GPA
Grupo Pão de Açúcar

APRESENTAÇÃO DE

RESULTADOS

3T26

05 DE NOVEMBRO 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.

GPA
Grupo Pão de Açúcar



DESTAQUES

3T26

Alexandre Santoro
CEO

Prioridades GPA

Resolução de legados e otimização operacional

Passivos Estruturais

- Homologação da Rec. Extrajudicial
- Passivos tributários
- Passivos trabalhistas
- Renegociação de contratos
- Discussões arbitrais

Simplificação e Ganhos de Eficiência

Plano de Eficiência 2026

- Redução de despesas, pessoal e capex

Descontinuação de canais menos rentáveis

- Encerramento do formato Aliados, reequilíbrio e-commerce, venda Stix

Otimização Logística e de TI até 2028

- Plano estruturado de transformação e geração de valor na logística
- Readequação da estrutura de TI

Simplificação e evolução da operação

- Otimização do sortimento e redução de complexidade nas lojas

Venda e Geração de Caixa

Melhoria de margens operacionais

- Evolução das margens, proximidade com fornecedores e gestão da área comercial

Crescimento em Venda (Mesmas Lojas)

- Maior eficiência na gestão de categorias, perecíveis, formação técnica;
- Adequação da proposta de valor do Extra Mercado
- Modernização e conversão lojas

Regionalização

- Gestão regional com maior autonomia (SP e regiões)
- Negociação e abastecimento com fornecedores locais

Homologação da RE

Impactos Financeiros 3T26

	Realizado	Pro Forma	Δ
Créditos Sujeitos[1]	R$ 4,8 bi	Pecuniária **R$ 2,0 bi** Conversível **R$ 1,2 bi**	-R$ 1,6 bi
Prazo Médio	2,1 anos	**6,4 anos**	+4,3 anos
Dívida Líquida[1][2]	R$ 3,8 bi	**R$ 1,2 bi**	- R$ 2,5 bi
Alavancagem[3]	3,7x	**1,2x**	-2,5x
Lucro Líq. Consolidado[4]	-R$ 0,7 bi	**R$ 0,1 bi**	+R$ 0,9 bi
Patrimônio Líquido	-R$ 0,3 bi	**R$ 0,6 bi**	+R$ 0,9 bi

Próximos Passos

Nov/26

- **Captação (R$ 200 milhões)**

Dez/26

- **Emissão dos novos títulos relativos aos Créditos Sujeitos**
- **Reconhecimento contábil**

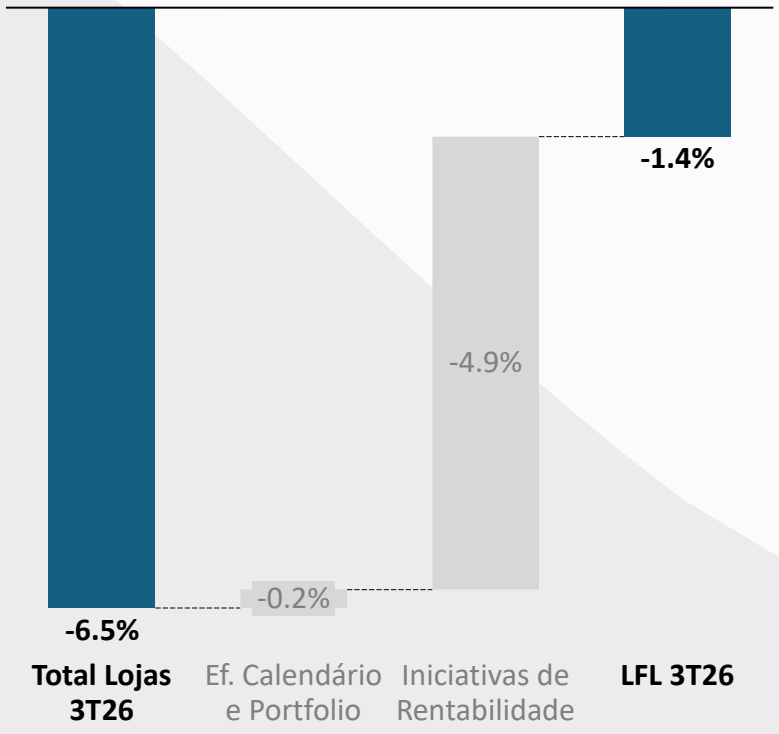
(1) Análise pro forma, considerando os termos do Plano de Recuperação Extrajudicial e também a amortização de parte da dívida com valor da venda da FIC de R$ 293 milhões; (2) Considera apenas a dívida pecuniária remanescente; (3) Dívida Líquida incluindo carteira de recebíveis de cartão de crédito não antecipado / EBITDA Ajustado pré IFRS 16 (últimos 12 meses); (4) Efeito do *Haircut* líquido de IR/CSLL

Desempenho do Trimestre

Com Priorização de Rentabilidade

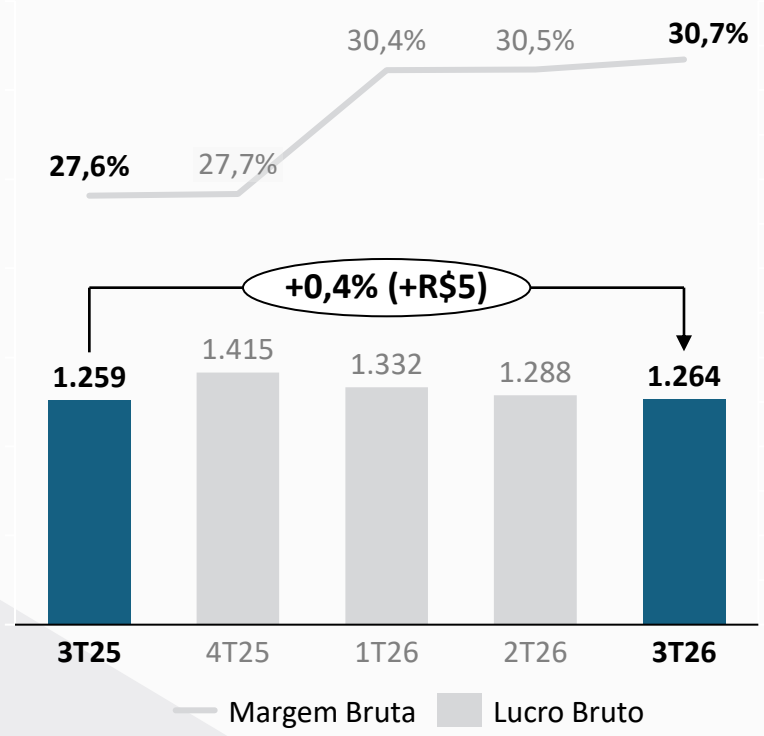
Receita Bruta

R$ 4,6 bilhões (-6,5% vs. 3T25)



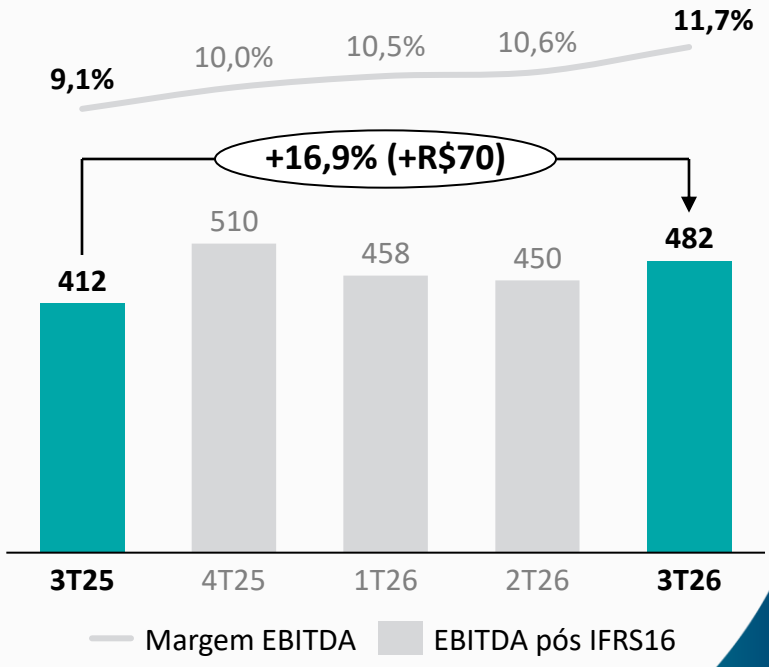
Lucro Bruto *(R$ milhões)*

R$ 1,3 bilhão (+0,4% vs. 3T25)



EBITDA Ajustado *(R$ milhões)*

R$ 482 milhões (+16,9% vs. 3T25)





DESEMPENHO
FINANCEIRO

Pedro Albuquerque
CFO

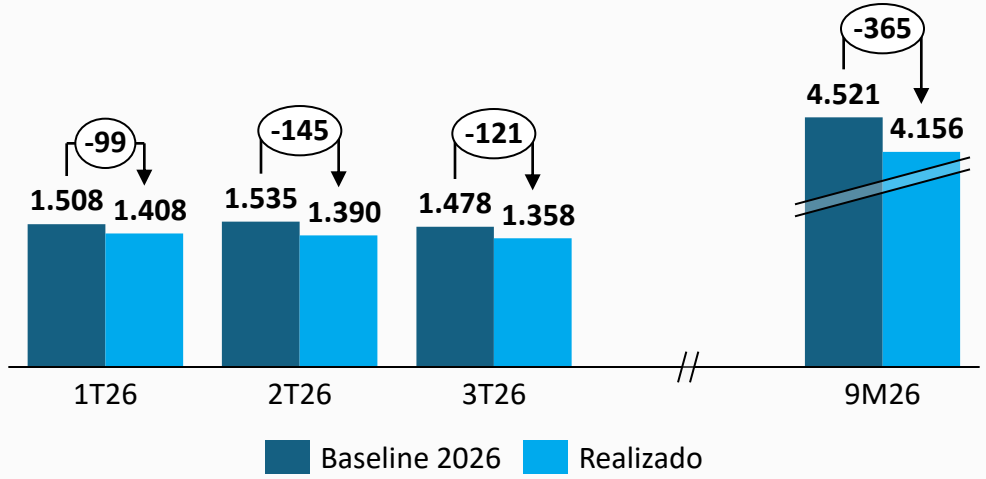
Iniciativas Estratégicas

Plano de Eficiências 2026

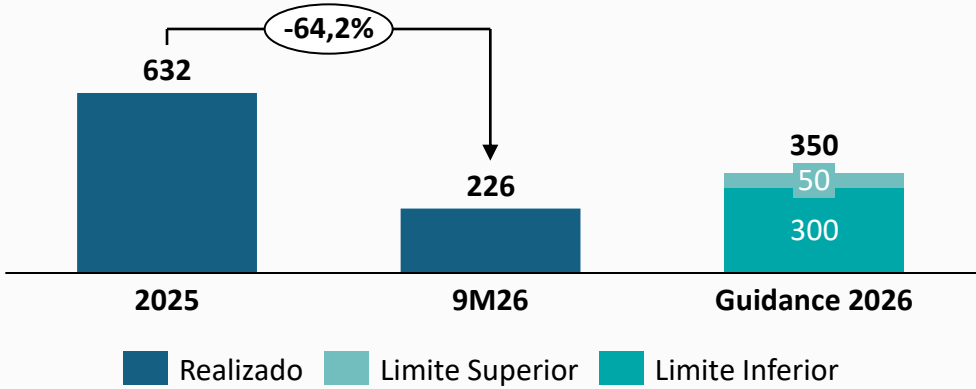
Disciplina Financeira

- R$ 365 milhões em redução de despesas, 88% da projeção 2026
- R$ 226 milhões em Capex realizado, 65% da projeção 2026
- Reestruturação da arquitetura de TI
  - *Redução de 2/3 do dispêndio de TI até 2028*
  - *Expectativa de captura para 2026: ~70 milhões*
- Redução de 20% do quadro administrativo em 2026
- Criação da Corretora GPA para redução de custos com prêmio

Redução de Despesas *(R$ milhões)*

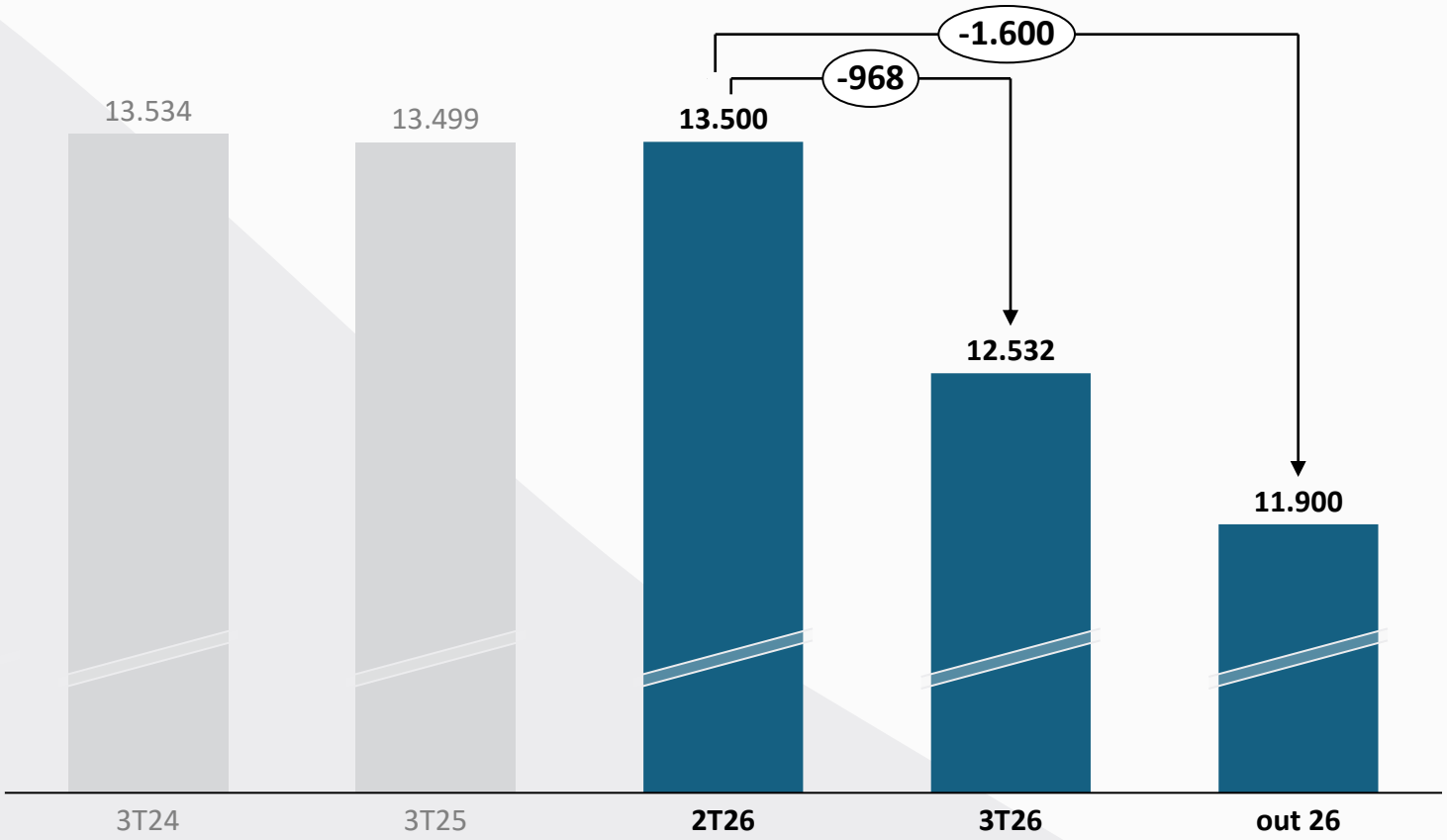


Capex *(R$ milhões)*



Garantias Financeiras em Processos

Estoque emitido *(R$ milhões)*



Baixas e Perspectivas

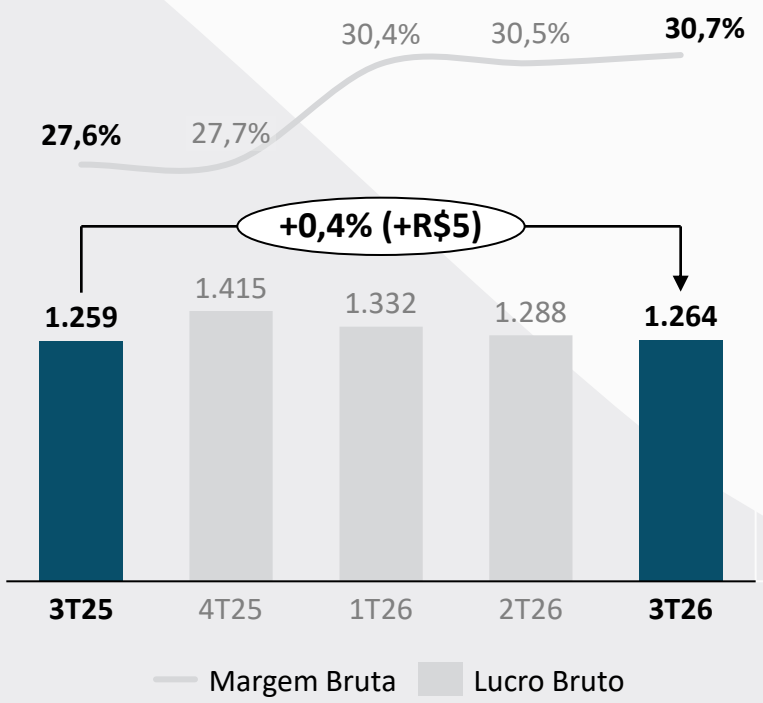
- **Baixas de Jul/26 até Out/26:**
  - **R$ 1,6 bilhão baixado** (Economia anual estimada de R$ 18 milhões)
- **Expectativa para 2027:**
  - **R$ 2,5 bilhões relativos ao Acordo Paulista** (Economia anual estimada em R$ 25 milhões)

Desempenho do Trimestre

Com Priorização de Rentabilidade 3T26

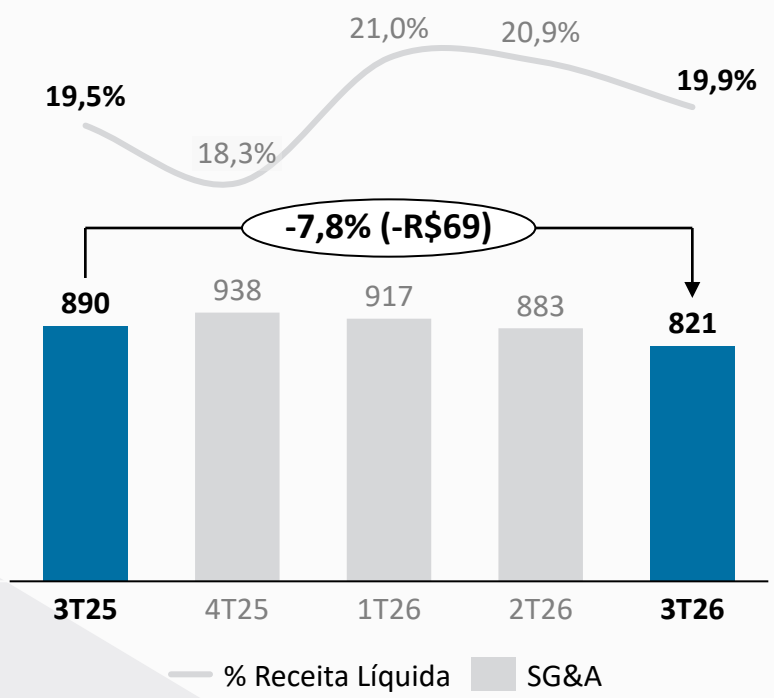
Lucro Bruto *(R$ milhões)*

R$ 1,3 bilhão (+0,4% vs. 3T25)



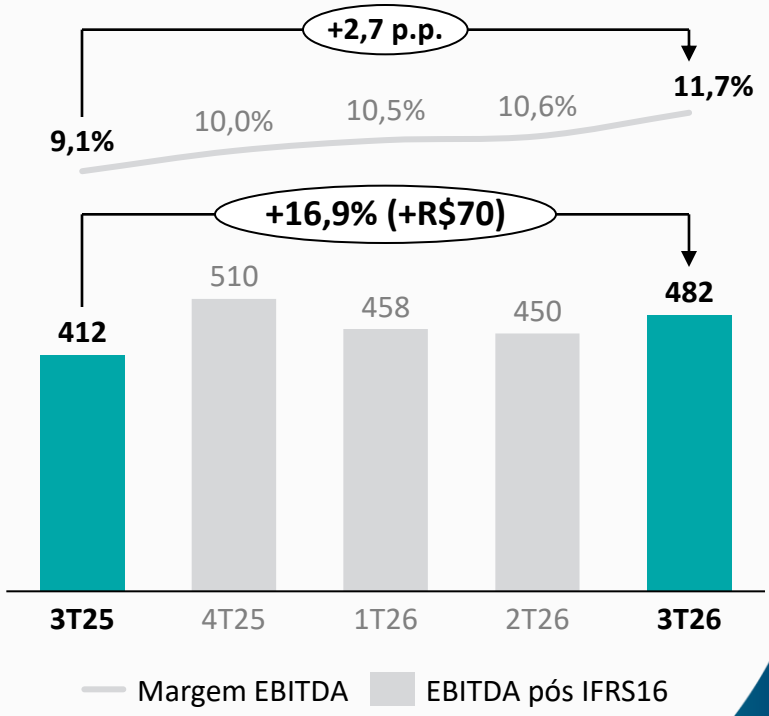
SG&A *(R$ milhões)*

R$ (821) milhões (-7,8% vs. 3T25)



EBITDA Ajustado *(R$ milhões)*

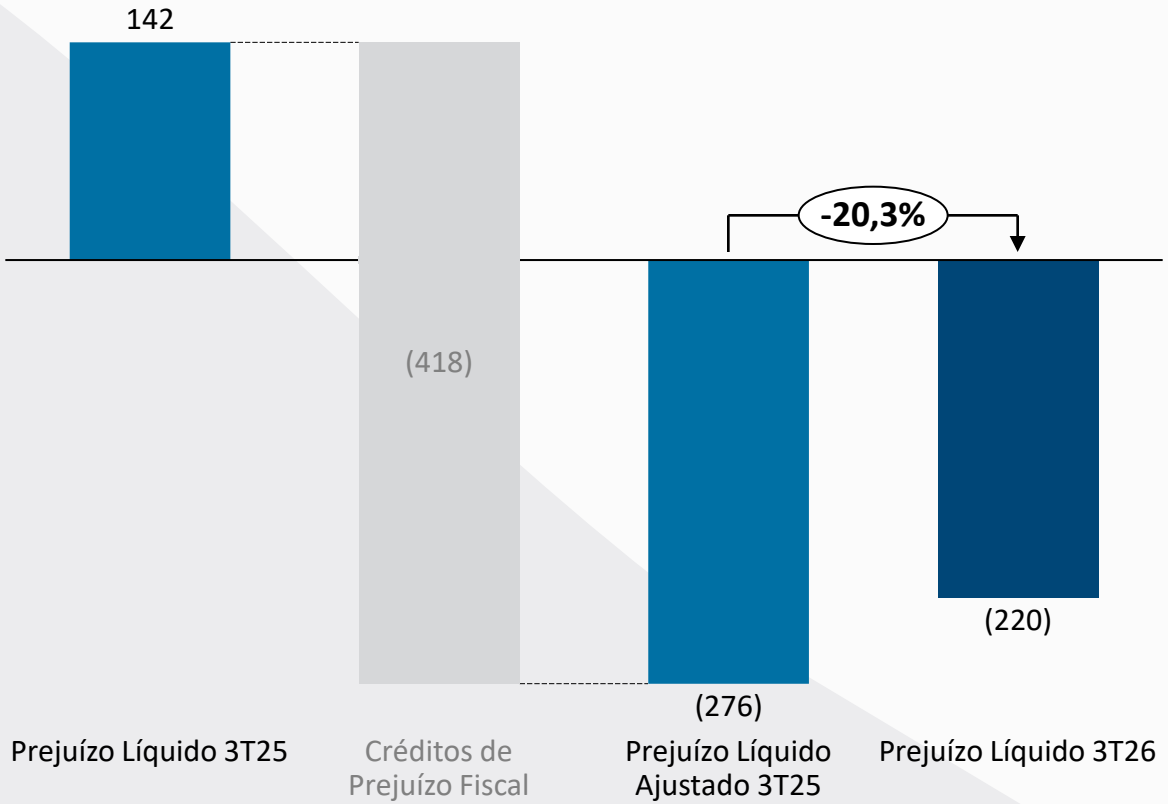
R$ 482 milhões (+16,9% vs. 3T25)



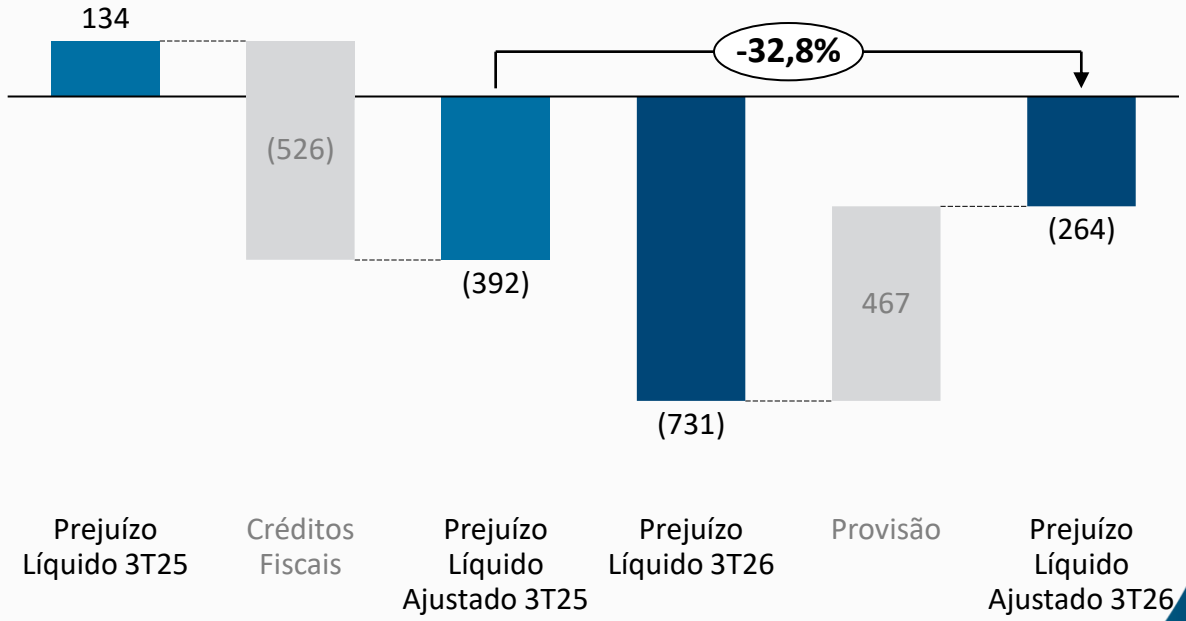
Desempenho do Trimestre

Resultado Líquido Ajustado 3T26

Continuado *(R$ milhões)*



Consolidado *(R$ milhões)*



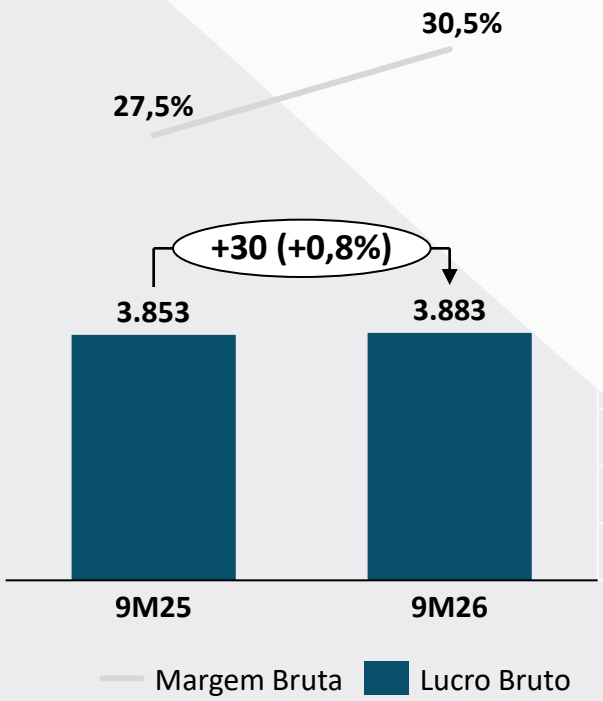
Desempenho 9M26

Com Priorização de Rentabilidade

Lucro Bruto *(R$ milhões)*

R$ 3,9 bilhões

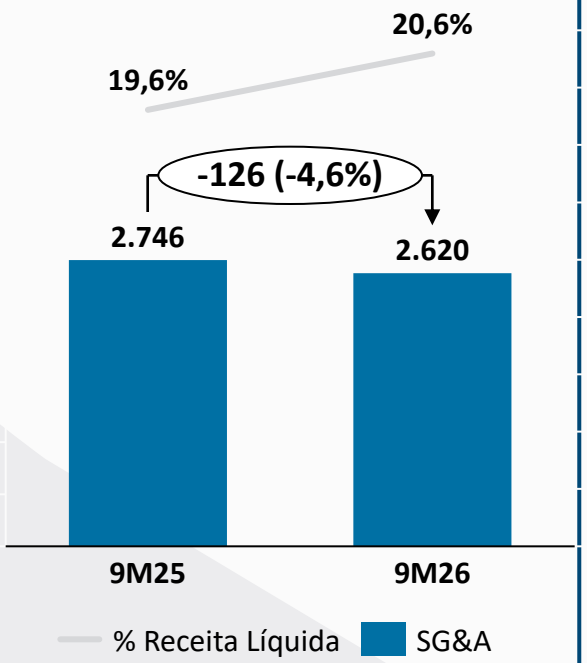
(+0,8% vs. 9M25)



SG&A *(R$ milhões)*

R$ (2,620) milhões

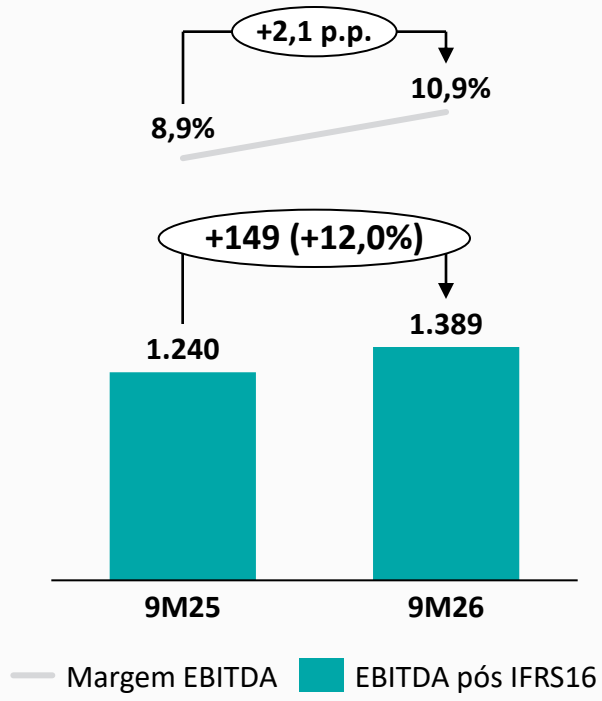
(-4,6% vs. 9M25)



EBITDA Ajustado *(R$ milhões)*

R$ 1,4 bilhão

(+12,0% vs. 9M25)

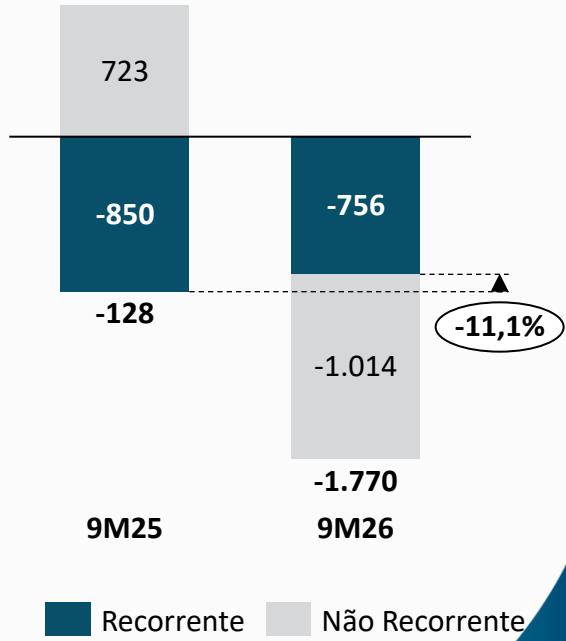


Resul. Líq. Cont. *(R$ milhões)*

Recorrente

R$ (759) milhões

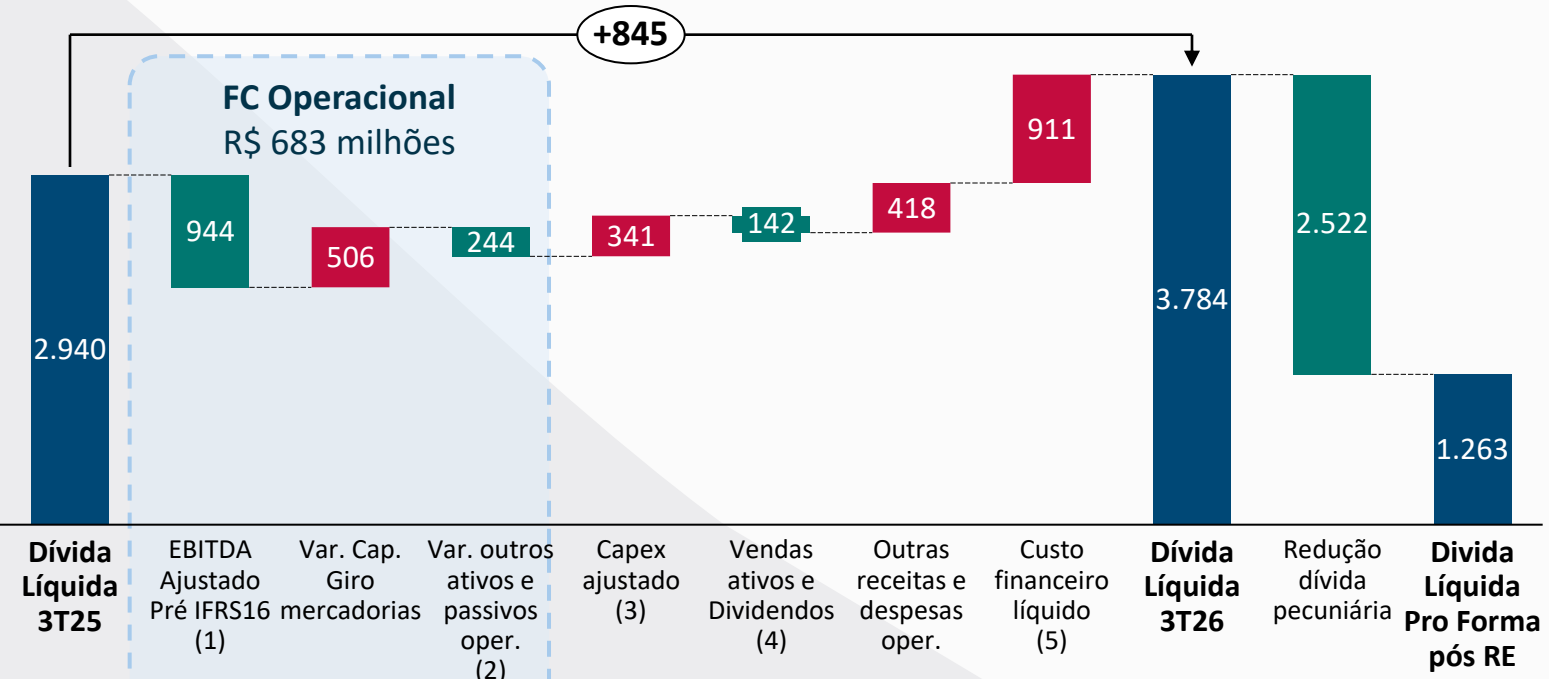
(-10,8% vs. 9M25)



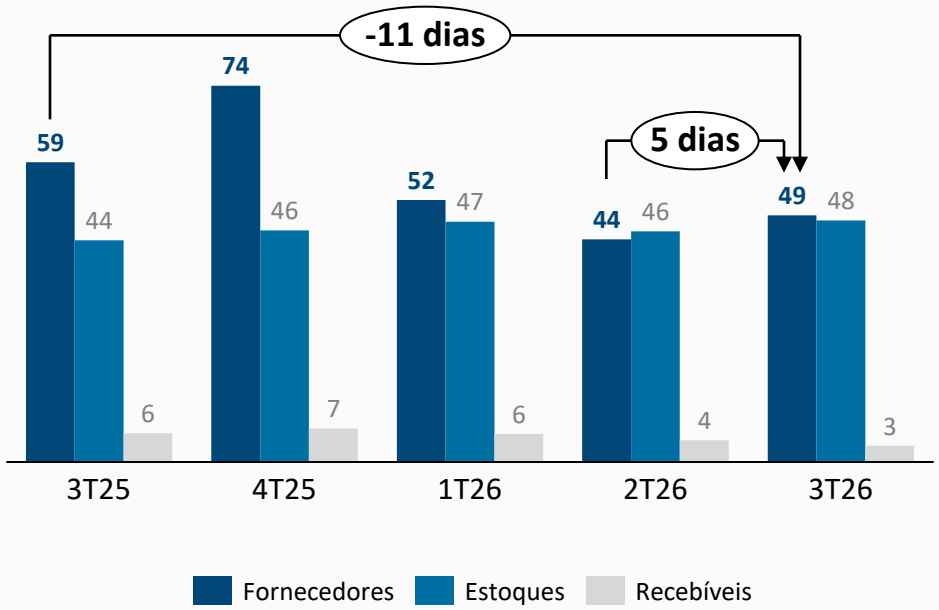
Desempenho do Trimestre

Fluxo de Caixa Gerencial

Variação da Dívida Líquida (12 meses – R$ milhões)



Capital de Giro - dias



(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) Considera o impacto da desconsolidação de Stix (R$ 252 milhões); (3) Ajustado pelo financiamento no formato built to suit; (4) inclui receitas com vendas de ativos não core e não estratégicos; (5) inclui juros da dívida bruta, rentabilidade do caixa, custos com fianças bancárias e custos com descontos de recebíveis

GPA
Grupo Pão de Açúcar

Q&A

www.gpari.com.br

Pão de Açúcar · extra MERCADO · minuto Pão de Açúcar · mini extra



Estamos prontos para o 4T26

Novo Posicionamento Extra Mercado

Proposta de Valor

Preço, Qualidade e Praticidade para o seu dia a dia

- Preço Competitivo
- Sortimento Completo
- Lojas Próximas
- Relação de Confiança com clientes



Black Friday

Black Friday

Segundo mês mais relevante em vendas

- "Esquentas" ao longo do mês
- Ofertas em categorias-chave
- Multicanalidade
- Dois dias de Black Friday





Sazonalidade Final de Ano

Período mais importante do ano

Dezembro é o mês de maior venda

- Negociação antecipada e abastecimento
- Sortimento adequado e variado





GPA
Grupo Pão de Açúcar

EARNINGS

PRESENTATION

3Q26

November 4th, 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.

GPA
Grupo Pão de Açúcar



HIGHLIGHTS

3Q26

Alexandre Santoro
CEO

GPA
Grupo Pão de Açúcar

GPA Priorities

Addressing Legacy Issues and Optimizing Operations

Structural Liabilities

- Approval of Restructuring Plan
- Tax Liabilities
- Labor Liabilities
- Contract Renegotiations
- Arbitration Proceedings

Simplification and Efficiency Gains

2026 Efficiency Plan

- Expense, headcount and CAPEX Reduction

Discontinuation of Less Profitable Channels

- End of the Aliados Format, E-commerce Rebalancing, and Sale of Stix

Logistics and IT Optimization Through 2028

- Structured Logistics Transformation and Value Creation Plan
- IT Infrastructure Restructuring

Operational Simplification and Improvement

- Assortment optimization and store complexity reduction

Sales and Cash Generation

Operating Margin Improvement

- Margins Evolution, proximity with suppliers, Commercial team

Same Store Sales Growth

- More Effective Category Management, Perishables and Assortment Optimization
- Refinement of Extra Mercado's Value Proposition
- Conversion and Modernization of Stores

Regionalization

- Greater Autonomy for Regional Management (São Paulo and Other Regions)
- Negotiations and Sourcing from Local Suppliers

Court Approval of the Extrajudicial Reorganization Plan

3Q26 Financial Impacts

	Reported	Pro Forma	Δ
Affected Claims[1]	R$ 4.8 bn	Cash **R$ 2.0 bn** Convertible **R$ 1.2 bn**	-R$ 1.6 bn
Average Maturity	2.1 years	**6.4 years**	+4.3 years
Net Debt[1][2]	R$ 3.8 bn	**R$ 1.2 bn**	- R$ 2.5 bn
Leverage[3]	3.7x	**1.2x**	-2.5x
Consolidated Net Income[4]	-R$ 0.7 bn	**R$ 0.1 bn**	+R$ 0.9 bn
Shareholders' Equity	-R$ 0.3 bn	**R$ 0.6 bn**	+R$ 0.9 bn

Next Steps

Nov/26

- **New financing (R$ 200 million)**

Dec/26

- **Issuance of new securities related to Affected Claims**
- **Recognition of accounting effects**

(1) Pro forma analysis, considering the terms of the extrajudicial reorganization plan and the partial debt repayment using the R$ 293 million proceeds from the sale of FIC; (2) Considers only the remaining cash debt; (3) Net Debt including the non-discounted credit card receivables portfolio / Adjusted EBITDA pre IFRS 16 (LTM); (4) Haircut effect, net of income tax and social contribution.

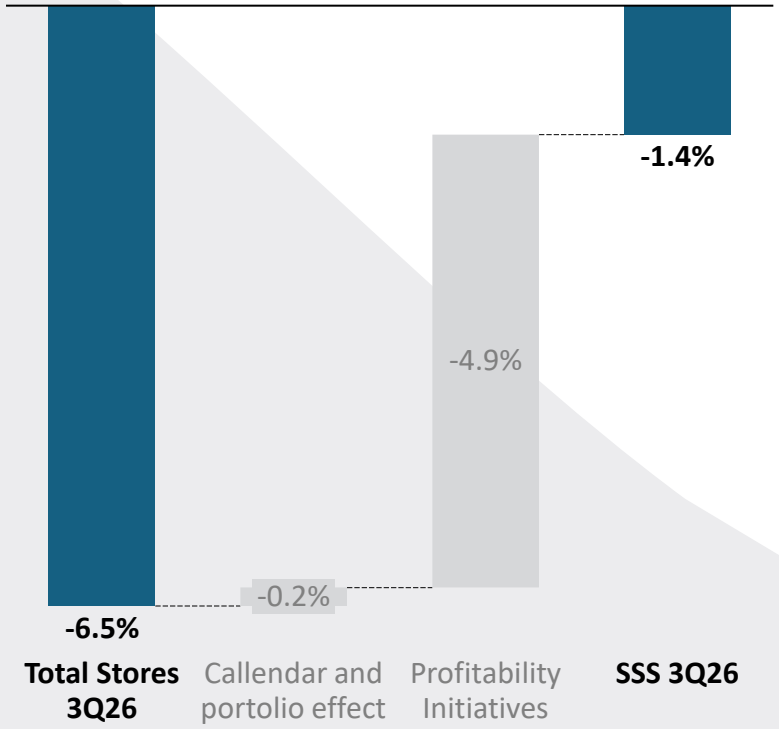
GPA Grupo Pão de Açúcar

Quarterly Performance

Prioritizing Profitability

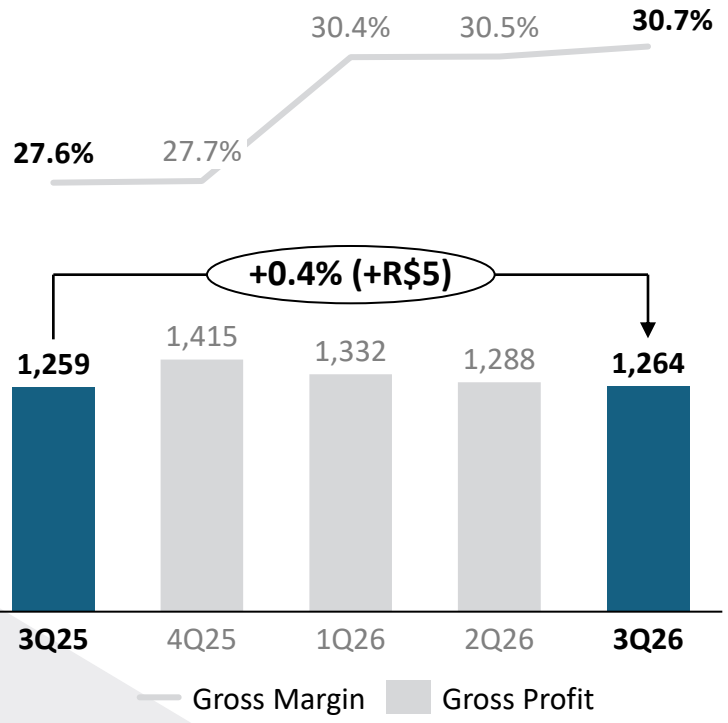
Gross Revenue

R$ 4.6 billion (-6.5% vs. 3Q25)



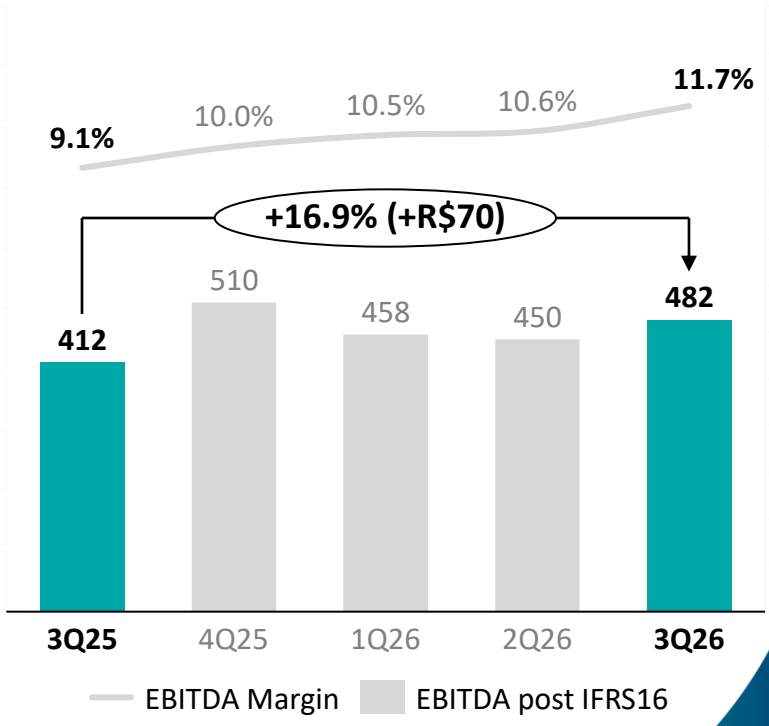
Gross Profit *(R$ million)*

R$ 1.3 billion (+0.4% vs. 3Q25)



Adjusted EBITDA *(R$ million)*

R$ 482 million (+16.9% vs. 3Q25)





FINANCIAL PERFORMANCE

Pedro Albuquerque
CFO

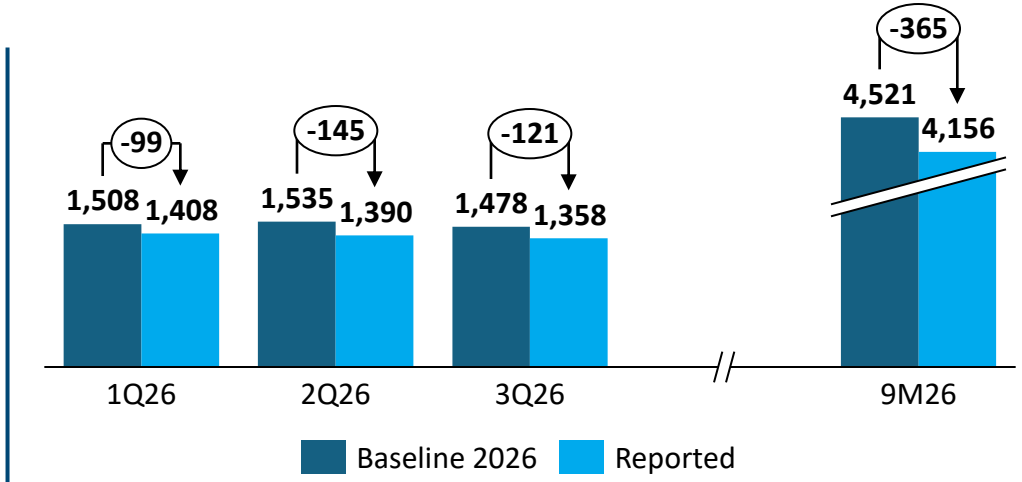
Strategic Initiatives

2026 Efficiency Plan

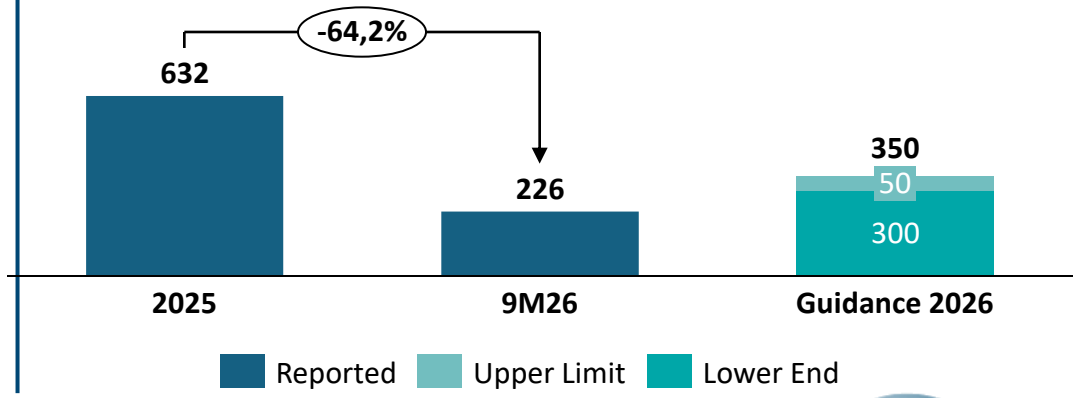
Financial Discipline

- R$ 365 million in expense reductions, 88% of the 2026 guidance
- R$ 226 million in capex deployed, 65% of the 2026 guidance
- IT architecture restructuring
  - *Two-thirds reduction in spending by 2028*
  - *Expected 2026 savings: R$ 67 million*
- 20% reduction in administrative HC in 2026
- Launch of GPA's in-house insurance brokerage to reduce premium costs

Expense Reduction *(R$ million)*

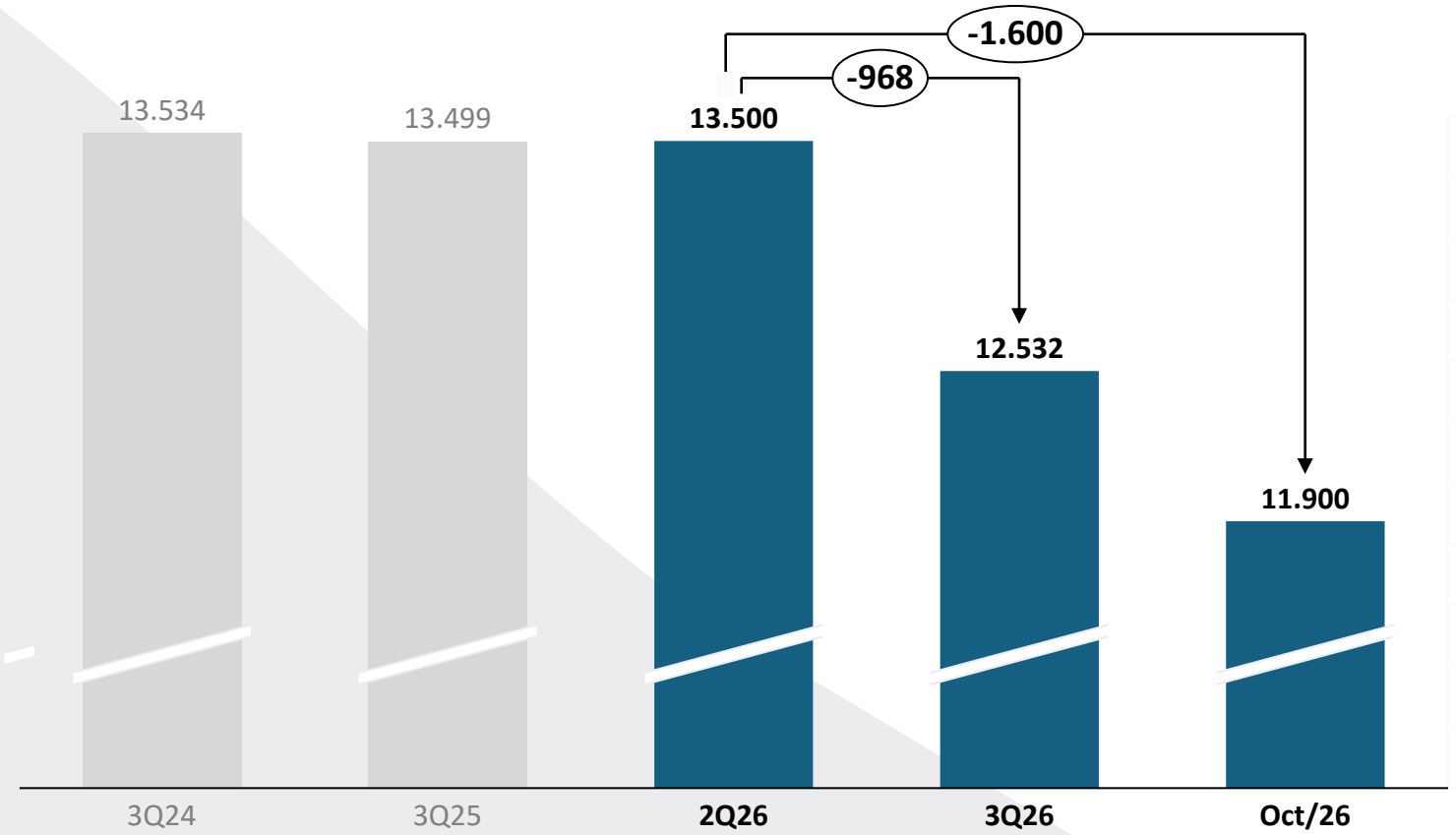


Capex *(R$ million)*



Judicial Guarantees

Outstanding balance *(R$ million)*



Releases and outlook

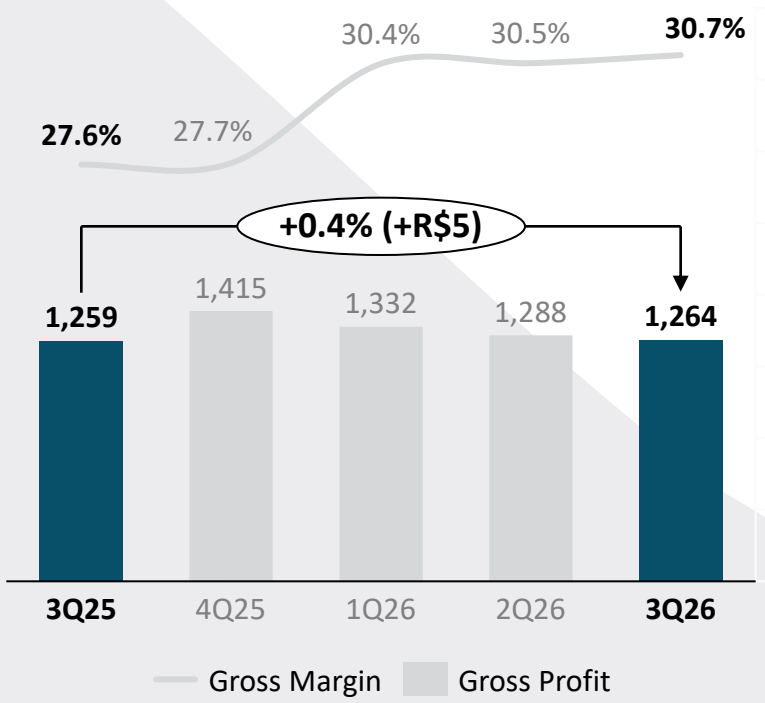
- **Releases from Jul/26 to Oct/26:**
  - **R$ 1.6 billion released** (estimated annual saving of R$ 18 million)
- **2027 outlook:**
  - **R$ 2.5 billion related to Acordo Paulista** (São Paulo State Tax settlement program, estimated annual saving of R$ 25 million)

Quarterly Performance

Prioritizing Profitability

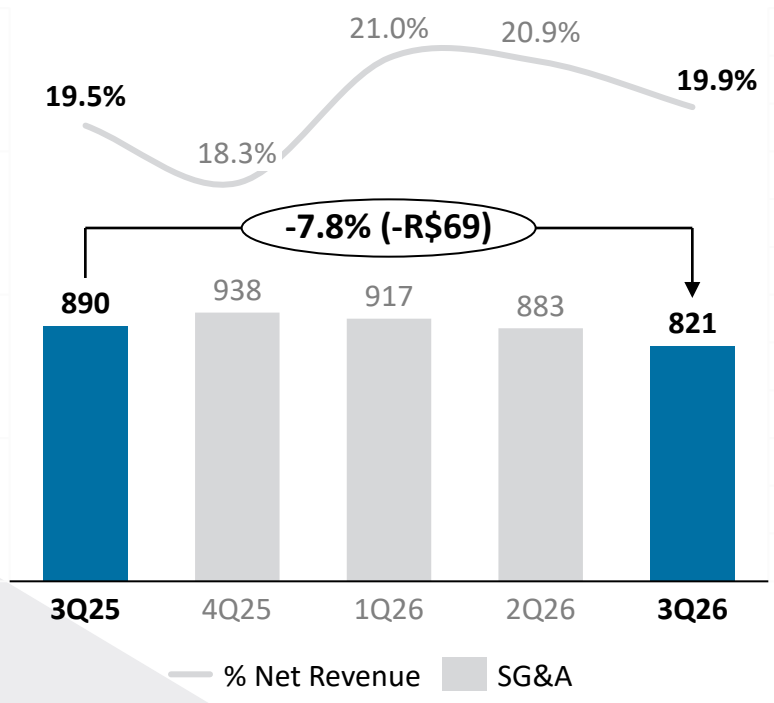
Gross Profit *(R$ million)*

R$ 1.3 billion (+0.4% vs. 3Q25)



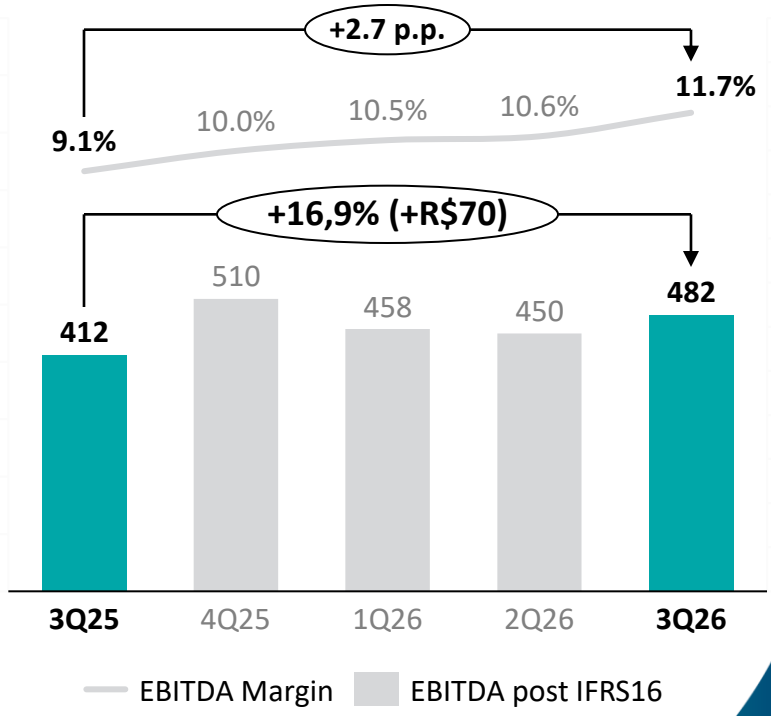
SG&A *(R$ million)*

R$ (821) million (-7.8% vs. 3Q25)



Adjusted EBITDA *(R$ million)*

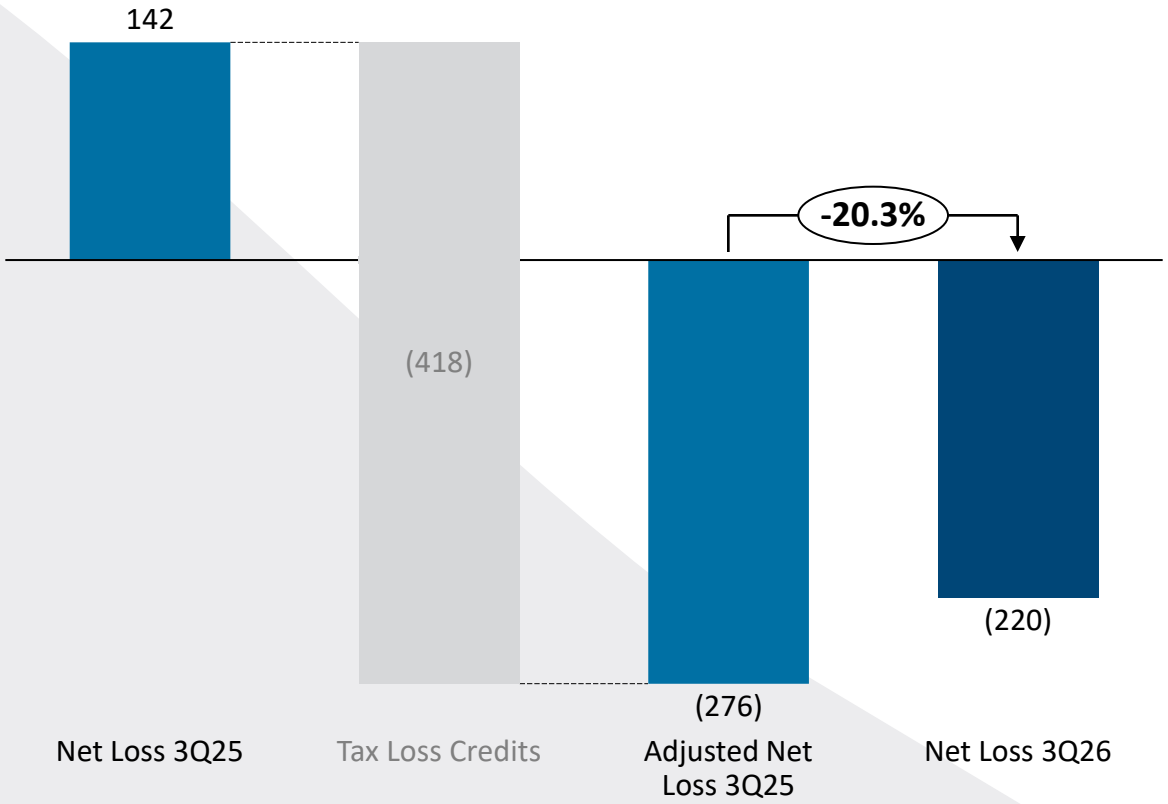
R$ 482 million (+16.9% vs. 3Q25)



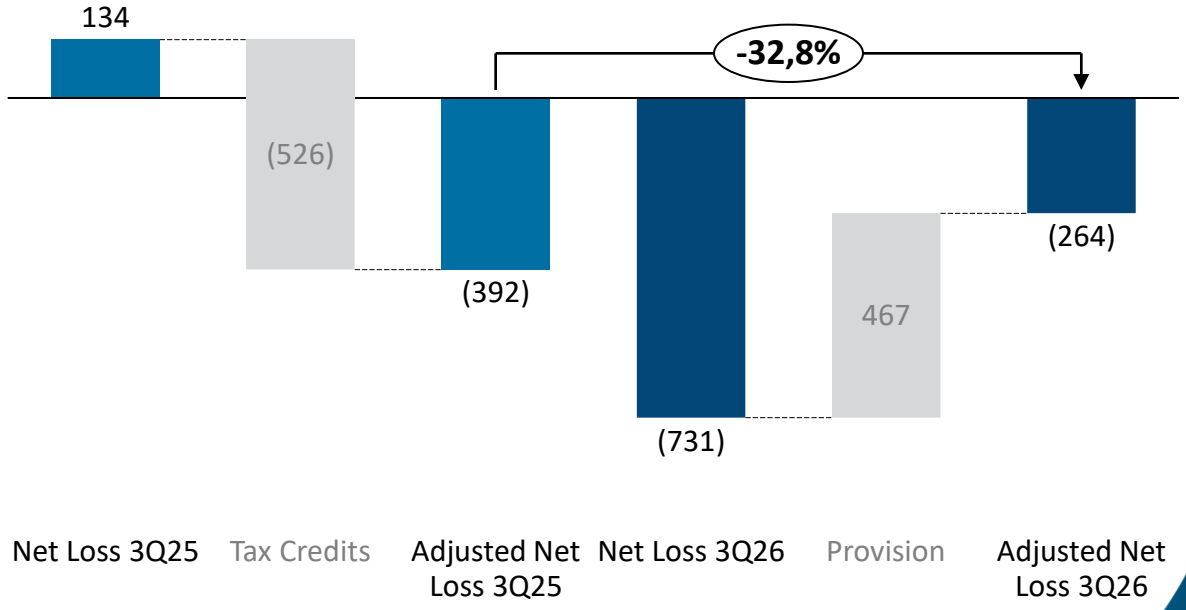
Quarterly Performance

3Q26 Adjusted Net Results

Continued *(R$ million)*



Consolidated *(R$ million)*



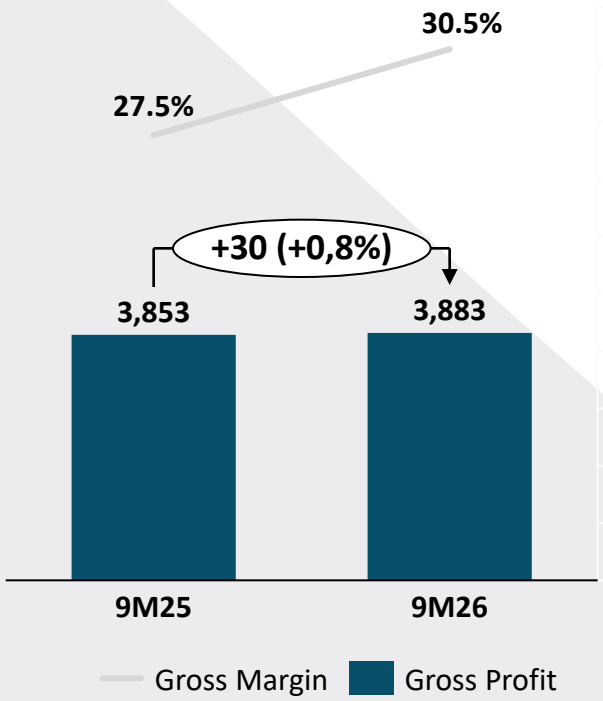
9M26 Performance

Prioritizing Profitability

Gross Profit *(R$ million)*

R$ 3.9 billion

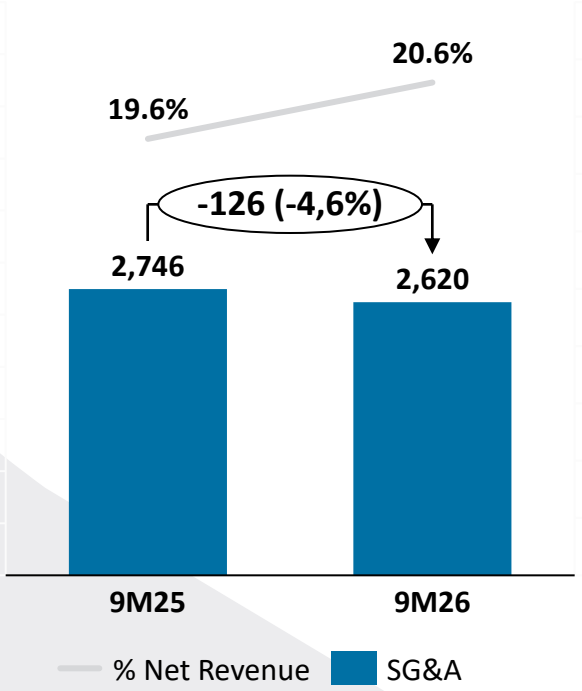
(+0.8% vs. 9M25)



SG&A *(R$ million)*

R$ (2,620) million

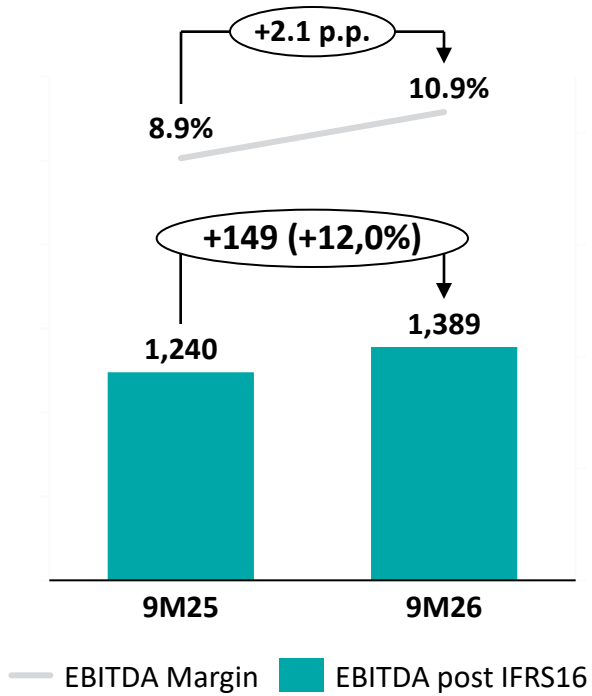
(-4.6% vs. 9M25)



Adjusted EBITDA *(R$ million)*

R$ 1.4 billion

(+12.0% vs. 9M25)

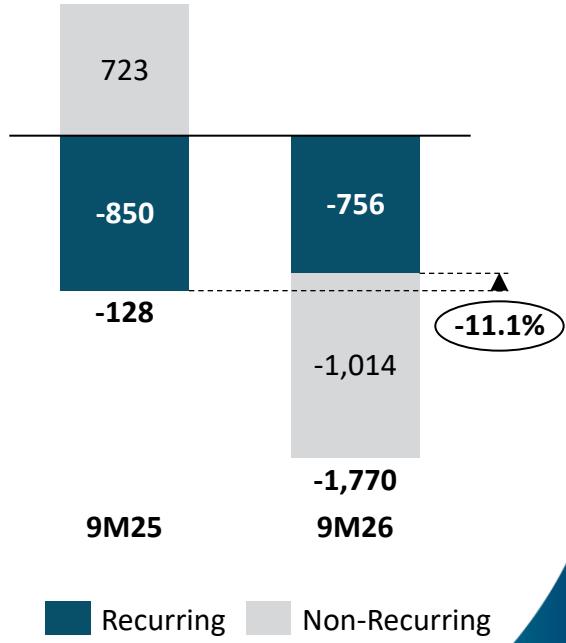


Cont. Net Results *(R$ million)*

Recurring

R$ (759) million

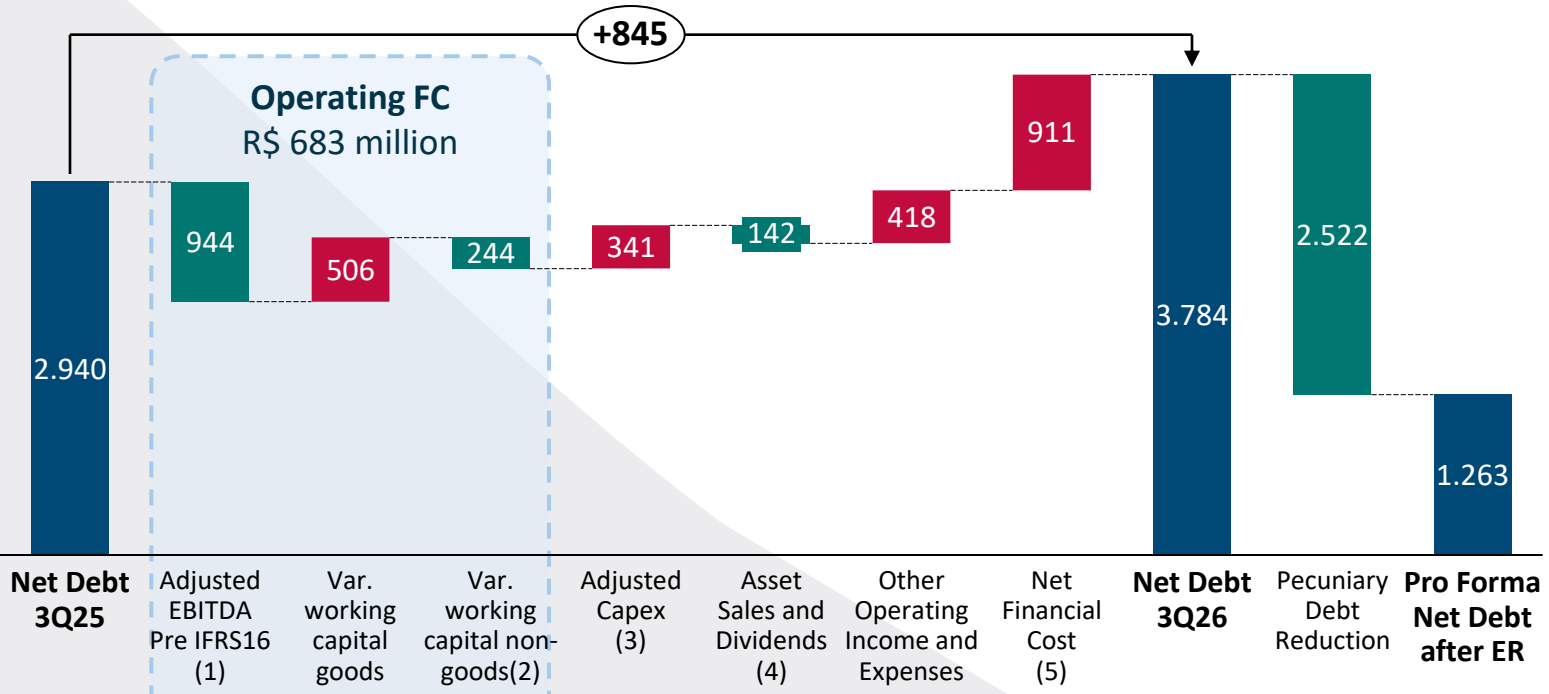
(-10.8% vs. 9M25)



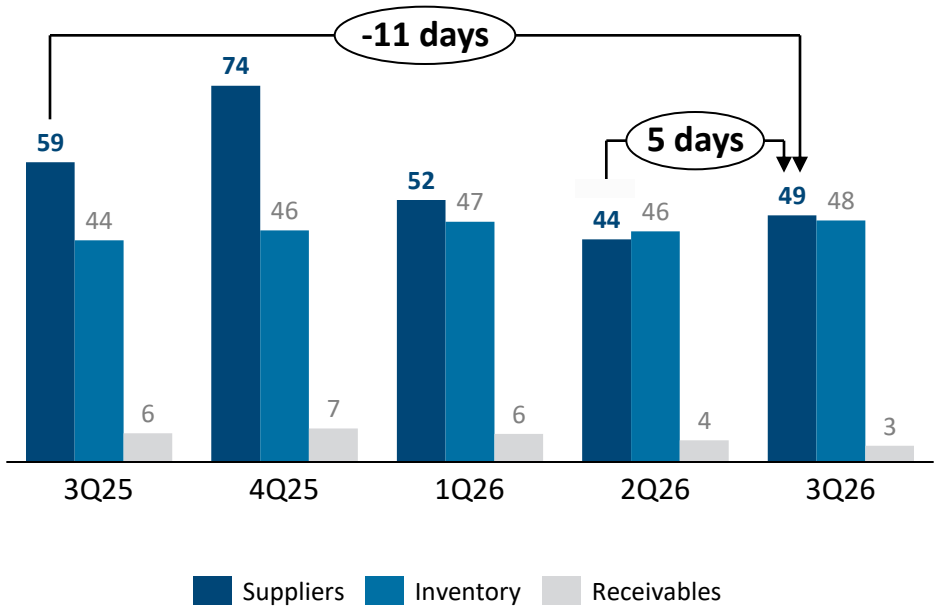
Quarterly Performance

Managerial Cash Flow

Net Debt Variation *(12 months – R$ million)*



Working Capital



(1) Considers Adjusted EBITDA adjusted for Other Operating Income and Expenses, equity income, and rental costs and expenses; (2) Includes the impact of Stix deconsolidation (R$ 252 million); (3) Adjusted for BTS financing; (4) Includes proceeds from sale of non-core and non-strategic assets; (5) Includes interest on gross debt, cash yield, bank guarantees fees and receivables Discount costs.

GPA
Grupo Pão de Açúcar

Q&A

www.gpari.com.br

Pão de Açúcar · extra MERCADO · minuto Pão de Açúcar · mini extra



Ready for 4Q26

New Extra Mercado Positioning

Value Proposition

Price, quality and convenience for everyday shopping

- Competitive pricing
- Full assortment
- Convenient store locations
- Trusted customer relationships



Black Friday

Black Friday

Second most important month for sales

- Warm-up promotions throughout the month
- Deals in key categories
- Omnichannel approach
- Two-day Black Friday event



Year-end Seasonality

Most important period of the year

December is the peak sales month

- Early negotiation with suppliers and inventory build-up
- Tailored and diverse assortment



