



APRESENTAÇÃO DE

# RESULTADOS

4T25

25 DE FEVEREIRO DE 2026





# AVISO LEGAL

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

# MENSAGEM DO CEO



## Ativo Único

- Uma das marcas mais reconhecidas do Varejo
- Posicionamento único nos principais mercados, mais de 60% do faturamento no mercado premium
- Mais de 5 milhões de clientes ativos no programa de fidelidade
- GPA lidera a maior margem bruta do segmento<sup>(1)</sup> (27,6% em 2025)



## Oportunidades e Desafios de Curto Prazo

- Plano de Eficiências 2026: redução do capex e despesas operacionais
- Venda da FIC e novas parcerias para exploração de serviços financeiros
- Redução dos passivos relacionados as atividades descontinuadas
- Rolagem da dívida financeira de curto prazo



## Objetivos de Longo Prazo

- Continuidade das melhoras operacionais e do crescimento consistente das vendas
- Expansão gradual da rentabilidade
- Melhora contínua da geração de caixa
- Redução da alavancagem financeira



(1) Considerando o universo de companhias abertas no segmento do varejo alimentar



## Vendas

### Avanço nas vendas mesmas lojas (SSS)<sup>(1)</sup>

- Pão de Açúcar avança 1,8% em SSS, com aumento de clientes fiéis e *market share* no segmento *premium*
- Extra Mercado cresce 4,0% em SSS, capturando ganhos das melhorias implementadas
- Formato de proximidade cresce 11,5% em vendas totais, com aceleração em SSS



## E-commerce

### Consolidação da liderança no e-commerce alimentar

- Vendas do e-commerce avançam 6,6%, com aumento de participação nas vendas totais atingindo 12,6%
- Em 2025, vendas pelo e-commerce atingem R\$ 2,5 bilhões, um crescimento de 12,1%
- Em 2026, foco na evolução do nível de serviço e aumento da rentabilidade



## Market Share

### Avanço de *market share* nos segmentos *premium* e de proximidade

- Avanço de 0,5 p.p. no *market share* do mercado *premium*<sup>(2)</sup>
- *Share of Wallet* dos clientes *premium*<sup>(3)</sup> cresce 1,5 p.p.
- Expansão de 1,7 p.p. no *market share* do formato de proximidade<sup>(4)</sup>

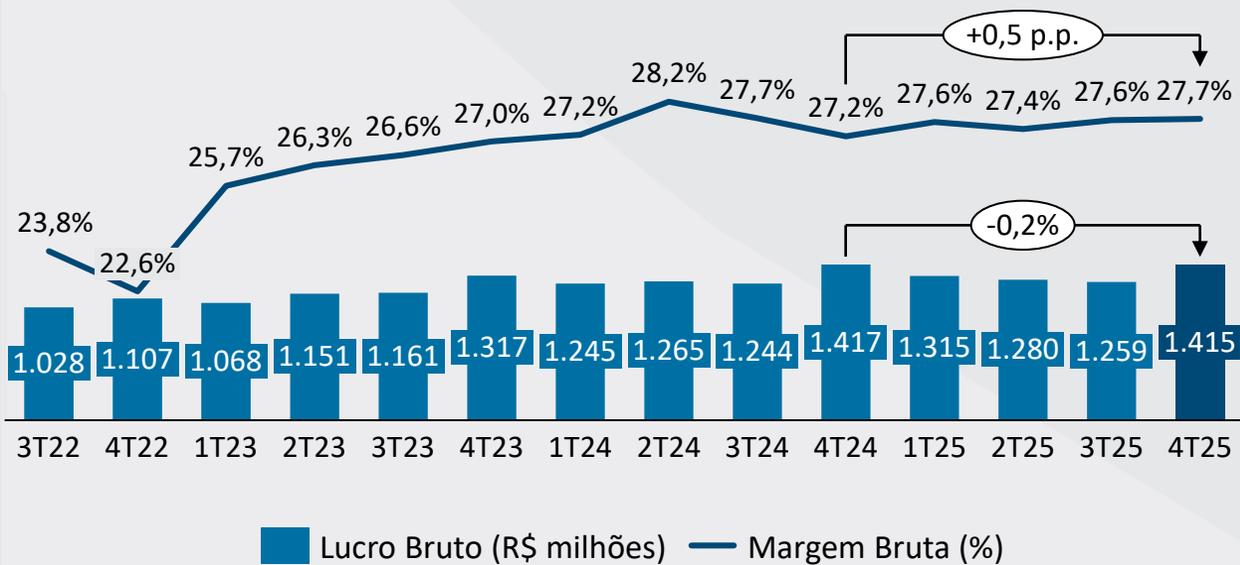
(1) Ajuste de +0,1p.p. na venda mesmas lojas em relação ao efeito calendário; (2) Fonte Nielsen e considera as vendas totais do universo premium em todas as cidades com operação da bandeira Pão de Açúcar; (3) Fonte Varejo 360 e considera 20% dos clientes com maiores gastos na bandeira Pão de Açúcar; e (4) Fonte Nielsen e considera o universo de supermercados pequenos com até mil metros quadrados na região metropolitana de São Paulo.



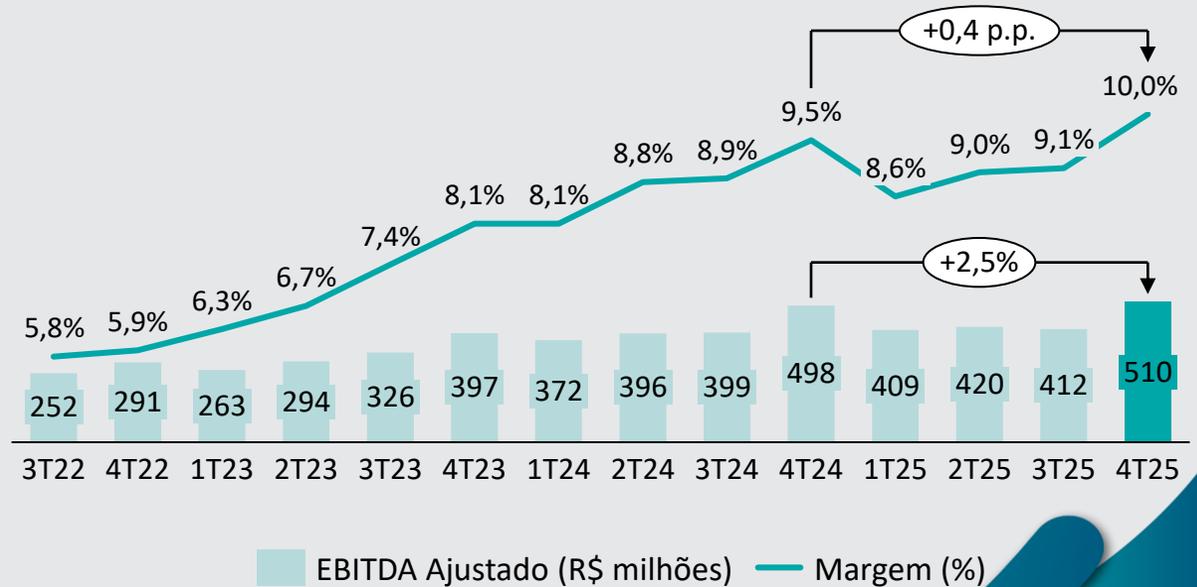
## Avanço de margem bruta e margem EBITDA, como resultado de iniciativas comerciais e processo de capturas de eficiência em custos e despesas

- Margem Bruta atinge 27,7% e avança 0,5 p.p.
- Margem EBITDA Ajustado avança para 10,0% com ganho de 0,4 p.p.
- Plano de Eficiência 2026 com estimativa de captura de pelo menos R\$ 415 milhões em custos e despesas operacionais

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



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

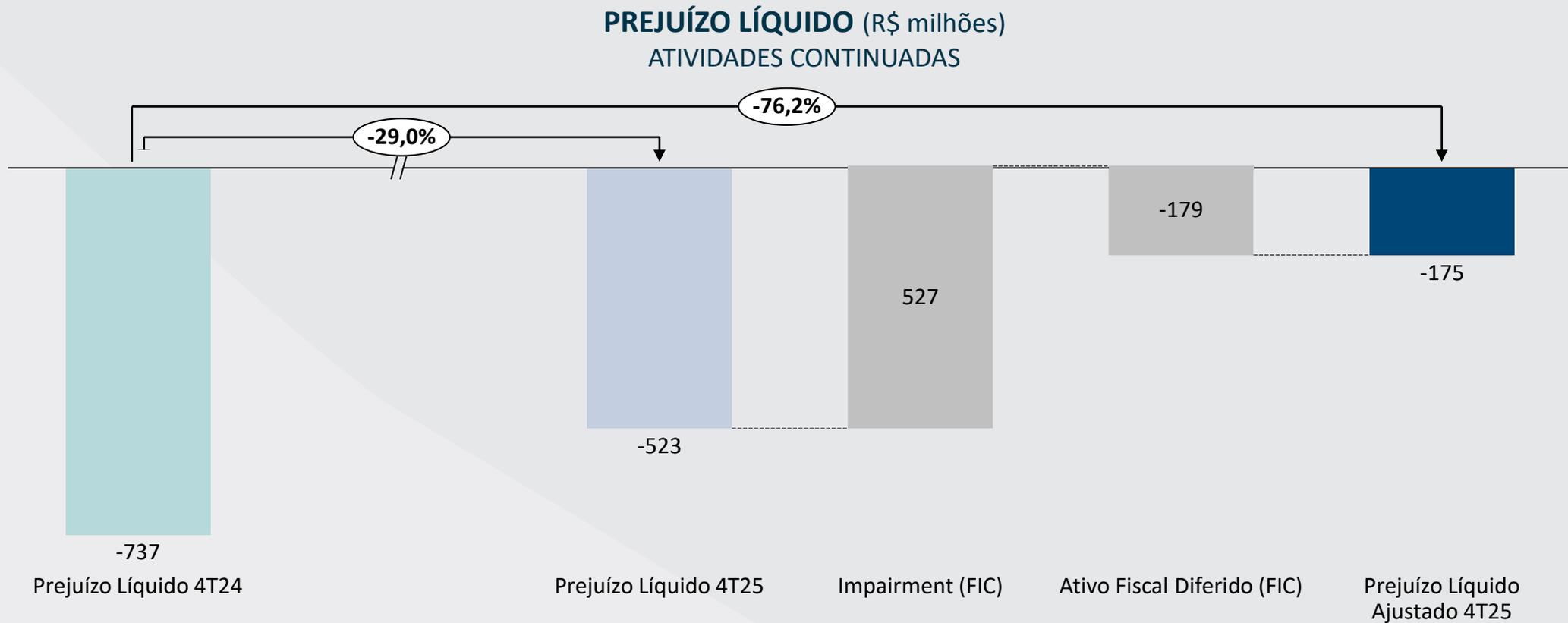


(1) Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacional.



## Prejuízo Líquido Continuação Ajustado atinge R\$ (175) milhões, com redução de 76,2%

- Prejuízo Líquido Continuação reduz 29,0% em comparação ao 4T24
- Excluindo o impacto não recorrente e não caixa do *impairment* associado à venda da FIC, houve redução de 76,2% do Prejuízo Líquido Ajustado Continuação





## Geração de Caixa

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

- Fluxo de Caixa Livre Operacional atinge R\$ 669 milhões, 2,6x maior que o período anterior
- CAPEX recua 35% no trimestre, refletindo a otimização dos investimentos e a descontinuidade da expansão. Em 2026, a queda deve se intensificar, com compromisso de CAPEX entre R\$ 300 milhões a R\$ 350 milhões

	LTM 4T25	LTM 4T24	Δ R\$
EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS16 <sup>(1)</sup>	848	811	36
Equiv. Patrimonial Oper. Nacional	(60)	(64)	5
Imposto de Renda	(5)	(2)	(3)
Variação do Capital de Giro de Mercadorias	230	109	121
Variação em outros Ativos e Passivos Operacionais	268	76	192
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>1.282</b>	<b>930</b>	<b>352</b>
Capex Ajustado por BTS <sup>(2)</sup>	(612)	(674)	62
<b>Fluxo de Caixa Livre Operacional</b>	<b>669</b>	<b>256</b>	<b>413</b>
Outras Receitas e Despesas Operacionais	(549)	(702)	153
Dividendos	17	124	(107)
Venda de Ativos <sup>(3)</sup>	96	1.828	(1.732)
<b>Fluxo de Caixa depois da Venda de Ativos</b>	<b>234</b>	<b>1.506</b>	<b>(1.272)</b>
Custo Financeiro Líquido <sup>(4)</sup>	(920)	(595)	(325)
<b>Variação da Dívida Líquida</b>	<b>(686)</b>	<b>911</b>	<b>(1.597)</b>

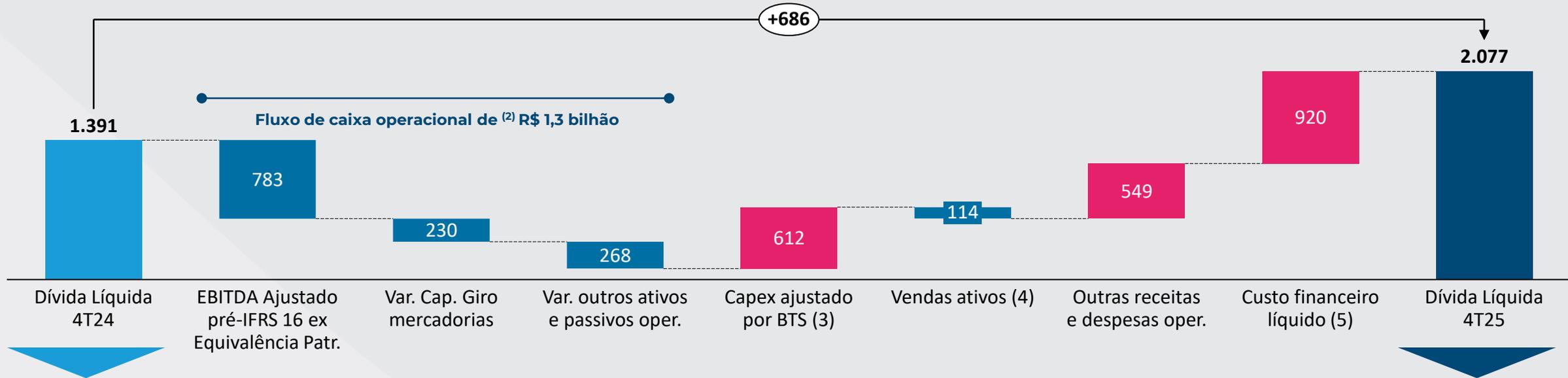
(1) Considera o EBITDA ajustado por efeitos em Outras Receitas e Despesas Operacionais, com o resultado da Equivalência Patrimonial e com custos e despesas com aluguéis; (2) líquido de financiamento no formato built to suit para as novas lojas do Pão de Açúcar; (3) inclui receitas com vendas de ativos 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\$ 669 milhões, 2,6x maior que o período anterior
- CAPEX recua 35% no trimestre, refletindo a otimização dos investimentos e a descontinuidade da expansão. Em 2026, a queda se intensifica, com compromisso de CAPEX entre R\$ 300 milhões a R\$ 350 milhões



Dívida Líquida 4T24 pré-IFRS 16	1.391
Carteira de recebíveis de cartão de crédito não antecipados	(88)
<b>Dívida Líquida incl. recebíveis de cartão de crédito não antecipados</b>	<b>1.303</b>
EBITDA Ajustado LTM pré-IFRS 16	811
<b>Dívida Líquida pré-IFRS 16 / EBITDA ajustado LTM pré-IFRS 16</b>	<b>1.6x</b>

Dívida Líquida 4T25 pré-IFRS 16	2.077
Carteira de recebíveis de cartão de crédito não antecipados	(44)
<b>Dívida Líquida incl. recebíveis de cartão de crédito não antecipados</b>	<b>2.033</b>
EBITDA Ajustado LTM pré-IFRS 16	848
<b>Dívida Líquida pré-IFRS 16 / EBITDA ajustado LTM pré-IFRS 16</b>	<b>2.4x</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



# CONSIDERAÇÕES FINAIS

Alexandre Santoro, CEO

**GPA**  
Grupo Pão de Açúcar

**Q&A**

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





# EARNINGS

PRESENTATION

4Q25

FEBRUARY 25<sup>th</sup>, 2026





# DISCLAIMER

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

# CEO MESSAGE



## Unique Asset

- One of the most recognized brands in retail
- Unique positioning in key markets, with over 60% of revenue concentrated in the premium market
- More than 5 million active customers in the loyalty program
- GPA leads the segment in gross margin<sup>(1)</sup> (27.6% in 2025)



## Short-Term Opportunities and Challenges

- 2026 Efficiency Plan: reduction of CAPEX and operating expenses
- Sale of the stake in FIC and new partnerships to explore financial services
- Reduction of liabilities related to discontinued operations
- Rollover of short-term financial debt



## Long-Term Objectives

- Continued operational improvements and consistent sales growth
- Gradual expansion of profitability
- Ongoing improvement in cash generation
- Reduction of financial leverage



(1) Considering the universe of publicly traded companies in the food retail segment

# 4Q25 RESULTS HIGHLIGHTS



## Sales

### Consistent and resilient progress in same-store sales (SSS)<sup>(1)</sup>

- Pão de Açúcar grew 1.8% in SSS, with an increase in loyal customers and market share in the premium segment
- Extra Mercado advanced 4.0% in SSS, capturing gains from the improvements implemented
- Proximity format grew 11.5% in total sales, with acceleration in SSS



## E-commerce

### Consolidation of leadership in food e-commerce

- E-commerce sales increased 6.6%, with a higher share of total sales reaching 12.6%
- In 2025, e-commerce sales reached R\$ 2.5 billion, representing 12.1% growth
- In 2026, focus on improving service levels and increasing profitability.



## Market Share

### Market share gains in the premium and proximity segments

- 0.5 p.p. market share increase in the premium segment<sup>(2)</sup> in 2025
- Share of Wallet<sup>(3)</sup> among Premium customers increased by 1.5 p.p.
- 1.7 p.p. increase 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.

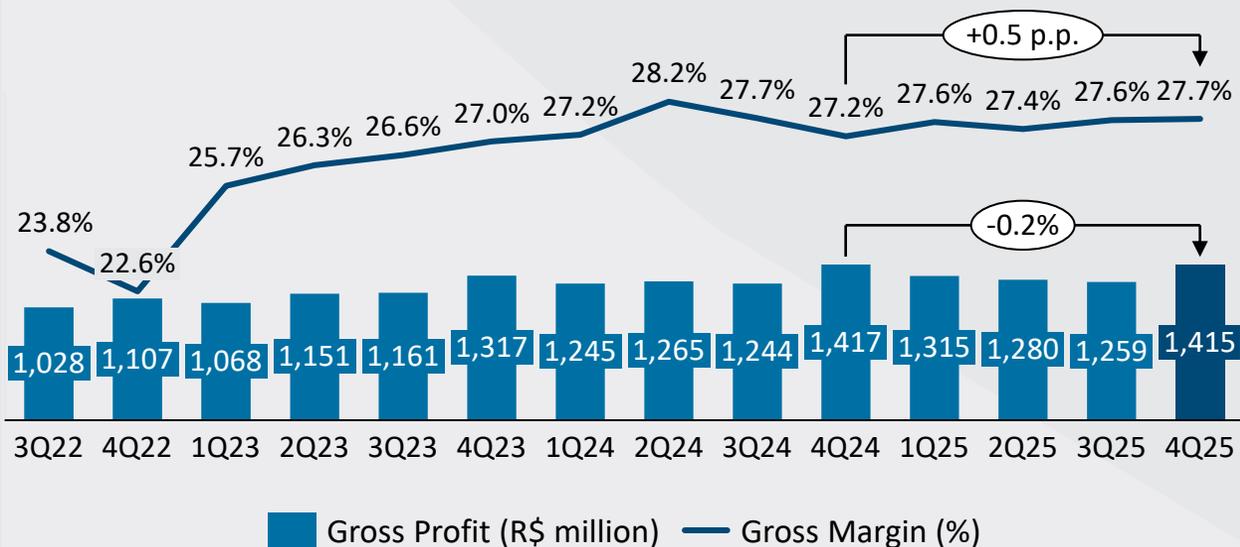
# 4Q25 RESULTS HIGHLIGHTS



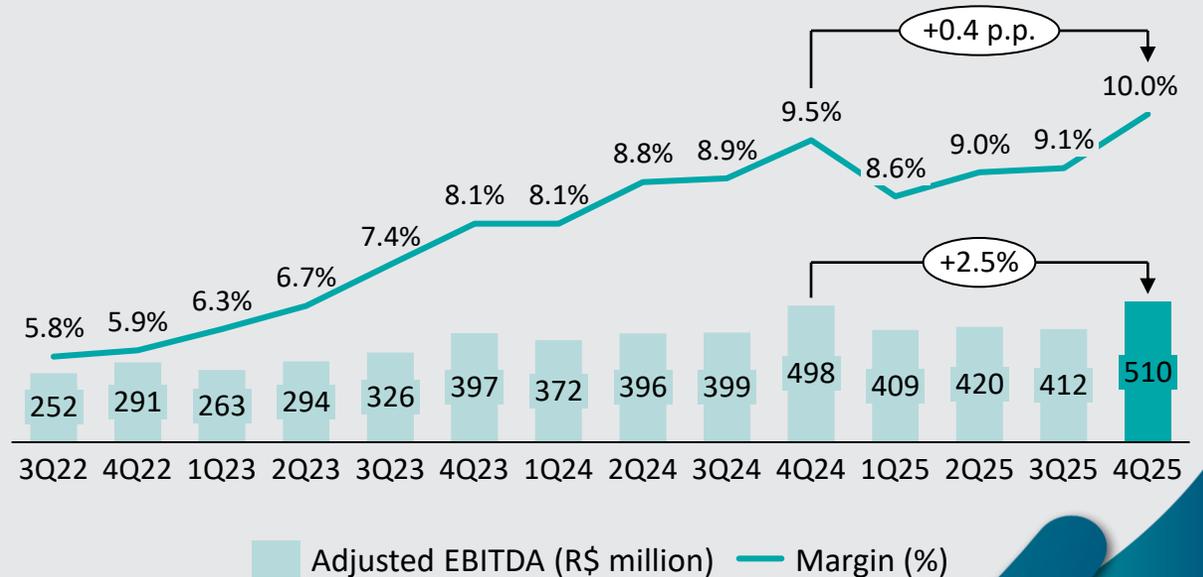
## Expansion of gross margin and EBITDA margin, driven by commercial initiatives and the ongoing capture of cost and expense efficiencies

- Gross Margin reached 27.7%, and advances 0.5 p.p.
- Adjusted EBITDA Margin increased to 10.0%, with a gain of 0.4 p.p.
- 2026 Efficiency Plan targeting at least R\$ 415 million in cost and operating expense savings

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



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



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

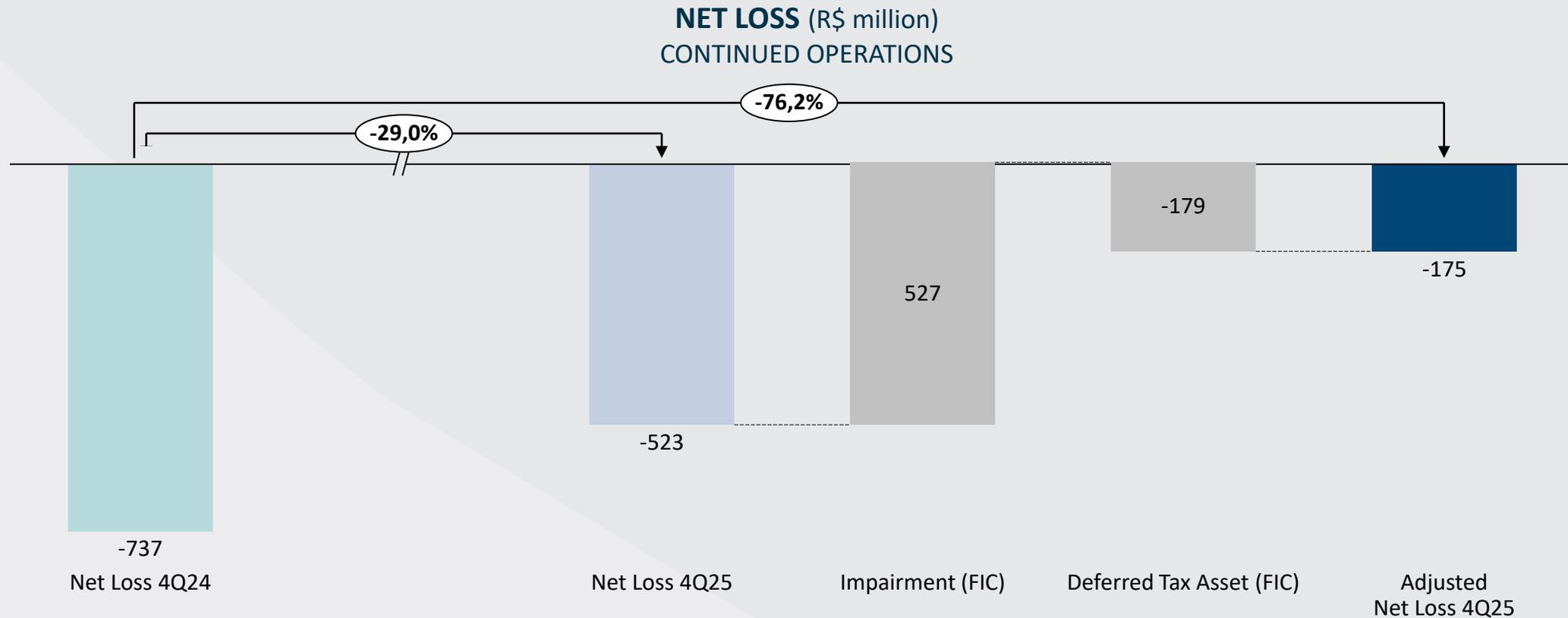
# 4Q25 RESULTS HIGHLIGHTS



## Profitability

### Adjusted Net Loss from Continued Operations reaches R\$ (175) million, a 76,2% reduction

- Net Loss from Continued Operations decreased 29,0% compared to 4Q24
- Excluding the non-recurring and non-cash impact of the impairment associated with the sale of the stake in FIC, Adjusted Net Loss from Continued Operations declined 76.2%



# 4Q25 RESULTS HIGHLIGHTS



## Cash Generation

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

- In 2025, Operating Free Cash Flow reached R\$ 669 million, 2.6x higher than the previous period
- CAPEX decreased 35% in the quarter, reflecting investment optimization and the discontinuation of expansion. In 2026, the reduction is expected to intensify, with committed CAPEX between R\$ 300 million and R\$ 350 million

	LTM 4Q25	LTM 4Q24	Δ R\$
Adjusted EBITDA Consolidated pre-IFRS16 <sup>(1)</sup>	848	811	36
Equity Income	(60)	(64)	5
Income Tax	(5)	(2)	(3)
Working Capital of Goods Variation	230	109	121
Other Operating Asset and Liabilities Variation	268	76	192
<b>Operating Cash Flow</b>	<b>1,282</b>	<b>930</b>	<b>352</b>
Capex Adjusted by BTS <sup>(2)</sup>	(612)	(674)	62
<b>Operating Free Cash Flow</b>	<b>669</b>	<b>256</b>	<b>413</b>
Other Operating Income and Expenses	(549)	(702)	153
Dividends Received	17	124	(107)
Sale of Assets <sup>(3)</sup>	96	1,828	(1,732)
<b>Cash Flow after Sale of Assets</b>	<b>234</b>	<b>1,506</b>	<b>(1,272)</b>
Net Financial Cost <sup>(4)</sup>	(920)	(595)	(325)
<b>Net Debt Variation</b>	<b>(686)</b>	<b>911</b>	<b>(1,597)</b>

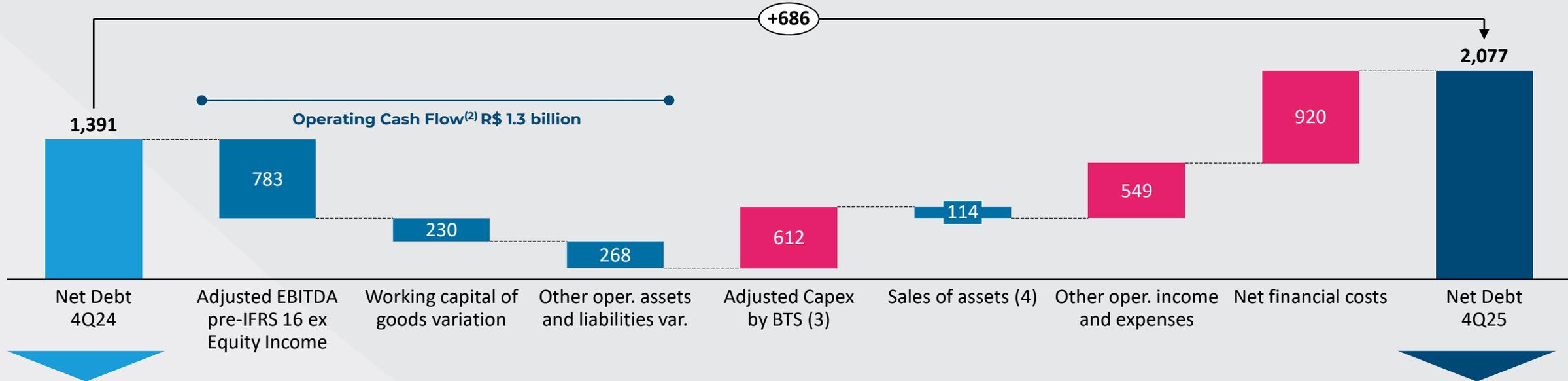
(1) it considers EBITDA adjusted by Other Operating Income and Expenses, including the result of Equity Income and rental costs and expenses, (2) net from the financing of built to suit (BTS) format to the new stores of Pão de Açúcar; (3) it includes revenues from the sale of assets and strategic projects, 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

# 4Q25 RESULTS HIGHLIGHTS



## Advances in Cash Flow

- In 2025, Operating Free Cash Flow reached R\$ 669 million, 2.6x higher than the previous period
- CAPEX decreased 35% in the quarter, reflecting investment optimization and the discontinuation of expansion. In 2026, the reduction is expected to intensify, with committed CAPEX between R\$ 300 million and R\$ 350 million



Net Debt 4Q24 pre-IFRS 16	1.391
On Balance Credit Card Receivables non-discounted	(88)
<b>Net Debt incl. Credit Card Receivables non-discounted</b>	<b>1,303</b>
Adjusted EBITDA LTM pre-IFRS 16	811
<b>Net Debt pre-IFRS 16 / Adjusted EBITDA LTM pre-IFRS 16</b>	<b>1.6x</b>

Net Debt 4Q25 pre-IFRS 16	2,077
On Balance Credit Card Receivables non-discounted	(44)
<b>Net Debt incl. Credit Card Receivables non-discounted</b>	<b>2,033</b>
Adjusted EBITDA LTM pre-IFRS 16	848
<b>Net Debt pre-IFRS 16 / Adjusted EBITDA LTM pre-IFRS 16</b>	<b>2.4x</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



# FINAL CONSIDERATIONS

Alexandre Santoro, CEO

# GPA

Grupo Pão de Açúcar

## Q&A

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

