



RELEASE DE
RESULTADOS
1T26

14 de maio de 2026



Teleconferência sobre
os Resultados do 1T26

Sexta-feira

15 de maio de 2026

9h00 (horário de Brasília)

8h00 (NY)

13h00 (Londres)

Português/Inglês

(idioma original/tradução simultânea)

Videoconferência: www.gpari.com.br

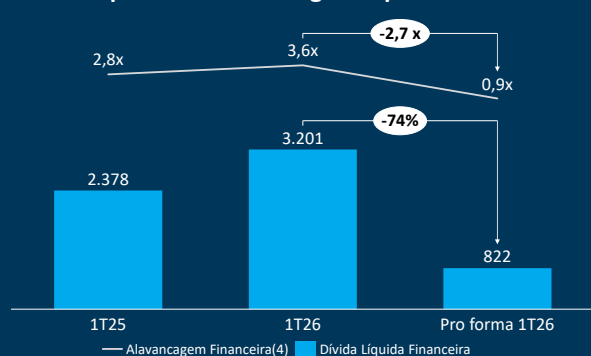
Replay: www.gpari.com.br

São Paulo, 14 de maio de 2026. O GPA (B3: PCAR3) anuncia o resultado do 1º trimestre de 2026. Os comentários a seguir referem-se ao resultado das operações em continuidade, com a adoção do IFRS 16/CPC 06 (R2), e incluem comparações relativas ao mesmo período de 2025, exceto onde indicado de outra forma.

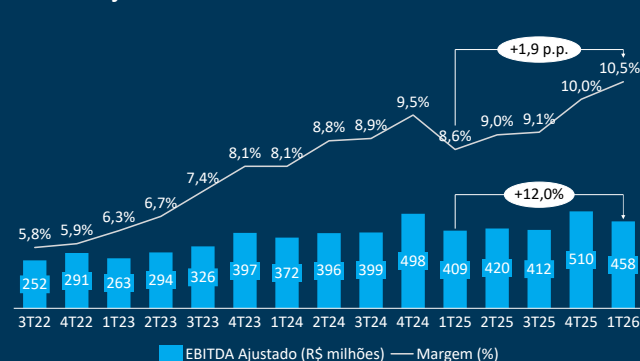
Avanço de rentabilidade e redução do endividamento⁽¹⁾ pós conclusão das negociações da recuperação extrajudicial⁽²⁾

- 0,6% de crescimento mesmas lojas⁽³⁾, demonstrando resiliência em um cenário de consumo mais desafiador
- Margem EBITDA Ajustado avançou 1,9 p.p., refletindo ganhos de rentabilidade e captura de eficiências
- Crescimento de 65,2% da geração de caixa livre operacional (LTM), totalizando R\$ 522 milhões
- Dívida Líquida pro forma⁽¹⁾ apresenta potencial redução de R\$ 2,4 bilhões, representando queda de 74%
- Alavancagem⁽⁴⁾ pro forma⁽¹⁾ tem potencial de atingir 0,9x, com redução de 2,7x

Dívida Líquida⁽¹⁾ e Alavancagem⁽⁴⁾ pro forma



EBITDA Ajustado



Vendas

Avanço nas vendas mesmas lojas, com destaque para as categorias de perecíveis

- ° Todas as bandeiras apresentaram crescimento nas vendas mesmas lojas⁽³⁾, impulsionado pelas categorias de perecíveis, com destaque para a bandeira Extra Mercado, com avanço de 1,2%
- ° Em vendas totais, houve retração de 5,2% em função principalmente da descontinuação do formato Aliados (-5,0%) e do efeito de portfólio de lojas
- ° Estabilidade de market share em nível nacional no conceito mesmas lojas⁽⁵⁾



Margem Bruta

Avanço de rentabilidade, associado à estratégia de priorização de canais mais rentáveis

- ° Margem bruta atinge 30,4% e avança 2,9 p.p.
- ° Crescimento impulsionado pela descontinuação de formatos e canais de menor rentabilidade, priorizando expansão de margem



Plano de Eficiência

Disciplina financeira e avanço na captura de eficiências operacionais

- ° Capex do 1T26 totalizou R\$ 87 milhões (-55%), redução que nos posiciona no patamar de R\$ 300 a R\$ 350 milhões
- ° No 1T26, a Companhia capturou R\$ 99 milhões em eficiências, equivalente a 23,9% da meta anual de R\$ 415 milhões



Geração de Caixa

Crescimento da geração de caixa livre operacional

- ° Fluxo de Caixa Livre Operacional atinge R\$ 522 milhões, com crescimento de 65,2%
- ° Redução de 7 dias no capital de giro de fornecedores, impactada pontualmente por uma maior alocação de caixa destinada a mitigar qualquer impacto do plano de recuperação extrajudicial na visão LTM. Adicionalmente, a visão trimestral é impactada pela sazonalidade do 4T25



Resultado Líquido

Prejuízo Líquido Continuado Ajustado atinge R\$ (333) milhões

- ° Prejuízo Líquido Continuado totalizou R\$ (1.347) milhões, impactado negativamente por efeitos não recorrentes e não caixa no valor de R\$ (1.014) milhões
- ° Dentre esses efeitos, os principais impactos foram (i) R\$ (588) milhões associado a baixa de crédito; (ii) R\$ (435) milhões relacionados a baixa de ativos e *impairment*; e (iii) R\$ 9 milhões relacionado demais efeitos que se compensam.

(1) Análise pro forma, considerando os termos apresentados no Plano de Recuperação Extrajudicial em 05/05/2026, que também considerada a amortização de parte da dívida com valor da venda da FIC de R\$ 289 milhões - o plano encontra-se disponível no site de Relações com Investidores da Companhia; (2) sujeito à homologação do plano de recuperação extrajudicial; (3) ajuste -0,1 p.p. na venda mesmas lojas em relação ao efeito calendário; (4) dívida líquida incluindo carteira de recebíveis de cartão de crédito não antecipados dividido pelo EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS16 (últimos 12 meses); (5) Dados da Nielsen, mercado de Autosserviço

Recuperação Extrajudicial

Conforme divulgado via fato relevante em 05 de maio de 2026, e em complemento ao fato relevante divulgado em 10 de março de 2026 e ao comunicado ao mercado divulgado em 11 de março de 2026, a Companhia celebrou nova versão do seu plano de recuperação extrajudicial com credores representando 57,49% do total de R\$ 4,6 bilhões de créditos sujeitos. O plano contou com a aprovação unânime do Conselho de Administração e foi protocolado perante o Juízo da 3ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais da Comarca de São Paulo para homologação.

Apesar do processo de Recuperação Extrajudicial ter impactado parcialmente o primeiro trimestre, a Companhia apresentou crescimento de vendas mesmas lojas, com estabilidade de market share em mesmas lojas no Estado de São Paulo⁽¹⁾ e desempenho positivo na Páscoa, período em que as categorias sazonais apresentaram crescimento superior ao consolidado da Companhia no trimestre. Contudo, o contexto demandou, pontualmente, uma maior alocação de caixa para fornecedores, o que impactou o capital de giro de fornecedores em 7 dias.

O plano celebrado permitirá uma solução estruturada para os desafios financeiros da Companhia, endereçando simultaneamente a liquidez de curto prazo e a sustentabilidade financeira de longo prazo. 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; (ii) o custo médio reduzido de CDI + 1,8% a.a. para CDI + 0,5% a.a.; e (iii) o valor reduzido em mais de 50% ao longo do tempo.

Entre outras medidas, o plano prevê que os créditos sujeitos poderão ser realocados em duas novas emissões de Debêntures, descritas em mais detalhes abaixo:

(i) Emissão A em duas séries

1ª série pecuniária

Valor da 1ª série: **Máximo de R\$ 1,5 bilhão**

Custo da Emissão: **CDI + 2,5%**

Pagamento: **2 anos de carência de principal e 4 anos para repagamento**

Vencimento: (i) **4%** em **2028**; (ii) **4%** em **2029**; (iii) **16%** em **2030**; e (iv) **76%** em **2031**

Amortização extraordinária com recursos líquidos da venda da FIC (aproximadamente R\$ 0,3 Bilhão)

2ª série conversível

Valor da 2ª série: **Máximo de R\$ 1,1 bilhão**

Custo da Emissão: **CDI + 2,5%**

Conversão: **opção de conversibilidade ao longo do período no preço do momento, dividido em 4 anos (1/4 do total da dívida por ano, com janelas anuais)**

Janelas de conversão: (i) **1S27**; (ii) **1S29**; (iii) **1S30**; e (iv) **1S31** – sempre 45 dias após a divulgação das DFs de final de ano

Precificação: **Via VWAP 90 dias antes de cada janela, com desconto de 20%**

Recompra: **Opção de recompra de série (parcial ou totalmente) pelo GPA, antes das janelas de conversão. No caso de não conversão por credores ao fim do prazo, as debêntures serão resgatadas pela Companhia por R\$ 1,00 (um real).**

(ii) Emissão B em série única

Série única

Valor: **Aproximadamente R\$ 2,0 bilhões**

Deságio: **70%**

Principal: **Bullet em setembro/36**

Juros: **Pagamento semestral a partir de março/32**

Correção: **CDI**

Assim, considerando os créditos sujeitos ao plano de recuperação extrajudicial, a Companhia deve reduzir esse passivo pecuniário dos R\$ 4.568 milhões para aproximadamente R\$ 2.083 milhões. Vale ressaltar ainda que o plano prevê uma nova linha de financiamento de até R\$ 200 milhões, a ser integralmente concedido por credores sujeitos ao plano que desejem conceder novos recursos à Companhia.

Abaixo, os principais resultados esperados com a homologação do plano de recuperação extrajudicial:

Alavancagem Financeira

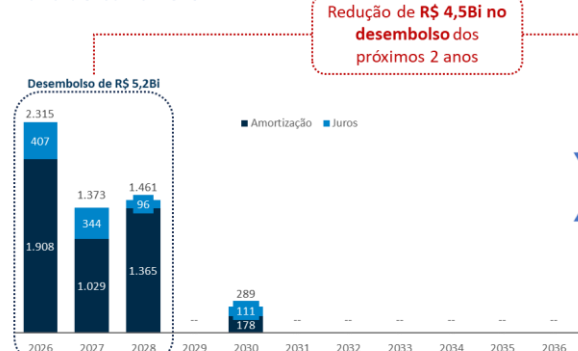
No 1T26, a Companhia apresentou uma dívida bruta financeira de R\$ 4.173 milhões, valor inferior ao considerado no plano de recuperação extrajudicial, já que o plano sujeita outros créditos quirografários e não correntes da Companhia. Como resultado, a dívida bruta financeira da Companhia deve passar para R\$ 2.083 milhões, sem considerar eventual financiamento de até R\$ 200 milhões previsto no plano.

Abaixo, a análise de alavancagem do 1T26 e a análise pro forma da alavancagem, considerando a utilização dos recursos provenientes da venda da FIC para amortização de parte da dívida, conforme previsto nos termos do plano:

ENDIVIDAMENTO (R\$ milhões)	31.03.2026	Redução no plano de RE	Pro forma 31.03.2026
Dívida de Curto Prazo	4.173	(4.173)	-
Empréstimos e Financiamentos	1.437	(1.437)	-
Debêntures	2.735	(2.735)	-
Dívida de Longo Prazo	-	1.794	1.794
Empréstimos e Financiamentos	-	-	-
Debêntures	-	1.794	1.794
Total da Dívida Bruta	4.173	(2.379)	1.794
Caixa e Equivalentes	(943)	-	(943)
Dívida Líquida	3.230	(2.379)	851
Carteira de Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	(29)	-	(29)
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	3.201	(2.379)	822
EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS16 (últimos 12 meses)	899	-	899
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados / EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS16 (últimos 12 meses)	3,5x	(2,6)x	0,9x

Cronograma de Amortização e Custo da Dívida

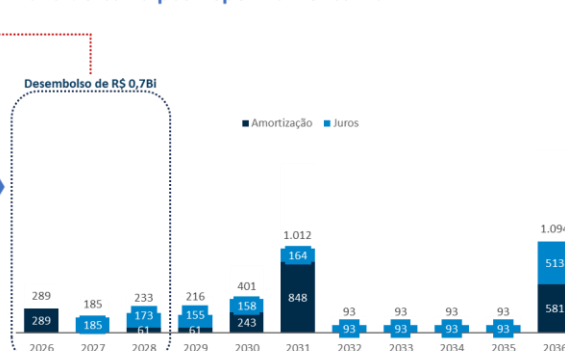
Fluxo de Caixa As Is



Custo médio da dívida:
CDI + 1,8% a.a.

Prazo Médio:
2,1 anos

Fluxo de Caixa pós Reperfilamento via RE



Custo médio da dívida
(não conversível):
CDI + 0,5% a.a.

Prazo Médio:
6,4 anos



Mensagem da Administração

O primeiro trimestre de 2026 representou um passo importante na agenda de estabilização e transformação do GPA. Seguimos avançando com disciplina na execução das prioridades operacionais e financeiras da Companhia, mantendo foco na geração de caixa, na simplificação da estrutura e no aprimoramento da experiência dos nossos clientes.

Neste trimestre, ajuizamos o processo de recuperação extrajudicial e concluímos as negociações com credores não operacionais em menos de 60 dias. A companhia carregava uma estrutura de dívida incompatível com o seu tamanho atual e a decisão pela recuperação extrajudicial teve como objetivo claro reorganizar a estrutura de capital sem afetar a operação.

O acordo promove uma melhora estrutural no perfil da dívida, redução do custo financeiro, diminuição do endividamento e reduz a pressão de caixa. Tudo isso amplia a previsibilidade financeira e a capacidade de execução da companhia. O GPA passa a operar com uma estrutura de capital mais equilibrada, criando as condições para avançar em suas prioridades estratégicas, com foco em rentabilidade, eficiência e crescimento sustentável.

Esse foi e será um marco relevante para o fortalecimento da estrutura financeira, reforçando a capacidade do GPA de conduzir processos complexos de forma responsável, preservando relações construtivas com credores, fornecedores, parceiros e demais stakeholders.

Ao longo dos últimos meses, temos aprofundado a agenda de eficiência operacional, revisão de processos e racionalização de despesas, sempre com foco em aumentar a competitividade e elevar a capacidade de execução do negócio. Os resultados do trimestre refletem essa evolução, com avanços operacionais importantes e maior disciplina financeira.

Entramos em um novo ciclo com uma base financeira mais sólida, maior capacidade de execução e confiança na evolução consistente dos resultados nos próximos anos. Nesse período, também reforçamos a estrutura de liderança em um momento-chave da transformação da companhia, com uma diretoria executiva mais integrada e complementar, preparada para elevar o nível de execução e sustentar a evolução estratégica do negócio.

Tenho orgulho do projeto que estamos construindo no GPA e da capacidade da Companhia de se manter competitiva mesmo em um contexto desafiador. A combinação de ativos relevantes, marcas consolidadas e uma base fiel de clientes, apoiados por um time de mais de 35 mil colaboradores cuja dedicação tem sido fundamental neste momento de transformação, representa uma base sólida para o sucesso da Companhia.

Seguimos conscientes de que ainda há desafios importantes pela frente. A transformação de uma empresa com a relevância e a escala do GPA exige consistência, velocidade de execução e visão de longo prazo. Nossa prioridade permanece clara: fortalecer a operação, preservar liquidez, melhorar rentabilidade e construir uma trajetória sustentável de geração de valor.

Seguiremos executando essa agenda com foco e disciplina, trimestre após trimestre.

Alexandre Santoro
Diretor Presidente do GPA

Destaques Financeiros

DESTAQUES FINANCEIROS (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T26	1T25	Δ
Receita Bruta	4.829	5.092	-5,2%
Receita Líquida	4.374	4.767	-8,2%
Lucro Bruto	1.332	1.315	1,3%
Margem Bruta	30,4%	27,6%	2,9 p.p.
Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	(917)	(950)	-3,5%
% da Receita Líquida	21,0%	19,9%	1,0 p.p.
Equivalência Patrimonial	16	17	-9,8%
EBITDA Ajustado Consolidado⁽¹⁾	458	409	12,0%
Margem EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	10,5%	8,6%	1,9 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(546)	(85)	542,6%
Lucro Líquido Controladores – Operações Continuadas	(1.347)	(93)	1343,5%
Margem Líquida – Controladores – Operações Continuadas	-30,8%	-2,0%	-28,8 p.p.
Lucro Líquido Controladores – Operações Descontinuadas⁽²⁾	(90)	(75)	19,9%
Lucro Líquido Controladores Consolidado⁽³⁾	(1.437)	(169)	751,8%

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

Obs.: 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.

Desempenho Operacional

Vendas Totais e Mesmas Lojas

RECEITA BRUTA E MESMAS LOJAS (R\$ milhões)	1T26		Variação 1T26/1T25	
	Vendas totais	Participação das vendas (%)	Total lojas	Mesmas lojas ex. efeito calendário ⁽⁴⁾
Pão de Açúcar	2.482	51,4%	-0,5%	0,2%
Extra Mercado	1.619	33,5%	-1,1%	1,2%
Proximidade	647	13,4%	1,8%	0,3%
Outros negócios ⁽¹⁾	80	1,7%	16,2%	n.d.
GPA ex. Aliados	4.828	100,0%	-0,2%	0,6%
Aliados ⁽²⁾	1	0,0%	-99,6%	n.d.
GPA⁽³⁾	4.829	100,0%	-5,2%	0,6%

(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 -0,1p.p. na venda mesmas lojas em relação ao efeito calendário.

No 1T26, as vendas totais alcançaram R\$ 4,8 bilhões, com recuo de 5,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. Parte dessa redução está relacionada à execução da estratégia de priorização de canais com maior rentabilidade, com destaque para a descontinuidade do formato Aliados, modelo de venda direta para pequenos comércios, e impactos de portfólio de lojas no período. Vale ressaltar também o reequilíbrio das vendas no canal de e-commerce, com redução das vendas nas plataformas parceiras (3P) e maior foco, com crescimento, nas vendas do canal próprio (1P).

Além disso, o trimestre foi parcialmente impactado pela recuperação extrajudicial e manteve-se a tendência observada nos trimestres anteriores. Vale destacar que o mercado alimentar continua operando em um ambiente de demanda mais arrefecida, em meio a um consumo pressionado por fatores econômicos, e à deflação, principalmente em itens de mercearia básica. Ainda assim, o posicionamento das bandeiras da Companhia, presentes em diferentes jornadas de compra e perfis de renda, com ênfase no segmento premium, seguiu resiliente nesse cenário, com crescimento de 0,6% no conceito de mesmas lojas.

Histórico de crescimento mesmas lojas por bandeira e formato

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

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

No Pão de Açúcar, as vendas em mesmas lojas cresceram 0,2%, com destaque para a categoria de perecíveis que, assim como no trimestre anterior, apresentou desempenho mais resiliente do que as demais categorias, mesmo em um ambiente de demanda mais desafiador. 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 limitou o crescimento 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 1,2%, refletindo a continuidade da captura de ganhos decorrentes do projeto de revisão de sortimento e gestão de categorias, iniciado no 2º semestre de 2024 — que incluiu o reposicionamento dos perfis de loja e a revisão do papel das principais categorias. Assim como no Pão de Açúcar, a categoria de perecíveis foi o principal destaque do trimestre, registrando crescimento superior ao das demais categorias.

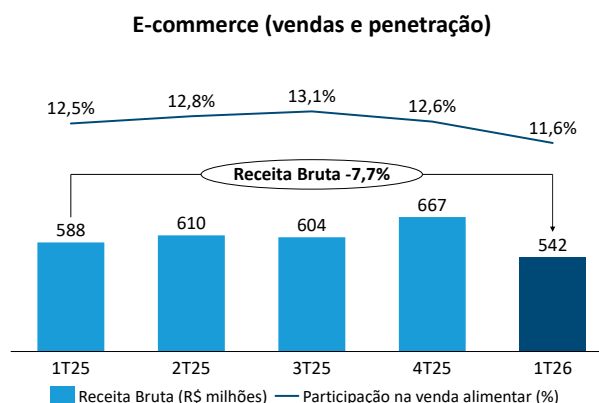
No formato de Proximidade, as vendas em mesmas lojas cresceram 0,3% no trimestre, refletindo uma desaceleração em relação ao período anterior em um contexto de mercado mais desafiador, com consumo pressionado e deflação em categorias de maior relevância para a bandeira. Ainda assim, o formato manteve a solidez de sua proposta de valor e a consistência de sua execução operacional, com destaque para a categoria de perecíveis, que apresentou desempenho superior em relação as demais categorias.

Vendas pelo E-commerce

No 1T26, a Companhia seguiu executando sua estratégia de priorização da rentabilidade nas operações. No e-commerce, isso se traduziu em ajustes relevantes no mix de vendas, com maior foco no canal próprio (1P) e menor exposição às plataformas de terceiros (3P).

Como consequência, as vendas do e-commerce totalizaram R\$ 542 milhões, com retração de 7,7% no período. Ainda assim, a operação apresentou evolução relevante de rentabilidade, refletida na expansão da margem operacional. Esse desempenho decorre da combinação entre o crescimento de 8,5% no canal 1P e a redução de 17,3% 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 11,6% no trimestre, uma redução de 0,9 p.p. em relação ao ano anterior. Considerando a composição de vendas por canal, o 1P ampliou sua penetração para 5,1%, avanço de 0,4 p.p., enquanto o 3P representou 6,5% das vendas, com retração de 1,3 p.p.



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 1T26, os investimentos em Capex totalizaram R\$ 87 milhões⁽¹⁾, representando redução de R\$ 106 milhões, ou 55%, em relação ao 1T25. Essa redução decorre, principalmente, de menores investimentos em expansão de lojas, com redução de R\$ 60 milhões, além da diminuição dos investimentos em tecnologia da informação e logística, com diminuição de R\$ 44 milhões.

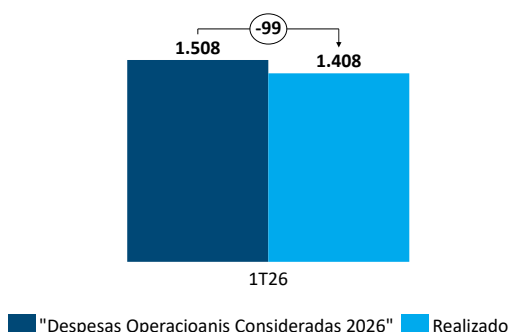
Considerando a projeção anual divulgada, o volume investido no trimestre corresponde a **28,9% da base inferior do intervalo projetado de R\$ 300 milhões e a 24,8% do limite superior de R\$ 350 milhões.**

Projeção de Despesas

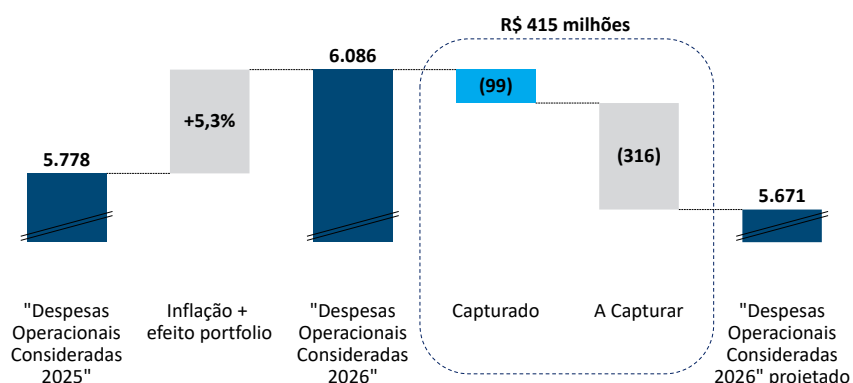
Já em relação à projeção de despesas, foi definido um perímetro de despesas para alcançar a redução de, pelo menos, R\$ 415 milhões. Consulta sobre as definições na seção de “Comentários Sobre o Comportamento das Projeções Empresariais” do ITR.

Para o 1T26, a Companhia apresentou um gasto de **R\$ 1.408 milhões** que, quando comparado com as “Despesas Operacionais Consideradas 2026” ou “Baseline 2026” para o 1T26 de **R\$ 1.508 milhões**, houve uma diminuição de **R\$ 99 milhões**, equivalente a **23,9% da meta anual** de redução de R\$ 415 milhões.

Captura de eficiências 1T26



Acompanhamento Plano de Despesas

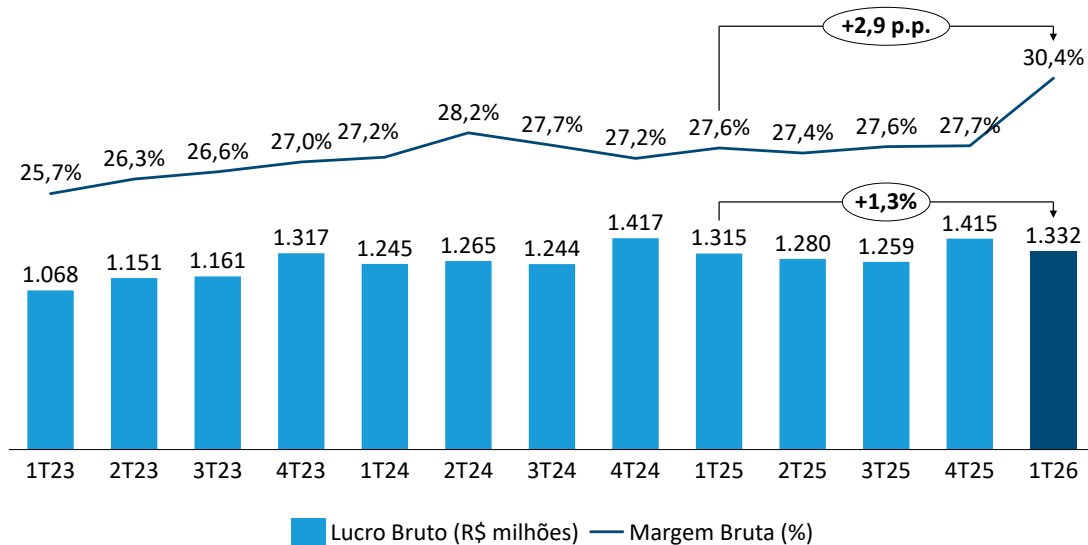


Tais ganhos foram capturados em função, principalmente, (i) da redução do quadro de funcionários; (ii) da revisão de contratos relevantes de TI, além da revisão e descontinuação de contratos menos eficientes; (iii) ganhos de eficiência operacional relacionados a fretes, com otimização de transferências,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

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

Expansão de margem bruta reflete iniciativas de priorização da rentabilidade

Expansão de 2,9 p.p. na comparação com 1T25



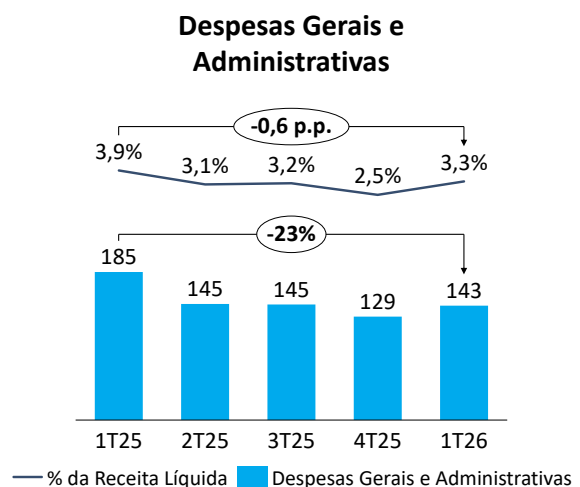
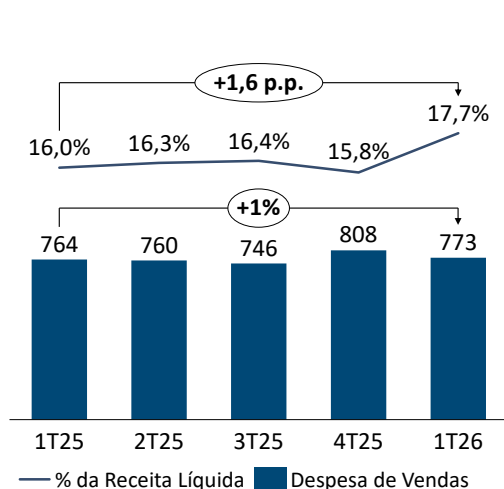
No 1T26, o Lucro Bruto atingiu R\$ 1,3 bilhão, com uma margem de 30,4%, representando ganho de 2,9 p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Esse expressivo avanço de rentabilidade reflete um conjunto de iniciativas estratégicas e operacionais, incluindo: (i) da descontinuidade do formato Aliados, (ii) da maior rentabilidade do e-commerce, (iii) do avanço das receitas de *retail media*, que no trimestre apresentaram avanço de 45% na comparação anual, (iv) de aprimoramentos operacionais contínuos nas bandeiras e formatos, favorecendo ganhos sustentáveis de rentabilidade; e (v) redução de quebras e custo logístico.

A Equivalência Patrimonial, correspondente à participação do GPA nos resultados da FIC, totalizou R\$ 16 milhões, apresentando estabilidade em comparação ao reportado no 1T25. 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 (maiores detalhes [aqui](#)).

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 727 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.

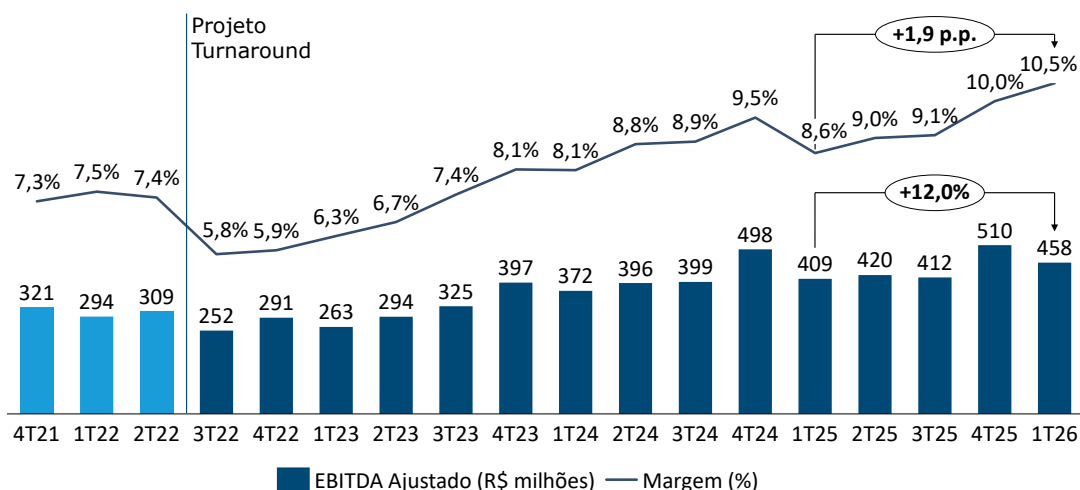
Margem EBITDA Ajustado atinge 10,5%

Avanço em virtude das iniciativas de priorização de rentabilidade



No 1T26, o SG&A totalizou R\$ 917 milhões, representando uma redução nominal de aproximadamente R\$ 30 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete os avanços obtidos com as iniciativas implementadas no Plano de Eficiência da Companhia, incluindo redução do quadro de colaboradores, revisão de contratos relevantes de TI e descontinuação de contratos menos eficientes. Também foram capturados ganhos de eficiência operacional em fretes, por meio da otimização de transferências, roteirização e melhor ocupação logística, além de iniciativas voltadas à redução do consumo de *utilities*, diminuição de perdas operacionais e renegociação de contratos de ocupação.

Evolução da Rentabilidade – EBITDA Ajustado



Como reflexo dessas iniciativas, o EBITDA Ajustado totalizou R\$ 458 milhões no trimestre, com avanço de 12,0% em relação ao 1T25 e margem de 10,5%, equivalente a uma expansão de 1,9 p.p. na comparação anual. O resultado evidencia a disciplina da Companhia na execução de medidas voltadas à eficiência, com ênfase na redução de despesas, na otimização da estrutura de custos operacionais e na priorização de operações com maior rentabilidade.


Outras Receitas e Despesas Operacionais

No trimestre, as Outras Receitas e Despesas totalizaram R\$ (546) milhões, sendo R\$ (426) milhões referente ao reconhecimento de *impairment*, baixa de ativos e efeito de discussões tributárias não recorrentes. Desse montante, (i) R\$(348) milhões referem-se à baixa de softwares no contexto do projeto de simplificação de sistemas da Companhia; (ii) R\$ (51) milhões estão associados à baixa de fundo de comércio, discussões tributárias e outros passivos; e (iii) R\$ (27) milhões referem-se ao reconhecimento de *Impairment* de lojas.

Excluindo esses efeitos não recorrentes e sem impacto caixa, as Outras Receitas e Despesas somariam R\$ (120) milhões, dos quais, principalmente, R\$ (85) milhões são relacionados a provisões trabalhistas, tributárias, cíveis/regulatórias e outras despesas e R\$ (35) milhões são referentes a despesas com reestruturação e fechamento de lojas.

Resultado Financeiro

RESULTADO FINANCEIRO (R\$ milhões)	1T26	1T25	Δ
Receitas Financeiras	42	59	-29,3%
Despesas Financeiras – pré-IFRS 16	(296)	(249)	18,9%
Custo da dívida	(169)	(138)	22,5%
Custo de antecipação de recebíveis	(24)	(21)	14,3%
Outras despesas financeiras	(103)	(90)	14,4%
Resultado Financeiro Líquido – pré-IFRS 16	(254)	(190)	33,8%
% Receita Líquida – pré-IFRS 16	-5,8%	-4,0%	-1,8 p.p.
Juros sobre passivo de arrendamento	(127)	(128)	-0,5%
Resultado Financeiro Líquido – pós-IFRS 16	(382)	(318)	20,0%
% Receita Líquida – pós-IFRS 16	-8,7%	-6,7%	-2,0 p.p.



No 1T26, o Resultado Financeiro Líquido pré-IFRS 16 totalizou R\$ (254) milhões, representando 5,8% 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 conseqüente queda da remuneração.
- Despesas Financeiras: aumentaram 18,9%, refletindo (i) a elevação do custo da dívida em função do aumento da taxa Selic e (ii) o custo financeiro relacionado as garantias associadas as contingências.

Considerando o efeito do IFRS 16, o Resultado Financeiro Líquido, incluindo os juros sobre o passivo de arrendamento, totalizou R\$ (382) milhões no 1T26, equivalente a 8,7% da receita líquida.

Prejuízo Líquido Continuado e Descontinuado

No 1T26, o Prejuízo Líquido das Operações Continuadas totalizou R\$ (1.347) milhões, sendo impactado negativamente por efeitos não recorrentes e sem impacto caixa, totalizando R\$ (1.014) milhões. Tais efeitos incluem, principalmente, (i) baixa de Software motivada por obsolescências, visando ganhos de eficiência, no valor de R\$ (348) milhões; (ii) baixa de fundo de comércio e outros ativos de R\$ (51) milhões; (iii) *Impairment* de lojas no valor de R\$ (27) milhões, que impactaram a linha de outras receitas e despesas operacionais; e (iv) baixa de crédito no exterior, registrado para compensação futura, de R\$ (588) milhões, que impactou a linha de imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido.

Excluindo tais efeitos, o Prejuízo Líquido das Operações Continuadas Ajustado totalizou R\$ (333) milhões.

No mesmo período do ano anterior, a Companhia registrou Prejuízo Líquido das Operações Continuadas de R\$ (93) milhões. Esse resultado, contudo, foi beneficiado por efeitos positivos não recorrentes que totalizaram R\$ 196 milhões, relacionados (i) à reversão de provisões relacionados ao processo de CSLL de 2022 e (ii) do reconhecimento de prejuízos fiscais de exercícios anteriores. Excluindo esses efeitos, o Prejuízo Líquido das Operações Continuadas Ajustado no 1T25 foi de R\$ (289) milhões.

Ainda no 1T26, o Prejuízo Líquido das Operações Descontinuadas totalizou R\$ (90) milhões, apresentando um crescimento de R\$ 15 milhões em relação ao ano anterior, refletindo principalmente a atualização monetária de processos trabalhistas e tributários.

Geração de Caixa e Dívida Líquida

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA - ABERTURA GERENCIAL (R\$ milhões)	1T26	1T25	Δ R\$	LTM 1T26	LTM 1T25	Δ R\$
EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS 16⁽¹⁾	238	186	52	899	840	60
Equivalência Patrimonial	(16)	(17)	2	(58)	(65)	7
Imposto de Renda Pago	(1)	(1)	0	(5)	(2)	(2)
Variação do capital de giro de mercadorias	(995)	(616)	(378)	(148)	157	(305)
Variação em Estoques	(8)	(101)	93	144	(232)	376
Variação em Fornecedores	(1.040)	(615)	(425)	(369)	293	(662)
Variação em Recebíveis	53	99	(46)	77	96	(19)
Variação em outros ativos e passivos operacionais	94	21	72	341	96	245
Fluxo de Caixa Operacional	(680)	(427)	(253)	1.029	1.025	4
Capex ajustado por BTS ⁽²⁾	(87)	(192)	105	(507)	(709)	202
Fluxo de Caixa Livre Operacional	(767)	(619)	(148)	522	316	206
Outras receitas e despesas operacionais	(193)	(215)	22	(527)	(749)	222
Dividendos	48	17	31	48	47	1
Fluxo de Caixa Livre Operacional Ajustado	(911)	(816)	(95)	43	(386)	429
Vendas de ativos / oferta ⁽³⁾	5	7	(2)	95	335	(240)
Fluxo de Caixa depois da venda de ativos	(906)	(809)	(97)	138	(51)	189
Custo financeiro líquido ⁽⁴⁾	(247)	(200)	(47)	(967)	(630)	(337)
Variação da dívida líquida	(1.153)	(1.009)	(144)	(830)	(681)	(149)

(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 1T26 (LTM 1T26), exceto quando indicado.

O EBITDA Ajustado pré-IFRS 16 totalizou R\$ 899 milhões, refletindo uma evolução de 7,1% em relação ao período anterior. Já o Fluxo de Caixa Operacional, após as variações de capital de giro, atingiu R\$ 1,0 bilhão, com leve avanço de 0,4% na comparação anual, mesmo diante de um impacto pontual relacionado à maior alocação de caixa para fornecedores, com o objetivo de preservar a normalidade operacional durante o processo de Recuperação Extrajudicial.

O CAPEX somou R\$ 507 milhões, registrando redução de 28,5% em relação ao ano anterior. Na comparação trimestral, a queda foi de 54,8%, refletindo a maior seletividade nos investimentos e a descontinuidade do plano de expansão.

As Outras Receitas e Despesas Operacionais registraram despesa líquida de R\$ 527 milhões, redução de R\$ 222 milhões em relação ao período anterior. Os efeitos recorrentes que impactaram essa rubrica somaram R\$ 284 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\$ 243 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\$ 343 milhões; (ii) despesas com reestruturações, incluindo fechamento de lojas, estimadas em R\$ 92 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\$ 95 milhões no período, com destaque para as parcelas recebidas pela venda dos postos de combustíveis, além da venda de imóveis e lojas deficitárias.

Por fim, o custo financeiro líquido totalizou R\$ 967 milhões, um aumento de R\$ 337 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. A variação reflete a elevação da taxa SELIC, 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. Vale ressaltar que cerca de um terço das garantias mantidas pela Companhia foi renovado ao longo dos últimos 12 meses. Em diversas dessas operações, a Companhia realiza o pagamento antecipado dos prêmios correspondentes ao período total de vigência das garantias contratadas — que, em muitos casos, é de até cinco anos. Assim, embora o efeito seja reconhecido nos resultados conforme o regime de competência, o desembolso impacta imediatamente o fluxo de caixa no momento da contratação.

Abaixo a tabela com detalhe do capital de giro das mercadorias na comparação entre 1T26 e 1T25.

CAPITAL DE GIRO DE MERCADORIAS (R\$ milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	1T26 vs 1T25	1T26 vs 4T25
(+) Fornecedores	2.518	2.431	2.577	3.189	2.149	(369)	(1.040)
(-) Estoques	(2.114)	(1.929)	(1.905)	(1.963)	(1.971)	144	(8)
(-) Recebíveis	(309)	(292)	(247)	(285)	(231)	77	53
(=) Capital de giro após recebíveis	95	209	425	941	(53)	(148)	(995)
Dias de CMV 12 meses⁽¹⁾							
(+) Fornecedores	58	56	59	74	52	(7)	(23)
(-) Estoques	(49)	(44)	(44)	(46)	(47)	2	(2)
(-) Recebíveis	(7)	(7)	(6)	(7)	(6)	2	1
(=) Capital de giro após recebíveis	2	5	10	22	(1)	(3)	(23)

(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)	31.03.2026	31.03.2025	Δ R\$
Dívida de Curto Prazo	4.173	895	3.278
Empréstimos e Financiamentos	1.437	9	1.428
Debêntures	2.735	885	1.850
Dívida de Longo Prazo	-	3.667	(3.667)
Empréstimos e Financiamentos	-	1.158	(1.158)
Debêntures	-	2.509	(2.509)
Total da Dívida Bruta	4.173	4.562	(389)
Caixa e Equivalentes	(943)	(2.161)	1.219
Dívida Líquida	3.230	2.400	830
Carteira de Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	(29)	(23)	(6)
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	3.201	2.378	823
EBITDA Ajustado Consolidado (últimos 12 meses)	1.800	1.701	99
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados / EBITDA Ajustado Consolidado (últimos 12 meses)	1,8x	1,4x	0,4x
EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS 16 (últimos 12 meses)	899	840	60
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados / EBITDA Ajustado Consolidado pré-IFRS 16 (últimos 12 meses)	3,6x	2,8x	0,7x

A dívida líquida, incluindo o saldo de recebíveis não antecipados, totalizou R\$ 3,2 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 3,5x no 1T26.

Investimentos

CAPEX AJUSTADO ⁽¹⁾ (R\$ milhões)	1T26	1T25	Δ R\$	LTM 1T26	LTM 1T25	Δ R\$
Expansão	2	61	(59)	52	152	(100)
Reformas, Conversões e Manutenções	45	47	(2)	206	230	(24)
TI, Digital e Logística	40	84	(44)	249	326	(78)
Total	87	192	(105)	507	709	(202)

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

No 1T26, o Capex Ajustado, que exclui os efeitos das operações de *built to suit*, totalizou R\$ 87 milhões, com reduções em todas as linhas, levando a uma redução de 54,8% ou de R\$ 105 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.

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.



ESG NO GPA

Agenda de iniciativas sociais e de meio ambiente

O primeiro trimestre de 2026 representou um período de consolidação das iniciativas implementadas ao longo de 2025, bem como de continuidade das ações alinhadas à estratégia de sustentabilidade da Companhia. No período, avançamos de forma consistente em nossas frentes prioritárias, com reconhecimento em importantes rankings e premiações, fortalecimento dos compromissos em Diversidade, Equidade e Inclusão e ampliação do impacto social positivo de nossas iniciativas, sempre em linha com a geração de valor para nossos públicos de relacionamento.

Respeito ao Negócio: Por mais um ano consecutivo, a Companhia foi reconhecida no ranking Merco Empresas 2025, que avalia a reputação corporativa das organizações. Também mantivemos a liderança no setor de supermercados e atacados, alcançando a 44ª posição no ranking geral. Além disso, reforçamos nosso compromisso com transparência e governança por meio da criação, em nosso site corporativo, de uma seção dedicada ao *United Nations Global Compact* e ao Movimento Transparência 100%, visando assegurar a aderência às metas assumidas, bem como a adoção contínua das melhores práticas de ética, integridade e transparência.

Respeito às Pessoas: No trimestre, relançamos nossos três Grupos de Afinidade, fortalecendo a agenda de Diversidade, Equidade e Inclusão. Também realizamos a campanha Atitude Delas, em celebração ao Dia Internacional da Mulher, reforçando nosso compromisso com a equidade de gênero e a ampliação da presença feminina em posições de liderança. Adicionalmente, o Programa Mãos na Massa formou 55 participantes, incluindo turmas voltadas a mulheres e pessoas em situação de refúgio ou imigração.

Respeito ao Alimento: Recebemos o reconhecimento de maior impacto na plataforma *Food To Save* pelos resultados alcançados em 2025. No 1T26, expandimos a iniciativa para as lojas de Proximidade, alcançando 532 unidades. No período, foram comercializadas 248,3 mil sacolas, evitando o desperdício de mais de 362 toneladas de alimentos. Complementando essa atuação, a Campanha de Páscoa Solidária arrecadou 17,7 toneladas de alimentos, além da doação de mais de 1,3 mil ovos de Páscoa por meio do programa Colabora, em parceria com a Mondelez.

Movimentação de Lojas por Bandeira

No 1T26, houve conversão de 2 lojas do Pão de Açúcar Fresh em Pão de Açúcar, visando maior aderência de sortimento às características regionais de cada unidade. Cabe ressaltar que não há novas aberturas previstas para os próximos trimestres.

No mesmo período, encerramos a operação de uma loja de Minuto Pão de Açúcar em decorrência de um incêndio ocorrido na unidade, tendo a Companhia optado por não retomar suas operações no local.

Lojas por Bandeira	4T25	1T26					
	Nº de Lojas	Abertas	Abertas por conversão	Fechadas	Fechadas para conversão	Nº de lojas	Área de vendas m ² (mil)
GPA	728	0	2	-1	-2	727	545
Pão de Açúcar	187	0	2	0	0	189	259
Extra Mercado	164	0	0	0	0	164	191
Mini Extra (Proximidade)	155	0	0	0	0	155	39
Minuto Pão de Açúcar (Proximidade)	221	0	0	-1	-2	218	54
Lojas em Conversão / Análise	1	0	0	0	0	1	2

Demonstrações Financeiras Consolidadas

Balço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL			
(R\$ milhões)	ATIVO		
	Consolidado		
	31.03.2026	31.03.2025	
Ativo Circulante	4.931	5.660	
Caixas e Equivalentes de Caixa	943	2.161	
Aplicações financeiras	24	16	
Contas a Receber	231	309	
Cartões de Crédito	29	23	
Tickets de vendas e duplicatas a receber	180	265	
Provisão para Devedores Duvidosos	(0)	(3)	
Provenientes de Acordos Comerciais	23	24	
Estoques	1.971	2.114	
Tributos a Recuperar	839	510	
Ativos Disponíveis para Venda	338	122	
Créditos com Partes Relacionadas – CP	54	0	
Despesas Antecipadas e Outras Contas a Receber	531	428	
Ativo Não Circulante	11.231	13.711	
Realizável a Longo Prazo	4.349	5.021	
Tributos a Recuperar	1.530	2.432	
Instrumentos Financeiros	(0)	0	
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	1.692	1.386	
Partes Relacionadas	1	4	
Depósitos para Recursos Judiciais	240	261	
Despesas Antecipadas e Outros	887	938	
Investimentos	0	804	
Imobilizado	5.942	6.167	
Intangível	939	1.719	
TOTAL DO ATIVO	16.162	19.371	

Demonstrações Financeiras Consolidadas

Balço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL			
(R\$ milhões)	PASSIVO		
	Consolidado		
	31.03.2026	31.03.2025	
Passivo Circulante	8.841	5.793	
Fornecedores	2.420	2.567	
Fornecedores - convênio	20	185	
Empréstimos e Financiamentos	1.437	9	
Debêntures	2.735	885	
Passivo de Arrendamento	490	472	
Salário e Encargos Sociais	323	418	
Impostos e Contribuições a Recolher	465	416	
Financiamento Compra de Imóveis	73	124	
Partes Relacionadas	0	0	
Propaganda	16	18	
Provisão para Reestruturação	2	4	
Receitas a apropriar	143	181	
Passivos sobre Ativos Não-Correntes a Venda	49	122	
Outros	667	391	
Passivo Não Circulante	6.639	10.804	
Empréstimos e Financiamentos	0	1.158	
Debêntures	0	2.509	
Passivo de Arrendamento	3.705	3.874	
Imposto de renda e contribuição social a recolher	73	300	
Imposto de renda e contribuição social diferidos	0	-	
Impostos Parcelados	734	625	
Provisão para Demandas Judiciais	2.003	1.949	
Receitas a apropriar	33	54	
Outros	91	336	
Patrimônio Líquido	682	2.774	
Atribuído aos Acionistas Controladores	662	2.764	
Capital Social	2.511	2.511	
Reservas de Capital	(68)	(58)	
Reservas de Lucro	(1.781)	311	
Outros resultados Abrangentes no Patrimônio	(0)	(0)	
Participação de Acionistas não Controladores	20	10	
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	16.162	19.371	

Demonstrações Financeiras Consolidadas

Demonstração de Resultado do Exercício – 1º Trimestre de 2026

(R\$ Milhões)	Consolidado		
	1T26	1T25	Δ
Receita Bruta	4.829	5.092	-5,2%
Receita Líquida	4.374	4.767	-8,2%
Custo das Mercadorias Vendidas	(3.016)	(3.426)	-12,0%
Depreciação (Logística)	(27)	(26)	2,8%
Lucro Bruto	1.332	1.315	1,3%
Despesas com Vendas	(773)	(764)	1,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(143)	(185)	-22,7%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(917)	(950)	-3,5%
Resultado da Equiv. Patrimonial	16	17	-9,8%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(546)	(85)	542,6%
Depreciação e Amortização	(256)	(258)	-1,1%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	(371)	39	-
Receitas Financeiras	42	59	-29,3%
Despesas Financeiras	(423)	(377)	12,3%
Resultado Financeiro Líquido	(382)	(318)	20,0%
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	(753)	(279)	169,6%
Imposto de Renda	(593)	187	-
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	(1.345)	(93)	1353,3%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações descontinuadas	(90)	(75)	19,9%
Lucro Líquido Companhia Consolidado	(1.436)	(168)	754,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade	(1.347)	(93)	1343,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. Descontinuadas	(90)	(75)	19,9%
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores Consolidado	(1.437)	(169)	751,7%
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	1	1	91,5%
Participação de Acionistas Não Controladores - op. descontinuadas	0	0	-
Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado	1	1	91,5%
EBITDA - Lucro oper. antes da deprec. resultado financeiro e impostos	(88)	324	-
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	458	409	12,0%

% da Receita Líquida	Consolidado		
	1T26	1T25	Δ
Lucro Bruto	30,4%	27,6%	2,9 p.p.
Despesas com Vendas	-17,7%	-16,0%	-1,6 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-3,3%	-3,9%	0,6 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	-21,0%	-19,9%	-1,0 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	0,4%	0,4%	0,0 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	-12,5%	-1,8%	-10,7 p.p.
Depreciação e Amortização	-5,8%	-5,4%	-0,4 p.p.
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	-8,5%	0,8%	-9,3 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	-8,7%	-6,7%	-2,1 p.p.
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	-17,2%	-5,9%	-11,3 p.p.
Imposto de Renda	-13,5%	3,9%	-17,5 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	-30,8%	-1,9%	-28,8 p.p.
Lucro Líquido Companhia Consolidado	-32,8%	-3,5%	-29,3 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade	-30,8%	-2,0%	-28,8 p.p.
Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado	-32,9%	-3,5%	-29,3 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	-2,0%	6,8%	-8,8 p.p.
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	10,5%	8,6%	1,9 p.p.

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