



APRESENTAÇÃO DE

# RESULTADOS

3T25

05 DE NOVEMBRO DE 2025







# AVISO LEGAL

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

# DESTAQUES RESULTADO 3T25



## Vendas

### Vendas mesmas lojas<sup>(1)</sup> +4,1%: crescimento resiliente e consistente

- Extra mercado avança 5,5%
- Pão de Açúcar cresce 3,5% com aumento de fidelização dos clientes
- Formato de proximidade cresce em vendas totais 17,3% e amplia a sua participação de mercado



## E-commerce

### Líder do e-commerce alimentar no Brasil, com 13% de penetração nas vendas totais do GPA

- Vendas do e-commerce avançam 9,8%
- Margem EBITDA pré-IFRS 16 de 10,3%, evidenciando a eficiência e perenidade do canal
- Captura de oportunidades com forte crescimento nas bandeiras Extra e de proximidade



## Market Share

### Aumento da relevância nos segmentos premium e de proximidade

- Avanço de 0,6 p.p. no market share do mercado premium<sup>(2)</sup>
- Share of Wallet dos clientes fiéis<sup>(3)</sup> da bandeira Pão de Açúcar avança 1,5 p.p.
- Forte expansão de 1,6 p.p. no market share do formato de proximidade<sup>(4)</sup>

(1) Não houve ajuste significativo em relação ao efeito calendário na comparação entre 3T25 e 3T24; (2) Fonte Nielsen e considera o total de vendas no mercado de autosserviço premium em regiões com operação da bandeira Pão de Açúcar; (3) Fonte Varejo 360 e considera 20% dos clientes com maiores gastos na bandeira Pão de Açúcar; e (4) Fonte Nielsen e considera o universo de supermercados pequenos com até mil metros quadrados na região metropolitana de São Paulo.

# DESTAQUES RESULTADO 3T25

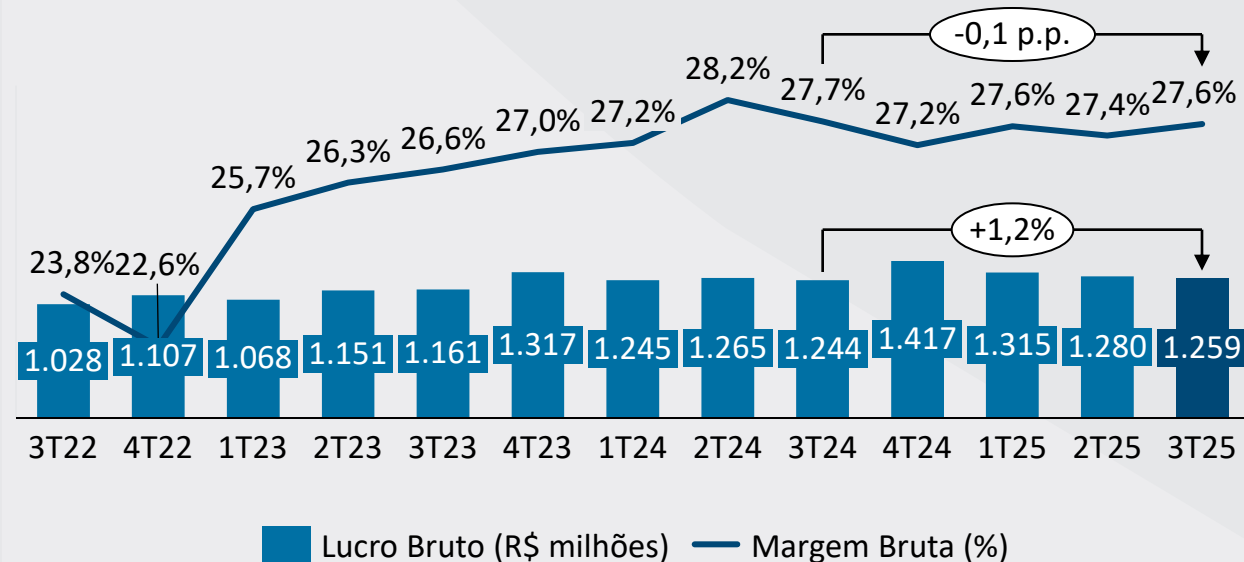


## Rentabilidade

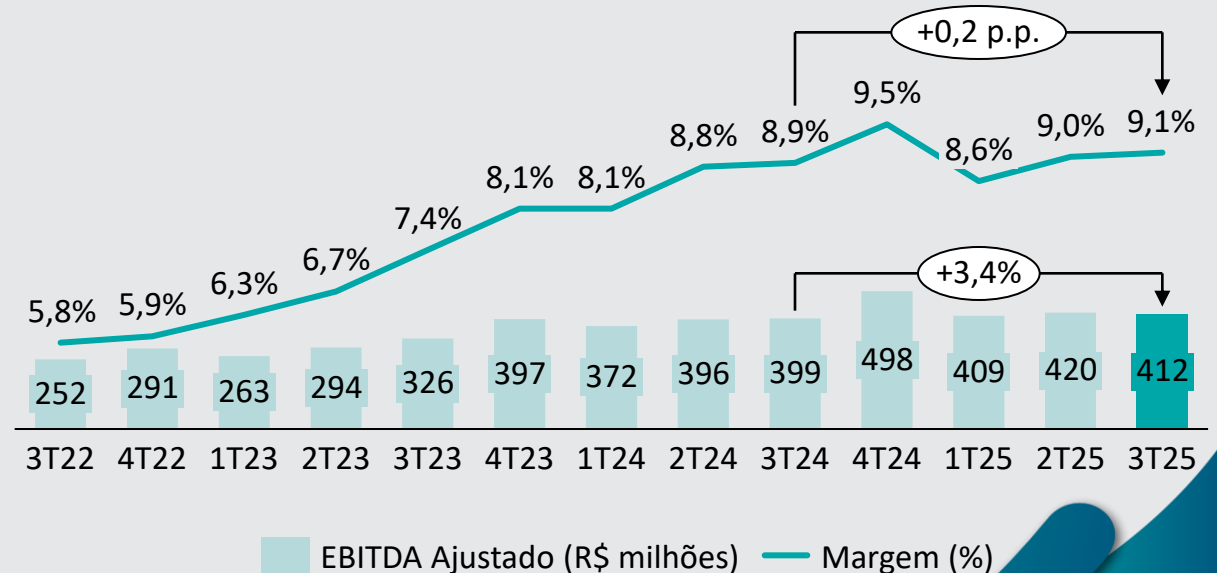
### Sólido patamar de margem bruta e evolução consistente da margem EBITDA, impulsiona pelo processo de capturas de eficiência em SG&A

- Margem Bruta atinge 27,6% com resiliência da estratégia comercial
- SG&A recua para 19,5% da receita líquida, melhora de 0,3 p.p. com redução de despesas
- Margem EBITDA Ajustado avança para 9,1% (+0,2 p.p.)
- Lucro Líquido das Operações Continuadas atinge R\$ 145 milhões

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



#### EBITDA CONSOLIDADO AJUSTADO<sup>(1)</sup> (R\$ milhões) E MARGEM (%)



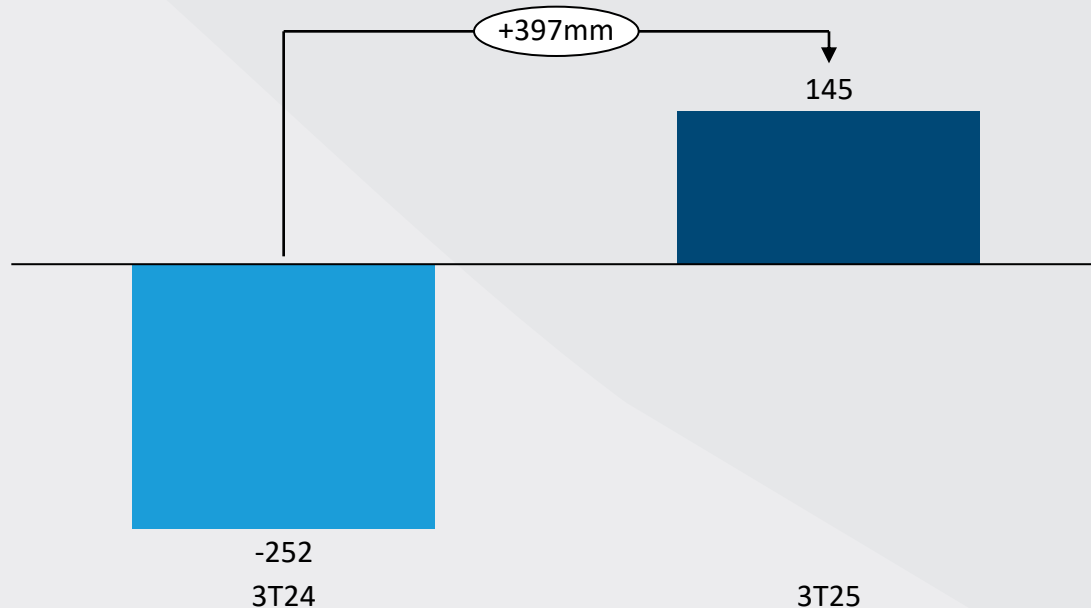




Rentabilidade

Lucro Líquido das operações continuadas atinge R\$ 145 milhões, revertendo prejuízo em comparação ao ano anterior após reconhecimento de créditos tributários

**LUCRO/PREJUÍZO LÍQUIDO** (R\$ milhões)  
ATIVIDADES CONTINUADAS



Reconhecimento no 3T25 de R\$ 418 milhões de créditos tributários referentes a prejuízos fiscais e bases negativas de CSLL de exercícios anteriores

Monetização destes créditos (impacto caixa) prevista em no máximo 10 anos

- Mudanças recentes no ambiente regulatórios ampliaram a possibilidade para utilização de créditos tributários referentes a prejuízos fiscais e bases negativas de CSLL de exercícios anteriores (“Créditos de Prejuízos Fiscais”):
  - Monetizamos entre 2024 e 2025 R\$ 374 milhões** para quitação de transações tributária federais
  - Após esse reconhecimento de Créditos de Prejuízos Fiscais no 3T25, temos: (i) R\$ 1,2 bilhão de créditos ativados no balanço; e (ii) R\$ 1,2 bilhão adicionais ainda não reconhecidos (off balance), que poderão ser ativados futuramente, **totalizando um potencial de R\$ 2,4 bilhões**

# DESTAQUES RESULTADO 3T25



## Geração de Caixa

### Disciplina financeira e ganhos de eficiência impulsionam geração de caixa livre operacional

- Fluxo de Caixa Livre Operacional atinge R\$ 744 milhões, 2x maior que o período anterior
- Novo patamar de CAPEX com otimização dos investimentos e redução da expansão
- Gestão do capital de giro operacional com forte geração em estoques e fornecedores

|                                                     | LTM 3T25     | LTM 3T24     | Δ R\$          |
|-----------------------------------------------------|--------------|--------------|----------------|
| EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS <sup>(1)</sup> | 853          | 695          | 158            |
| Equiv. Patrimonial Oper. Nacional                   | (68)         | (64)         | (4)            |
| Imposto de Renda                                    | (4)          | (1)          | (3)            |
| Variação do Capital de Giro de Mercadorias          | 480          | 71           | 409            |
| Variação em outros Ativos e Passivos Operacionais   | 158          | 324          | (165)          |
| <b>Fluxo de Caixa Operacional</b>                   | <b>1.419</b> | <b>1.025</b> | <b>394</b>     |
| Capex Ajustado por BTS <sup>(2)</sup>               | (675)        | (660)        | (15)           |
| <b>Fluxo de Caixa Livre Operacional</b>             | <b>744</b>   | <b>365</b>   | <b>379</b>     |
| Outras Receitas e Despesas Operacionais             | (718)        | (801)        | 83             |
| Dividendos                                          | 17           | 124          | (107)          |
| Venda de Ativos <sup>(3)</sup>                      | 103          | 1.921        | (1.818)        |
| <b>Fluxo de Caixa depois da Venda de Ativos</b>     | <b>146</b>   | <b>1.609</b> | <b>(1.463)</b> |
| Custo Financeiro Líquido <sup>(4)</sup>             | (806)        | (612)        | (194)          |
| <b>Variação da Dívida Líquida</b>                   | <b>(660)</b> | <b>997</b>   | <b>(1.657)</b> |

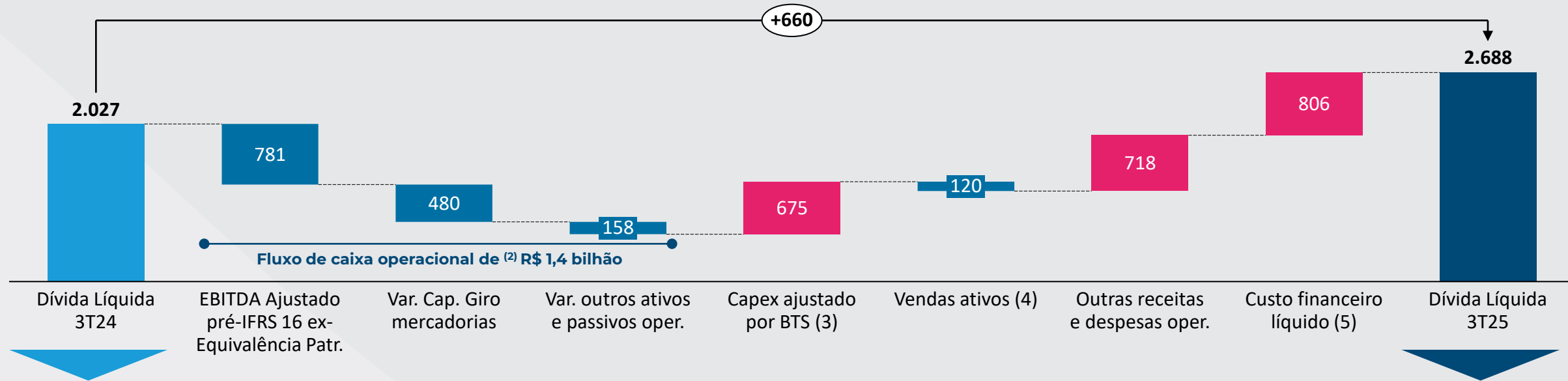
(1) Considera o EBITDA ajustado por efeitos em Outras Receitas e Despesas Operacionais, com o resultado da Equivalência Patrimonial e com custos e despesas com aluguéis; (2) líquido de financiamento no formato built to suit para as novas lojas do Pão de Açúcar; (3) inclui receitas com vendas de ativos não core e não estratégicos e, também, o resultado da oferta pública realizada em março/2024; (4) inclui juros da dívida bruta, rentabilidade do caixa, custos com fianças bancárias e custos com descontos de recebíveis



## Geração de Caixa

### Avanços no Fluxo de Caixa

- Fluxo de Caixa Livre Operacional atinge R\$ 744 milhões, 2x maior que o período anterior
- Novo patamar de CAPEX com otimização dos investimentos e redução da expansão
- Gestão do capital de giro operacional com forte geração em estoques e fornecedores



|                                                                             |              |
|-----------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Dívida Líquida 3T24 pré-IFRS 16                                             | 2.027        |
| Carteira de Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados                 | (24)         |
| <b>Dívida Líquida incl. recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados</b> | <b>2.003</b> |
| EBITDA Ajustado LTM pré-IFRS 16                                             | 695          |
| <b>Dívida Líquida pré-IFRS 16 / EBITDA ajustado LTM pré-IFRS 16</b>         | <b>2.9x</b>  |

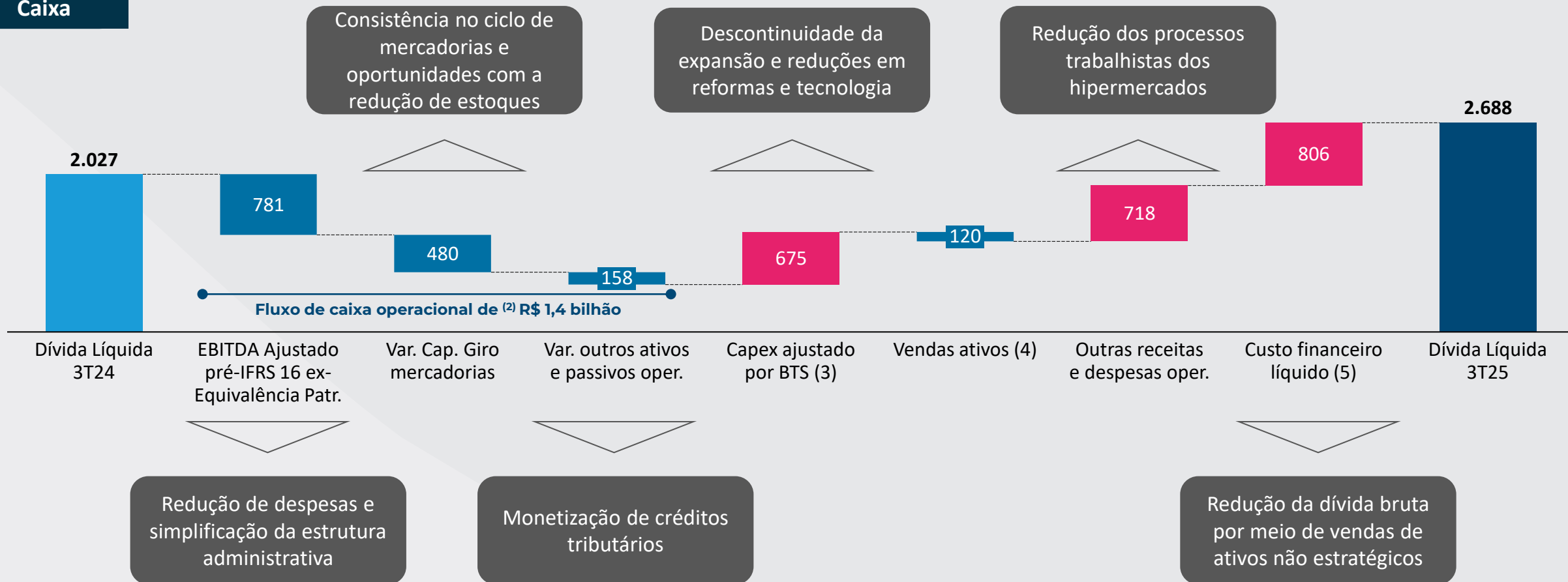
|                                                                             |              |
|-----------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Dívida Líquida 3T25 pré-IFRS 16                                             | 2.688        |
| Carteira de Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados                 | (22)         |
| <b>Dívida Líquida incl. recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados</b> | <b>2.665</b> |
| EBITDA Ajustado LTM pré-IFRS 16                                             | 853          |
| <b>Dívida Líquida pré-IFRS 16 / EBITDA ajustado LTM pré-IFRS 16</b>         | <b>3.1x</b>  |

(1) Dívida Líquida = Dívida Bruta bancária menos Caixa e Equivalentes. Para cálculo da alavancagem considera EBITDA Ajustado pré-IFRS-16 dos últimos 12 meses; (2) Fluxo de caixa operacional gerencial; (3) Líquido de financiamento no formato built to suit (BTS) para as novas lojas Pão de Açúcar; (4) inclui receitas com vendas de ativos não core; (5) inclui juros da dívida bruta, rentabilidade do caixa e outros custos financeiros



## Geração de Caixa

### Plano para geração de caixa e redução da alavancagem financeira



(1) Dívida Líquida = Dívida Bruta bancária menos Caixa e Equivalentes. Para cálculo da alavancagem considera EBITDA Ajustado pré-IFRS-16 dos últimos 12 meses; (2) Fluxo de caixa operacional gerencial; (3) Líquido de financiamento no formato built to suit (BTS) para as novas lojas Pão de Açúcar; (4) inclui receitas com vendas de ativos não core; (5) inclui juros da dívida bruta, rentabilidade do caixa e outros custos financeiros



## ESG NO GPA<sup>(1)</sup>

### Lançamento da Nova Estratégia de Sustentabilidade

- **Respeito às pessoas:** Promover ambientes inclusivos e diversos, fortalecendo relações positivas para os nossos talentos, comunidades e clientes;
- **Respeito ao alimento:** Valorizar cada etapa da cadeia de valor do alimento, da produção ao descarte, promovendo o consumo consciente e cadeias responsáveis;
- **Respeito ao meio ambiente:** Desenvolver nosso negócio de forma eficiente, buscando a redução das emissões e a promoção da circularidade;
- **Respeito aos negócios:** Atuar de forma ética, simples e transparente, gerando valor positivo para todos os nossos públicos de relacionamento.

# ISEB3





## Q&A

[www.gpari.com.br](http://www.gpari.com.br)







# MENSAGENS FINAIS

Rafael Russowsky, CEO e CFO





# EARNINGS

PRESENTATION

3Q25

NOVEMBER 05<sup>th</sup>, 2025







# DISCLAIMER

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

# 3Q25 RESULTS HIGHLIGHTS



## Sales

### Same-store sales<sup>(1)</sup> +4.1%: resilient and consistent growth

- Extra mercado advances 5.5%
- Pão de Açúcar grows 3.5% with high customer loyalty
- Proximity format grows 17.3% in total sales, with increased market share



## E-commerce

### Leader in food e-commerce in Brazil, with 13.1% share of GPA's total sales

- E-commerce sales growth of 9.8%
- Pre-IFRS 16 EBITDA margin of 10.3%, highlighting the channel's efficiency and sustainability
- Seizing opportunities with strong growth in the Extra and proximity formats



## Market Share

### Increased relevance in the premium and proximity segments

- 0.6 p.p. gain in market share in the premium segment<sup>(2)</sup>
- Share of Wallet among loyal Pão de Açúcar customers<sup>(3)</sup> rises 1.5 p.p.
- Strong 1.6 p.p. expansion in market share of the proximity format<sup>(4)</sup>

(1) No significant adjustment was made for calendar effects in the comparison between 3Q25 and 3Q24; (2) Source Nielsen and considers total sales in the premium universe across all cities where the Pão de Açúcar banner operates; (3) Source Varejo 360 and considers the top 20% highest-spending customers of the Pão de Açúcar banner; and (4) Source Nielsen and considers the universe of small supermarkets up to 1,000 square meters.

# 3Q25 RESULTS HIGHLIGHTS

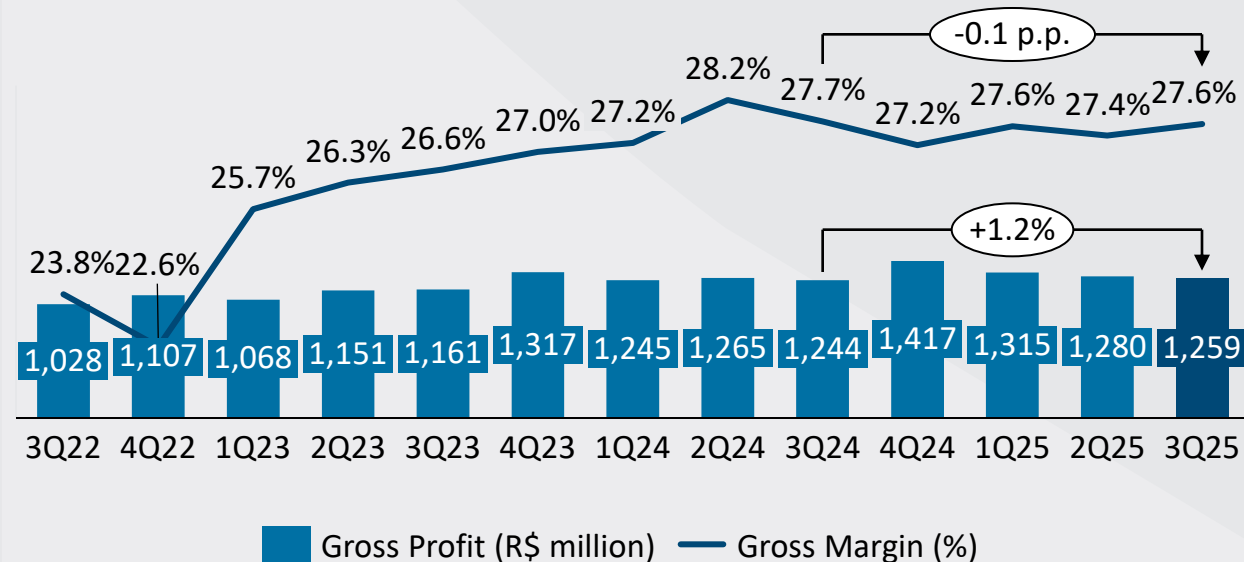


## Profitability

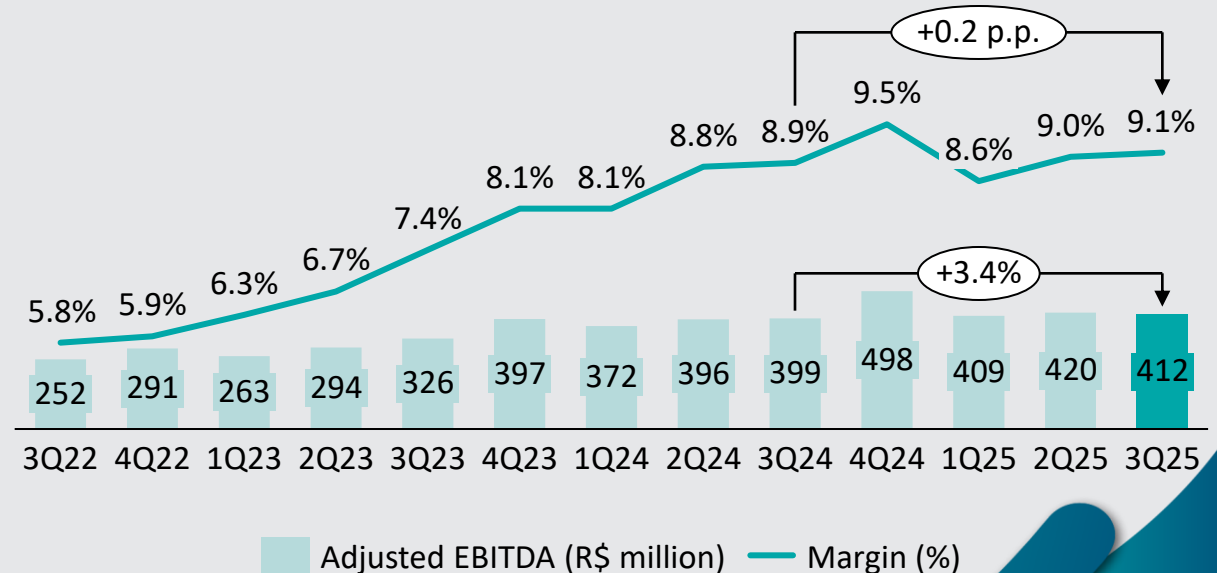
### Solid gross margin level and consistent improvement in EBITDA margin, driven by efficiency gains in SG&A

- Gross margin reaches 27.6%, with resilience of the commercial strategy
- SG&A decreases to 19.5% of net revenue, an improvement of 0.3 p.p. due to expense reduction
- Adjusted EBITDA Margin improves to 9.1% (+0.2 p.p.)
- Net Income from Continued Operations reached R\$ 145 million

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



#### CONSOLIDATED ADJUSTED EBITDA<sup>(1)</sup> (R\$ million) AND MARGIN (%)





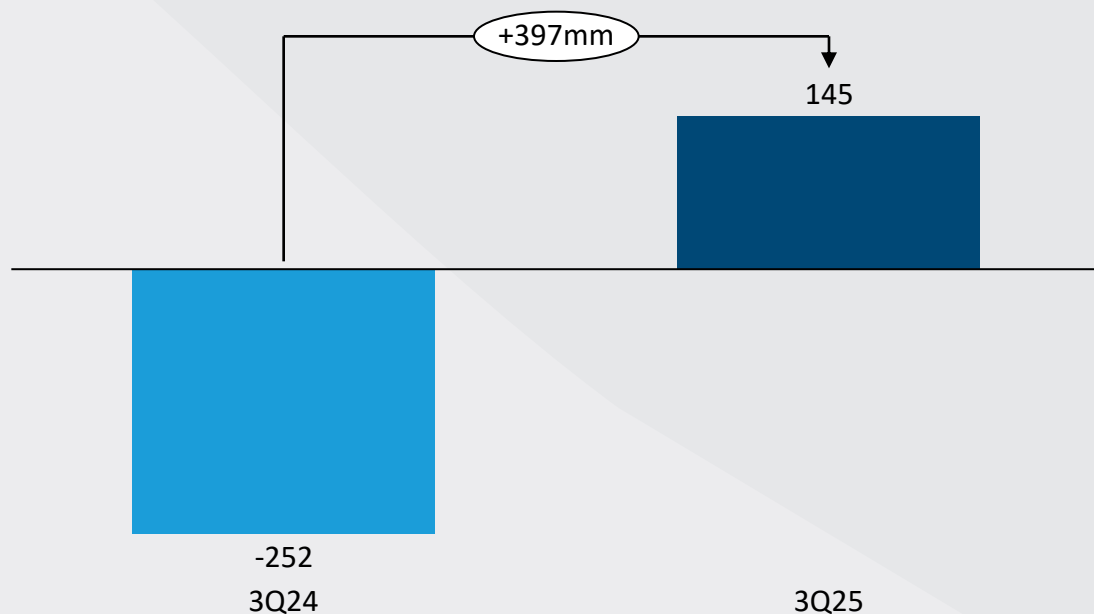
# 3Q25 RESULTS HIGHLIGHTS



Profitability

Net Income from Continued Operations reaches R\$ 145 million, reversing the loss recorded in the previous year following the recognition of tax credits

NET INCOME/LOSS<sup>(1)</sup> (R\$ million)  
CONTINUED OPERATIONS



Recognition in 3Q25 of R\$ 418 million in tax credits related to tax loss and negative Social Contribution or Net Income (CSLL) bases from prior years

Monetization of these credits (cash impact) expected within a maximum of 10 years

- Recent changes in the regulatory environment have expanded the possibility of utilizing tax credits related to tax loss and negative CSLL bases from prior years ("Tax Loss Credits"):
- Company monetized R\$ 374 million between 2024 and 2025** to settle federal tax transactions
- Following the recognition of Tax Loss Credits in 3Q25, the Company now has: (i) R\$ 1.2 billion in credits recognized on the balance sheet; and (ii) an additional R\$ 1.2 billion not yet recognized (off balance), which may be recorded in the future, **totaling a potential of R\$2.4 billion**

# 3Q25 RESULTS HIGHLIGHTS



## Cash Generation

### Financial discipline and efficiency gains drive operating free cash flow generation

- Operating Free Cash Flow reaches R\$ 744 million, 2x higher than in the previous period
- CAPEX begins to reflect a new level, with optimized investments and reduced expansion
- Operating working capital management with strong cash generation from inventory and suppliers

|                                                        | LTM 3Q25     | LTM 3Q24     | Δ R\$          |
|--------------------------------------------------------|--------------|--------------|----------------|
| Adjusted EBITDA Consolidated pre-IFRS16 <sup>(1)</sup> | 853          | 695          | 158            |
| Equity Income                                          | (68)         | (64)         | (4)            |
| Income Tax                                             | (4)          | (1)          | (3)            |
| Working Capital of Goods Variation                     | 480          | 71           | 409            |
| Other Operating Asset and Liabilities Variation        | 158          | 324          | (165)          |
| <b>Operating Cash Flow</b>                             | <b>1,419</b> | <b>1,025</b> | <b>394</b>     |
| Capex Adjusted by BTS <sup>(2)</sup>                   | (675)        | (660)        | (15)           |
| <b>Operating Free Cash Flow</b>                        | <b>744</b>   | <b>365</b>   | <b>379</b>     |
| Other Operating Income and Expenses                    | (718)        | (801)        | 83             |
| Dividends Received                                     | 17           | 124          | (107)          |
| Sale of Assets <sup>(3)</sup>                          | 103          | 1,921        | (1,818)        |
| <b>Cash Flow after Sale of Assets</b>                  | <b>146</b>   | <b>1,609</b> | <b>(1,463)</b> |
| Net Financial Cost <sup>(4)</sup>                      | (806)        | (612)        | (194)          |
| <b>Net Debt Variation</b>                              | <b>(660)</b> | <b>997</b>   | <b>(1,657)</b> |

(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, as well as the result from the public offering conducted in March 2024; (4) It includes interest of gross debt, cash profitability, cost with banks guarantees and cost with discount of receivables

# 3Q25 RESULTS HIGHLIGHTS

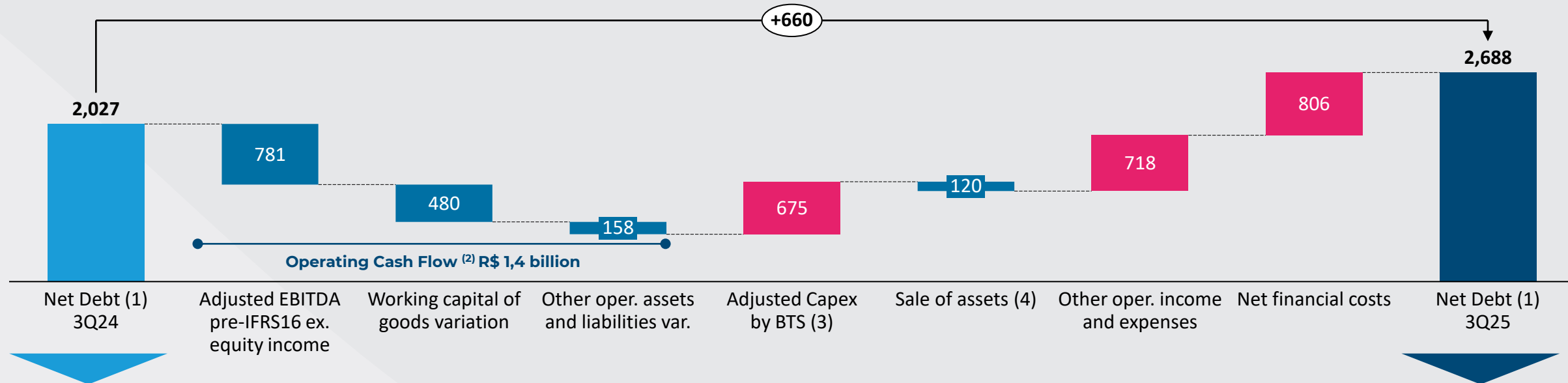
7



## Cash Generation

### Advances in Cash Flow

- Operating Free Cash Flow reaches R\$ 744 million, 2x higher than in the previous period
- CAPEX begins to reflect a new level, with optimized investments and reduced expansion
- Operating working capital management with strong cash generation from inventory and suppliers



|                                                               |              |
|---------------------------------------------------------------|--------------|
| Net Debt 3Q24 pre-IFRS 16                                     | 2.027        |
| On Balance Credit Card Receivables non-discounted             | (24)         |
| <b>Net Debt incl. Credit Card Receivables non-discounted</b>  | <b>2.003</b> |
| Adjusted EBITDA LTM pre-IFRS 16                               | 695          |
| <b>Net Debt pre-IFRS 16 / Adjusted EBITDA LTM pre-IFRS 16</b> | <b>2.9x</b>  |

|                                                               |              |
|---------------------------------------------------------------|--------------|
| Net Debt 3Q25 pre-IFRS 16                                     | 2.688        |
| On Balance Credit Card Receivables non-discounted             | (22)         |
| <b>Net Debt incl. Credit Card Receivables non-discounted</b>  | <b>2.665</b> |
| Adjusted EBITDA LTM pre-IFRS 16                               | 853          |
| <b>Net Debt pre-IFRS 16 / Adjusted EBITDA LTM pre-IFRS 16</b> | <b>3.1x</b>  |

(1) Net Debt = Bank Gross Debt minus Cash and Equivalents. Leverage calculation considers Adjusted EBITDA pre-IFRS-16 of the last 12 months; (2) Managerial operational Cash Flow after capex; (3) Net from financing in built to suit (BTS) format for new Pão de Açúcar stores; (4) It Includes income of non-core assets sales; (5) It Includes interest of gross debt, cash profitability and other financial costs

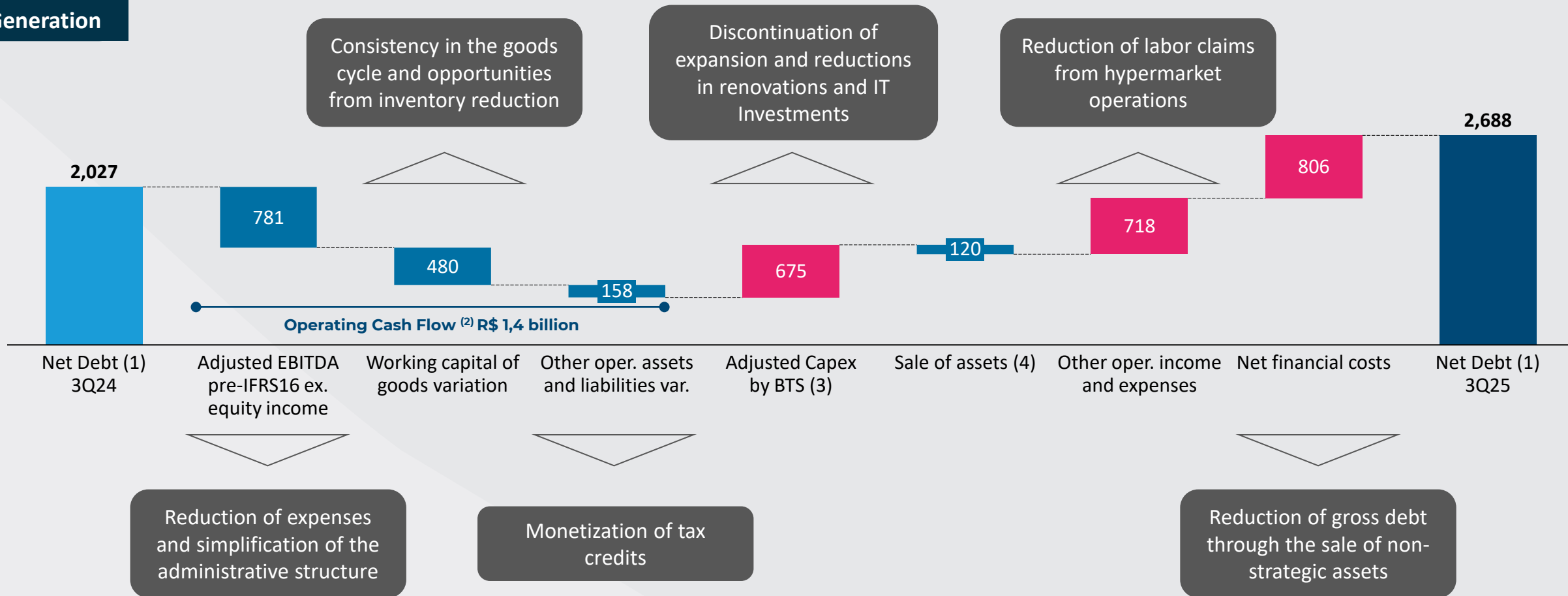


# 3Q25 RESULTS HIGHLIGHTS



## Cash Generation

### Plan for cash generation and reduction of financial leverage



(1) Net Debt = Bank Gross Debt minus Cash and Equivalents. Leverage calculation considers Adjusted EBITDA pre-IFRS-16 of the last 12 months; (2) Managerial operational Cash Flow after capex; (3) Net from financing in built to suit (BTS) format for new Pão de Açúcar stores; (4) It Includes income of non-core assets sales; (5) It Includes interest of gross debt, cash profitability and other financial costs

## ESG AT GPA<sup>(1)</sup>

### Launch of the New Sustainability Strategy

- **Respect for People:** Promote inclusive and diverse environments, strengthening positive relationships with our talents, communities, and customers;
- **Respect for Food:** Value every stage of the food value chain, from production to disposal, encouraging conscious consumption and responsible supply chains;
- **Respect for the Environment:** Develop our business efficiently, seeking to reduce emissions and promote circularity;
- **Respect for Business:** Operate ethically, simply, and transparently, generating positive value for all stakeholders.

ISEB3





## Q&A

[www.gpari.com.br](http://www.gpari.com.br)







# FINAL MESSAGES

Rafael Russowsky, CEO and CFO