2.5 p.p.**
Adjusted EBITDA[(1)]	**11.7%**	**9.1%**	**2.7 p.p.**

(1) Adjusted EBITDA excludes Other Operating Income and Expenses