



RELEASE DE RESULTADOS

2T22

27 de julho de 2022



PCAR
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3

IBRX100 B3

ICON B3

ISE B3

IAGRO-FFS B3

SMLL B3

ICO2 B3

IGC-NMB B3

IGCT B3

IGC B3

ITAG B3

IBRA B3

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

2T22

GPA

São Paulo, 27 de julho de 2022

O GPA [B3: PCAR3; NYSE: CBD] anuncia os resultados do 2º trimestre de 2022 (2T22). Em consequência do processo de descontinuidade das atividades dos hipermercados, conforme divulgado nos fatos relevantes/ou comunicado ao mercado de 14 de outubro e 16 de dezembro de 2021, 24 de fevereiro e 13 de abril de 2022, as atividades dos hipermercados Extra estão tratadas como atividades descontinuadas. Dessa forma, as vendas líquidas assim como as demais linhas do resultado foram ajustadas retrospectivamente, conforme definido no IFRS 5/CPC31, aprovado pela Deliberação CVM nº 598/09 – Ativo não circulante mantido para venda e operações descontinuadas. Os comentários a seguir referem-se ao resultado das operações em continuidade. As comparações são relativas ao mesmo período de 2021, exceto onde indicado. Os resultados incluem os efeitos do IFRS 16/CPC 06 (R2), exceto onde indicado de outra forma.



Teleconferência sobre
os Resultados do 2T22

Quinta-feira

28 de julho de 2022

10h00 (horário de Brasília)

09h00 (NY)

14h00 (Londres)



Português (idioma original)

Videoconferência: www.gpari.com.br



Inglês (tradução simultânea)

Videoconferência: www.gpari.com.br/en/

Replay: www.gpari.com.br

Resultado consolidado com sólido crescimento de 9,3% nas receitas totais

- Faturamento bruto total consolidado** das operações continuadas atingiu R\$ 11,1 bilhões no 2T22, crescimento de 9,3% vs 2T21, resultado do foco na melhoria operacional nas operações do Brasil e consistência do crescimento do Grupo Éxito. No 1S22 as vendas brutas totais foram de R\$ 22,2 bilhões;
- EBITDA Ajustado Consolidado totalizou R\$ 706 milhões no 2T22 com margem EBITDA Ajustada Consolidada de 7,0%**. No acumulado do ano, o EBITDA Ajustado Consolidado atingiu R\$ 1,4 bilhão;
- Sólida situação financeira, com alavancagem de 1,9x ao fim do trimestre e de 0,7x considerando uma visão pro forma incluindo as parcelas a receber do Assaí até janeiro de 2024. Posição de caixa do fim do trimestre foi de R\$ 3,9 bilhões, 1,4 vezes a dívida de curto prazo da companhia.

Manutenção de crescimento duplo dígito pelo quarto trimestre consecutivo no perímetro internacional

- Expressivo crescimento do Grupo Éxito, principalmente na operação da Colômbia, consolidando em vendas mesmas lojas de 27,7% vs 2T21** (em moeda constante), com crescimento nos 3 países de atuação, principalmente devido ao forte crescimento das vendas no varejo, a omnicanalidade cresceu 24,4% (em moeda constante) atingindo uma participação das vendas 9,9% no trimestre e melhor desempenho dos formatos inovadores e complementares;
- O Grupo Éxito atingiu uma Margem EBITDA Ajustada de 7,9% no 2T22**, aumento de 0,8 p.p. em relação ao 2T21, principalmente relacionado a estratégia consistente, focada em inovação, omnicanalidade e desenvolvimento do ecossistema de negócios.

Novo GPA Brasil começa a colher os frutos da transformação com vendas mesmas lojas de mid single digit, em aceleração sequencial desde o 4T21

- Durante o 2º trimestre a Companhia intensificou o processo de transição para o Novo GPA com a descontinuidade do formato de hipermercados e contratação de novo CEO desde o início de abril. Apesar de algumas mudanças internas e com foco total na operação, o Novo GPA já apresenta melhorias em alguns indicadores:
 - A receita bruta de vendas (excluindo postos) somou **R\$ 4,0 bilhões no 2T22**, 6,3% maior vs 2T21 e 4,9% maior vs 1T22, resultado da implementação da estratégia definida após a saída dos hipermercados em fazer o “básico bem feito” e retomando as fortalezas do nosso negócio. No 2T22, a penetração de vendas online total foi de 10,9%;
 - A **margem EBITDA Ajustada pro forma foi de 7,8% no 2T22**, explicada pela alta inflação que não repassamos em sua totalidade e controle das despesas, com melhora de 20 bps quando comparada ao primeiro trimestre desse ano.

GPA Consolidado

Importante crescimento nas vendas do Brasil e continuidade na excelente performance do Grupo Éxito

R\$ milhões, exceto quando indicado	GPA Consolidado ⁽¹⁾					
	2T22	2T21	Δ	1S22	1S21	Δ
Receita Bruta	11.060	10.122	9,3%	22.165	20.958	5,8%
Receita Líquida	10.116	9.251	9,3%	20.185	19.095	5,7%
Lucro Bruto	2.608	2.420	7,8%	5.216	5.033	3,6%
Margem Bruta	25,8%	26,2%	-0,4 p.p.	25,8%	26,4%	-0,6 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.898)	(1.703)	11,4%	(3.812)	(3.610)	5,6%
% da Receita Líquida	18,8%	18,4%	0,4 p.p.	18,9%	18,9%	0,0 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(42)	(50)	-15,7%	(65)	(104)	-38,0%
EBITDA Ajustado⁽²⁾	706	775	-9,0%	1.360	1.521	-10,5%
Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾	7,0%	8,4%	-1,4 p.p.	6,7%	8,0%	-1,3 p.p.
Lucro Líquido Controladores - Operações Continuadas	(142)	55	-355,3%	(253)	158	-259,7%
Margem Líquida - Controladores - Operações Continuadas	-1,4%	0,6%	-2,0 p.p.	-1,3%	0,8%	-2,1 p.p.
Lucro Líquido Controladores - Operações Descontinuadas⁽³⁾	(31)	(53)	-41,3%	1.479	(43)	n.d.
Lucro Líquido Controladores Consolidado	(172)	3	n.d.	1.227	115	n.d.

(1) Consolidado considera os resultados das operações do GPA Brasil, as operações do Grupo Éxito (Colômbia, Uruguai e Argentina), outros negócios (Stix Fidelidade, Cheftime e James Delivery) e o resultado da equivalência patrimonial da Cdiscount

(2) Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização. Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais

(3) Inclui resultado da operação dos hipermercados

Mensagem do CEO

O GPA apresentou um resultado consolidado com sólido crescimento no segundo trimestre do ano, resultado de uma melhoria em todas as operações no Brasil, e a manutenção do crescimento nas lojas do Grupo Éxito, impulsionado pelo aumento de tráfego nas lojas e a retomada do turismo.

No Brasil, começamos a colher os frutos do novo direcionamento do grupo, em meio a um processo de transformação de toda a operação, com a companhia focada integralmente nos formatos de supermercados e de proximidade: registramos uma receita bruta com avanço de 6,3% (ex postos), com destaque para a retomada do crescimento do Pão de Açúcar, registrando aumento de fluxo de clientes e ganhos de *market share* no mercado *premium*, e a manutenção do forte crescimento dos negócios de Proximidade.

A retomada das fortalezas do nosso negócio está ancorada em um robusto plano com seis pilares estratégicos que tem como foco o crescimento do *top-line*, a melhoria do NPS envolvendo sortimento, experiência e serviço, o avanço do modelo de multicanalidade, a aceleração da expansão e das conversões de lojas, a melhoria da rentabilidade e a entrega dos nossos compromissos de ESG. Nossas prioridades estratégicas nos permitem focar no “básico bem feito”, para uma oferta adequada às necessidades dos nossos clientes e uma entrega gradativa de resultados.

Marcelo Pimentel
Diretor Presidente do GPA

Aviso / Disclaimer: As declarações contidas neste comunicado relativas à perspectiva dos negócios da Companhia, projeções de resultados operacionais / financeiros, potencial de crescimento da Empresa e relativas às estimativas de mercado e macroeconómicas 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 económico geral do Brasil, da indústria e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças.

Desempenho de Vendas

GPA BRASIL

Novo GPA segue com venda mesmas lojas positiva

RECEITA BRUTA (R\$ milhões)	2T22/2T21		
	Vendas totais	% Total lojas	Mesmas lojas ⁽³⁾
Pão de Açúcar	1.971	4,5%	4,2%
Mercado Extra / Compre Bem	1.350	4,4%	4,8%
Proximidade	634	18,0%	13,6%
Outros Negócios ⁽¹⁾	39	-4,7%	n.d.
Novo GPA Brasil ex Postos	3.994	6,3%	5,8%
Postos	398	-9,8%	-10,8%
Novo GPA Brasil	4.392	4,6%	4,0%
Extra Hiper - Operação Descontinuada / Lojas em Conversão	383	-86,4%	n.d.
GPA Brasil⁽²⁾	4.775	-32,4%	4,0%

(1) Receitas provenientes principalmente do aluguel de galerias comerciais

(2) GPA Brasil não inclui o resultado de Stix Fidelidade, Cheftime e James Delivery

(3) Para refletir o efeito calendário foi reduzido 0,8 p.p. no 2T22

As vendas totais do Novo GPA Brasil atingiram **R\$ 4,4 bilhões no 2T22** e, excluindo postos, atingimos R\$ 4,0 bilhões. Na bandeira **Pão de Açúcar**, nossa venda mesmas lojas atingiu 4,2% no 2T22, impulsionada pelo maior fluxo de clientes em lojas, incremento consistente de sortimento *premium* e importado na bandeira e ganho de *market share* vs mercado *premium*. Nas bandeiras *mainstream*, **Mercado Extra e Compre Bem**, o crescimento de vendas mesmas lojas de 4,8% é resultado do crescimento da venda de e-commerce e aceleração do programa de fidelidade. No formato de **Proximidade** tivemos crescimento duplo dígito de 13,6%, explicado pela excelente execução do plano de aumento de participação de perecíveis, principalmente padaria, frutas e legumes, crescimento no fluxo das lojas de passagem e maior número de lojas atendendo os parceiros de *last miles*. No 2T22 ainda tivemos impacto negativo na venda mesmas lojas de postos por conta da conversão de lojas para o atacarejo – aproximadamente metade dos postos ficam em lojas que hoje estão fechadas para conversão e parte dessas lojas serão reabertas durante o terceiro trimestre.

Os 6 pilares estratégicos do Novo GPA Brasil

O novo management da Companhia definiu 6 pilares estratégicos que tem como foco o crescimento do *top-line*, a melhoria do NPS envolvendo sortimento, experiência e serviço, o avanço do modelo de multicanalidade, a aceleração da expansão e das conversões de lojas, a melhoria da rentabilidade e a entrega dos nossos compromissos de ESG.

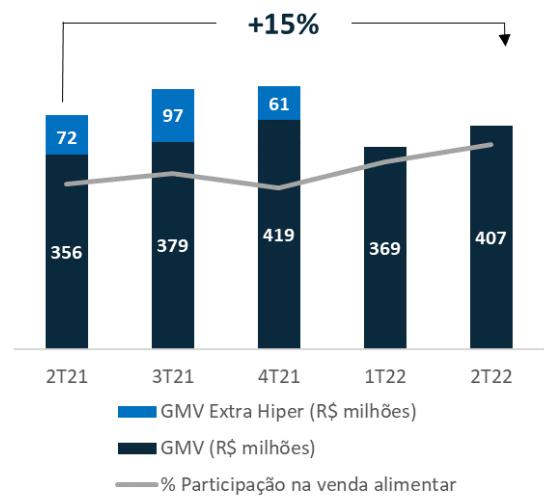
Top-line: crescimento

Dentro do pilar de *top-line*, temos algumas alavancas de crescimento, sendo a principal delas o *OSA* (*on-shelf availability*), a fim de sempre atender a necessidade de nossos clientes. Estamos trabalhando para traçarmos o sortimento ideal para cada bandeira do grupo.

NPS: busca pela evolução contínua no indicador

Em pesquisas realizadas com nossos clientes notamos que os principais pontos de atenção em relação ao NPS são: filas em lojas, ruptura, sortimento e erro de preço nos rótulos de produtos. Iniciamos um plano de ação completo para melhoria do nosso NPS, incluindo plano de redução de ruptura, implementação de *self check-out* em lojas, treinamentos de polivalência, entre outros. A liderança da companhia colocou esse tema como prioridade das equipes de lojas e da sede e já observamos uma evolução de aproximadamente 15% no 2T22 vs 4T21. No canal digital também temos uma constante evolução nesse indicador.

Digital: crescimento significativo na base de comparação ex-hipermercados



No e-commerce, nosso GMV foi de R\$ 407 milhões no 2T22, 11% maior que no trimestre anterior (1T22). Se desconsiderarmos as vendas provenientes dos hipermercados no 2T21, o crescimento foi de 15%. Esse crescimento é explicado por uma série de melhorias, entre elas, lançamento de lojas *hubs*, que são lojas Pão de Açúcar ou Mercado Extra e que atendem ambos os sites e melhoria na disponibilidade de horários em parceiros como horários noturnos e domingos.

Para sustentar nosso crescimento estamos focados no aumento de sortimento, principalmente em perecíveis, e na disponibilidade de horários para entrega, tanto em nossa plataforma 1P como em nossas parcerias. Anunciamos em junho de 2022 a nova parceria com a BEES, plataforma digital da Ambev que conta com mais de 1 milhão de clientes e que devemos passar a operar ao longo

do segundo semestre. Por fim, temos ainda o novo canal de vendas via *WhatsApp*, lançado no início de julho, onde o principal diferencial é ser um processo totalmente automatizado.

Expansão: 12 lojas convertidas, 1 nova loja aberta e 21 lojas reformadas

Até a primeira quinzena de julho realizamos a conversão de 12 lojas de hipermercado (4 Pão de Açúcar, 6 Mercado Extra e 2 Compre Bem), dando início ao plano de conversão de 24 lojas até o fim do terceiro trimestre de 2022. Dessas lojas foram 5 no estado de São Paulo (1 Pão de Açúcar, 2 Mercado Extra e 2 Compre Bem), 4 no Rio de Janeiro (da bandeira Mercado Extra), 1 em Natal (Pão de Açúcar), 1 em Fortaleza (Pão de Açúcar) e 1 em Campo Grande (Pão de Açúcar).

As lojas Pão de Açúcar nascem já com o conceito G7, com uma experiência de consumo e fluxo de clientes totalmente revitalizados, a partir de quatro pilares: Experimental, Exclusivo, Social e Fluído. As lojas Mercado Extra, formato de supermercado de vizinhança, apresentam um conceito formado por uma exposição diferenciada chamada Rua do Comércio, onde os clientes encontram as melhores ofertas em itens da cesta básica; Mercadão, com produtos perecíveis com qualidade desde a origem, e também entram os benefícios da Feira Estendida, que funciona de terça a quinta-feira com produtos sempre fresquinhos; seção de Açougue e Frios com equipes reforçadas de atendimento, onde são oferecidos os mais variados tipos de carnes e cortes ao gosto do cliente, além da Padaria, que disponibiliza pães e receitas de fabricação própria e produtos prontos para o consumo.



Ainda, no 2T22 realizamos a **abertura de uma nova loja da bandeira Minuto Pão de Açúcar** localizada na cidade de Sorocaba, totalizando 3 novas lojas em 2022 e para o segundo semestre esperamos abrir mais 27 lojas da bandeira Minuto Pão de Açúcar, em linha com nosso plano de expansão. Na bandeira Pão de Açúcar já temos 7 lojas em obras.

Com relação às reformas Pão de Açúcar, **reformamos 21 lojas**. Do parque atual de lojas temos aproximadamente 35% no modelo G7, com a expectativa de reformar mais aproximadamente 50% até o final do ano e finalizar as reformas no 1T23. Dado a maior participação de perecíveis nesse modelo, essas lojas apresentam venda e margem superiores às lojas não reformadas.

GRUPO ÉXITO

Crescimento duplo dígito na Colômbia e desempenho de vendas acima da inflação na Argentina

RECEITA BRUTA (R\$ milhões)	2T22/2T21			
	Vendas totais	% Total lojas	% Total lojas Câmbio constante	Mesmas lojas ⁽¹⁾ Câmbio constante
Grupo Éxito	6.645	12,5%	26,0%	27,7%
Colômbia	4.924	11,6%	27,0%	29,9%
Uruguai	1.152	7,8%	6,9%	6,1%
Argentina	569	34,0%	79,5%	76,7%

(1) Desempenho no conceito mesmas lojas considera o crescimento em câmbio constante. Para refletir o efeito calendário, no 2T22 foi adicionado 0,0 p.p. no Grupo Éxito (-0,3 p.p. na Colômbia, +0,5 p.p. no Uruguai e +0,8 p.p. na Argentina)

O Grupo Éxito apresentou um expressivo desempenho de vendas no 2T22, assim como já vinha demonstrando nos trimestres anteriores. A receita bruta totalizou R\$ 6,6 bilhões no trimestre, com **crescimento mesmas lojas de 27,7% vs 2T21** e devido à valorização do real vs o peso colombiano, **o crescimento total lojas foi de 12,5% YoY**.

COLÔMBIA

A economia colombiana continuou com um dinamismo excepcional quando comparado ao mesmo período de 2021 (afetado por restrições de mobilidade devido à pandemia, greves e agitação social), além do ganho de volume no período. Com isso, as vendas na Colômbia apresentaram **crescimento de 29,9% no conceito mesmas lojas** vs o mesmo período do ano anterior. Destaque para o formato Éxito com **crescimento de 46,6% na venda do não alimentar**, a significativa **participação das vendas omnichannel de 17,7% no formato Carulla** e, por fim, a bandeira **Surtimayorista**, formato de cash & carry com menor custo operacional dos formatos da Colômbia, também foi um destaque positivo e **cresceu 30,2% nas vendas mesmas lojas e 36,2% no total (em câmbio constante)**, refletindo a estratégia de expansão deste formato.

URUGUAI

O Uruguai contribuiu com 17% das vendas do Grupo Éxito no 2T22, com vendas mesmas lojas crescendo 6,1% em câmbio constante. As lojas Fresh Market cresceram 10,2% nas vendas, + 5,8 p.p. acima das lojas normais e representou uma participação de 50,5% nas vendas. A penetração omnicanal também registrou ganho e participação de 2,8% nas vendas.

ARGENTINA

Crescimento de **76,7% em câmbio constante** no trimestre, acima da inflação, impulsionado pelo dinamismo do varejo, aumento do tráfego, desempenho omnicanal, maior contribuição do negócio imobiliário pela reativação comercial e maiores taxas variáveis (taxas de ocupação nos shoppings atingiram 88,0% em junho de 2022).

Para maiores informações sobre o resultado do Grupo Éxito, segue link para os resultados divulgados:
<https://www.grupoexito.com.co/en/financial-information>

Desempenho Financeiro

GPA BRASIL

No primeiro semestre de 2022 temos duas visões para o resultado do GPA Brasil, para melhor análise dos nossos negócios: a visão contábil e a visão pro forma. Na aplicação do IFRS5/CPC 31 “Ativo Não Circulante Mantido para Venda e Operação Descontinuada” certas despesas registradas no Lucro Bruto, Despesas com Vendas e Gerais e Administrativas não podem ser reclassificadas para o lucro líquido das operações descontinuadas no contábil por serem somente parcialmente relacionadas a operações descontinuadas. Desta forma, este rateio foi efetuado somente para fins de “pro forma” e deverá cessar à medida que as despesas atingirem seu novo nível recorrente.

R\$ milhões, exceto quando indicado	GPA Brasil ⁽¹⁾					
	2T22	2T21	Δ	1S22	1S21	Δ
Receita Bruta	4.392	4.199	4,6%	8.563	8.447	1,4%
Receita Líquida	4.168	3.962	5,2%	8.061	7.927	1,7%
Lucro Bruto	1.094	1.095	0,0%	2.129	2.158	-1,4%
Margem Bruta	26,3%	27,6%	-1,3 p.p.	26,4%	27,2%	-0,8 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(820)	(712)	15,1%	(1.581)	(1.468)	7,7%
% da Receita Líquida	19,7%	18,0%	1,7 p.p.	19,6%	18,5%	1,1 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	10	14	-29,3%	18	29	-38,5%
EBITDA Ajustado ⁽²⁾	309	425	-27,3%	608	772	-21,2%
Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾	7,4%	10,7%	-3,3 p.p.	7,5%	9,7%	-2,2 p.p.

(1) GPA Brasil não inclui o resultado de outros negócios (Stix Fidelidade, Cheftime e James Delivery)

(2) Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização. Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais

GPA BRASIL – PRO FORMA

R\$ milhões, exceto quando indicado	GPA Brasil ⁽¹⁾					
	2T22	2T21	Δ	1S22	1S21	Δ
Receita Bruta	4.392	4.199	4,6%	8.563	8.447	1,4%
Receita Líquida	4.168	3.962	5,2%	8.061	7.927	1,7%
Lucro Bruto	1.094	1.093	0,1%	2.146	2.154	-0,4%
Margem Bruta	26,2%	27,6%	-1,4 p.p.	26,6%	27,2%	-0,6 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(804)	(720)	11,7%	(1.562)	(1.455)	7,4%
% da Receita Líquida	19,3%	18,2%	1,1 p.p.	19,4%	18,4%	1,0 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	10	14	-29,3%	18	29	-38,5%
EBITDA Ajustado ⁽²⁾	325	417	-21,9%	646	785	-17,6%
Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾	7,8%	10,5%	-2,7 p.p.	8,0%	9,9%	-1,9 p.p.

(1) GPA Brasil não inclui o resultado de outros negócios (Stix Fidelidade, Cheftime e James Delivery)

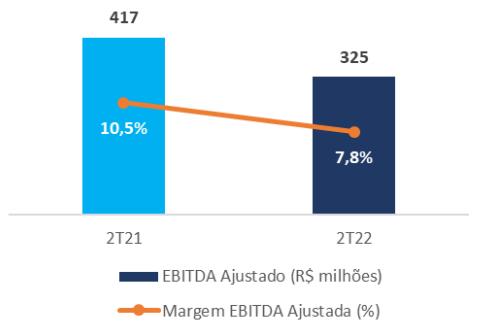
(2) Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização. Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais

O **Lucro Bruto** do GPA Brasil totalizou R\$ 1,1 bilhão no trimestre e margem de 26,2%, retração de 1,4 p.p. na comparação com o 2T21, versus o 1T22 a retração foi de 0,8 p.p., principalmente explicada por: i) alta inflação que não repassamos em sua totalidade e justifica maior participação das vendas promocionais; ii) aumento dos custos de transformadores de mercadorias em loja, embalagens e logísticos e; iii) impacto do *fee* dos parceiros *last miles*.

As **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas** totalizaram R\$ 804 milhões no trimestre. No 2T22 o VG&A representou 19,3% da receita líquida, um aumento de 1,1 p.p. vs 2T21 e melhorando 0,2 p.p. em comparação com o 1T22.

A **Equivalência Patrimonial** totalizou R\$ 10 milhões no 2T22. O impacto negativo versus o 2T21 é explicado pelo maior nível de provisão para devedores duvidosos. Em comparação ao 1T22 (R\$ 8 milhões), já apresentamos uma evolução.

Evolução da Rentabilidade - EBITDA Ajustado



Como resultado dos efeitos mencionados acima, o **EBITDA Ajustado** do GPA Brasil foi de R\$ 325 milhões e margem EBITDA ajustada de 7,8%, com redução de 2,7 p.p. vs 2T21. Com maior foco nos formatos mais rentáveis e no nosso plano de expansão e conversão, além do efeito dos planos de readequação das despesas administrativas e logísticas da companhia, esperamos ter uma diluição dos custos fixos e consequentemente uma evolução na nossa margem de rentabilidade.

GRUPO ÉXITO

R\$ milhões, exceto quando indicado	Grupo Éxito					
	2T22	2T21	Δ	1S22	1S21	Δ
Receita Bruta	6.645	5.905	12,5%	13.561	12.477	8,7%
Receita Líquida	5.928	5.275	12,4%	12.087	11.141	8,5%
Lucro Bruto	1.493	1.315	13,5%	3.049	2.854	6,8%
Margem Bruta	25,2%	24,9%	0,3 p.p.	25,2%	25,6%	-0,4 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.057)	(956)	10,6%	(2.187)	(2.061)	6,1%
% da Receita Líquida	17,8%	18,1%	-0,3 p.p.	18,1%	18,5%	-0,4 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	2	(14)	-114,8%	(22)	6	n.d.
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	466	374	24,8%	896	858	4,5%
Margem EBITDA Ajustada ⁽¹⁾	7,9%	7,1%	0,8 p.p.	7,4%	7,7%	-0,3 p.p.

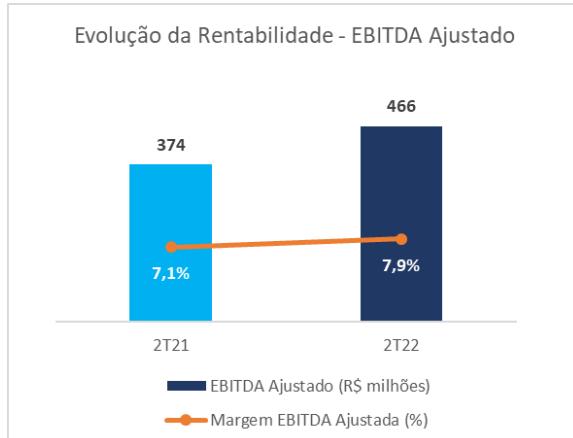
(1) Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização. Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais

O **Lucro Bruto** do Grupo Éxito no 2T22 totalizou R\$ 1,5 bilhão (+13,5% YoY) com margem de 25,2%, crescimento de 0,3 p.p. versus 2T21, impulsionada pela sólida evolução do varejo em todos os países, inovação e crescimento das vendas omnicanal (+26,7% vs 2T21 em cambio constante com participação nas vendas de 9,9%), além do dinamismo comercial com a maior contribuição dos negócios imobiliários.

As **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas** totalizaram R\$ 1,1 bilhão no 2T22, representando 17,8% da receita líquida, uma retração de 0,3 p.p. vs o mesmo período de 2021, refletindo as eficiências operacionais em todas as unidades de negócios que favoreceram o crescimento das despesas abaixo da evolução das vendas.

A **Equivalência Patrimonial** totalizou R\$ 2 milhões no 2T22, que reflete o resultado da participação de 50% detida em Puntos Colombia e na financeira Tuya (ambas *joint venture* com Bancolombia).

O **EBITDA Ajustado** do 2T22 totalizou R\$ 466 milhões, aumento de 24,8% comparado ao 2T21. A margem EBITDA ajustada cresceu 0,8 p.p. na comparação com o mesmo período do ano anterior, atingindo 7,9%, devido aos impactos mencionados acima.



OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS

No trimestre as Outras Receitas e Despesas atingiram R\$ 42 milhões. O resultado está relacionado, principalmente às contingências trabalhistas, gastos com reestruturações e ativos imobilizados.

RESULTADO FINANCEIRO

RESULTADO FINANCEIRO (R\$ milhões)	Consolidado					
	2T22	2T21	Δ	1S22	1S21	Δ
Receitas financeiras	147	142	3,4%	274	181	51,0%
Despesas financeiras	(397)	(198)	100,5%	(709)	(297)	138,8%
Custo da dívida	(249)	(108)	130,9%	(459)	(170)	169,7%
Custo de antecipação de recebíveis	(11)	(22)	-52,2%	(23)	(1)	4484,9%
Outras despesas financeiras	(117)	(69)	69,2%	(196)	(127)	54,7%
Variação cambial líquida	(20)	1	n.d.	(32)	-	n.d.
Resultado Financeiro Líquido	(250)	(56)	347,0%	(436)	(116)	276,2%
% Receita Líquida	-2,2%	-0,5%	-1,7 p.p.	-1,9%	-0,6%	-1,3 p.p.
Juros sobre passivo de arrendamento	(120)	(180)	-33,1%	(239)	(229)	4,3%
Resultado Financeiro Líquido - Pós IFRS 16	(371)	(236)	57,1%	(675)	(345)	95,7%
% Receita Líquida - Pós IFRS 16	-3,7%	-2,0%	-1,7 p.p.	-3,0%	-1,8%	-1,2 p.p.

O resultado financeiro líquido do GPA Consolidado totalizou uma despesa de R\$ 371 milhões no trimestre, representando 3,7% da receita líquida. Excluindo os juros sobre o passivo de arrendamento, atingiu R\$ 250 milhões no trimestre, equivalente a 2,2% da receita líquida.

As principais variações no resultado financeiro no trimestre foram:

- Receitas financeiras: aumento de 3,4% em relação ao 2T21, explicado principalmente pelo aumento da taxa de juros, compensado por um efeito não recorrente de atualização monetária de alguns créditos no segundo trimestre de 2021 (R\$ 89 milhões).
- Despesas financeiras (incluindo custo de antecipação de recebíveis): alcançou R\$ 397 milhões no 2T22 vs R\$ 198 milhões no 2T21, relacionado ao maior custo de dívida por consequência de uma maior taxa de juros. Mesmo com um cenário de maior taxa de juros, o custo com desconto de recebíveis reduziu 52%, já refletindo a saída do modelo de hipermercado que é altamente dependente de parcelamento.

DÍVIDA LÍQUIDA

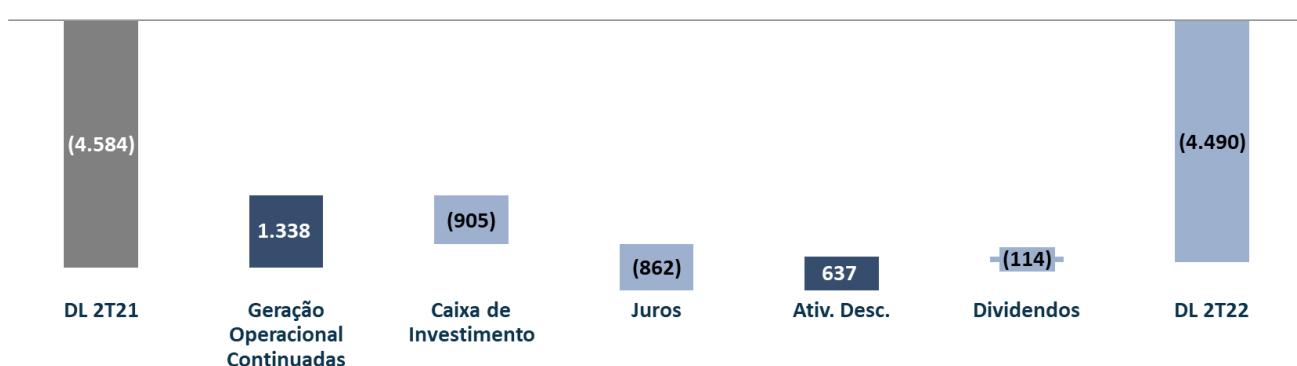
ENDIVIDAMENTO (R\$ milhões)	Consolidado	
	30.06.2022	30.06.2021
Dívida de Curto Prazo	(2.840)	(2.613)
Empréstimos e Financiamentos	(1.755)	(646)
Debêntures	(1.085)	(1.967)
Dívida de Longo Prazo	(5.630)	(6.965)
Empréstimos e Financiamentos	(3.040)	(3.968)
Debêntures	(2.590)	(2.997)
Total da Dívida Bruta	(8.470)	(9.578)
Caixa e Aplicações Financeiras	3.918	4.925
Dívida Líquida	(4.552)	(4.653)
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	2.312	2.709
Carteira de Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	62	69
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	(4.490)	(4.584)
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados /	-1,9x	-1,7x
EBITDA Ajustado⁽¹⁾		

(1) EBITDA Ajustado pré-IFRS 16, acumulado últimos 12 meses, desconta o resultado da equivalência patrimonial da FIC e Cdiscount

A dívida líquida incluindo o saldo de recebíveis no GPA consolidado permanece estável em R\$ -4,5 bilhões ao final do trimestre comparado ao 2T21. O GPA apresenta relação dívida líquida/EBITDA Ajustado de -1,9x. Considerando uma visão pro forma incluindo as parcelas a receber do Assaí até janeiro de 2024, a relação dívida líquida/EBITDA Ajustado é de 0,7x.

Nos últimos 12 meses o grupo gerou fluxo de caixa operacional de R\$ 1,3 bilhão no perímetro das atividades continuadas. No perímetro descontinuado, lojas Extra Hiper e Drogarias, apresentou variação positiva de R\$ 0,6 bilhão. O GPA mantém sólida posição de caixa de R\$ 3,9 bilhões, e ainda conta com R\$ 2,9 bilhões a receber referente à transação das lojas Extra Hiper.

Evolução da dívida líquida Pro Forma (R\$ milhões)



INVESTIMENTOS

(R\$ milhões)	Consolidado					
	2T22	2T21	Δ	1S22	1S21	Δ
Novas Lojas e Aquisição de Terrenos	23	14	69,0%	39	27	46,6%
Reformas, Conversões e Manutenções	139	81	72,4%	258	178	44,8%
TI, Digital e Logística	67	95	-29,1%	172	175	-2,1%
Total Investimentos GPA Brasil	229	189	21,3%	468	380	23,2%
Total Investimentos Grupo Éxito	73	72	1,3%	160	212	-24,8%
Total Investimentos Consolidado	302	261	15,8%	628	592	6,0%

O Capex totalizou R\$ 302 milhões no 2T22, sendo R\$ 229 milhões no Brasil e R\$ 73 milhões no Grupo Éxito. No Brasil, o foco continua sendo abertura de novas lojas, ajuste de portfólio da bandeira Pão de Açúcar para o nosso último modelo G7, além das conversões das lojas remanescentes do hipermercado para as demais bandeiras do grupo. No Grupo Éxito, cerca de 76% em moeda local foi destinado às atividades de expansão, inovação, omnicanal e transformação digital no período, e o restante, à manutenção e suporte de estruturas operacionais, atualização de sistemas de TI e logística.

ESG NO GPA

Agenda com e pela sociedade e o meio ambiente

A partir da nossa estratégia de sustentabilidade e dos pilares de atuação do GPA, seguem os principais destaques do 2T22:

GPA BRASIL

- Combate às mudanças climáticas:** seguimos evoluindo em nossas práticas e processos para redução das nossas emissões de gases de efeito estufa (escopo 1 e 2), em linha com nosso compromisso de reduzir 38% até 2030 (ano base 2015). Fechamos o 2T22 com uma redução acumulada de 26,9% em comparação ao mesmo período de 2021, alinhados a meta estabelecida para o ano de redução de 29,8% (vs 2021). Esse resultado parcial de 2022 tem como um dos principais fatores a redução dos gases refrigerantes (menos 28% em comparação à 2021);
- Promoção da diversidade e inclusão:** continuamos avançando na promoção da equidade racial, com a conclusão do Programa de Desenvolvimento para Negros e Negras com a participação de 130 colaboradores(as) e o início de uma nova formação exclusiva para Mulheres Negras que conta com 70 colaboradoras. Com isso, fechamos o 2T22 com 54% de colaboradores(as) negros(as) e 39,3% de negros(as) em cargos de liderança (gerência e acima);
- Impacto social e promoção de oportunidades:** superamos a marca de arrecadação de 2 milhões de reais em parceria como Movimento Arredondar, movimento que estimula micro doações no momento da compra com o arredondamento para cima do troco em 312 lojas do Pão de Açúcar, Minuto Pão de Açúcar, Mini Extra e Mercado Extra. Essas doações beneficiam 11 instituições sociais parceiras do Movimento Arredondar que atuam nas causas da alimentação e da educação para pessoas em situação de vulnerabilidade social;
- Promoção do desenvolvimento de nosso time:** no 2T22 realizamos a 6ª Semana do Desenvolvimento, com o tema “inner skills, habilidades para o metamundo” que contou com mais de 30 ações e 50 horas de conteúdos e a participação de 7.830 participações de colaboradores, além da Semana da Sustentabilidade, que abordou temas como mudanças climáticas, desperdício de alimentos, resíduos, cadeias de fornecimento sustentável, ética e compliance e impacto social em 7 eventos com a participação de mais de 1.800 participações de colaboradores(as);
- Gestão integrada e transparéncia:** Fomos destaque na 8ª edição do MERCO Responsabilidade Corporativa ESG, que reconhece as empresas por seu trabalho nas questões ambientais, sociais e de governança. O GPA alcançou a 2ª posição no ranking geral ESG do setor varejo e a 9ª posição na categoria Empresas Mais Responsáveis com o Meio Ambiente. O Merco (Monitor Empresarial de Reputação Corporativa) é o monitor corporativo de referência da América Latina e avalia a reputação das empresas desde 2000 a partir da visão e percepção dos stakeholders. Além disso, conquistamos, pelo segundo ano consecutivo, o selo *Great Place To Work* (GPTW), que certifica a empresa como um excelente lugar para se trabalhar.

GRUPO ÉXITO

- Zero desnutrição:** 36.184 crianças beneficiadas até junho/2022 no programa da Fundação Éxito ligado ao combate à desnutrição infantil crônica de crianças de até 5 anos. O número de beneficiados aumentou em 51% em relação ao 1T22 e está em linha com o objetivo do ano que é alcançar 60 mil crianças atendidas até o final de 2022;
- Comércio sustentável:** alcançamos 90,63% dos fornecedores de Frutas e Verduras provenientes de produção na Colômbia, alinhado a nossa meta de 91% até o final do ano;
- Meu planeta:** 408 toneladas de resíduos reciclados pós-consumo até o 2T22, 39% a mais que o mesmo período de 2021. Esses resíduos, além de serem reciclados, são fonte de recursos para os projetos da Fundação Éxito;
- Promoção da diversidade e inclusão:** o Grupo Éxito celebrou pelo segundo ano o Mês do Orgulho LGBTQIA+ e neste mês foram realizados 3 programas de formação: i) ABC da diversidade sexual; ii) proteção legal para a comunidade LGBTQIA+; e iii) uma formação ligada ao combate de micro agressões. Ao todo foram impactadas cerca de 1.700 pessoas.

MOVIMENTAÇÃO DE LOJAS POR BANDEIRAS

No 2T22 demos início às conversões das lojas remanescentes da bandeira Extra Hiper. Convertemos 9 lojas no trimestre, sendo 3 para Pão de Açúcar, 4 para Mercado Extra e 2 para a bandeira Compre Bem. No mesmo período, abrimos uma nova loja da bandeira Minuto Pão de Açúcar, dando continuidade ao nosso plano de expansão. No Grupo Éxito fechamos 2 lojas para conversão na Colômbia e abrimos outras 6 lojas convertidas para os modelos Surtimayorista, Éxito WOW e Carulla Fresh Market.

	1T22	2T22					
	Nº de Lojas	Abertas	Abertas por conversão	Fechadas	Fechadas para conversão	Nº de lojas	Área de vendas m² (mil)
GPA Brasil	701	1	9	-8	-9	694	643
Pão de Açúcar	181	0	3	-5	0	179	239
Mercado Extra	146	0	4	-1	0	149	173
Compre Bem	28	0	2	0	0	30	39
Mini Extra	141	0	0	0	0	141	35
Minuto Pão de Açúcar	100	1	0	-1	0	100	25
Postos de combustíveis	74	0	0	0	0	74	58
Lojas em Conversão / Análise	31	0	0	-1	-9	21	73
Grupo Éxito	603	0	6	-6	-2	601	1.023
Colômbia	487	0	6	-6	-2	485	828
Uruguai	91	0	0	0	0	91	92
Argentina	25	0	0	0	0	25	104
Total Grupo	1.304	1	15	-14	-11	1.295	1.666

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL						
(R\$ milhões)	ATIVO					
	Consolidado		GPA Brasil		Grupo Éxito	
	30.06.2022	30.06.2021	30.06.2022	30.06.2021	30.06.2022	30.06.2021
Ativo Circulante	15.392	14.287	8.989	8.418	6.323	5.756
Caixas e Equivalentes de Caixa	3.918	4.925	2.303	3.084	1.570	1.763
Contas a Receber	657	546	315	271	328	270
Cartões de Crédito	60	45	60	48	-	-
Tickets de vendas e duplicatas a receber	572	478	199	161	359	309
Provisão para Devedores Duvidosos	(33)	(40)	-	-	(33)	(40)
Provenientes de Acordos Comerciais	58	63	56	61	2	1
Estoques	5.346	6.212	2.009	3.518	3.336	2.691
Tributos a Recuperar	1.999	1.738	1.168	1.011	829	725
Ativos Disponíveis para Venda	241	233	234	204	7	30
Créditos com Partes Relacionadas - CP	2.120	-	2.120	-	-	-
Despesas Antecipadas e Outras Contas a Receber	1.111	632	840	330	254	277
Ativo Não Circulante	30.664	33.228	14.215	16.254	16.370	16.892
Realizável a Longo Prazo	5.315	4.557	5.110	4.320	234	254
Contas a Receber	2	24	-	21	-	3
Cartões de Crédito	2	24	-	21	-	3
Tributos a Recuperar	2.014	2.684	2.014	2.684	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	555	84	542	67	-	-
Partes Relacionadas	1.045	214	996	182	95	66
Depósitos para Recursos Judiciais	729	619	728	611	-	8
Despesas Antecipadas e Outros	970	932	830	755	139	177
Investimentos	1.242	1.244	807	799	435	445
Propriedades para Investimento	3.001	3.250	-	-	3.001	3.250
Imobilizado	15.644	18.450	6.356	9.084	9.281	9.357
Intangível	5.462	5.726	1.941	2.051	3.419	3.586
TOTAL DO ATIVO	46.056	47.514	23.203	24.672	22.693	22.648

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

Balanço Patrimonial

(R\$ milhões)	BALANÇO PATRIMONIAL					
	Consolidado		GPA Brasil		Grupo Éxito	
	30.06.2022	30.06.2021	30.06.2022	30.06.2021	30.06.2022	30.06.2021
Passivo Circulante	14.557	14.545	6.566	7.543	7.848	6.824
Fornecedores	7.100	7.710	2.344	3.574	4.731	4.114
Empréstimos e Financiamentos	1.767	646	962	78	805	569
Debêntures	1.085	1.967	1.085	1.967	-	-
Passivo de Arrendamento	841	952	502	621	338	330
Salário e Encargos Sociais	657	705	315	409	331	283
Impostos e Contribuições a Recolher	706	687	302	270	404	415
Financiamento Compra de Imóveis	138	120	74	62	64	58
Partes Relacionadas	712	249	594	148	89	72
Propaganda	14	29	14	29	-	-
Provisão para Reestruturação	14	6	8	1	7	5
Receitas a apropriar	259	301	68	89	120	106
Outros	1.264	1.172	299	295	959	873
Passivo Não Circulante	14.716	17.568	11.063	13.668	3.650	3.897
Empréstimos e Financiamentos	3.044	3.979	2.226	2.915	819	1.064
Debêntures	2.590	2.997	2.590	2.997	-	-
Passivo de Arrendamento	5.183	6.989	3.428	5.227	1.755	1.760
Financiamento por compra de ativos	77	93	-	-	77	93
Partes Relacionadas	91	133	91	133	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	871	904	-	68	868	834
Impostos Parcelados	106	215	102	209	4	6
Provisão para Demandas Judiciais	1.665	1.372	1.564	1.262	102	110
Receitas a apropriar	71	16	71	16	-	-
Provisão para perda de investimento em associadas	725	591	725	591	-	-
Outros	293	279	266	250	25	30
Patrimônio Líquido	16.783	15.401	5.574	3.461	11.195	11.927
Atribuído aos Acionistas Controladores	14.269	12.678	5.574	3.461	8.683	9.202
Capital Social	5.860	5.856	5.860	5.856	-	-
Reservas de Capital	302	288	302	289	-	-
Reservas de Lucro	8.461	6.137	(233)	(3.080)	9.490	10.494
Outros resultados Abrangentes no Patrimônio	(355)	397	(355)	397	(806)	(1.292)
Participação de Acionistas não Controladores	2.514	2.723	-	-	2.512	2.725
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	46.056	47.514	23.203	24.672	22.693	22.648

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO – 2º TRIMESTRE DE 2022

R\$ Milhões	Consolidado ⁽¹⁾			GPA Brasil			Grupo Éxito		
	2T22	2T21	Δ	2T22	2T21	Δ	2T22	2T21	Δ
Receita Bruta	11.060	10.122	9,3%	4.392	4.199	4,6%	6.645	5.905	12,5%
Receita Líquida	10.116	9.251	9,3%	4.168	3.962	5,2%	5.928	5.275	12,4%
Custo das Mercadorias Vendidas	(7.455)	(6.774)	10,0%	(3.049)	(2.839)	7,4%	(4.407)	(3.932)	12,1%
Depreciação (Logística)	(53)	(57)	-7,2%	(25)	(28)	-12,7%	(28)	(29)	-1,7%
Lucro Bruto	2.608	2.420	7,8%	1.094	1.095	0,0%	1.493	1.315	13,5%
Despesas com Vendas	(1.491)	(1.315)	13,3%	(689)	(554)	24,5%	(793)	(740)	7,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(408)	(388)	5,1%	(131)	(158)	-17,6%	(264)	(216)	22,2%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.898)	(1.703)	11,4%	(820)	(712)	15,1%	(1.057)	(956)	10,6%
Resultado da Equiv. Patrimonial ⁽²⁾	(57)	1	n.d.	10	14	-29,3%	2	(14)	-114,8%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(42)	(50)	-15,7%	(49)	(29)	69,5%	7	(20)	-136,5%
Depreciação e Amortização	(390)	(395)	-1,3%	(213)	(203)	5,0%	(172)	(189)	-9,2%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	221	274	-19,2%	22	165	-86,5%	274	136	101,4%
Receitas Financeiras	149	179	-16,8%	141	157	-9,8%	6	22	-71,9%
Despesas Financeiras	(519)	(318)	63,2%	(393)	(231)	70,3%	(123)	(87)	42,5%
Resultado Financeiro Líquido	(371)	(140)	165,6%	(252)	(74)	239,5%	(117)	(65)	80,5%
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	(150)	134	-211,5%	(230)	90	-354,1%	157	71	120,5%
Imposto de Renda	56	(52)	-207,8%	95	(26)	-470,3%	(37)	(28)	33,0%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	(93)	82	-213,9%	(135)	65	-308,0%	119	43	178,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações descontinuadas	(31)	(53)	-41,3%	(31)	(52)	-40,9%	-	-	-
Lucro Líquido Companhia Consolidado	(124)	29	-525,2%	(166)	13	n.d.	119	42	180,5%
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade ⁽³⁾	(142)	55	-355,3%	(135)	65	-308,0%	72	14	408,3%
Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores - op. descontinuadas ⁽³⁾	(31)	(53)	-41,3%	(31)	(52)	-40,9%	-	-	-
Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado⁽³⁾	(172)	3	n.d.	(166)	13	n.d.	72	14	421,4%
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	48	26	83,8%	-	-	-	48	29	65,3%
Participação de Acionistas Não Controladores - op. descontinuadas	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado	48	26	83,9%	-	-	-	48	29	65,4%
EBITDA - Lucro oper. antes da deprec. resultado financeiro e impostos	664	726	-8,5%	260	396	-34,4%	474	354	33,9%
EBITDA Ajustado⁽⁴⁾	706	775	-9,0%	309	425	-27,3%	466	374	24,8%

% da Receita Líquida	Consolidado ⁽¹⁾		GPA Brasil		Grupo Éxito	
	2T22	2T21	2T22	2T21	2T22	2T21
Lucro Bruto	25,8%	26,2%	26,3%	27,6%	25,2%	24,9%
Despesas com Vendas	-14,7%	-14,2%	-16,5%	-14,0%	-13,4%	-14,0%
Despesas Gerais e Administrativas	-4,0%	-4,2%	-3,1%	-4,0%	-4,4%	-4,1%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	-18,8%	-18,4%	-19,7%	-18,0%	-17,8%	-18,1%
Resultado da Equiv. Patrimonial ⁽²⁾	-0,6%	0,0%	0,2%	0,4%	0,0%	-0,3%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	-0,4%	-0,5%	-1,2%	-0,7%	0,1%	-0,4%
Depreciação e Amortização	-3,9%	-4,3%	-5,1%	-5,1%	-2,9%	-3,6%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	2,2%	3,0%	0,5%	4,2%	4,6%	2,6%
Resultado Financeiro Líquido	-3,7%	-1,5%	-6,0%	-1,9%	-2,0%	-1,2%
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	-1,5%	1,4%	-5,5%	2,3%	2,6%	1,3%
Imposto de Renda	0,6%	-0,6%	2,3%	-0,6%	-0,6%	-0,5%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	-0,9%	0,9%	-3,2%	1,6%	2,0%	0,8%
Lucro Líquido Companhia Consolidado	-1,2%	0,3%	-4,0%	0,3%	2,0%	0,8%
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade ⁽³⁾	-1,4%	0,6%	-3,2%	1,6%	1,2%	0,3%
Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado⁽³⁾	-1,7%	0,0%	-4,0%	0,3%	1,2%	0,3%
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	0,5%	0,3%	0,0%	0,0%	0,8%	0,5%
Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado	0,5%	0,3%	0,0%	0,0%	0,8%	0,5%
EBITDA - Lucro oper. antes da depr.,result. financeiro e impostos	6,6%	7,8%	6,2%	10,0%	8,0%	6,7%
EBITDA Ajustado⁽⁴⁾	7,0%	8,4%	7,4%	10,7%	7,9%	7,1%

(1) Consolidado considera resultado de outros negócios complementares

(2) Resultado da equivalência patrimonial inclui o resultado de CDiscount no Consolidado

(3) Lucro líquido após participação de acionistas não controladores

(4) Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais

FLUXO DE CAIXA – CONSOLIDADO

FLUXO DE CAIXA		
(R\$ milhões)	Consolidado	
	30.06.2022	30.06.2021
Lucro (Prejuízo) líquido do exercício	1.301	156
Imposto de renda diferido	52	(140)
Perda (ganho) na alienação de imobilizado e intangível	(2.652)	118
Depreciação e amortização	958	1.086
Juros e variações monetárias	851	543
Ajuste a valor presente	(1)	1
Resultado de equivalência patrimonial	143	13
Provisão para demandas judiciais	269	18
Provisão para baixas e perdas	(4)	-
Remuneração baseada em ações	11	23
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	22	32
Ganhos (perda) líquidos por diluição de part. societária	-	(1)
Provisão para obsolescência e quebras	(55)	(16)
Receita a apropriar	(114)	(150)
Ganho na venda de subsidiária	1	-
Perda (ganho) na baixa de passivo de arrendamento	(148)	(112)
(Aumento) redução de ativos		
Contas a receber	131	128
Estoques	(225)	(17)
Impostos a recuperar	110	(400)
Outros ativos	(226)	(94)
Partes relacionadas	(404)	(34)
Depósitos judiciais	(8)	(60)
(Aumento) redução de passivos		
Fornecedores	(2.544)	(3.117)
Salários e encargos sociais	(131)	(157)
Impostos e contr. sociais a recolher	238	356
Demais contas a pagar	(332)	97
Demandas judiciais	(109)	(56)
Receita diferida	14	116
Imposto de renda e contribuição social pagos	(181)	(237)
Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades operacionais	(3.033)	(1.904)
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(533)	(483)
Aumento no ativo intangível	(96)	(111)
Venda de bens do imobilizado	1.401	16
Aquisição de propriedade para investimento	(31)	(91)
Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de investimento	741	(669)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Aumento de capital	1	6
Captação e refinanciamentos	618	3.176
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(1.545)	(2.696)
Pagamento de dividendos	(173)	(666)
Aquisição de sociedade	(2)	-
Recursos obtidos com oferta de ações e acionistas não controladores	-	11
Transação com não controladores	(3)	(5)
Pagamento de passivo de arrendamento	(763)	(768)
Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de financiamento	(1.867)	(942)
Variação Cambial s/ caixa e equivalentes	(197)	(271)
Aumento (redução) de caixa e equivalentes	(4.356)	(3.786)
Disponibilidades no início do exercício	8.274	8.711
Disponibilidades no fim do exercício	3.918	4.925
Variação no caixa e equivalentes	(4.356)	(3.786)

SEGMENTAÇÃO DE VENDAS POR NEGÓCIO – BRASIL

(R\$ milhões)	Segmentação de Vendas Líquidas por Negócio					
	2T22	2T21	Δ	1S22	1S21	Δ
Pão de Açúcar	1.785	1.706	4,6%	3.495	3.440	1,6%
Mercado Extra / Compre Bem	1.255	1.202	4,4%	2.506	2.456	2,1%
Proximidade ⁽¹⁾	600	508	18,0%	1.137	1.005	13,1%
Postos	398	441	-9,8%	760	883	-14,0%
Outros Negócios ⁽²⁾	130	105	24,4%	163	143	14,2%
Novo GPA Brasil	4.168	3.962	5,2%	8.061	7.927	1,7%
Extra Hiper	339	2.496	-86,4%	826	5.015	-83,5%
Drogarias	0	48	-100,0%	2	98	-97,9%
Outros Negócios Descontinuados ⁽³⁾	78	83	-6,1%	95	123	-22,8%
GPA Brasil	4.585	6.589	-30,4%	8.984	13.163	-31,7%

(1) Inclui vendas do Mini Extra, Minuto Pão de Açúcar e Aliados

(2) Receitas provenientes do aluguel de galerias comerciais

(3) Receitas provenientes do aluguel de galerias comerciais das operações descontinuadas



EARNINGS RELEASE

2Q22

July 27, 2022



PCAR
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3

IBRX100 B3

ICON B3

ISE B3

IAGRO-FFS B3

SMLL B3

ICO2 B3

IGC-NMB B3

IGCT B3

IGC B3

ITAG B3

IBRA B3

EARNINGS RELEASE 2Q22



2Q22 Earnings
Conference Call

São Paulo, July 27, 2022

GPA [B3: PCAR3; NYSE: CBD] announces the earnings for the 2nd quarter of 2022 (2Q22). As a result of the process of discontinuing hypermarket activities, as disclosed in the material facts or notice to the market on October 14 and December 16, 2021, February 24 and April 13, 2022, the activities of Extra hypermarkets are treated as discontinued activities. Hence, net sales as well as the other result items were retrospectively adjusted, as established by IFRS 5/CPC31, approved by CVM Resolution No. 598/09 – Noncurrent assets held for sale and discontinued operations. The comments below concern the result from continuing operations. Comparisons are with the same period in 2021, unless stated otherwise. The results include the effects of IFRS 16/CPC 06 (R2), unless stated otherwise.

Thursday

July 28, 2022

10:00 a.m. (Brasília)

09:00 a.m. (NY)

02:00 p.m. (London)



Portuguese (original language)

Videoconference: www.gpari.com.br



English (simultaneous translation)

Videoconference: www.gpari.com.br/en/

Replay: www.gpari.com.br

Consolidated income with solid growth of 9.3% in total revenues

- Total consolidated gross revenue from continuing operations reached **R\$11.1 billion in 2Q22**, an 9.3% growth compared to 2Q21, as a result of the focus on operational improvement in Brazil's operations and the consistency of Grupo Éxito's growth. In 1H22, total gross sales were R\$22.2 billion;
- **Consolidated Adjusted EBITDA totaled R\$706 million in 2Q22 with a Consolidated Adjusted EBITDA margin of 7.0%**. Year-to-date, Consolidated Adjusted EBITDA reached R\$1.4 billion;
- Solid financial situation, with leverage of 1.9x at the end of the quarter and 0.7x considering a pro forma view including installments receivable from Assaí until January 2024. The cash position at the end of the quarter was R\$3.9 billion, 1.4 times the Company's short-term debt.

Maintenance of double-digit growth for the fourth consecutive quarter in the international scope

- Expressive growth of Grupo Éxito, mainly in Colombia operation, consolidating same-store sales in 27.7% vs 2Q21 (in constant currency), growing in the 3 countries in which it operates, mainly due to solid growth in retail sales, omnichannel growth of 24.4% (in constant currency) reaching a 9.9% penetration in the quarter, and improved performance of innovative and supplementary formats;
- **Grupo Éxito reached an Adjusted EBITDA Margin of 7.9% in 2Q22**, an increase of 80 bps compared to 2Q21, mainly due to a consistent strategy focused on innovation, omnichannel and business ecosystem development.

New GPA Brazil begins to reap the benefits of the transformation with same-store sales of mid-single digit, in sequential acceleration since 4Q21

- During the 2nd quarter, the Company intensified the transition process to the New GPA with the discontinuation of the hypermarket format and the hiring of a new CEO since the beginning of April. After some internal changes and with a full focus on the operation, the New GPA has already improved in some indicators:
 - Gross sales revenue (excluding gas stations) totaled **R\$4.0 billion in 2Q22**, 6.3% higher vs. 2Q21 and 4.9% higher vs 1Q22, as a result of implementing the strategy established after the end of the hypermarkets of doing "the basics well done" and resuming the strengths of our business. In 2Q22, **total online sales penetration was 10.9%**;
 - The **Pro forma Adjusted EBITDA margin was 7.8% in 2Q22**, explained by high inflation that we have not passed on in full and control of expenses, with an improvement of 20 bps compared to the first quarter of that year.

Consolidated GPA

Important growth in sales in Brazil and maintenance of the excellent performance of Grupo Éxito

R\$ million, except when indicated	Consolidated GPA ⁽¹⁾					
	2Q22	2Q21	Δ	1H22	1H21	Δ
Gross Revenue	11,060	10,122	9.3%	22,165	20,958	5.8%
Net Revenue	10,116	9,251	9.3%	20,185	19,095	5.7%
Gross Profit	2,608	2,420	7.8%	5,216	5,033	3.6%
Gross Margin	25.8%	26.2%	-40 bps	25.8%	26.4%	-60 bps
Selling, General and Administrative Expenses	(1,898)	(1,703)	11.4%	(3,812)	(3,610)	5.6%
% of Net Revenue	18.8%	18.4%	40 bps	18.9%	18.9%	0 bps
Other Operating Revenue (Expenses)	(42)	(50)	-15.7%	(65)	(104)	-38.0%
Adjusted EBITDA ⁽²⁾	706	775	-9.0%	1,360	1,521	-10.5%
Adjusted EBITDA Margin ⁽²⁾	7.0%	8.4%	-140 bps	6.7%	8.0%	-130 bps
Net Income Controlling Shareholders - Continued Operations	(142)	55	-355.3%	(253)	158	-259.7%
Net Margin Controlling Shareholders - Continued Operations	-1.4%	0.6%	-200 bps	-1.3%	0.8%	-210 bps
Net Income Controlling Shareholders - Discontinued Operations ⁽³⁾	(31)	(53)	-41.3%	1,479	(43)	n.d.
Net Income Controlling Shareholders Consolidated	(172)	3	n.d.	1,227	115	n.d.

(1) The consolidated considers profit and loss of the operations of GPA Brazil, the operations of Grupo Éxito (Colombia, Uruguay, and Argentina), other businesses (Stix Fidelidade, Cheftime, and James Delivery), and the equity income of CDiscount

(2) Operating income before interest, taxes, depreciation and amortization. Adjusted for Other Operating Revenue (Expenses)

(3) Includes the result of hypermarket operations

Message from the CEO

GPA presented a consolidated income with solid growth in the second quarter of the year, as a result of an improvement in all operations in Brazil, and the maintenance of growth in the stores of the Grupo Éxito, driven by the increase in traffic in the stores and the resumption of tourism.

In Brazil, we began to reap the rewards of the group's new direction, in the midst of a process of transformation of the entire operation, with the company fully focused on supermarket and proximity formats: gross revenue increased by 6.3% (excl. gas stations), with emphasis on the resumption of growth of Pão de Açúcar, recording an increase in customer flow and market share gains in the premium market, and the maintenance of strong growth in Proximity business.

The resumption of the strengths of our business is anchored in a robust plan with six strategic pillars that focuses on top line growth, improvement of NPS involving assortment, experience and service, progress of the multichannel model, acceleration of store conversion and expansion, improvement of profitability and delivery of our ESG commitments. Our strategic priorities allow us to focus on doing "the basics well done", to offer what is appropriate to the needs of our customers and gradually deliver results.

Marcelo Pimentel
GPA's CEO

Notice / 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. Those 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.

Sales Performance

GPA BRAZIL

New GPA continues with positive same-store sales

GROSS REVENUE (R\$ million)	2Q22/2Q21		
	Selling	% Total Stores	Same Store Sales ⁽³⁾
Pão de Açúcar	1,971	4.5%	4.2%
Mercado Extra / Compre Bem	1,350	4.4%	4.8%
Proximity	634	18.0%	13.6%
Other Business ⁽¹⁾	39	-4.7%	n.d.
New GPA Brazil ex Gas Stations	3,994	6.3%	5.8%
Gas Stations	398	-9.8%	-10.8%
New GPA Brazil	4,392	4.6%	4.0%
Extra Hiper - Discontinued Operation / Stores Under Conversion	383	-86.4%	n.d.
GPA Brazil⁽²⁾	4,775	-32.4%	4.0%

(1) Revenue mainly from lease of commercial centers

(2) GPA Brazil does not include the results of Stix Fidelidade, Cheftime, and James Delivery

(3) To reflect the calendar effect, 80 bps were reduced in 2Q22

Total sales of New GPA Brazil reached **R\$4.4 billion in 2Q22** and, excluding gas stations, we reached R\$4.0 billion. In the **Pão de Açúcar banner**, our same-store sales reached 4.2% in 2Q22, driven by the higher customer flow in stores, consistent increase in the banner's premium and imported assortment and gain in market share vs. premium market. In the mainstream banners, **Mercado Extra** and **Compre Bem**, same-store sales grew by 4.8%, which is a result of the growth in e-commerce sales and the acceleration of the loyalty program. The **Proximity format had a double-digit growth of 13.6%**, which is explained by the excellent execution of the plan to increase the offer of perishables, mainly bakeries, fruits and vegetables, growth in flow in transit stores and the greater number of stores serving last miles partners. In 2Q22, we still had a negative impact on same-store sales of service stations due to the conversion of stores to cash and carry – approximately half of the gas stations are in stores that are currently closed for conversion and part of these stores will reopen during the third quarter.

The 6 strategic pillars of the New GPA Brazil

The Company's new management defined 6 strategic pillars that focuses on top-line growth, improvement of NPS involving assortment, experience and service, progress of the multichannel model, acceleration of store conversion and expansion, improvement of profitability and delivery of our ESG commitments.

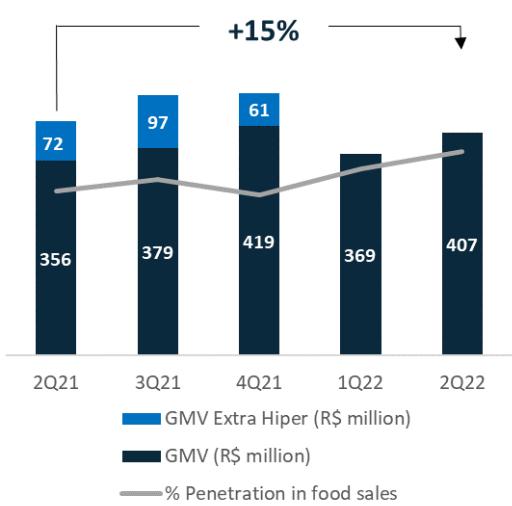
Top-line: growth

In the top-line pillar, we have some growth levers, the main one being OSA (on-shelf availability), in order to always meet the needs of our customers. We are working to design the ideal assortment for each banner of the group.

NPS: search for continuous evolution in the indicator

In surveys carried out with our customers, we noticed that the main points of attention in relation to NPS are: queues in stores, stockouts, assortments and price mistakes on product labels. We started a complete action plan to improve our NPS, including a stockout reduction plan, implementation of store self-checkout, multi-skill training, among others. The company's management has put this issue as priority for the stores and headquarters teams, and we already see an evolution of approximately 15% in 2Q22 vs 4Q21. In the digital channel, there is also a constant evolution in this indicator.

Digital: significant growth in ex-hypermarkets comparison base



In e-commerce, our GMV was R\$407 million in 2Q22, 11% higher than in the previous quarter (1Q22). If we exclude sales from hypermarkets in 2Q21, the growth was 15%. This growth is explained by a series of improvements, among them, the launch of hub stores, which are Pão de Açúcar or Mercado Extra stores that serve both websites, and improvement in our partners' available times such as evening hours and Sundays.

To sustain our growth, we are focused on increasing our assortment, mainly in perishables, and on the availability of delivery times, both regarding our 1P platform and our partners. In June 2022, we announced a new partnership with BEES, Ambev's digital platform that has more than 1 million customers and which we should start operating in the second half of the year. Finally, we have the new sales channel via WhatsApp, launched in early July, where the main difference is that it is a completely automated process.

Expansion: 12 stores converted, 1 new store opened and 21 stores refurbished

Until the first half of July, we carried out the conversion of 12 supermarket stores (4 Pão de Açúcar, 6 Mercado Extra and 2 Compre Bem), starting the **conversion plan of 24 stores by the end of the third quarter of 2022**. Of these stores, there were 5 in the state of São Paulo (1 Pão de Açúcar, 2 Mercado Extra and 2 Compre Bem), 4 in Rio de Janeiro (of Mercado Extra banner), 1 in Natal (Pão de Açúcar), 1 in Fortaleza (Pão de Açúcar) and 1 in Campo Grande (Pão de Açúcar).



Pão de Açúcar stores are created with the G7 concept, with a completely revitalized consumer experience and customer flow, based on four pillars: Experimental, Exclusive, Social and Fluid. Mercado Extra stores, a neighborhood supermarket format, have a concept formed by a differentiated exposure called *Rua do Comércio*, where customers find the best deals on basic items; *Mercadão*, with perishable products that have quality since origin, and also with the benefits of the Extended Fair, which runs from Tuesday to Thursday with always fresh products; Meat products and Cold cuts section with reinforced service teams, where the most varied types of meat and cuts are offered to the customer's taste, in addition to the Bakery, which offers breads and recipes made in-house and ready-to-eat products.



Also, in 2Q22 we **opened a new Minuto Pão de Açúcar store** located in the city of Sorocaba, totaling 3 new stores in 2022 and for the second half we expect to open another 27 Minuto Pão de Açúcar stores in line with our expansion plan. For Pão de Açúcar banner, we already have 7 stores under construction.

Regarding to refurbishment of Pão de Açúcar stores, **we refurbished 21 stores**. Our current store network includes 35% in the G7 model and we expect to refurbish about 50% more stores by the end of the year, finalizing all the refurbishments on the Q1 of 2023. Given the greater offer of perishables in this model, these stores have higher sales and margins than non-refurbished stores.

GRUPO ÉXITO

Double-digit growth in Colombia and sales performance above inflation in Argentina

GROSS REVENUE (R\$ Million)	2Q22/2Q21			
	Selling	% Total Stores	% Total Stores Constant Currency	Same Store Sales ⁽¹⁾ Constant Currency
Grupo Éxito	6,645	12.5%	26.0%	27.7%
Colombia	4,924	11.6%	27.0%	29.9%
Uruguay	1,152	7.8%	6.9%	6.1%
Argentina	569	34.0%	79.5%	76.7%

(1) Same-store concept performance considering growth at constant exchange rates. To reflect the calendar effect, 0 bps was added in the 2Q22 in Grupo Éxito (-30 bps in Colombia, +50 bps in Uruguay and +80 bps in Argentina)

Grupo Éxito had an expressive sales performance in 2Q22, as was already shown in previous quarters. Gross revenue totaled R\$6.6 billion in the quarter, **with same-store growth of 27.7% vs 2Q21** and due to the appreciation of the Brazilian real in relation to the Colombian peso, **total store growth was 12.5% YoY**.

COLOMBIA

The Colombian economy has had an extraordinary dynamism compared with the same period in 2021 (affected by mobility restrictions due to the pandemic, strikes, and social unrest), in addition to a volume increase in the period. Therefore, sales in Colombia had a **same-store sales growth of 29.9%** vs the same period of the previous year. We must highlight Éxito format with a **46.6% growth in non-food sales**, the significant **share of omnichannel sales of 17.7% in the Carulla format** and **Surtimayorista banner**, cash & carry format with the lowest operational costs in Colombia, was also a positive highlight and **growth 30.2% in same-store sales and 36.2% in total sales (in constant currency)**, reflecting the expansion strategy for this format.

URUGUAY

Uruguay has contributed to **17% of sales of Grupo Éxito in 2Q22**, with same-store sales having grown 6.1% in the quarter. Fresh Market stores grew 10.2% in sales, + 580 bps above normal stores and represented a share of 50.5% in sales. Omnichannel penetration also saw a gain and a share of 2.8% in sales.

ARGENTINA

A **76.7% growth in the quarter**, above inflation, driven by retail dynamism, traffic increase, omnichannel performance, greater contribution of the real estate business due to commercial reactivation and increased variable fees (occupancy fees in malls reached 88.0% in June 2022).

For further information on the results of Grupo Éxito, please find below the link to the released earnings:
<https://www.grupoexito.com.co/en/financial-information>

Financial Performance

GPA BRAZIL

In the first half of 2022, we have two views for GPA Brazil's result, for a better analysis of our businesses: the accounting view and the pro forma view. In applying IFRS5/CPC 31 "Noncurrent Assets Held for Sale and Discontinued Operations", certain expenses recorded in the Gross Profit, Selling, General and Administrative Expenses cannot be reclassified to net profit of the discontinued operations in accounting since they are only partially related to discontinued operations. Hence, this proration was made for "pro-forma" purposes only and must cease as the expenses reach their new recurring level.

R\$ million, except when indicated	GPA Brazil ⁽¹⁾					
	2Q22	2Q21	Δ	1H22	1H21	Δ
Gross Revenue	4,392	4,199	4.6%	8,563	8,447	1.4%
Net Revenue	4,168	3,962	5.2%	8,061	7,927	1.7%
Gross Profit	1,094	1,095	0.0%	2,129	2,158	-1.4%
Gross Margin	26.3%	27.6%	-130 bps	26.4%	27.2%	-80 bps
Selling, General, and Administrative Expenses	(820)	(712)	15.1%	(1,581)	(1,468)	7.7%
% of Net Revenue	19.7%	18.0%	170 bps	19.6%	18.5%	110 bps
Equity Income	10	14	-29.3%	18	29	-38.5%
Adjusted EBITDA ⁽²⁾	309	425	-27.3%	608	772	-21.2%
Adjusted EBITDA Margin ⁽²⁾	7.4%	10.7%	-330 bps	7.5%	9.7%	-220 bps

(1) GPA Brazil does not include results from other businesses (Stix Fidelidade, Cheftime, and James Delivery)

(2) Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization. Adjusted for Other Operating Revenue (Expenses)

GPA BRAZIL – PRO-FORMA

R\$ million, except when indicated	GPA Brazil ⁽¹⁾					
	2Q22	2Q21	Δ	1H22	1H21	Δ
Gross Revenue	4,392	4,199	4.6%	8,563	8,447	1.4%
Net Revenue	4,168	3,962	5.2%	8,061	7,927	1.7%
Gross Profit	1,094	1,093	0.1%	2,146	2,154	-0.4%
Gross Margin	26.2%	27.6%	-140 bps	26.6%	27.2%	-60 bps
Selling, General, and Administrative Expenses	(804)	(720)	11.7%	(1,562)	(1,455)	7.4%
% of Net Revenue	19.3%	18.2%	110 bps	19.4%	18.4%	100 bps
Equity Income	10	14	-29.3%	18	29	-38.5%
Adjusted EBITDA ⁽²⁾	325	417	-21.9%	646	785	-17.6%
Adjusted EBITDA Margin ⁽²⁾	7.8%	10.5%	-270 bps	8.0%	9.9%	-190 bps

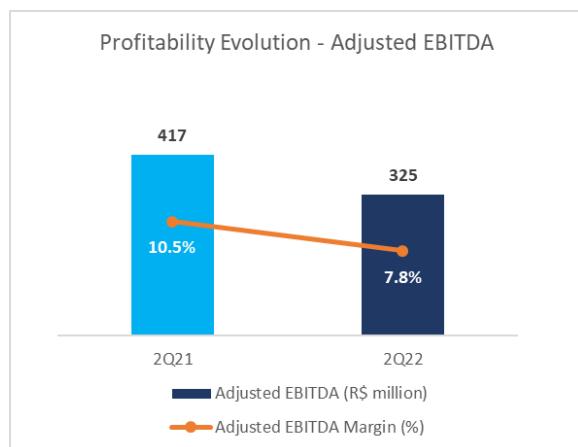
(1) GPA Brazil does not include results from other businesses (Stix Fidelidade, Cheftime, and James Delivery)

(2) Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization. Adjusted for Other Operating Revenue (Expenses)

GPA Brazil's **Gross Profit** totaled R\$1.1 billion in the quarter, with a margin of 26.2%, down 140 bps compared to 2Q21, versus 1Q22 with a 80 bps drop, mainly explained by: i) high inflation that we do not pass on in full and justifies a greater share of promotional sales; ii) increase in the costs of in-store transformation of goods, packaging and logistics; and iii) impact of the fee from last miles partners.

Selling, General, and Administrative Expenses totaled R\$804 million in the quarter. In 2Q22, SG&A corresponded to 19.3% of net revenue, an increase of 110 bps compared to 2Q21, improving by 20 bps compared to 1Q22.

Equity Income totaled R\$10 million in 2Q22. The negative impact compared to 2Q21 is explained by the higher level of allowance for doubtful accounts. Progress was made compared to 1Q22 (R\$8 million).



As a result of the effects mentioned, GPA Brazil's **Adjusted EBITDA** was R\$325 million and Adjusted EBITDA Margin was 7.8%, with a reduction of 270 bps vs. 2Q21. With a greater focus on more profitable formats and our expansion and conversion plan, in addition to the effect of the company's administrative and logistical expenses readjustment plans, we expect a dilution of the fixed costs and, as a consequence, an evolution on our profitability margin.

GRUPO ÉXITO

R\$ million, except when indicated	Grupo Éxito					
	2Q22	2Q21	Δ	1H22	1H21	Δ
Gross Revenue	6,645	5,905	12.5%	13,561	12,477	8.7%
Net Revenue	5,928	5,275	12.4%	12,087	11,141	8.5%
Gross Profit	1,493	1,315	13.5%	3,049	2,854	6.8%
Gross Margin	25.2%	24.9%	30 bps	25.2%	25.6%	-40 bps
Selling, General, and Administrative Expenses	(1,057)	(956)	10.6%	(2,187)	(2,061)	6.1%
% of Net Revenue	17.8%	18.1%	-30 bps	18.1%	18.5%	-40 bps
Equity Income	2	(14)	-114.8%	(22)	6	n.d.
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	466	374	24.8%	896	858	4.5%
Adjusted EBITDA Margin ⁽¹⁾	7.9%	7.1%	80 bps	7.4%	7.7%	-30 bps

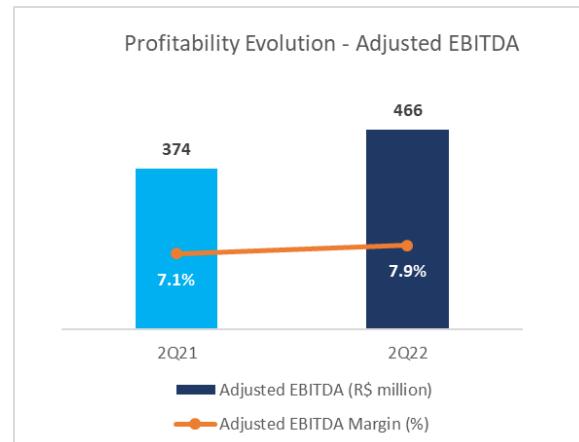
(1) Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization. Adjusted for Other Operating Revenue (Expenses)

Grupo Éxito's **Gross Profit** in 2Q22 totaled R\$1.5 billion (+13.5% YoY) with a margin of 25.2%, growth of 30 bps versus 2Q21, driven by a solid retail evolution in all countries, innovation and growth of omnichannel sales (+26.7% vs 2Q21 in constant currency with a 9.9% penetration of sales), beyond the commercial dynamism with a largest contribution from the real estate business.

The **Selling, General, and Administrative Expenses** totaled R\$1.1 billion in the 2Q22, representing 17.8% of net revenue, a retraction of 30 bps versus the same period in 2021, reflecting operational efficiencies in all business units that facilitate growth in expenses below the evolution in sales.

Equity Income totaled R\$2 million in 2Q22, which reflects the result of the 50% interest held in Puntos Colombia and in Tuya finance (both joint ventures with Bancolombia).

The **Adjusted EBITDA** in 2Q22 totaled R\$466 million, an increase of 24.8% compared to 2Q21. The Adjusted EBITDA Margin grew 80 bps compared to the same period of the previous year, reaching 7.9%, due to the impacts mentioned above.



OTHER OPERATING REVENUE (EXPENSES)

In the quarter, Other Revenue (Expenses) reached R\$42 million. The result is mainly related to labor contingencies, expenses with restructuring and property and equipment assets.

FINANCIAL RESULT

FINANCIAL RESULT (R\$ million)	Consolidated					
	2Q22	2Q21	Δ	1H22	1H21	Δ
Financial Revenue	147	142	3.4%	274	181	51.0%
Financial Expenses	(397)	(198)	100.5%	(709)	(297)	138.8%
Cost of Debt	(249)	(108)	130.9%	(459)	(170)	169.7%
Cost of Receivables Discount	(11)	(22)	-52.2%	(23)	(1)	4484.9%
Other financial expenses	(117)	(69)	69.2%	(196)	(127)	54.7%
Net exchange variation	(20)	1	n.d.	(32)	-	n.d.
Net Financial Revenue (Expenses)	(250)	(56)	347.0%	(436)	(116)	276.2%
% of Net Revenue	-2.2%	-0.5%	-170 bps	-1.9%	-0.6%	-130 bps
Interest on lease liabilities	(120)	(180)	-33.1%	(239)	(229)	4.3%
Net Financial Revenue (Expenses) - Post IFRS 16	(371)	(236)	57.1%	(675)	(345)	95.7%
% of Net Revenue - Post IFRS 16	-3.7%	-2.0%	-170 bps	-3.0%	-1.8%	-120 bps

GPA Consolidated's net financial result totaled an expense of R\$371 million in the quarter, representing 3.7% of net revenue. Excluding interest on lease liabilities, it reached R\$250 million in the quarter, equivalent to 2.2% of net revenue.

The main changes in the financial results in the quarter were:

- Financial revenue: increase of 3.4% in relation to 2Q21, explained mainly by the increase of the interest rate that was offset by a non-recurring effect of an adjustment for inflation in some claims in the second quarter of 2021 (R\$89 million).
- Financial expenses (including the cost of receivables discount): reached R\$397 million in 2Q22 vs. R\$198 million in 2Q21, related to a higher debt cost, as a consequence of a higher interest rate. Even in a scenario where interest rates are higher, costs with a discount of receivables are reduced 52%, reflecting the change from the hypermarket model, which is highly dependent on payments in installments.

NET DEBT

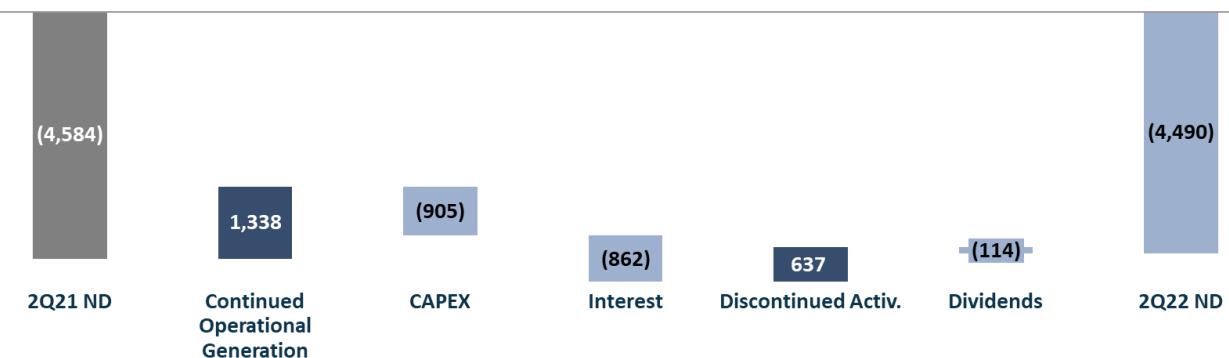
INDEBTEDNESS (R\$ million)	Consolidated	
	06/30/2022	06/30/2021
Short-Term Debt	(2,840)	(2,613)
Loans and Financing	(1,755)	(646)
Debentures	(1,085)	(1,967)
Long-Term Debt	(5,630)	(6,965)
Loans and Financing	(3,040)	(3,968)
Debentures	(2,590)	(2,997)
Total Gross Debt	(8,470)	(9,578)
Cash and Financial investments	3,918	4,925
Net Debt	(4,552)	(4,653)
Adjusted EBITDA⁽¹⁾	2,312	2,709
On balance Credit Card Receivables not discounted	62	69
Net Debt incl. Credit Card Receivables not discounted	(4,490)	(4,584)
Net Debt incl. Credit Card Receivables not discounted /	-1.9x	-1.7x
Adjusted EBITDA⁽¹⁾		

(1) Adjusted EBITDA pre-IFRS 16, accrued in the last 12 months, minus equity income of FIC and Cdiscount

Net debt including the balance of receivables in consolidated GPA remains stable at R\$-4.5 billion at the end of the quarter when compared with 2Q21. GPA shows a net debt/Adjusted EBITDA ratio of -1.9x. Considering a pro forma view, including installments to receive from Assaí until January 2024, the net debt/Adjusted EBITDA ratio is 0.7x.

In the last 12 months, the group generated an operating cash flow of R\$1.3 billion in the scope of continued activities. As to the discontinued scope, Extra Hiper stores and Drugstores, presented a positive variation of R\$0.6 billion. GPA maintains a solid cash position of R\$3.9 billion, and still has R\$2.9 billion receivable from the transaction of Extra Hiper stores.

Evolution of the Pro-Forma net debt (R\$ million)



INVESTMENTS

(R\$ million)	Consolidated					
	2Q22	2Q21	Δ	1H22	1H21	Δ
New Stores and Land Acquisition	23	14	69.0%	39	27	46.6%
Store Renovations, Conversions and Maintenance	139	81	72.4%	258	178	44.8%
IT, Digital and Logistics	67	95	-29.1%	172	175	-2.1%
Total Investments GPA Brazil	229	189	21.3%	468	380	23.2%
Total Investments Grupo Éxito	73	72	1.3%	160	212	-24.8%
Total Investments Consolidated	302	261	15.8%	628	592	6.0%

Capex totaled R\$302 million in 2Q22, of which R\$229 million in Brazil and R\$73 million in Grupo Éxito. In Brazil, our focus remains on our expansion plan, adjusting the Pão de Açúcar banner portfolio for our latest G7 model, in addition to the conversion of remaining hypermarket stores for other group banners. In Grupo Éxito, approximately 76% in local currency was allocated to expansion, innovation, omnichannel and digital transformation activities in the period, and the remaining portion to maintenance and support of operational structures, updating of IT systems, and logistics.

ESG AT GPA

Agenda with and for society and the environment

With our sustainability strategy and GPA's activity pillars, the following are the highlights for 2Q22:

GPA BRAZIL

- Fight against climate change:** we continue to advance our practices and processes to reduce our greenhouse gas emissions (scope 1 and 2), in line with our commitment to reduce 38% by 2030 (base year 2015). We ended 2Q22 with an accrued reduction of 26.9% compared to the same period in 2021, in line with the target established for the year of a reduction of 29.8% (vs 2021). This partial result for 2022 has as one of the main factors the reduction of refrigerant gases (28% less compared to 2021);
- Promotion of diversity and inclusion:** we continued to advance in the promotion of racial equity, with the conclusion of the Development Program for Blacks, with the participation of 130 employees and the beginning of a new exclusive training program for Black Women, with 70 employees. As a result, we ended 2Q22 with 54% of Black employees and 39.3% Black in leadership positions (management and above);
- Social impact and promotion of opportunities:** in 2Q22, we surpassed the R\$2 million collection mark in partnership with Movimento Arredondar, a movement that encourages micro-donations at the time of purchase by rounding up the change in 312 Pão de Açúcar, Minuto Pão de Açúcar, Mini Extra and Mercado Extra stores. These donations benefit 11 social institutions that are partners of Movimento Arredondar working in the food and education areas regarding socially vulnerable individuals;
- Fostering the development of our team:** committed to the development of our employees, we offered a series of actions in 2Q22, with emphasis on the 6th Development Week, whose theme was "inner skills, abilities for the metaworld" which featured more than 30 actions and 50 hours of content and was attended by 7,830 participations of employees. In addition, we offered the Sustainability Week, a dedicated week that addressed topics such as climate change, food waste, waste, sustainable supply chains, ethics and compliance and social impact in 7 events attended by more than 1,800 participations of employees;
- Integrated management and transparency:** we were featured in the 8th edition of MERCO Corporate Responsibility ESG, which recognizes companies for their work on environmental, social and governance issues. GPA achieved the 2nd place in the general ESG ranking for the retail sector and the 9th place in the Most Environmentally Responsible Companies category. Merco (Corporate Reputation Business Monitor) is the leading corporate monitor in Latin America and has evaluated the reputation of companies since 2000 based on the vision and perception of stakeholders. In addition, we won, for the second consecutive year, the Great Place To Work (GPTW) seal, which certifies the company as an excellent place to work.

GRUPO ÉXITO

- Zero malnutrition:** 36,184 children benefited until June 2022 in the Fundação Éxito program related to the fight against chronic child malnutrition in children up to 5 years old. The number of beneficiaries increased by 51% compared to 1Q22 and is in line with the year's goal of reaching 60,000 children benefited by the end of 2022;
- Sustainable trade:** we achieved 90.63% of suppliers of Fruits and Vegetables from production in Colombia, in line with our target of 91% by the end of the year;
- My planet:** 408 tons of post-consumer recycled waste by 2Q22, 39% more than the same period in 2021. These residues, in addition to being recycled, are a source of funds for Fundação Éxito's projects;
- Promotion of diversity and inclusion:** Grupo Éxito celebrated the LGBTQIA+ Pride Month for the second year and in this month 3 training programs were held: i) ABC of sexual diversity; ii) legal protection for the LGBTQIA+ community; and iii) training associated to the fight against micro-aggressions. Around 1,700 people were impacted by these programs.

BREAKDOWN OF STORE CHANGES BY BANNERS

In 2Q22, we started the conversion of the remaining Extra Hiper stores. We converted 9 stores in the quarter, 3 to Pão de Açúcar, 4 into Mercado Extra and 2 into the Compre Bem banner. In the same period, we opened a new store under the Minuto Pão de Açúcar banner, advancing our expansion plan. At Grupo Éxito, we closed 2 stores for conversion in Colombia and opened another 6 stores converted into the Surtimayorista, Éxito WOW and Carulla Fresh Market models.

	1Q22		2Q22				
	Stores	Openings	Openings by conversion	Closing	Closing to conversion	Stores	Sales area ('000 sq. m.)
GPA Brazil	701	1	9	-8	-9	694	643
Pão de Açúcar	181	0	3	-5	0	179	239
Mercado Extra	146	0	4	-1	0	149	173
Compre Bem	28	0	2	0	0	30	39
Mini Extra	141	0	0	0	0	141	35
Minuto Pão de Açúcar	100	1	0	-1	0	100	25
Gas Stations	74	0	0	0	0	74	58
Stores in Conversion / Analysis	31	0	0	-1	-9	21	73
Grupo Éxito	603	0	6	-6	-2	601	1,023
Colombia	487	0	6	-6	-2	485	828
Uruguay	91	0	0	0	0	91	92
Argentina	25	0	0	0	0	25	104
Total Group	1,304	1	15	-14	-11	1,295	1,666

CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

Balance Sheet

BALANCE SHEET						
(R\$ million)	ASSETS					
	Consolidated		GPA Brazil		Grupo Éxito	
	06/30/2022	06/30/2021	06/30/2022	06/30/2021	06/30/2022	06/30/2021
Current Assets	15,392	14,287	8,989	8,418	6,323	5,756
Cash and Marketable Securities	3,918	4,925	2,303	3,084	1,570	1,763
Accounts Receivable	657	546	315	271	328	270
Credit Card	60	45	60	48	-	-
Sales Vouchers and Trade Account Receivable	572	478	199	161	359	309
Allowance for Doubtful Accounts	(33)	(40)	-	-	(33)	(40)
Resulting from Commercial Agreements	58	63	56	61	2	1
Inventories	5,346	6,212	2,009	3,518	3,336	2,691
Recoverable Taxes	1,999	1,738	1,168	1,011	829	725
Noncurrent Assets for Sale	241	233	234	204	7	30
Credits with Related Parties - CP	2,120	-	2,120	-	-	-
Prepaid Expenses and Other Accounts Receivables	1,111	632	840	330	254	277
Noncurrent Assets	30,664	33,228	14,215	16,254	16,370	16,892
Long-Term Assets	5,315	4,557	5,110	4,320	234	254
Accounts Receivable	2	24	-	21	-	3
Credit Cards	2	24	-	21	-	3
Recoverable Taxes	2,014	2,684	2,014	2,684	-	-
Deferred Income Tax and Social Contribution	555	84	542	67	-	-
Amounts Receivable from Related Parties	1,045	214	996	182	95	66
Judicial Deposits	729	619	728	611	-	8
Prepaid Expenses and Others	970	932	830	755	139	177
Investments	1,242	1,244	807	799	435	445
Investment Properties	3,001	3,250	-	-	3,001	3,250
Property and Equipment	15,644	18,450	6,356	9,084	9,281	9,357
Intangible Assets	5,462	5,726	1,941	2,051	3,419	3,586
TOTAL ASSETS	46,056	47,514	23,203	24,672	22,693	22,648

CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

Balance Sheet

BALANCE SHEET						
(R\$ million)	LIABILITIES					
	Consolidated		GPA Brazil		Grupo Éxito	
	06/30/2022	06/30/2021	06/30/2022	06/30/2021	06/30/2022	06/30/2021
Current Liabilities	14,557	14,545	6,566	7,543	7,848	6,824
Suppliers	7,100	7,710	2,344	3,574	4,731	4,114
Loans and Financing	1,767	646	962	78	805	569
Debentures	1,085	1,967	1,085	1,967	-	-
Lease Liability	841	952	502	621	338	330
Payroll and Related Charges	657	705	315	409	331	283
Taxes and Social Contribution Payable	706	687	302	270	404	415
Financing for Purchase of Fixed Assets	138	120	74	62	64	58
Debt with Related Parties	712	249	594	148	89	72
Advertisement	14	29	14	29	-	-
Provision for Restructuring	14	6	8	1	7	5
Unearned Revenue	259	301	68	89	120	106
Others	1,264	1,172	299	295	959	873
Long-Term Liabilities	14,716	17,568	11,063	13,668	3,650	3,897
Loans and Financing	3,044	3,979	2,226	2,915	819	1,064
Debentures	2,590	2,997	2,590	2,997	-	-
Lease Liability	5,183	6,989	3,428	5,227	1,755	1,760
Financing by purchasing assets	77	93	-	-	77	93
Related Parties	91	133	91	133	-	-
Deferred Income Tax and Social Contribution	871	904	-	68	868	834
Tax Installments	106	215	102	209	4	6
Provision for Contingencies	1,665	1,372	1,564	1,262	102	110
Unearned Revenue	71	16	71	16	-	-
Provision for loss on investment in Associates	725	591	725	591	-	-
Others	293	279	266	250	25	30
Shareholders' Equity	16,783	15,401	5,574	3,461	11,195	11,927
Attributed to controlling shareholders	14,269	12,678	5,574	3,461	8,683	9,202
Capital	5,860	5,856	5,860	5,856	-	-
Capital Reserves	302	288	302	289	-	-
Profit Reserves	8,461	6,137	(233)	(3,080)	9,490	10,494
Other Comprehensive Results	(355)	397	(355)	397	(806)	(1,292)
Minority Interest	2,514	2,723	-	-	2,512	2,725
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDER'S EQUITY	46,056	47,514	23,203	24,672	22,693	22,648

INCOME STATEMENT – 2nd QUARTER OF 2022

R\$ million	Consolidated ⁽¹⁾			GPA Brazil			Grupo Éxito		
	2Q22	2Q21	Δ	2Q22	2Q21	Δ	2Q22	2Q21	Δ
Gross Revenue	11,060	10,122	9.3%	4,392	4,199	4.6%	6,645	5,905	12.5%
Net Revenue	10,116	9,251	9.3%	4,168	3,962	5.2%	5,928	5,275	12.4%
Cost of Goods Sold	(7,455)	(6,774)	10.0%	(3,049)	(2,839)	7.4%	(4,407)	(3,932)	12.1%
Depreciation (Logistics)	(53)	(57)	-7.2%	(25)	(28)	-12.7%	(28)	(29)	-1.7%
Gross Profit	2,608	2,420	7.8%	1,094	1,095	0.0%	1,493	1,315	13.5%
Selling Expenses	(1,491)	(1,315)	13.3%	(689)	(554)	24.5%	(793)	(740)	7.2%
General and Administrative Expenses	(408)	(388)	5.1%	(131)	(158)	-17.6%	(264)	(216)	22.2%
Selling, General and Adm. Expenses	(1,898)	(1,703)	11.4%	(820)	(712)	15.1%	(1,057)	(956)	10.6%
Equity Income ⁽²⁾	(57)	1	n.d.	10	14	-29.3%	2	(14)	-114.8%
Other Operating Revenue (Expenses)	(42)	(50)	-15.7%	(49)	(29)	69.5%	7	(20)	-136.5%
Depreciation and Amortization	(390)	(395)	-1.3%	(213)	(203)	5.0%	(172)	(189)	-9.2%
Earnings before interest and Taxes - EBIT	221	274	-19.2%	22	165	-86.5%	274	136	101.4%
Financial Revenue	149	179	-16.8%	141	157	-9.8%	6	22	-71.9%
Financial Expenses	(519)	(318)	63.2%	(393)	(231)	70.3%	(123)	(87)	42.5%
Net Financial Result	(371)	(140)	165.6%	(252)	(74)	239.5%	(117)	(65)	80.5%
Income (Loss) Before Income Tax	(150)	134	-211.5%	(230)	90	-354.1%	157	71	120.5%
Income Tax	56	(52)	-207.8%	95	(26)	-470.3%	(37)	(28)	33.0%
Net Income (Loss) Company - continuing operations	(93)	82	-213.9%	(135)	65	-308.0%	119	43	178.1%
Net Result from discontinued operations	(31)	(53)	-41.3%	(31)	(52)	-40.9%	-	-	-
Net Income (Loss) - Consolidated Company	(124)	29	-525.2%	(166)	13	n.d.	119	42	180.5%
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations ⁽³⁾	(142)	55	-355.3%	(135)	65	-308.0%	72	14	408.3%
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - discontinued operations ⁽³⁾	(31)	(53)	-41.3%	(31)	(52)	-40.9%	-	-	-
Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders⁽³⁾	(172)	3	n.d.	(166)	13	n.d.	72	14	421.4%
Minority Interest - Non-controlling - continuing operations	48	26	83.8%	-	-	-	48	29	65.3%
Minority Interest - Non-controlling - discontinued operations	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Minority Interest - Non-controlling - Consolidated	48	26	83.9%	-	-	-	48	29	65.4%
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	664	726	-8.5%	260	396	-34.4%	474	354	33.9%
Adjusted EBITDA⁽⁴⁾	706	775	-9.0%	309	425	-27.3%	466	374	24.8%

% of Net Revenue	Consolidated ⁽¹⁾		GPA Brazil		Grupo Éxito	
	2Q22	2Q21	2Q22	2Q21	2Q22	2Q21
Gross Profit	25.8%	26.2%	26.3%	27.6%	25.2%	24.9%
Selling Expenses	-14.7%	-14.2%	-16.5%	-14.0%	-13.4%	-14.0%
General and Administrative Expenses	-4.0%	-4.2%	-3.1%	-4.0%	-4.4%	-4.1%
Selling, General and Adm. Expenses	-18.8%	-18.4%	-19.7%	-18.0%	-17.8%	-18.1%
Equity Income ⁽²⁾	-0.6%	0.0%	0.2%	0.4%	0.0%	-0.3%
Other Operating Revenue (Expenses)	-0.4%	-0.5%	-1.2%	-0.7%	0.1%	-0.4%
Depreciation and Amortization	-3.9%	-4.3%	-5.1%	-5.1%	-2.9%	-3.6%
Earnings before interest and Taxes - EBIT	2.2%	3.0%	0.5%	4.2%	4.6%	2.6%
Net Financial Result	-3.7%	-1.5%	-6.0%	-1.9%	-2.0%	-1.2%
Income (Loss) Before Income Tax	-1.5%	1.4%	-5.5%	2.3%	2.6%	1.3%
Income Tax	0.6%	-0.6%	2.3%	-0.6%	-0.6%	-0.5%
Net Income (Loss) Company - continuing operations	-0.9%	0.9%	-3.2%	1.6%	2.0%	0.8%
Net Income (Loss) - Consolidated Company	-1.2%	0.3%	-4.0%	0.3%	2.0%	0.8%
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations ⁽³⁾	-1.4%	0.6%	-3.2%	1.6%	1.2%	0.3%
Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders⁽³⁾	-1.7%	0.0%	-4.0%	0.3%	1.2%	0.3%
Minority Interest - Non-controlling - continuing operations	0.5%	0.3%	0.0%	0.0%	0.8%	0.5%
Minority Interest - Non-controlling - Consolidated	0.5%	0.3%	0.0%	0.0%	0.8%	0.5%
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	6.6%	7.8%	6.2%	10.0%	8.0%	6.7%
Adjusted EBITDA⁽⁴⁾	7.0%	8.4%	7.4%	10.7%	7.9%	7.1%

(1) Consolidated considering the result of other supplementary businesses

(2) Equity income includes the result of CDiscount in the Consolidated

(3) Net income after non-controlling shareholders' interest

(4) Adjusted by Other Operating Revenue (Expenses)

CASH FLOW – CONSOLIDATED

CASH FLOW		
(R\$ Million)	Consolidated	
	06/30/2022	06/30/2021
Net Income (loss) for the period	1,301	156
Deferred income tax	52	(140)
Loss (gain) on disposal of fixed and intangible assets	(2,652)	118
Depreciation and amortization	958	1,086
Interests and exchange variation	851	543
Adjustment to the present value	(1)	1
Equity Income	143	13
Provision for contingencies	269	18
Provision for write-offs and losses	(4)	-
Share-Based Compensation	11	23
Allowance for doubtful accounts	22	32
Net profit (loss) per dilution of shareholding interests	-	(1)
Provision for obsolescence/breakage	(55)	(16)
Appropriable revenue	(114)	(150)
Gain on sale of subsidiary	1	-
Loss (gain) on write-off of lease liabilities	(148)	(112)
Asset (Increase) decreases		
Accounts receivable	131	128
Inventories	(225)	(17)
Taxes recoverable	110	(400)
Other Assets	(226)	(94)
Related parties	(404)	(34)
Restricted deposits for legal proceeding	(8)	(60)
Liability (Increase) decrease		
Suppliers	(2,544)	(3,117)
Payroll and charges	(131)	(157)
Taxes and Social contributions payable	238	356
Other Accounts Payable	(332)	97
Contingencies	(109)	(56)
Deferred revenue	14	116
Taxes and Social contributions paid	(181)	(237)
Net cash generated from (used) in operating activities	(3,033)	(1,904)
Acquisition of property and equipment	(533)	(483)
Increase Intangible assets	(96)	(111)
Sales of property and equipment	1,401	16
Acquisition of property for investment	(31)	(91)
Net cash flow investment activities	741	(669)
Cash flow from financing activities		
Capital increase	1	6
Funding and refinancing	618	3,176
Payments of loans and financing	(1,545)	(2,696)
Dividend Payment	(173)	(666)
Company acquisition	(2)	-
Resources obtained from the offering of shares and non-controlling shareholders	-	11
Transactions with minorities	(3)	(5)
Lease liability payments	(763)	(768)
Net cash generated from (used) in financing activities	(1,867)	(942)
Monetary variation over cash and cash equivalents	(197)	(271)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	(4,356)	(3,786)
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	8,274	8,711
Cash and cash equivalents at the end of the year	3,918	4,925
Change in cash and cash equivalents	(4,356)	(3,786)

BREAKDOWN OF SALES BY BUSINESS – BRAZIL

(R\$ Million)	Breakdown of Net Sales by Business					
	2Q22	2Q21	Δ	1H22	1H21	Δ
Pão de Açúcar	1,785	1,706	4.6%	3,495	3,440	1.6%
Mercado Extra / Compre Bem	1,255	1,202	4.4%	2,506	2,456	2.1%
Proximity ⁽¹⁾	600	508	18.0%	1,137	1,005	13.1%
Gas Stations	398	441	-9.8%	760	883	-14.0%
Other Business ⁽²⁾	130	105	24.4%	163	143	14.2%
New GPA Brazil	4,168	3,962	5.2%	8,061	7,927	1.7%
Extra Hiper	339	2,496	-86.4%	826	5,015	-83.5%
Drugstores	0	48	-100.0%	2	98	-97.9%
Other Discontinued Business ⁽³⁾	78	83	-6.1%	95	123	-22.8%
GPA Brazil	4,585	6,589	-30.4%	8,984	13,163	-31.7%

(1) Includes sales of Mini Extra, Minuto Pão de Açúcar, and Aliados

(2) Revenue from lease of commercial centers

(3) Revenue from lease of commercial centers of discontinued operations