



RELEASE DE RESULTADOS 2T26

04 de agosto de 2026



Teleconferência sobre
os Resultados do 2T26

Quarta-feira

05 de agosto de 2026

9h00 (horário de Brasília)

8h00 (NY)

13h00 (Londres)

Português/Inglês

(idioma original/tradução simultânea)

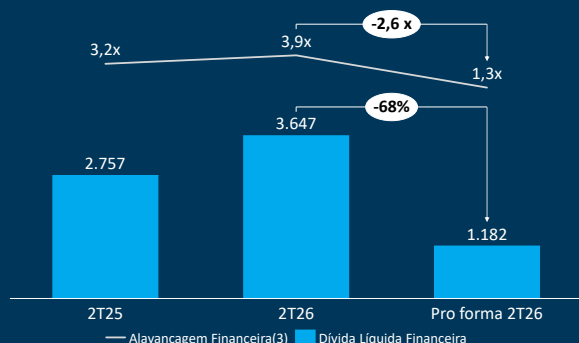
Videoconferência: www.gpari.com.br

Replay: www.gpari.com.br

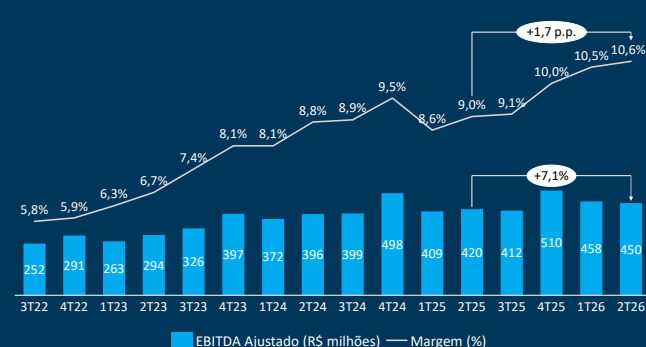
Priorização de rentabilidade e redução do endividamento⁽¹⁾ pós conclusão da recuperação extrajudicial⁽²⁾

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

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



EBITDA Ajustado



Vendas

Atuação diligente na relação comercial reduz impactos advindos da recuperação extrajudicial

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



Margem Bruta

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

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



Plano de Eficiência

Disciplina financeira e avanço na captura de eficiências operacionais

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



Geração de Caixa

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

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



Resultado Líquido

Prejuízo Líquido Continuado atinge R\$ 204 milhões

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

(1) Análise pro forma, considerando os termos apresentados no Plano de Recuperação Extrajudicial em 05/05/2026, que também considera a amortização de parte da dívida com valor da venda da FIC de R\$ 298 milhões - o plano encontra-se disponível no site de Relações com Investidores da Companhia; (2) sujeito à homologação do plano de recuperação extrajudicial; (3) dívida líquida incluindo carteira de recebíveis de cartão de crédito não antecipados dividido pelo EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS16 (últimos 12 meses); (4) Ajustado pela desconexão do caixa da Stix; (5) ajuste +0,4 p.p. na venda mesmas lojas em relação ao efeito calendário



Mensagem da Administração

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Em linhas gerais, com a homologação judicial, espera-se que as dívidas pecuniárias da Companhia tenham (i) o prazo médio alongado de 2,1 para 6,4 anos, refletindo uma redução de pagamentos até 2028 de R\$ 5,2 bilhões para aproximadamente R\$ 400 milhões; (ii) o custo médio reduzido de CDI + 1,8% a.a. para CDI + 0,5% a.a.; (iii) o valor reduzido em mais de 50% ao longo do tempo; e (iv) a alavancagem seja reduzida de 3,9x para 1,3x.

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

Alexandre Santoro
Diretor Presidente do GPA

Destaques Financeiros

Em decorrência do processo de descontinuidade das atividades dos hipermercados Extra, em 2021, e dos postos de combustível, em 2024, conforme divulgado em fatos relevantes e comunicados ao mercado, essas operações passaram a ser tratadas contabilmente como operações descontinuadas (IFRS 5/CPC 31). Assim, os efeitos nas Demonstrações de Resultado foram ajustados retroativamente, conforme a Resolução CVM nº 108/22, que trata de ativos não circulantes mantidos para venda e operações descontinuadas. Os comentários a seguir referem-se ao resultado das operações continuadas.

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

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

Desempenho Operacional

Vendas Totais e Mesmas Lojas

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

(1) Receitas provenientes principalmente do aluguel de galerias comerciais e Stix Fidelidade; (2) Modelo de venda direta para pequenos comércios; (3) Exclui receitas de postos de combustíveis classificadas em atividades descontinuadas a partir do 1T24; (4) Ajuste de +0,4 p.p. na venda mesmas lojas em relação ao efeito calendário.

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

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

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

Histórico de crescimento mesmas lojas por bandeira e formato

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

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

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

Além disso, a estratégia de priorização dos canais de e-commerce com maior rentabilidade, com consequente redução de vendas, teve efeito mais relevante sobre a bandeira e pressionou o desempenho no trimestre. Ainda assim, a proposta de valor do Pão de Açúcar, sustentada por sortimento premium, elevada qualidade de perecíveis e excelência no atendimento, permanece bem-posicionada para capturar mudanças nos hábitos de consumo, especialmente a busca crescente dos clientes por opções de alimentação mais saudáveis.

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

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



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

Priorização de rentabilidade no E-commerce

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

Como resultado, as vendas do e-commerce totalizaram R\$ 504 milhões, com retração de 16,2% no período. Apesar da retração, a operação apresentou evolução relevante de rentabilidade, refletida na expansão da margem operacional. Esse desempenho decorre da combinação entre a leve retração de 2,9% no canal 1P e a redução de 25,3% no canal 3P, em linha com a estratégia da Companhia de priorizar modalidades com melhor perfil de retorno.

A participação do e-commerce nas vendas totais alcançou 11,1% no trimestre, uma redução de 1,6 p.p. em relação ao ano anterior. Por outro lado, o canal próprio (1P) ampliou sua participação no mix de vendas do e-commerce em 6,5 p.p. na comparação anual, reforçando a estratégia da Companhia de concentração em canais de maior rentabilidade.

Desempenho Financeiro

Plano de Eficiência 2026

Conforme divulgado em fato relevante em 04 de novembro de 2025, a Companhia estabeleceu o Plano de Eficiência 2026, com foco na otimização de custos, despesas e investimentos. Nesse contexto, foram definidas duas projeções principais: (i) investimentos em Capex para 2026, contemplando aquisições de ativo imobilizado e investimentos em ativos intangíveis, estimados entre R\$ 300 milhões e R\$ 350 milhões; e (ii) redução de despesas e custos operacionais, principalmente relacionados ao suporte às operações de lojas e à estrutura administrativa, de pelo menos R\$ 415 milhões.

Projeção de Capex

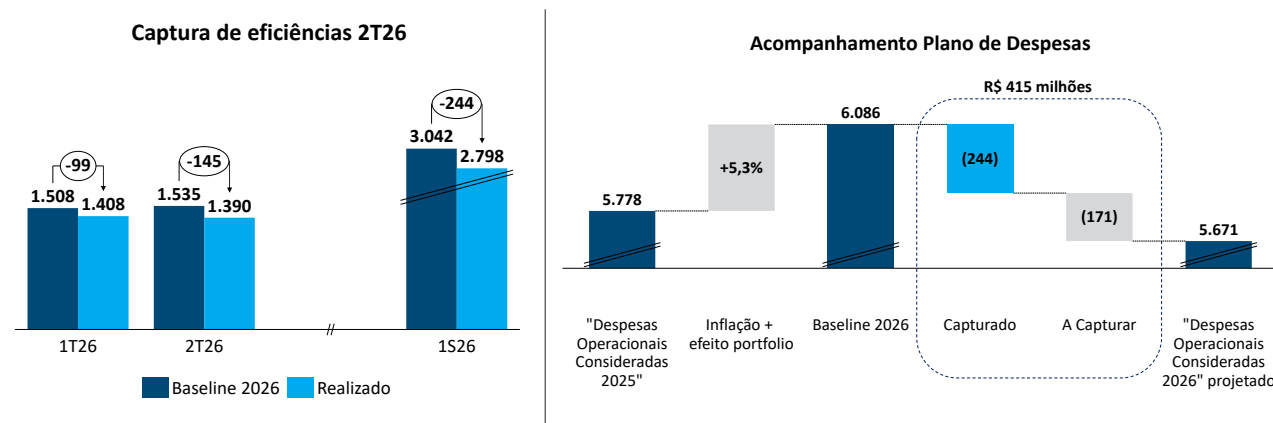
No acumulado do 1S26, os investimentos em Capex alcançaram R\$ 162 milhões⁽¹⁾, representando uma redução de R\$ 195 milhões, ou 55%, em relação ao mesmo período de 2025. Essa redução decorre, principalmente, da menor alocação de recursos na expansão de lojas, com redução de R\$ 96 milhões, além da redução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

Em linha com a disciplina na alocação de capital reiterada pelo Plano de Eficiência 2026, os investimentos realizados no primeiro semestre correspondem a **54,1% da base inferior do intervalo projetado de R\$ 300 milhões e a 46,4% do limite superior de R\$ 350 milhões.**

Projeção de Despesas

Já em relação à projeção de despesas, foi definido um perímetro de despesas para alcançar a redução de, pelo menos, R\$ 415 milhões. Consulta sobre as definições na seção de “Comentários Sobre o Comportamento das Projeções Empresariais” do ITR.

Para o 1S26, a Companhia apresentou um gasto de **R\$ 2.798 milhões** que, quando comparado com as “Despesas Operacionais Consideradas 2026” ou “Baseline 2026” para o 1S26 de **R\$ 3.042 milhões**, houve uma diminuição de **R\$ 244 milhões**, equivalente a **58,9% da meta anual** de redução de R\$ 415 milhões.

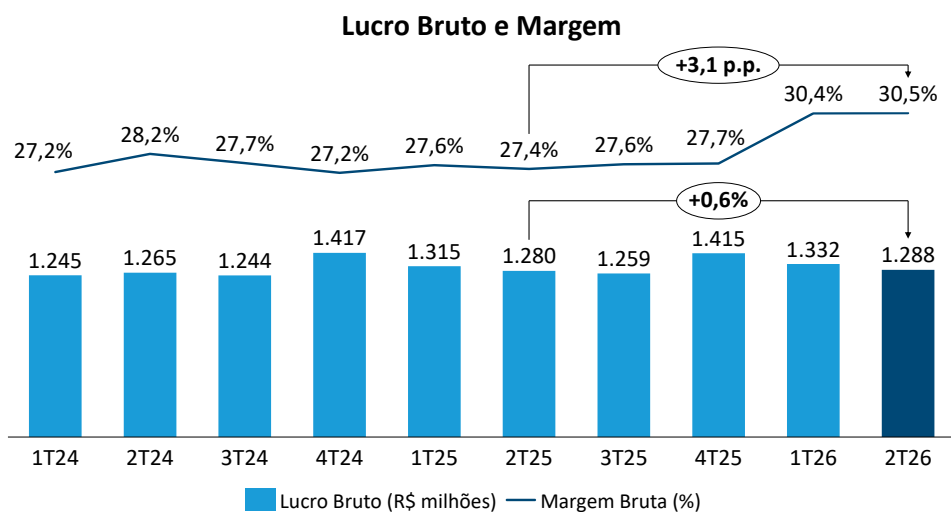


Tais ganhos foram capturados em função, principalmente, (i) da redução do quadro de funcionários; (ii) da revisão de contratos relevantes de TI, além da revisão e descontinuação de contratos menos eficientes; (iii) de ganhos de eficiência operacional relacionados a fretes, com otimização de transferências,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

(1) Visão contábil dos investimentos em Capex, sem considerar os ajustes de *built to suit* apresentados ao final deste release

Margem bruta expande e reflete iniciativas de priorização da rentabilidade

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



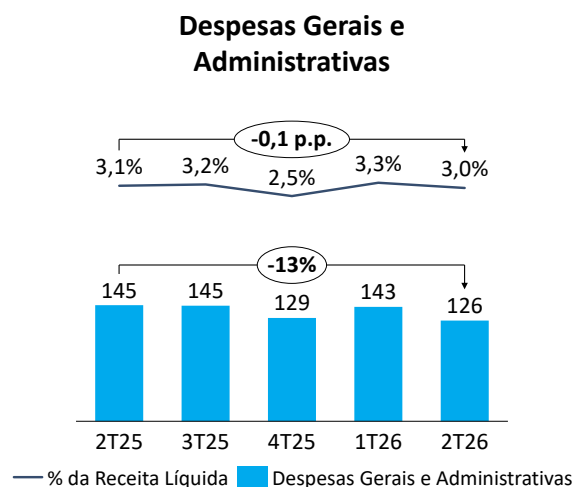
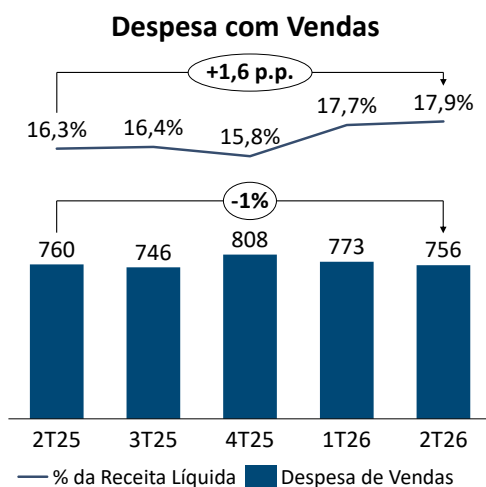
No 2T26, o Lucro Bruto atingiu R\$ 1,3 bilhão, com uma margem de 30,5%, representando ganho de 3,1 p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Esse expressivo avanço de rentabilidade reflete a combinação de iniciativas estratégicas e operacionais, incluindo: (i) a descontinuidade do formato Aliados,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

A Equivalência Patrimonial, correspondente à participação do GPA nos resultados da FIC, totalizou R\$ 19 milhões, apresentando estabilidade em comparação ao reportado no 2T25. Adicionalmente, e em linha com a estratégia de venda de ativos, a Companhia anunciou a venda de sua participação na FIC, cujo recebimento está condicionado ao cumprimento de certas condições precedentes.

Com a conclusão da operação, a Companhia estará habilitada a firmar novos acordos de parceria na área de serviços financeiros, com o objetivo de explorar os balcões presentes em suas bandeiras – que somam 726 lojas e registram fluxo superior a 20 milhões de clientes por mês – e do seu e-commerce que atualmente é o maior do segmento alimentar do Brasil, destravando e potencializando o valor de seus ativos.

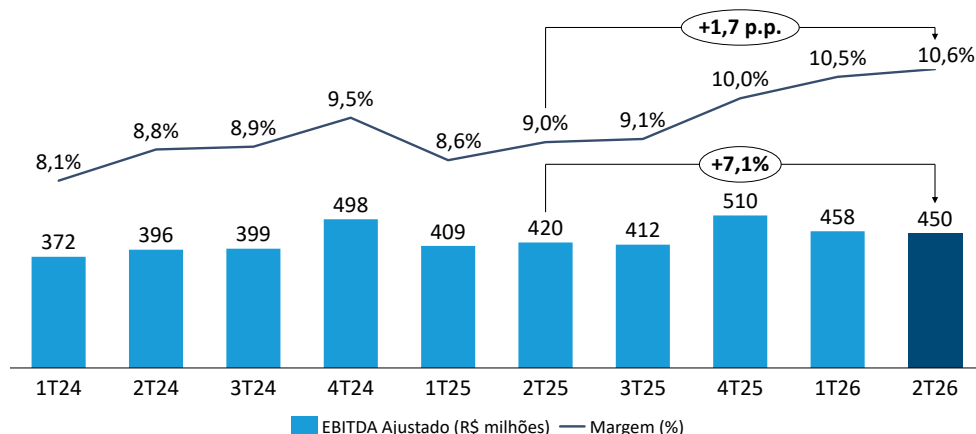
Margem EBITDA Ajustado cresce 7,1% e atinge 10,6%

Avanço em função das iniciativas de priorização de rentabilidade



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

EBITDA Ajustado e Margem



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

Outras Receitas e Despesas Operacionais

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

Resultado Financeiro

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

No 2T26, o Resultado Financeiro Líquido pré-IFRS 16 totalizou R\$ (260) milhões, representando 6,1% da receita líquida. Abaixo, destacam-se os principais impactos na comparação com o mesmo período do ano anterior:

- Receitas Financeiras: apresentaram redução, impulsionadas principalmente por um menor nível do caixa médio no período e consequente queda da remuneração.
- Despesas Financeiras: recuaram 0,8%, refletindo a redução do custo da dívida em função da queda da taxa Selic.

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

Prejuízo Líquido Continuado e Descontinuado

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

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

Geração de Caixa e Dívida Líquida

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

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

Para fins de comparação, as variações são analisadas com base nos últimos 12 meses encerrados no 2T26 (LTM 2T26), exceto quando indicado.

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

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

As Outras Receitas e Despesas Operacionais registraram despesa líquida de R\$ 450 milhões, redução de R\$ 236 milhões em relação ao período anterior. Os efeitos recorrentes que impactaram essa rubrica somaram R\$ 223 milhões, compostos principalmente por pagamentos de contingências tributárias, cíveis e regulatórias, parcelamento do Acordo Paulista, além de honorários advocatícios. Por outro lado, os efeitos não recorrentes totalizaram R\$ 228 milhões e são compostos por: (i) desembolsos com processos trabalhistas, em sua maior parte relacionados ao Extra Hiper, atualmente em fase de redução, no valor aproximado de R\$ 314 milhões; (ii) despesas com reestruturações, incluindo fechamento de lojas, estimadas em R\$ 106 milhões, contrabalanceados pelo impacto positivo da (iii) restituição de impostos no valor de R\$ 138 milhões; e pela (iv) indenização relacionada à processo tributário no valor de R\$ 55 milhões.

A frente de vendas de ativos não estratégicos totalizou R\$ 96 milhões no período, com destaque para o recebimento de parcelas referentes à venda dos postos de combustíveis, parte do valor da operação de venda da Stix e da alienação de imóveis e lojas deficitárias.

Por fim, o custo financeiro líquido totalizou R\$ 951 milhões, um aumento de R\$ 247 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. A variação reflete a elevação da taxa SELIC, que ainda impacta a análise 12 meses, o aumento da dívida líquida e a concentração de pagamento de prêmios relacionados às renovações de seguros-garantia vinculados a discussões tributárias em esfera judicial.

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

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

(1) Os saldos das linhas de capital de giro foram divididos pelo Custo de Mercadoria Vendida de atividades continuadas e descontinuadas dos últimos 12 meses e multiplicado pela quantidade de dias do ano

Dívida líquida consolidada

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

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

A dívida líquida, incluindo o saldo de recebíveis não antecipados, totalizou R\$ 3,6 bilhões ao final do período. A alavancagem financeira pré-IFRS 16 — medida pela relação entre a dívida líquida e o EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS 16 dos últimos 12 meses (incluindo despesas com aluguéis) — alcançou 3,9x no 2T26.

Quando observado sob análise pro forma, considerando os termos do Plano de Recuperação Extrajudicial e a utilização dos recursos provenientes da venda da FIC, no valor de R\$ 298 milhões, para amortização de parte da dívida, a dívida líquida, incluindo o saldo de recebíveis não antecipados, totalizaria R\$ 1,2 bilhão. A alavancagem financeira pré-IFRS 16 — medida pela relação entre a dívida líquida e o EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS 16 dos últimos 12 meses (incluindo despesas com aluguéis) — alcançaria 1,3x no 2T26.

Investimentos

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

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

No 2T26, o Capex Ajustado, que exclui os efeitos das operações de *built to suit*, totalizou R\$ 76 milhões, com reduções em todas as linhas, levando a uma redução de 52,5% ou de R\$ 84 milhões em comparação ao mesmo período do ano anterior. É possível observar significativa redução dos investimentos em abertura de novas lojas, diante da descontinuidade do plano de expansão, assim como a redução em investimentos de TI e logística.

Conforme divulgado, no contexto do Plano de Eficiência 2026, a Companhia projeta reduzir o CAPEX anual para o intervalo entre R\$ 300 milhões e R\$ 350 milhões, principalmente em função da descontinuidade da expansão e da redução de investimentos em TI e reformas de lojas. Essas iniciativas reforçam o foco na preservação de caixa e na eficiência na alocação de capital, contribuindo para a redução da dívida líquida.

Movimentação de Lojas por Bandeira

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

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

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

Demonstrações Financeiras Consolidadas

Balanco Patrimonial

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

Demonstrações Financeiras Consolidadas

Balanco Patrimonial

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

Demonstrações Financeiras Consolidadas

Demonstração de Resultado do Exercício – 2º Trimestre de 2026

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

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

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