

**São Paulo, 13 de maio de 2020 - O GPA [B3: PCAR3; NYSE: CBD] anuncia os resultados do 1º trimestre de 2020. As comparações a seguir são relativas ao mesmo período de 2019, exceto onde indicado. Além disso, a partir de 2019, os resultados passam a incluir os efeitos do IFRS 16/CPC 06 (R2) - Operações de arrendamento mercantil, que elimina a distinção entre arrendamentos operacionais e financeiros e exige o reconhecimento de um ativo e um passivo financeiro relativo aos aluguéis futuros descontados a valor presente para praticamente todos os contratos de arrendamento de nossas lojas. O GPA concluiu a aquisição de 96,57% do capital social de Éxito em 27 de novembro de 2019, portanto foi totalmente consolidado no resultado do 1T20.**

## RESULTADO 1T20

**Os comentários a seguir referem-se aos números após a aplicação do IFRS 16, exceto onde indicado de outra forma. As operações do Grupo Éxito referentes ao 1T20 estão consideradas no resultado do GPA consolidado e as variações vs 1T19 são apenas para efeito de comparação.**

### Desempenho Operacional e Financeiro

**Receita Bruta consolidada** de R\$ 21,6 bilhões no 1T20, +56,5% nas vendas totais e +15,0% proforma<sup>1</sup>, com forte crescimento em todas as operações do grupo. Houve aumento significativo das vendas em todos os formatos desde o início do período de pandemia, confirmando a assertividade e forte aderência dos modelos frente a necessidade dos clientes;

- **GPA Brasil<sup>2</sup>:** R\$ 15,9 bilhões, expressivo aumento de 15,0%, crescimento significativamente acima da concorrência do Assaí, +23,8% nas vendas totais, que resultaram na maior penetração do setor nos lares de SP (+1,9 p.p. vs 1T19), confirmando o fortalecimento deste modelo de negócio e o sucesso da sua expansão (com recorde de aberturas, sendo 40 lojas em 2018 e 2019 e que já representam 25% das vendas da bandeira). Além disso, destaque para a forte retomada de crescimento do Multivarejo, +6,1% nas vendas totais, com evolução em todos os formatos - resultado da maturação do portfólio otimizado no último ano e da acertada dinâmica comercial no trimestre;
- **Grupo Éxito:** R\$ 5,7 bilhões, crescimento importante de 14,5% no proforma, com destaque para performance de formatos inovadores como Wow (+15%), FreshMarket (+25%), Surtimayorista (+14%) e evolução do e-commerce;

**Lucro Bruto consolidado** atingiu R\$ 4,1 bilhões no 1T20, +48,5% vs 1T19 e +4,6% proforma, com margem bruta de 21,1%, refletindo o excelente desempenho da operação no Brasil e a primeira consolidação da operação do Grupo Éxito;

- **GPA Brasil<sup>2</sup>:** R\$ 2,9 bilhões, +4,1% vs 1T19, com margem de 20,0%, destacando-se a acelerada maturação das lojas novas do Assaí (que adicionaram 0,3 p.p. vs o 1T19), bem como robusta recuperação no Multivarejo (expressivo aumento de 1,1 p.p. vs o 4T19) - com melhorias operacionais advindas da bem-sucedida gestão comercial realizada no trimestre;
- **Grupo Éxito:** R\$ 1,2 bilhão, +5,6% vs 1T19 proforma, com margem significativa de 24,4%, em linha com as expectativas da Companhia e garantindo a forte competitividade nos países onde o grupo atua;

**EBITDA Ajustado consolidado** atingiu R\$ 1,2 bilhão, +38,3% vs 1T19 e +2,0% proforma, com margem de 6,1%, confirmando a tendência positiva nas operações no Brasil e a primeira consolidação da operação do grupo Éxito;

- **GPA Brasil<sup>2</sup>:** R\$ 988 milhões, +9,6% vs 1T19 e margem de 6,8%, resultado da sólida performance do Assaí e forte retomada do Multivarejo que além de melhorias operacionais, apresentou significativa redução de 5,7% do SG&A;
- **Grupo Éxito:** R\$ 289 milhões, -5,8% vs 1T19 e margem de 5,7%, com destaque para o contínuo controle de despesas mesmo em meio a um cenário desafiador e em linha com o esperado pela Companhia.

### Alavancagem

- **Dívida líquida/EBITDA<sup>3</sup>** de 2,5x, com expectativa de desalavancagem nos próximos trimestres por meio da geração de caixa operacional e oportunidades com potencial monetização de ativos maduros e *non-core* de aproximadamente R\$ 3,3 bilhões.
- A Companhia terminou o 1T20 com **sólida posição financeira**, tendo R\$ 6,1 bilhões de caixa, equivalente a 120% da dívida de curto prazo (vs. 103% no 1T19). Além disso, a carteira de recebíveis não antecipados totalizou R\$ 433 milhões e reforçamos ainda mais o caixa por meio de uma nova linha de crédito contratada no final de abril, em um total de R\$ 500 milhões, com vencimento de dois anos, demonstrando patamar adequado de liquidez frente as obrigações futuras da Companhia.

### Capex

- **Os investimentos do GPA consolidado** somaram R\$ 673 milhões no trimestre. Em linha com a estratégia de fortalecimento do portfólio, houve inauguração de 1 Assaí, 1 Minuto Pão de Açúcar, 1 posto de gasolina e 2 lojas Surtimayorista na Colômbia.
- A Companhia **reafirma seu plano de expansão e otimização**, contudo diante do cenário de pandemia algumas alterações de prazos ou eventuais postergações podem ocorrer. Atualmente, 17 lojas de Assaí (sendo 3 advindas de conversões) já estão em construção. O plano segue avançando de maneira consistente, sendo que as conversões de lojas Extra Super em Mercado Extra e Pão de Açúcar para o modelo G7 deverão se concentrar no final do ano, juntamente com aberturas de novas lojas dos formatos Pão de Açúcar e Minuto Pão de Açúcar.

<sup>1</sup> Proforma: resultados proforma do Grupo Éxito no 1T19 incluídos no consolidado para fins de comparabilidade apenas;

<sup>2</sup> GPA Brasil: GPA Alimentar Brasil, não inclui resultado dos outros negócios complementares

<sup>3</sup> Ajustado pré-IFRS16, acumulado dos últimos 12 meses

## Eventos subsequentes:

- Distribuição de **dividendos do Grupo Éxito** no montante aproximado de **R\$ 1,2 bilhão**, que resultará em redução da alavancagem da operação GPA Brasil;
- Aprovação de **distribuição de R\$ 155,9 milhões** em dividendos, no valor de R\$ 0,58 por ação ordinária, com **payout de 25%** em 2019.

## RESULTADO 1T20

(R\$ milhões)	Consolidado			GPA Brasil Alimentar <sup>(1)</sup>			Grupo Éxito
	1T20	1T19	Δ	1T20	1T19	Δ	1T20
Receita Bruta	21.644	13.828	56,5%	15.891	13.827	14,9%	5.742
Receita Líquida	19.682	12.709	54,9%	14.576	12.709	14,7%	5.095
Lucro Bruto	4.156	2.798	48,5%	2.913	2.798	4,1%	1.242
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.960)	(1.953)	51,6%	(1.993)	(1.951)	2,2%	(945)
EBITDA Ajustado <sup>(2)(3)</sup>	1.191	861	38,3%	988	901	9,6%	289
Resultado Financeiro Líquido	(426)	(303)	40,8%	-	-	-	-
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores Ajustado - Consolidado <sup>(2)</sup>	65	164	-60,1%	-	-	-	-
Margem Bruta	21,1%	22,0%	-0,9 p.p.	20,0%	22,0%	-2,0 p.p.	24,4%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	15,0%	15,4%	-0,4 p.p.	13,7%	15,4%	-1,7 p.p.	18,5%
Margem EBITDA Ajustada <sup>(2)(3)</sup>	6,1%	6,8%	-0,7 p.p.	6,8%	7,1%	-0,3 p.p.	5,7%
Resultado Financeiro Líquido	2,2%	2,4%	-0,2 p.p.	-	-	-	-
Margem Líquida - Acionistas Controladores Ajustado - Consolidado <sup>(2)</sup>	0,3%	1,3%	-1,0 p.p.	-	-	-	-

(1) Resultado do GPA Brasil não inclui outros negócios complementares; (2) Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização; (3) Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais;

OBS: Créditos tributários não foram materialmente diferentes dos trimestres anteriores.

*"O primeiro trimestre de 2020 foi marcado por importantes avanços operacionais em todos os formatos, resultado das iniciativas estratégicas realizadas pela Companhia, tanto no Brasil, como na Colômbia, Uruguai e na Argentina. Continuamos focados na contínua melhoria e eficiência operacional dos nossos negócios, superando grandes desafios principalmente durante o período da pandemia observado no mundo inteiro. Nossa ecossistema digital segue ainda mais fortalecido, suportado por uma infraestrutura tecnológica e processos muito eficientes, que permitiram triplicarmos nossa capacidade operacional e anteciparmos os projetos planejados para um ano, em poucas semanas, fortalecendo ainda mais a nossa posição de liderança do setor de e-commerce alimentar na América do Sul. Segurança sanitária passou a ser um atributo nas nossas operações, caracterizando-se como um fator essencial na sustentabilidade dos negócios. E a aderência aos protocolos de higiene e segurança que implantamos em todos os países onde atuamos nos coloca agora em um novo patamar, diante da nova realidade da sociedade e do novo cenário que se desenha à nossa frente. Da mesma forma, seguimos focados e cada vez mais firmes na manutenção das ações sociais em uma rede de solidariedade cada vez mais robusta. Continuamos trabalhando para que nossos clientes no Brasil e na América do Sul tenham acesso aos produtos que precisam, realizando suas compras em segurança, e os resultados do 1T20 nos deixam seguros de que estamos no caminho certo".*

**Peter Estermann - Diretor Presidente do GPA**

## I. DESEMPENHO OPERACIONAL POR NEGÓCIO

### Assaí

**1T20**

(R\$ milhões)	Assaí		
	1T20	1T19	Δ
Receita Bruta	8.549	6.907	23,8%
Receita Líquida	7.807	6.327	23,4%
Lucro Bruto	1.214	970	25,2%
<b>Margem Bruta</b>	<b>15,6%</b>	<b>15,3%</b>	0,3 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(719)	(599)	20,0%
<b>% da Receita Líquida</b>	<b>9,2%</b>	<b>9,5%</b>	-0,3 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(60)	(1)	n.d.
<b>EBITDA Ajustado <sup>(1)(2)</sup></b>	<b>503</b>	<b>376</b>	<b>33,6%</b>
<b>Margem EBITDA Ajustada <sup>(1)(2)</sup></b>	<b>6,4%</b>	<b>5,9%</b>	<b>0,5 p.p.</b>

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

A **receita bruta** foi acrescida de mais de R\$ 1,6 bilhão, totalizando R\$ 8,5 bilhões no trimestre. Esse forte crescimento de 23,8% foi impulsionado pelo sucesso da expansão de 40 lojas nos últimos 24 meses que já representam 25% das vendas totais da bandeira. Destaque para a conquista de mais de 2,5 milhões de clientes, aumento no volume e avanço do desempenho ‘mesmas lojas’ de 7,1%. No trimestre, uma loja foi aberta no estado do Pernambuco, a 167ª da bandeira, em linha com a estratégia de ampliar a presença em outras regiões do Brasil.

Atualmente, 17 lojas de Assaí (sendo 3 advindas de conversões) já estão em construção, confirmando o plano de expansão contínua da bandeira.

O **lucro bruto** alcançou R\$ 1,2 bilhão, com margem de 15,6% (0,3 p.p. maior quando comparado ao 1T19), devido a: (i) acelerada maturação da recente expansão, (ii) adequado nível de competitividade observado no trimestre, com redução da atividade promocional na última quinzena de março, (iii) maior participação de pessoa física nas vendas totais (que chegou a representar 70% no 1T20 vs cerca de 50% antes da pandemia) e (iv) menor participação de vendas para pessoa jurídica.

As **despesas com vendas, gerais e administrativas** apresentaram, por mais um trimestre, crescimento inferior ao da receita, representando 9,2% da receita líquida da bandeira (0,3 p.p. menor vs 1T19), resultado do contínuo e rigoroso controle de gastos.

O **EBITDA ajustado** manteve o consistente crescimento dos últimos trimestres e avançou 33,6%, totalizando R\$ 503 milhões, com margem de 6,4% (0,5 p.p. maior vs mesmo período do ano passado), refletindo o incremento de margem bruta e o controle das despesas.

## Multivarejo

1T20

(R\$ milhões)	Multivarejo <sup>(1)</sup>		
	1T20	1T19	Δ
Receita Bruta	7.342	6.921	+6,1%
Receita Líquida	6.769	6.382	+6,1%
Lucro Bruto	1.699	1.828	-7,1%
Margem Bruta	25,1%	28,6%	-3,5 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.274)	(1.352)	-5,7%
% da Receita Líquida	18,8%	21,2%	-2,4 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	28	21	+32,7%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(102)	(50)	+103,6%
EBITDA Ajustado <sup>(2)(3)</sup>	485	525	-7,7%
Margem EBITDA Ajustada <sup>(2)(3)</sup>	7,2%	8,2%	-1,0 p.p.

(1) Multivarejo não inclui o resultado de outros negócios complementares. (2) Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização. (3) Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais.

O faturamento bruto totalizou R\$ 7,3 bilhões no 1T20 (+6,1% vs 1T19), impulsionado pela maturação das lojas reformadas e convertidas, bem como implementação de estratégias comerciais acertadas e maior abastecimento dos clientes durante a segunda quinzena de março com o cenário de pandemia. O e-commerce alimentar também contribuiu positivamente para a evolução do negócio, com crescimento de 82%, representando 3% do faturamento do Multivarejo e 7% do Pão de Açúcar. Houve crescimento de vendas em todas as bandeiras, com formatos comprovadamente mais aderentes às demandas dos consumidores. As vendas ‘mesmas lojas’ foram de 6,6% no período.

O lucro bruto foi de R\$ 1,7 bilhão, com margem de 25,1% (aumento de 1,1 p.p. vs o 4T19), demonstrando melhor gestão comercial e maior eficiência operacional. Desde o início de fevereiro, houve revisão profunda do sortimento de categorias e do mix de produtos, que resultaram em: (i) otimização do modelo de precificação, (ii) redução da necessidade de investimento em promoção, (iii) melhorias nas negociações e maior penetração das marcas próprias (que atualmente representam 14% das vendas do Multivarejo). Também foram implementadas iniciativas para redução do nível de quebra (-0,4 p.p. vs 4T19), por meio da maior integração das práticas de abastecimento de lojas.

As despesas com vendas, gerais e administrativas apresentaram forte redução de 5,7% comparadas ao 1T19 (queda significativa de 2,4 p.p. como percentual da receita líquida), demonstrando contínua disciplina no controle e redução das despesas, sem impacto no nível de serviço oferecido. No trimestre, as principais economias foram concentradas em marketing, despesas de manutenção, TI e corporativas. Vale ressaltar que a maturação das lojas reformadas e convertidas também contribuiu para uma maior diluição das despesas através do crescimento importante de vendas no período.

O EBITDA ajustado totalizou R\$ 485 milhões, com margem de 7,2% (1,0 p.p. acima do 4T19), refletindo a forte retomada do crescimento de vendas, bem como excelente gestão para redução e controle de despesas, mesmo com os desafios grandes relacionados a pandemia.

## Ecossistema Digital

- O **e-commerce** registrou evolução de 82% no trimestre, com crescimento de todas as modalidades de entrega. O modelo Express chegou a 130 lojas (vs 77 lojas no 1T19), com crescimento de 86% quando comparado com o mesmo período do ano passado, sendo que atualmente já está presente em 260 lojas. O “Clique & Retire” passou a funcionar em 125 lojas, com crescimento de 129%. Dois novos centros de distribuição dedicados foram inaugurados no trimestre para suportar o crescimento acelerado da operação. Os sites “paodeacucar.com” e “clubeextra.com.br” apresentaram crescimento de 76% de clientes e 150% no número de acessos vs 1T19 e as vendas online já representam cerca de 3% da receita bruta do Multivarejo e 7% do Pão de Açúcar, consolidando e fortalecendo a posição de liderança da Companhia no segmento alimentar online.
- Os **aplicativos de fidelidade** do GPA totalizam mais de 12 milhões de downloads, com expressiva representatividade, atingindo 3,3 milhões de clientes únicos ativos por mês (MAU), +30% vs 1T19. As vendas originadas pelos aplicativos “Pão de Açúcar Mais” e “Clube Extra” já representam cerca de 50% das vendas totais do e-commerce. Além disso, o “Stix Fidelidade” segue em desenvolvimento e atualmente está na etapa de prospecção de parcerias comerciais que fortalecerão ainda mais o programa.
- O **James Delivery** encerrou o trimestre atendendo 19 cidades (atualmente já atende 25 cidades e está ativo em 134 lojas do Grupo), contando com mais de 2,5 milhões de downloads. Registrhou crescimento de vendas de 8x quando comparado com o 1T19, bem como incremento de 130% no ticket médio. Houve robusto crescimento do GMV de 42x na vertical varejo em função da (i) maturação das praças atendidas, (ii) maior integração física e tecnológica com o Multivarejo, (iii) parcerias com as redes Raia Drogasil e Iguatemi. Seguimos desenvolvendo novas soluções através do app e em abril, lançamos o “James Prime”, modelo que viabilizará uma maior quantidade de número de pedidos por cliente.
- A foodtech **Cheftime** continuou apresentando crescimento médio mensal acima de 40%. No 1T20 concluímos a reforma na central de produção da foodtech (expandindo as categorias de pizza, esfihas e refeições), reformulamos a produção de sushis em lojas e avançamos na experiência digital com um novo modelo de vendas: restaurantes delivery/dark kitchens no app James Delivery, entregando refeições prontas para consumo a partir de lojas localizadas em áreas estratégicas.

## Grupo Éxito

O GPA concluiu a aquisição de 96,57% do capital social do Grupo Éxito em 27 de novembro de 2019. Portanto, o resultado do Grupo Éxito está considerado no GPA Consolidado apenas no 1T20. Os crescimentos e variações vs o 1T19 são apenas para efeito de comparação.

(R\$ milhões)	Grupo Éxito		
	1T20	1T19 <sup>(3)</sup>	Δ
Receita Bruta	5.742	5.014	14,5%
Receita Líquida	5.095	4.442	14,7%
Lucro Bruto	1.242	1.177	5,6%
Margem Bruta	24,4%	26,5%	-2,1 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(945)	(883)	7,1%
% da Receita Líquida	18,5%	19,9%	-1,4 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	(29)	(3)	n.d.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(111)	(27)	305,6%
EBITDA Ajustado <sup>(1)(2)</sup>	289	307	-5,8%
Margem EBITDA Ajustada <sup>(1)(2)</sup>	5,7%	6,9%	-1,2 p.p.

(1) Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização. (2) Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais. (3) Proforma, apenas para efeito de comparação.

O **faturamento bruto** totalizou R\$ 5,7 bilhões no 1T20, significativo crescimento de 14,5% nas vendas totais e +12,1% nas mesmas lojas, confirmando a tendência positiva apresentada nos últimos trimestres, com crescimento em todos os formatos e regiões. Destaque para forte desempenho na Colômbia, com a Campanha de Aniversário do Éxito e maior volume de compras na segunda quinzena de março, bem como avanço de vendas no Uruguai - que teve uma excelente temporada turística e Argentina com crescimento acima da inflação mesmo diante de um cenário econômico desafiador no país.

O **lucro bruto** foi de R\$ 1,2 bilhão, +5,6% vs 1T19, com margem de 24,4%, demonstrando patamar extremamente saudável nas operações de varejo do grupo, em todos os países onde opera. Houve redução de 2,1 p.p. na margem bruta quando comparada com o proforma do mesmo período do ano passado, explicada principalmente por reclassificações contábeis realizadas no 1T20 entre as linhas de Despesas com Vendas, Gerais e Adm. e custos, bem como menor contribuição dos negócios complementares - que tiveram dinâmica comercial diferente em função do Covid-19 e maior necessidade de esforços promocionais no Uruguai e na Argentina.

As **despesas com vendas, gerais e administrativas** totalizaram R\$ 945 milhões, +7,1% vs 1T19, equivalentes a 18,5% da receita líquida (vs 19,9% no 1T19), refletindo o mesmo impacto das reclassificações contábeis realizadas no 1T20. Ainda que excluíssemos esse efeito, haveria redução das despesas como percentual da receita líquida, demonstrando o contínuo esforço para controle e redução das despesas.

O **EBITDA ajustado** totalizou R\$ 289 milhões (-5,8% vs 1T19), com margem significativa de 5,7%, refletindo os pontos supracitados, em linha com o esperado pela Companhia.

## II. OUTRAS RECEITAS E DESPESAS

As “Outras Receitas e Despesas” somaram uma despesa de R\$ 273 milhões, principalmente relacionadas a: (i) despesas com a integração dos ativos América Latina e reestruturação nas operações brasileiras (fechamentos e conversões) (ii) contingências fiscais e (iii) impactos não-recorrentes para suportar a demanda maior em todas as operações com o cenário de pandemia.

Espera-se que as possíveis monetizações de ativos já comentadas anteriormente, impactem positivamente essa linha nos próximos trimestres, contribuindo para que permaneça em um patamar estável no final do ano quando comparada com o ano anterior.

## III. RESULTADO FINANCEIRO

(R\$ milhões)	Consolidado		
	1T20	1T19	Δ
Rentabilidade de caixa e equivalentes	22	4	465,8%
Outras receitas financeiras	50	21	138,6%
Custo da dívida	(176)	(93)	89,9%
Custo de antecipação de recebíveis	(26)	(29)	-10,2%
Outras despesas financeiras	(57)	(46)	23,6%
Variação cambial líquida	(28)	5	n.d
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(214)</b>	<b>(138)</b>	<b>54,9%</b>
% Receita Líquida	1,1%	1,1%	0,0 p.p.
Juros sobre passivo de arrendamento	(212)	(163)	29,8%
<b>Resultado Financeiro Líquido - Pós IFRS 16</b>	<b>(426)</b>	<b>(303)</b>	<b>41,3%</b>
% Receita Líquida - Pós IFRS 16	2,2%	2,4%	-0,2 p.p.

O resultado financeiro líquido do GPA Consolidado totalizou R\$ 426 milhões, equivalente a 2,2% da receita líquida. Em função da adoção do IFRS 16, o resultado financeiro passou a incluir a rubrica de **Juros sobre passivo de arrendamento**, que totalizou R\$ 212 milhões no trimestre.

Considerando o resultado financeiro líquido de R\$214 milhões, sem o efeito dos Juros sobre passivo de arrendamento, as principais variações foram:

- **Receitas financeiras:** incremento de R\$ 47 milhões vs. 1T19; principalmente explicado pelo maior saldo de caixa médio aplicado;
- **Despesas financeiras (incluindo custo de antecipação de recebíveis):** incremento de R\$ 91 milhões vs 1T19, em função de maiores despesas de juros pelo aumento da dívida bruta com a aquisição do Grupo Éxito.
- **Efeito líquido da variação cambial:** incremento de R\$ 33 milhões vs 1T19, totalizando uma despesa de R\$ 28 milhões, principalmente devido ao impacto da forte desvalorização do Real e do Peso Colombiano nas importações da Companhia.

## IV. LUCRO LÍQUIDO

(R\$ milhões)	Consolidado		
	1T20	1T19	Δ
<b>EBITDA</b>	<b>918</b>	<b>810</b>	<b>13,3%</b>
Depreciação (Logística), Depreciação e Amortização	(604)	(358)	68,7%
Resultado Financeiro	(426)	(303)	40,8%
Imposto de Renda	9	(14)	n.d.
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia Consolidado</b>	<b>(109)</b>	<b>190</b>	<b>n.d.</b>
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade	(124)	136	n.d.
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. descontinuadas	(6)	(10)	-40,2%
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - Consolidado</b>	<b>(130)</b>	<b>126</b>	<b>n.d.</b>
<i>Margem Líquida - Acionistas Controladores - Consolidado</i>	<i>-0,7%</i>	<i>1,0%</i>	<i>-1,7 p.p.</i>
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores Ajustado - Consolidado (*)</b>	<b>65</b>	<b>164</b>	<b>-60,4%</b>
<i>Margem Líquida - Acionistas Controladores Ajustado - Consolidado (*)</i>	<i>0,3%</i>	<i>1,3%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>

(\*) Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais pós- impostos

O GPA consolidado encerrou o 1T20 com prejuízo líquido dos acionistas controladores de R\$ 130 milhões no 1T20, explicado principalmente por maior depreciação com a consolidação do Grupo Éxito e maior custo da dívida (R\$ 92 milhões de impacto no resultado financeiro com a reestruturação e otimização das operações na América Latina).

Ao expurgarmos o impacto das outras receitas e despesas, o GPA consolidado teria apresentado lucro líquido ajustado de R\$ 65 milhões no 1T20.

## V. DÍVIDA LÍQUIDA

Para efeito de cálculo dos indicadores na tabela abaixo, a Companhia não considera os passivos de arrendamento relacionados ao IFRS 16.

(R\$ milhões)	Consolidado	
	31.03.2020	31.03.2019
Dívida de Curto Prazo	(5.137)	(2.288)
Empréstimos e Financiamentos	(2.175)	(1.221)
Debêntures	(2.963)	(1.067)
Dívida de Longo Prazo	(12.222)	(4.151)
Empréstimos e Financiamentos	(1.428)	(261)
Debêntures	(10.793)	(3.890)
Total da Dívida Bruta	(17.359)	(6.439)
Caixa e Aplicações Financeiras	6.152	2.359
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(11.207)</b>	<b>(4.079)</b>
EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup>	4.315	3.371
Carteira de Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	433	547
<b>Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados</b>	<b>(10.774)</b>	<b>(3.532)</b>
<b>Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados / EBITDA Ajustado<sup>(1)</sup></b>	<b>-2,5x</b>	<b>-1,0x</b>

(1) EBITDA Ajustado pré-IFRS 16, acumulado dos últimos 12 meses.

A dívida líquida ajustada pelo saldo de recebíveis não antecipados totalizou R\$10,8 bilhões no GPA consolidado, equivalente a 2,5x dívida líquida/EBITDA ajustado<sup>(1)</sup>, refletindo principalmente a captação de recursos destinados à aquisição do Grupo Éxito. O maior patamar de alavancagem está em linha com o planejado pela Companhia, permanecendo em patamar considerado adequado.

A Companhia encerrou o 1T20 com posição financeira bastante sólida, tendo caixa de R\$ 6,1 bilhões, equivalente a 120% da posição de dívida bruta de curto prazo (vs. 103% no 1T19). Além disso, o saldo de recebíveis não antecipados totalizou R\$ 433 milhões e reforçamos ainda mais o caixa por meio de nova linha de crédito aprovada no final de abril, em um total de R\$ 500 milhões, com vencimento em dois anos, demonstrando patamar adequado de liquidez frente as obrigações futuras da Companhia.

Vale ressaltar, ainda, o evento subsequente ao trimestre, com distribuição de dividendos do Grupo Éxito no valor de R\$ 1,2 bilhão que serão integralmente destinados à amortização da dívida.

A Companhia poderá aproveitar a forte geração de caixa operacional, bem como a potencial monetização de outros ativos *non-core* como terrenos e edifícios, no valor de R\$ 3,3 bilhões e outras oportunidades relacionadas à venda de participações em subsidiárias, para redução futura de sua alavancagem.

## VI. INVESTIMENTOS

(R\$ milhões)	1T20	1T19	Δ
Novas Lojas e Aquisição de Terrenos	280	164	70,5%
Reformas, Conversões e Manutenções	135	102	33,2%
Infraestrutura e Outros	91	94	-2,8%
<b>Efeitos não cabia</b>			
Financiamento de Imobilizado	85	103	-17,4%
<b>Total Investimentos Alimentar Brasil - Bruto</b>	<b>591</b>	<b>463</b>	<b>27,8%</b>
Venda de Ativos	-	(6)	n.d.
<b>Total Investimentos Alimentar Brasil - Líquido</b>	<b>591</b>	<b>457</b>	<b>29,4%</b>
<b>Total Investimentos Grupo Éxito</b>	<b>82</b>	-	n.d.

No 1T20 os investimentos no perímetro Brasil totalizaram R\$ 591,3 milhões, líquido da venda de ativos, que serviram para expansão de uma loja Assaí, um Minuto Pão de Açúcar e um Posto de Gasolina.

Os investimentos no Grupo Éxito totalizaram R\$ 81,7 milhões, sendo que foram inauguradas 2 lojas Surtimayorista (modelo de *cash and carry* que já totaliza 32 lojas e apresentou crescimento de vendas de 14% no trimestre).

## VII. MOVIMENTAÇÃO DE LOJAS POR BANDEIRA - BRASIL

	31/12/2019					31/03/2020	
	Nº de lojas	Abertas	Abertas por conversão	Fechadas	Fechadas para conversão	Nº de lojas	Área de vendas m² (mil)
Assaí	166	1	-	-	-	167	714
Pão de Açúcar	185	-	-	-	-	185	237
Extra Hiper	112	-	-	-2	-3	107	659
Extra Supermercado	53	-	-	-2	-	51	49
Mercado Extra	100	-	-	-	-	100	120
Compre Bem	28	-	-	-	-	28	33
Mini Extra	152	-	-	-	-	152	38
Minuto Pão de Açúcar	85	1	-	-	-	86	20
Negócios especializados	195	1	-	-	-	196	68
Postos de combustíveis	72	1	-	-	-	73	58
Drogarias	123	-	-	-	-	123	9
<b>Total lojas</b>	<b>1.076</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>-4</b>	<b>-3</b>	<b>1.072</b>	<b>1.938</b>
<b>Área de Vendas (mil m²)</b>		<b>1.963</b>					<b>1.938</b>

A Companhia reafirma seu plano de expansão, conversão e reformas de lojas. No entanto, diante do cenário de pandemia do novo Coronavírus (Covid-19), eventuais postergações nas obras podem ocorrer.

## VIII. Coronavírus (Covid-19)

A Organização Mundial da Saúde (OMS) classificou o surto do Coronavírus (Covid-19) como pandemia global no dia 11 de março de 2020, fato que modificou as relações e hábitos de vários consumidores. Os impactos na nossa operação começaram a ser observados gradualmente após essa classificação e, principalmente, após o primeiro decreto de quarentena e isolamento social determinado pelo governo do estado de São Paulo e posteriormente por outros estados.

- **Principais efeitos observados (14 a 31 de março):** (i) mudança no mix de produtos, (ii) menor frequência de compra com cesta significativamente maior, (iii) maior participação do consumidor pessoa física no Assaí, (iv) crescimento e fortalecimento do ecossistema digital (+82% no e-commerce alimentar, +4.200% no GMV da vertical varejo no James Delivery, +130% no ticket médio de James Delivery e +90% no número de refeições prontas e semi-prontas de Cheftime);
- **Principais medidas implementadas (14 a 31 de março):** (i) parceria com indústria para garantir à população acesso a produtos básicos e essenciais, (ii) aumento do nível de estoques dos produtos essenciais em 15%, (iii) manutenção da política de preços e redução do esforço promocional para manter nível adequado de produtos nas prateleiras, (iv) crédito diferenciado para compra de produtos alimentares, (v) adaptação nos horários de lojas, (vi) medidas de segurança/cuidado para cliente e colaboradores, (vii) ampliação do número de lojas atendendo o modelo Express, (viii) inauguração de duas novas e-stores, (ix) integração da operação do James Delivery nos websites e aplicativos, (x) contratação de cerca de 5 mil temporários, (xi) ações de solidariedade por meio de doação de produtos de alimentação, higiene e limpeza.

Para maiores informações sobre os impactos do Coronavírus nas operações do Grupo, acesse o relatório de vendas divulgado no dia 22 de abril de 2020, disponível no site de Relações com Investidores da Companhia.

## IX. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

### Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL					
(R\$ milhões)	ATIVO		GPA Brasil Alimentar		Grupo Éxito - Operação Internacional 31.03.2020
	Consolidado		31.03.2020	31.03.2019	
	31.03.2020	31.03.2019	31.03.2020	31.03.2019	
<b>Ativo Circulante</b>	<b>20.641</b>	<b>36.923</b>	<b>13.929</b>	<b>11.977</b>	<b>6.665</b>
Caixas e Equivalentes de Caixa	6.152	2.359	3.454	2.359	2.664
Contas a Receber	980	765	716	765	261
Cartões de Crédito	433	488	433	488	-
Tickets de vendas e duplicatas a receber	500	216	206	216	292
Provisão para Devedores Dúvidosos	(36)	(5)	(5)	(5)	(31)
Provenientes de Acordos Comerciais	83	66	83	66	-
Estoques	9.701	5.732	6.992	5.732	2.708
Tributos a Recuperar	1.482	648	930	648	551
Ativos Disponíveis para Venda	1.034	26.745	982	1.800	52
Despesas Antecipadas e Outras Contas a Receber	1.291	674	854	673	429
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>38.960</b>	<b>21.498</b>	<b>23.091</b>	<b>21.526</b>	<b>15.818</b>
Realizável a Longo Prazo	4.850	4.253	4.668	4.256	189
Contas a Receber	0	60	0	60	-
Cartões de Crédito	0	60	0	60	-
Tributos a Recuperar	3.167	2.876	3.167	2.876	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	421	313	398	316	21
Partes Relacionadas	100	39	51	39	59
Depósitos para Recursos Judiciais	794	785	794	785	-
Despesas Antecipadas e Outros	369	181	259	181	108
Investimentos	764	215	303	215	461
Propriedades para Investimento	3.053	20	-	20	3.053
Imobilizado	22.600	14.167	15.153	14.179	7.430
Intangível	7.694	2.843	2.968	2.855	4.686
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>59.601</b>	<b>58.421</b>	<b>37.020</b>	<b>33.503</b>	<b>22.483</b>
PASSIVO					
	Consolidado		GPA Brasil Alimentar		Grupo Éxito - Operação Internacional 31.03.2020
	31.03.2020	31.03.2019	31.03.2020	31.03.2019	
	31.03.2020	31.03.2019	31.03.2020	31.03.2019	
<b>Passivo Circulante</b>	<b>22.422</b>	<b>32.713</b>	<b>14.157</b>	<b>11.311</b>	<b>8.200</b>
Fornecedores	12.038	6.481	8.075	6.481	3.961
Empréstimos e Financiamentos	2.608	1.275	1.155	1.275	1.453
Debêntures	2.963	1.067	1.985	1.067	978
Passivo de Arrendamento	920	465	622	471	297
Salário e Encargos Sociais	1.031	694	757	694	269
Impostos e Contribuições a Recolher	648	363	351	363	296
Dividendos Propostos	228	164	156	164	72
Financiamento Compra de Imóveis	133	47	102	47	31
Partes Relacionadas	192	160	103	256	61
Propaganda	42	31	41	31	-
Provisão para Reestruturação	41	7	7	7	34
Receitas a apropriar	292	213	189	213	76
Passivos sobre Ativos Não-Correntes a Venda	(0)	21.504	-	-	-
Outros	1.286	243	612	243	673
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>23.270</b>	<b>12.140</b>	<b>14.118</b>	<b>12.175</b>	<b>9.087</b>
Empréstimos e Financiamentos	1.439	307	588	307	851
Debêntures	10.793	3.890	4.832	3.890	5.962
Passivo de Arrendamento	7.960	5.336	6.293	5.371	1.668
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	766	499	292	499	471
Impostos Parcelados	349	447	348	447	1
Provisão para Demandas Judiciais	1.313	1.276	1.208	1.276	106
Receitas a apropriar	23	18	23	18	-
Provisão para perda de investimento em associadas	561	316	497	316	-
Outros	65	53	37	53	28
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>13.909</b>	<b>13.568</b>	<b>8.746</b>	<b>10.016</b>	<b>5.196</b>
Atribuído aos Acionistas Controladores	<b>11.251</b>	<b>10.284</b>	<b>8.746</b>	<b>10.016</b>	<b>2.544</b>
Capital Social	6.859	6.825	6.859	6.825	-
Reservas de Capital	456	426	457	426	-
Reservas de Lucro	3.445	3.106	939	2.838	2.154
Outros resultados Abrangentes no Patrimônio	491	(73)	491	(73)	390
Participação de Acionistas não Controladores	2.658	3.284	-	0	2.652
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>59.601</b>	<b>58.421</b>	<b>37.020</b>	<b>33.503</b>	<b>22.483</b>

## Demonstração de Resultado do Exercício - 1º Trimestre 2020

	Consolidado <sup>(1)</sup>		
	1T20	1T19	A
<b>R\$ - Milhões</b>			
<b>Receita Bruta</b>	<b>21.644</b>	<b>13.828</b>	<b>56,5%</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>19.682</b>	<b>12.709</b>	<b>54,9%</b>
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(15.465)</b>	<b>(9.877)</b>	<b>56,6%</b>
Depreciação (Logística)	(61)	(33)	88,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>4.156</b>	<b>2.798</b>	<b>48,5%</b>
Despesas com Vendas	(2.459)	(1.683)	46,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(501)	(269)	86,0%
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>(2.960)</b>	<b>(1.953)</b>	<b>51,6%</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial <sup>(2)</sup>	(66)	(17)	279,2%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(273)	(51)	436,0%
Depreciação e Amortização	(543)	(325)	67,2%
<b>EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos</b>	<b>314</b>	<b>452</b>	<b>-30,6%</b>
Receitas Financeiras	202	36	464,1%
Despesas Financeiras	(628)	(338)	85,6%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(426)</b>	<b>(303)</b>	<b>40,8%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.</b>	<b>(112)</b>	<b>150</b>	<b>n.d.</b>
Imposto de Renda	9	(14)	n.d.
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	(103)	136	n.d.
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações descontinuadas	(6)	54	n.d.
<b>Lucro Líquido Companhia Consolidado</b>	<b>(109)</b>	<b>190</b>	<b>n.d.</b>
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade <sup>(3)</sup>	(124)	136	n.d.
Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores - op. descontinuadas <sup>(3)</sup>	(6)	(10)	-40,2%
<b>Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado<sup>(3)</sup></b>	<b>(130)</b>	<b>126</b>	<b>n.d.</b>
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	21	(0)	n.d.
Participação de Acionistas Não Controladores - op. descontinuadas	(0)	64	n.d.
<b>Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado</b>	<b>21</b>	<b>64</b>	<b>-67,1%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado Ajustado<sup>(4)</sup></b>	<b>65</b>	<b>164</b>	<b>-60,1%</b>
<b>EBITDA - Lucro oper. antes da depr.,result. financeiro e impostos</b>	<b>918</b>	<b>810</b>	<b>13,3%</b>
<b>EBITDA Ajustado<sup>(4)</sup></b>	<b>1.191</b>	<b>861</b>	<b>38,3%</b>
	Consolidado <sup>(1)</sup>		
<b>% da Receita Líquida</b>			
<b>Lucro Bruto</b>	<b>21,1%</b>	<b>22,0%</b>	
Despesas com Vendas	12,5%	13,2%	
Despesas Gerais e Administrativas	2,5%	2,1%	
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>15,0%</b>	<b>15,4%</b>	
Resultado da Equiv. Patrimonial <sup>(2)</sup>	0,3%	0,1%	
Outras Despesas e Receitas Operacionais	1,4%	0,4%	
Depreciação e Amortização	2,8%	2,6%	
<b>EBIT</b>	<b>1,6%</b>	<b>3,6%</b>	
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>2,2%</b>	<b>2,4%</b>	
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.</b>	<b>0,6%</b>	<b>1,2%</b>	
Imposto de Renda	0,0%	0,1%	
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - op. em continuidade	0,5%	1,1%	
<b>Lucro Líquido Companhia Consolidado</b>	<b>0,6%</b>	<b>1,5%</b>	
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade <sup>(3)</sup>	0,6%	1,1%	
<b>Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado<sup>(3)</sup></b>	<b>0,7%</b>	<b>1,0%</b>	
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	0,1%	0,0%	
<b>Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado</b>	<b>0,1%</b>	<b>0,5%</b>	
<b>Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado Ajustado<sup>(4)</sup></b>	<b>0,3%</b>	<b>1,3%</b>	
<b>EBITDA</b>	<b>4,7%</b>	<b>6,4%</b>	
<b>EBITDA Ajustado<sup>(4)</sup></b>	<b>6,1%</b>	<b>6,8%</b>	

(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		
	Consolidado	
(R\$ milhões)	31.03.2020	31.03.2019
<b>Lucro (Prejuízo) líquido do exercício</b>	<b>(109)</b>	<b>190</b>
Imposto de renda diferido	(102)	11
Perda (ganho) na alienação de imobilizado e intangível	114	73
Depreciação e amortização	604	358
Juros e variações monetárias	387	466
Resultado de equivalência patrimonial	66	8
Provisão para demandas judiciais	27	68
Provisão para baixas e perdas do imobilizado	-	1
Remuneração baseada em ações	9	15
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	2	123
Provisão para obsolescência e quebras	-	(13)
Receita a apropriar	(265)	(122)
Perda (ganho) na baixa de passivo de arrendamento	(86)	(45)
<b>(Aumento) redução de ativos</b>		
Contas a receber	(287)	(725)
Estoques	(920)	268
Impostos a recuperar	(329)	(34)
Dividendos recebidos	-	12
Outros ativos	(116)	(251)
Partes relacionadas	(11)	4
Depósitos judiciais	2	-
<b>(Aumento) redução de passivos</b>		
Fornecedores	(3.071)	(4.667)
Salários e encargos sociais	39	(86)
Impostos e contr. sociais a recolher	111	19
Demais contas a pagar	(36)	(3)
Demandas judiciais	(42)	(189)
Receita diferida	178	3
Imposto de renda e contribuição social pagos	-	(93)
<b>Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades operacionais</b>	<b>(3.835)</b>	<b>(4.609)</b>
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(625)	(495)
Aumento no ativo intangível	(47)	(120)
Venda de bens do imobilizado	3	-
Aquisição de propriedade para investimento	(6)	-
<b>Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de investimento</b>	<b>(675)</b>	<b>(615)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>		
Aumento de capital	2	-
Captação e refinanciamentos	3.310	2.734
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(321)	(1.776)
Pagamento de dividendos	(17)	-
Aquisição de sociedade	-	(19)
Recursos obtidos com oferta de ações e acionistas não controladores	3	-
Transação com não controladores	-	396
Pagamento de passivo de arrendamento	(425)	(536)
Variação Cambial s/ Caixa e Equivalentes	156	-
<b>Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de financiamento</b>	<b>2.552</b>	<b>799</b>
<b>Aumento (redução) de caixa e equivalentes</b>	<b>(1.802)</b>	<b>(4.425)</b>
Disponibilidades no início do exercício	7.954	8.080
Disponibilidades no fim do exercício	6.152	3.655
<b>Variação no caixa e equivalentes</b>	<b>(1.802)</b>	<b>(4.425)</b>

(\*) Considera 3 meses de Via Varejo em 2019. Além disso, considera 3 meses de Éxito em 2020.

## X. SEGMENTAÇÃO DE VENDAS POR NEGÓCIO – BRASIL

Segmentação de Vendas Brutas por Negócio					
(R\$ milhões)	1T20	%	1T19	%	Δ
<b>Multivarejo</b>	<b>7.349</b>	<b>46,2%</b>	<b>6.922</b>	<b>50,1%</b>	<b>6,2%</b>
Pão de Açúcar	1.931	12,1%	1.778	12,9%	8,6%
Extra <sup>(1)</sup>	4.307	27,1%	4.155	30,0%	3,7%
Proximidade <sup>(2)</sup>	391	2,5%	310	2,2%	26,1%
Outros Negócios <sup>(3)</sup>	719	4,5%	679	4,9%	5,9%
<b>Atacarejo</b>	<b>8.549</b>	<b>53,8%</b>	<b>6.907</b>	<b>49,9%</b>	<b>23,8%</b>
Assaí	8.549	53,8%	6.907	49,9%	23,8%
<b>GPA Brasil<sup>(4)</sup></b>	<b>15.902</b>	<b>100,0%</b>	<b>13.829</b>	<b>100,0%</b>	<b>15,0%</b>

Segmentação de Vendas Líquidas por Negócio					
(R\$ milhões)	1T20	%	1T19	%	Δ
<b>Multivarejo</b>	<b>6.780</b>	<b>46,5%</b>	<b>6.382</b>	<b>50,2%</b>	<b>6,2%</b>
Pão de Açúcar	1.816	12,4%	1.671	13,2%	8,6%
Extra <sup>(1)</sup>	3.935	27,0%	3.787	29,8%	3,9%
Proximidade <sup>(2)</sup>	368	2,5%	292	2,3%	26,2%
Outros Negócios <sup>(3)</sup>	661	4,5%	632	5,0%	4,7%
<b>Atacarejo</b>	<b>7.807</b>	<b>53,5%</b>	<b>6.327</b>	<b>49,8%</b>	<b>23,4%</b>
Assaí	7.807	53,5%	6.327	49,8%	23,4%
<b>GPA Brasil<sup>(4)</sup></b>	<b>14.587</b>	<b>100,0%</b>	<b>12.709</b>	<b>100,0%</b>	<b>14,8%</b>

<sup>(1)</sup> Inclui vendas do Extra Supermercado, Mercado Extra, Extra Hiper e Compre Bem. <sup>(2)</sup> Inclui vendas do Mini Extra e Minuto Pão de Açúcar.

<sup>(3)</sup> Inclui as vendas das Postos de Combustíveis, Drogarias, Delivery e receitas provenientes do aluguel de galerias comerciais. <sup>(4)</sup> GPA Brasil inclui o resultado de outros negócios complementares

## XI. COMPOSIÇÃO DAS VENDAS (% sobre Vendas Líquidas) - BRASIL

COMPOSIÇÃO DE VENDAS (% sobre Vendas Líquidas)	GPA Brasil	
	1T20	1T19
<b>À Vista</b>	48,4%	49,1%
<b>Cartão de Crédito</b>	40,6%	40,0%
<b>Ticket Alimentação</b>	11,0%	10,9%



## Teleconferência e Webcast sobre os Resultados do 1T20

Quinta-Feira, 14 de maio de 2020  
10:30h (horário de Brasília) | 8:30h (NY) | 14:30h (Londres)

**Conferência em Português (idioma original)**  
+55 (11) 3181-8565

**Conferência em inglês (tradução simultânea)**  
+1 (412) 717-9627 ou +1 (844) 204-8942

Webcast: <http://www.gpari.com.br>

**Replay**  
+55 11 3193-1012  
Código para áudio em português: 1932275#

Código para áudio em inglês: 1779586#

<http://www.gpari.com.br>

## Contatos – Relações com Investidores

### GPA

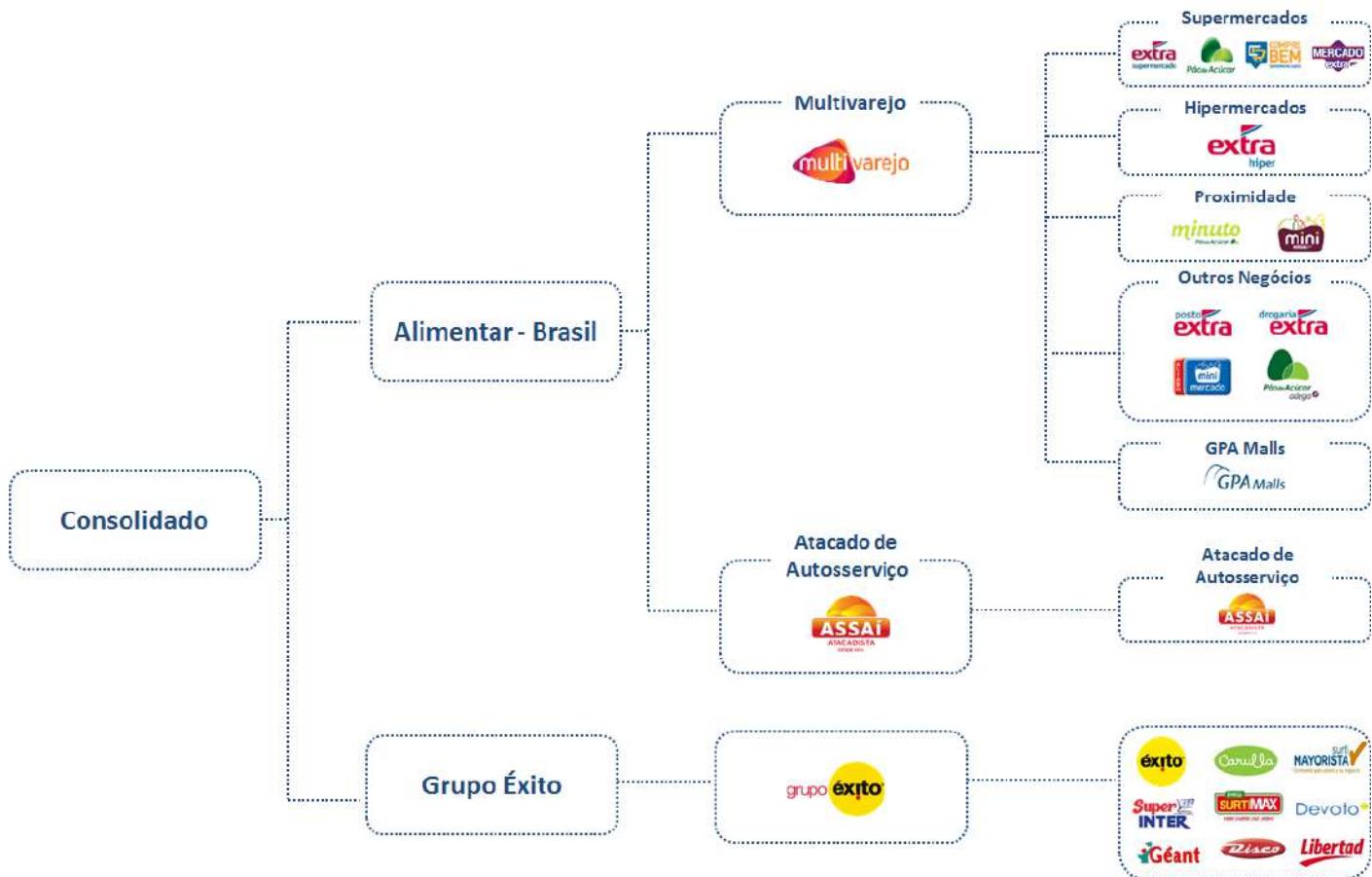
Telefone: 55 (11) 3886-0421  
[gpa.ri@gpabr.com](mailto:gpa.ri@gpabr.com)  
[www.gpari.com.br](http://www.gpari.com.br)

---

**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 macroeconômicas constituem-se em meras previsões e foram baseadas nas crenças, intenções e expectativas da Administração em relação ao futuro da Companhia. Estas expectativas são altamente dependentes de mudanças do mercado, do desempenho econômico geral do Brasil, da indústria e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças.

## APÊNDICE

### Negócios da Companhia:



**Alimentar - Brasil:** Valores apresentados referem-se à soma das atividades de Assaí e Multivarejo.

**Grupo Éxito:** Valores apresentados referem-se às atividades do Grupo Éxito exercidas na Colômbia, Uruguai e Argentina. O GPA concluiu a aquisição de 96,57% do capital social do Grupo Éxito em 27 de novembro de 2019.

**Consolidado:** Valores apresentados referem-se à soma das atividades Alimentar - Brasil, Grupo Éxito, Cdiscount e outros negócios da Companhia.

**Atividades descontinuadas:** Referentes às atividades da Via Varejo até maio de 2019 e outros efeitos posteriores relacionados à baixa dos investimentos.

**EBITDA:** O cálculo do EBITDA é realizado em conformidade com a Instrução nº 527 da Comissão de Valores Mobiliários, de 04/10/12.

**EBITDA Ajustado:** Medida de rentabilidade calculada pelo EBITDA excluídas as Outras Despesas e Receitas Operacionais. A Administração utiliza a medida em suas análises por entender que, dessa maneira, despesas e receitas excepcionais e outros lançamentos extraordinários que podem comprometer a comparabilidade e análise dos resultados são eliminados.

**Lucro por Ação:** O lucro diluído por ação é calculado conforme segue:

- Numerador: lucro do exercício ajustado pelos efeitos dilutivos de opções concedidas por subsidiárias.



- Denominador: número de ações de cada categoria ajustado de modo a incluir as possíveis ações correspondentes a instrumentos dilutivos (opções de ações), deduzido o número de ações que poderiam ser recompradas no mercado, conforme o caso.

Os instrumentos de patrimônio que devam ou possam ser liquidados com ações da Companhia e de suas subsidiárias somente são incluídos no cálculo quando sua liquidação tiver impacto dilutivo sobre o lucro por ação.

**Crescimento ‘mesmas lojas’:** Todos os crescimentos ‘mesmas lojas’ mencionados no documento estão ajustados pelo efeito calendário de cada período.

**Crescimento e Variações:** Os crescimentos e variações apresentados neste documento referem-se à variação comparada ao mesmo período do ano anterior, exceto quando indicado no texto.

**Vertical de varejo:** Corresponde às vendas de James Delivery nas operações de Pão de Açúcar, Extra e Minuto Pão de Açúcar.

São Paulo, May 13, 2020 – GPA [B3: PCAR3; NYSE: CBD] announces its results for the 1st quarter of 2020 (1Q20). All comparisons are with the same period in 2019, except where stated otherwise. In addition, starting from 2019, results include the effects of IFRS 16/CPC 06 (R2) – Leases, which eliminates the distinction between operating and financial leases and requires the recognition of a financial asset and liability related to future leases discounted at present value for virtually all lease agreements of our stores. GPA acquired 96.57% of the capital stock of Éxito on November 27, 2019 and hence Éxito's results were fully consolidated in the 1Q20 results.

## 1Q20 EARNINGS RELEASE

Comments below refer to numbers before the application of IFRS 16, except unless otherwise indicated. The Grupo Éxito's operations related to 1Q20 are included in GPA's consolidated results. The variations vs 1Q19 are for comparison purposes only.

### Operating and Financial Performance

**Consolidated gross sales revenue** of R\$ 21.6 billion in 1Q20, +56.5% in total sales and +15.0% pro forma<sup>1</sup>, with strong growth across all operations of the group. Sales grew significantly in all formats since the onset of the pandemic, confirming the effectiveness and strong adherence of the models to clients' needs;

- **GPA Brazil<sup>2</sup>:** R\$ 15.9 billion, a significant increase of 15.0%, growth significantly above the competition, +23.8% in total sales, which resulted in the largest increase in penetration in SP households in the sector (+190 bps vs 1Q19), confirming the strengthening of this business model and its successful expansion (with record store openings: 40 stores in 2018 and 2019, which already account for 25% of the banner's sales). In addition, the strong resumption of growth at Multivarejo deserves mention, with total sales growing 6.1%, driven by growth in all formats due to the maturation of the portfolio, which was optimized in last year, and the successful commercial dynamics in the quarter;
- **Grupo Éxito:** R\$ 5.7 billion, significant growth of 14.5% pro forma, highlighting the performance of the innovative formats such as Wow (+15%), FreshMarket (+25%), Surtimayorista (+14%) and growth of e-commerce;

**Consolidated gross profit** came to R\$4.1 billion in 1Q20, +48.5% vs. 1Q19 and +4.6% pro forma, with gross margin of 21.1%, reflecting the excellent performance of the operation in Brazil and the first consolidation of the Grupo Éxito's operation;

- **GPA Brazil<sup>2</sup>:** R\$ 2.9 billion, +4.1% vs. 1Q19, with margin of 20.0%, driven by the accelerated maturation of the new Assaí stores, which added 30 bps vs. 1Q19, as well as the strong recovery of Multivarejo (significant increase of 110 bps vs. 4Q19), with operational improvements resulting from the successful commercial management during the quarter;
- **Grupo Éxito:** R\$ 1.2 billion, +5.6% vs. 1Q19 pro forma, with a significant margin of 24.4%, in line with the Company's expectations, ensuring strong competitiveness in the countries where the group operates;

**Consolidated Adjusted EBITDA** came to R\$ 1.2 billion, up 38.3% from 1Q19 and +2.0% pro forma, with margin of 6.1%, confirming the positive trend in the Brazil operations and the first consolidation of the Grupo Éxito's operation;

- **GPA Brazil<sup>2</sup>:** R\$ 988 million, up 9.6% from 1Q19, and margin of 6.8%, driven by the solid performance of Assaí and strong recovery by Multivarejo which, besides streamlining its operations, reduced its SG&A significantly by 5.7%;
- **Grupo Éxito:** R\$ 289 million, down 5.8% from 1Q19, and margin of 5.7%, driven by the continuous control of expenses, despite the challenging scenario.

### Leverage

- **Net debt/EBITDA<sup>3</sup>** ratio of 2.5x, with deleveraging expected in the coming quarters through operating cash flows and opportunities for potential monetization of mature and non-core assets of approximately R\$ 3.3 billion.
- The Company ended 1Q20 with a **solid financial position**, consisting of R\$6.1 billion in cash, equivalent to 120% of its short-term debt (vs. 103% in 1Q19). In addition, the portfolio of unsold receivables totaled R\$ 433 million, and we further strengthened cash balance through a new credit line contracted at the end of April, for a total of R\$ 500 million, with a two-year maturity, demonstrating an adequate level of liquidity in view of the Company's future obligations.

### Capex

- **Investments of GPA Consolidated** came to R\$ 673 million in the quarter. In line with the strategy to strengthen the portfolio, one Assaí store, one Minuto Pão de Açúcar store, one gas station and two Surtimayorista stores in Colombia were inaugurated during the quarter.
- The Company **reaffirms its expansion and optimization plan**; however, due to the pandemic scenario, a few changes in deadlines or postponements may occur. Currently, 17 Assaí stores (three conversions) are under construction. The plan is advancing consistently and the conversions of Extra Super stores into Mercado Extra and Pão de Açúcar into the G7 model should be concentrated towards the year-end, along with new store openings in the Pão de Açúcar and Minuto Pão de Açúcar formats.

<sup>1</sup> Proforma: results of Grupo Éxito in 1Q19 included in consolidated for comparability purposes only;

<sup>2</sup> GPA Brazil: GPA Food Business Brazil, does not include results from other complementary businesses

<sup>3</sup> Pre-IFRS16 adjusted, accumulated in the last 12 months

### Events subsequent to the reporting period:

- Distribution of **dividends of Grupo Éxito** in the amount of approximately R\$ 1.2 billion, which will help deleverage GPA Brazil's operation;
- Approval of the **distribution of dividends amounting to R\$ 155.9 million**, corresponding to R\$ 0.58 per common share, with **payout of 25%** in 2019.

## 1Q20 RESULTS

(\$ million)	Consolidated			GPA Food Business Brazil <sup>(1)</sup>			Grupo Éxito
	1Q20	1Q19	Δ	1Q20	1Q19	Δ	1Q20
Gross Revenue	21,644	13,828	56.5%	15,891	13,827	14.9%	5,742
Net Revenue	19,682	12,709	54.9%	14,576	12,709	14.7%	5,095
Gross Profit	4,156	2,798	48.5%	2,913	2,798	4.1%	1,242
Selling, General and Adm. Expenses	(2,960)	(1,953)	51.6%	(1,993)	(1,951)	2.2%	(945)
Adjusted EBITDA <sup>(2)(3)</sup>	1,191	861	38.3%	988	901	9.6%	289
Net Financial Revenue (Expenses)	(426)	(303)	40.8%	-	-	-	-
Adjusted Net Income (Loss) Controlling Shareholders - Consolidated <sup>(2)</sup>	65	164	-60.1%	-	-	-	-
<i>Gross Margin</i>	21.1%	22.0%	-90 bps	20.0%	22.0%	-200 bps	24.4%
<i>Selling, General and Adm. Expenses</i>	15.0%	15.4%	-40 bps	13.7%	15.4%	-170 bps	18.5%
<i>Adjusted EBITDA Margin <sup>(2)(3)</sup></i>	6.1%	6.8%	-70 bps	6.8%	7.1%	-30 bps	5.7%
<i>Net Financial Revenue (Expenses)</i>	2.2%	2.4%	-20 bps				
<i>Adjusted Net margin - Controlling Shareholders Consolidated <sup>(3)</sup></i>	0.3%	1.3%	-100 bps				

(1) GPA Food Business BrazilResults do not include the result of other complementary businesses. (2) Operating income before interest, taxes, depreciation and amortization. (3) Adjusted for Other Operating Income and Expenses. PS: Tax credits were not materially different from previous quarters.

"The first quarter of 2020 was marked by important operational advances across all business formats, thanks to the strategic initiatives rolled out by the Company, both in Brazil, as well as in Colombia, Uruguay and Argentina. We remain focused on the continuous improvement and operational efficiency of our businesses, overcoming major challenges especially during the pandemic period experienced worldwide. Our digital ecosystem continues to be further strengthened, supported by a technological infrastructure and very efficient processes, which have allowed us to triple our operational capacity and anticipate the projects planned for one year, in a few weeks, further strengthening our leadership position in the food e-commerce in South America. Health security has become an attribute in our operations, characterized as an essential factor in business sustainability. The adherence to the hygiene and safety protocols that we have implemented in all countries where we operate now places us on a new level, in accordance with a new reality of society and the new scenario that is ahead of us. Likewise, we remain focused and increasingly firm in maintaining social actions in a more and more robust solidarity network. We continue to work to that our customers in Brazil and South America have access to the products they need, making their purchases in safety, and the 1Q20 results assure us that we are on the right direction."

**Peter Estermann - CEO of GPA**

## I. OPERATING PERFORMANCE BY BUSINESS

### Assaí

1Q20

(R\$ million)	Assaí		
	1Q20	1Q19	Δ
Gross Revenue	8,549	6,907	23.8%
Net Revenue	7,807	6,327	23.4%
Gross Profit	1,214	970	25.2%
Gross Margin	15.6%	15.3%	30 bps
Selling, General and Adm. Expenses	(719)	(599)	20.0%
% of Net Revenue	9.2%	9.5%	-30 bps
Other Operating Revenue (Expenses)	(60)	(1)	n.d.
Adjusted EBITDA <sup>(1)(2)</sup>	503	376	33.6%
Adjusted EBITDA Margin <sup>(1)(2)</sup>	6.4%	5.9%	50 bps

(1) Operating income before interest, tax, depreciation and amortization. (2) Adjusted for Other Operating Income and Expenses.

**Gross sales revenue** grew by over R\$1.6 billion, totaling R\$8.5 billion in the quarter. The strong growth of 23.8% was driven by the successful expansion of 40 stores in the last 24 months, which already account for 25% of total sales of the banner. The banner gained over 2.5 million new clients and reported higher sales volume and increase in same-store sales of 7.1%. In the quarter, one Assaí store was opened in the state of Pernambuco, the 167<sup>th</sup> of the banner, in line with the strategy of expanding its stores in other regions of Brazil.

Currently, 17 Assaí stores (three conversions) are under construction, confirming the banner's ongoing expansion plan.

**Gross profit** came to R\$1.2 billion, with margin of 15.6% (30 bps higher than in 1Q19), due to: (i) the accelerated maturation of the recent expansion, (ii) the adequate level of competitiveness in the quarter, with reduced promotional activity in the last two weeks of March, (iii) the higher participation of individual consumers in total sales (which reached 70% in 1Q20 vs. approximately 50% before the pandemic) and (iv) the lower participation of business clients in total sales.

For one more quarter, the increase in **selling, general and administrative expenses** was lower than the increase in sales revenue, corresponding to 9.2% of net sales revenue (down 30 bps. from 1Q19), due to consistent and rigorous control of expenses.

**Adjusted EBITDA** maintained the consistent growth observed in recent quarters, growing 33.6% to R\$503 million, with margin of 6.4% in 1Q20 (up 50 bps. from 1Q19), reflecting the increase in gross margin and control of expenses.

## Multivarejo

1Q20

(R\$ million)	Multivarejo <sup>(1)</sup>		
	1Q20	1Q19	Δ
Gross Revenue	7.342	6.921	+6,1%
Net Revenue	6.769	6.382	+6,1%
Gross Profit	1.699	1.828	-7,1%
Gross Margin	25,1%	28,6%	-350 bps
Selling, General and Adm. Expenses	(1.274)	(1.352)	-5,7%
% of Net Revenue	18,8%	21,2%	-240 bps
Equity Income	28	21	+32,7%
Other Operating Revenue (Expenses)	(102)	(50)	+103,6%
Adjusted EBITDA <sup>(2)(3)</sup>	485	525	-7,7%
Adjusted EBITDA Margin <sup>(2)(3)</sup>	7,2%	8,2%	-100 bps

(1) Multivarejo does not include the result of other complementary businesses. (2) Earnings before interest, tax, depreciation and amortization. (3) Adjusted for Other Operating Income and Expenses.

**Gross revenue** totaled R\$7.3 billion in 1Q20 (+6.1% vs. 1Q19), driven by the maturation of renovated and converted stores, as well as the implementation of successful commercial strategies and higher purchases by clients during the second half of March due to the pandemic scenario. Food e-commerce also contributed positively to business evolution, growing 82%, corresponding to 3% of Multivarejo's revenues and 7% of Pão de Açúcar revenues. Sales grew across all banners, with formats demonstrably better adapted to the demands of consumers. Same-store sales grew 6.6% in the period.

**Gross profit** was R\$1.7 billion, with margin of 25.1% (up 110 bps from 4Q19), demonstrating better commercial management and greater operational efficiency. Since early February, an in-depth revision of the category mix and product mix was carried out, which resulted in: (i) optimization of the pricing model, (ii) reduction of the need for investments in promotions, (iii) improvement in negotiations and higher penetration of private-label (which currently account for 14% of Multivarejo sales). Initiatives were also implemented to reduce shrinkage level (-40 bps vs. 4Q19), through greater integration of store supply practices.

**Selling, general and administrative expenses** declined sharply by 5.7% from 1Q19 (significant decrease of 240 bps as a percentage of net sales revenue), demonstrating the continuous discipline in controlling and reducing expenses, without any impact on the service offered. Most of the savings in the quarter were concentrated in marketing, maintenance, IT and corporate expenses. It is worth mentioning that the maturation of renovated and converted stores also contributed to a higher dilution of expenses through significant sales growth during the period.

**Adjusted EBITDA** totaled R\$485 million, with margin of 7.2% (up 100 bps from 4Q19), reflecting the strong recovery of sales growth, as well as the excellent management to reduce and control expenses, despite the formidable challenges related to the pandemic.

## Digital Ecosystem

- The **e-commerce** operation registered 82% growth in the quarter, considering all delivery models. The Express model was implemented in 130 stores (vs. 77 stores in 1Q19), growing 86% when compared to 1Q19 and currently is present in 260 stores. “Click & Collect” was implemented in 125 stores, with growth of 129%. Two new dedicated distribution centers were opened in the quarter to sustain the accelerated growth of the operation. The “paodeacucar.com” and “clubeextra.com.br” websites registered growth of 76% in customers and 150% in number of accesses compared to 1Q19, and online sales already account for 3% of gross sales revenue at Multivarejo and 7% at Pão de Açúcar, consolidating and strengthening the Company’s leadership position in the online food segment.
- GPA’s **loyalty apps** totaled more than 12 million downloads, accounting for a significant share, reaching 3.3 million unique Monthly Active Users (MAU), up 30% from 1Q19. Sales originated by the “Pão de Açúcar Mais” and “Clube Extra” apps already represent around 50% of total sales in the e-commerce operation. Moreover, “Stix Fidelidade” is still under development and is currently prospecting business partners that will further strengthen the program.
- **James Delivery** ended the quarter serving 19 cities (currently it already serves 25 cities and is active in 134 stores), and has registered 2.5 million downloads. James Delivery registered a sales growth of 8 times in comparison with 1Q19, accompanied by a 130% increase in average ticket. GMV registered a robust growth of 42 times in the retail vertical, due to (i) the maturation of the regions served, (ii) the higher physical and technological integration with Multivarejo, (iii) partnerships with the Raia Drogasil and Iguaútemi chains. We continue to develop new solutions through the app and, in April, we launched “James Prime,” a model that can receive a higher number of orders per client.
- The foodtech **Cheftime** continued to register average monthly growth of over 40%. In 1Q20, we concluded the renovation of its production center (expanding the pizza, esfiha and meals categories), redesigned the production of sushi at stores and improved the digital experience with a new sales model: delivery restaurants/dark kitchens in the James Delivery app, delivering ready-to-eat meals prepared at stores located in strategic areas.

## Grupo Éxito

GPA acquired 96.57% of the capital stock of Grupo Éxito on November 27, 2019. Therefore, Grupo Éxito's results are being considered in Consolidated GPA only in 1Q20. Growth and variation figures in relation to 1Q19 are merely for comparison purposes.

(R\$ million)	Grupo Éxito		
	1Q20	1Q19 <sup>(3)</sup>	Δ
Gross Revenue	5,742	5,014	14.5%
Net Revenue	5,095	4,442	14.7%
Gross Profit	1,242	1,177	5.6%
Gross Margin	24.4%	26.5%	-210 bps
Selling, General and Adm. Expenses	(945)	(883)	7.1%
% of Net Revenue	18.5%	19.9%	-140 bps
Equity Income	(29)	(3)	n.d.
Other Operating Revenue (Expenses)	(111)	(27)	305.6%
Adjusted EBITDA <sup>(1)(2)</sup>	289	307	-5.8%
Adjusted EBITDA Margin <sup>(1)(2)</sup>	5.7%	6.9%	-120 bps

(1) Operating income before interest, tax, depreciation and amortization. (2) Adjusted for Other Operating Income and Expenses. (3) Proforma for comparison purposes only.

**Gross sales** totaled R\$5.7 billion in 1Q20, with significant growth of 14.5% in total sales and same-store sales grew 12.1%, confirming the positive trend observed in recent quarters, with growth across all formats and regions. The quarterly highlights were the strong performance by Colombia, driven by the Éxito Anniversary Campaign and higher sales volume in the second half of March, the increase in sales in both Uruguay, which had an excellent tourist season, and in Argentina, which reported sales growth above inflation despite a challenging economic scenario in the country.

**Gross profit** was R\$1.2 billion, up 5.6% from 1Q19, with margin of 24.4%, which is an extremely healthy for the group's retail operations in all the countries where it operates. Gross margin decreased 210 bps compared to the pro forma in the same period last year, mainly due to the accounting reclassifications made in 1Q20 between the Selling, General and Administrative Expenses lines and costs, as well as the lower contribution from complementary businesses, which had a different commercial dynamic due to Covid-19, as well as the need for more promotional efforts in Uruguay and Argentina.

**Selling, general and administrative expenses** totaled R\$ 945 million, up 7.1% from 1Q19, equivalent to 18.5% of net sales (vs. 19.9% in 1Q19), reflecting the same impact of accounting reclassifications in 1Q20. Even if we excluded this effect, expenses would have declined as a percentage of net sales, demonstrating the continuous efforts to control and reduce expenses.

**Adjusted EBITDA** totaled R\$289 million (-5.8% vs. 1Q19), with significative margin of 5.7%, reflecting the above factors.

## II. OTHER INCOME AND EXPENSES

Other Income and Expenses came to an expense of R\$273 million, mainly related to the following: (i) expenses with the integration of Latin America assets and restructuring of Brazilian operations (closures and conversions); (ii) tax contingencies; and (iii) non-recurring impacts to meet increased demand in all operations on account of the pandemic scenario.

We expect the possible assets monetization, earlier mentioned in this report, to positively impact this line over the coming quarters so that it remains stable level at the end of the year in comparison with the previous year.

## III. FINANCIAL RESULT

(R\$ million)	Consolidated		
	1Q20	1Q19	Δ
Cash and marketable securities profitability	22	4	465.8%
Other financial revenues	50	21	138.6%
Cost of Debt	(176)	(93)	89.9%
Cost of Receivables Discount	(26)	(29)	-10.2%
Other financial expenses	(57)	(46)	23.6%
Contingencies adjustments and Other financial expenses	(28)	5	n.d
<b>Net Financial Revenue (Expenses)</b>	<b>(214)</b>	<b>(138)</b>	<b>54.9%</b>
% of Net Revenue	1.1%	1.1%	0 bps
Interest on lease liabilities	(212)	(163)	29.8%
<b>Net Financial Revenue (Expenses) - Post IFRS 16</b>	<b>(426)</b>	<b>(303)</b>	<b>41.3%</b>
% of Net Revenue	2.2%	2.4%	-20 bps

Net financial result of GPA Consolidated was R\$426 million, equivalent to 2.2% of net sales. Due to the adoption of IFRS 16, the financial result now includes **Interest on lease liability**, which totaled R\$212 million in the quarter. Considering the net financial result without the effect of Interest on lease liability, amounting to R\$ 214 million, the main variations were:

- **Financial income:** increase of R\$ 47 million from 1Q19; mainly due to the higher average cash balance invested;
- **Financial expenses (including the cost of receivables discount):** increase of R\$ 91 million from 1Q19, due to higher interest expenses caused by the increase in gross debt with the acquisition of Grupo Éxito;
- **Net effect of exchange variation:** increase of R\$ 33 million from 1Q19; resulting in an expanse of R\$ 28 million, mainly due to the sharp devaluation of the Brazilian real and Colombian peso on the company's imports.

#### IV. NET INCOME

(R\$ million)	Consolidated		
	1Q20	1Q19	Δ
<b>EBITDA</b>	<b>918</b>	<b>810</b>	<b>13.3%</b>
Depreciation (Logistics), Depreciation and Amortization	(604)	(358)	68.7%
Net Financial Revenue (Expenses)	(426)	(303)	40.8%
Income Tax	9	(14)	n.d.
<b>Net Income Consolidated Company</b>	<b>(109)</b>	<b>190</b>	<b>n.d.</b>
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations	(124)	136	n.d.
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - descontinuing operations	(6)	(10)	-40.2%
<b>Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - Consolidated</b>	<b>(130)</b>	<b>126</b>	<b>n.d.</b>
Net Margin - Controlling Shareholders - Consolidated	-0.7%	1.0%	-170 bps
<b>Adjusted Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - Consolidated (*)</b>	<b>65</b>	<b>164</b>	<b>-60.1%</b>
Adjusted Net Margin - Controlling Shareholders - Consolidated (*)	0.3%	1.3%	-100 bps

(\*) Adjusted by Other Operating Income and Expenses after taxes

Consolidated GPA ended 1Q20 with a net loss of controlling shareholders of R\$ 130 million, mainly explained by a greater depreciation with the Grupo Éxito's consolidation and a higher cost of debt (impact of R\$ 92 million on the financial result with the restructuring and optimization of Latin America operations).

Excluding the impact of other income and expenses, GPA Consolidated would have registered net income of R\$ 65 million in 1Q20.

## V. NET DEBT

In order to calculate the indicators in the table below, the Company does not consider the lease liabilities related to IFRS 16.

	Consolidated	
(R\$ million)	03.31.2020	03.31.2019
Short Term Debt	(5,137)	(2,288)
Loans and Financing	(2,175)	(1,221)
Debentures and Promissory Notes	(2,963)	(1,067)
Long Term Debt	(12,222)	(4,151)
Loans and Financing	(1,428)	(261)
Debentures	(10,793)	(3,890)
Total Gross Debt	(17,359)	(6,439)
Cash and Financial Investments	6,152	2,359
<b>Net Debt</b>	<b>(11,207)</b>	<b>(4,079)</b>
Adjusted EBITDA <sup>(1)</sup>	4,315	3,371
On balance Credit Card Receivables not discounted	433	547
<b>Net Debt incl. Credit Card Receivables not discounted</b>	<b>(10,774)</b>	<b>(3,532)</b>
Net Debt incl. Credit Card Receivables not discounted / Adjusted EBITDA <sup>(1)</sup>	-2.5x	-1.0x

(1) Adjusted EBITDA before IFRS 16 in the last 12 months.

Net debt adjusted by the balance of unsold receivables totaled R\$ 10.8 billion for GPA Consolidated, equivalent to 2.5 times net debt/adjusted EBITDA<sup>(1)</sup>, mainly reflecting the funding operation for the acquisition of Grupo Éxito. The higher leverage is in line with the Company's plan and remains at an adequate level.

The Company ended 1Q20 with a solid financial position of R\$ 6.1 billion in cash, equivalent to 120% of its short-term gross debt (vs. 103% in 1Q19). Moreover, the balance of unsold receivables totaled R\$ 433 million, and we further strengthened cash balance through a new credit line contracted at the end of April, for a total of R\$ 500 million, with a two-year maturity, demonstrating an adequate level of liquidity in view of the Company's future obligations.

It is also worth mentioning the subsequent event to the quarter, regarding the distribution of dividends by Grupo Éxito in the amount of R\$ 1.2 billion, which will be used to amortize debt.

The Company can use the strong operating cash flow, as well as the potential monetization of other non-core assets such as land and buildings, amounting to R\$ 3.3 billion, and other opportunities for divesting its interest in subsidiaries to reduce its leverage in the future.

## VI. INVESTMENTS

(R\$ million)	1Q20	1Q19	Δ
New stores and land acquisition	280	164	70.5%
Store renovations, conversions and maintenance	135	102	33.2%
Infrastructure and others	91	94	-2.8%
<b>Non-cash Effect</b>			
Financing Assets	85	103	-17.4%
<b>Total Gross Investments Food Business Brasil</b>	<b>591</b>	<b>463</b>	<b>27.8%</b>
Asset Sale	-	(6)	n.d.
<b>Total Net Investments Food Business Brasil</b>	<b>591</b>	<b>457</b>	<b>29.4%</b>
<b>Total Investments Grupo Éxito</b>	<b>82</b>	-	<b>n.d.</b>

In 1Q20, investments in Brazil totaled R\$ 591.3 million, net of asset sales, which went to the expansion of an Assaí store, a Minuto Pão de Açúcar store and a gas station.

Investments in Grupo Éxito totaled R\$ 81.7 million, with the opening of two Surtimayorista stores (cash and carry model that already has 32 stores and registered 14% sales growth in the quarter).

## VII. STORE PORTFOLIO CHANGES BY BANNER - BRAZIL

	12/31/2019					03/31/2020	
	Stores	Openings	Openings by Conversion	Closings	Closing to Conversion	Stores	Sales Area ('000 m²)
Assaí	166	1	-	-	-	167	714
Pão de Açúcar	185	-	-	-	-	185	237
Extra Hiper	112	-	-	-2	-3	107	659
Extra Supermercado	53	-	-	-2	-	51	49
Mercado Extra	100	-	-	-	-	100	120
Compre Bem	28	-	-	-	-	28	33
Mini Extra	152	-	-	-	-	152	38
Minuto Pão de Açúcar	85	1	-	-	-	86	20
Other Business	195	1	-	-	-	196	68
Gas stations	72	1	-	-	-	73	58
Drugstores	123	-	-	-	-	123	9
<b>Total Stores</b>	<b>1,076</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>-4</b>	<b>-3</b>	<b>1,072</b>	<b>1,938</b>
<b>Sales Area ('000 m²)</b>							
							<b>1,938</b>

The Company reaffirms its plan for expansion, conversion and renovation of stores. However, in light of the new coronavirus (Covid-19) pandemic, works could be postponed.

## VIII. Coronavirus (Covid-19)

The World Health Organization (WHO) classified the new coronavirus (Covid-19) outbreak as a global pandemic on March 11, 2020, a fact that changed the relations and habits of various consumers. The impacts on our operation were gradually noticed after this declaration by the WHO and, especially, after the first decree on quarantine and social distancing announced by the São Paulo state government and later by other states.

- **Key effects observed (March 14 to 31):** (i) change in the product mix; (ii) less frequent but higher volume purchases; (iii) higher share of individual consumers in Assaí; (iv) expansion and strengthening of the digital ecosystem (+82% in food e-commerce, +4.200% in GMV of retail vertical of James Delivery, +130% in the average ticket of James Delivery and +90% in the number of ready and semi-ready meals at Cheftime);
- **Key measures implemented (March 14 to 31):** (i) partnership with industry to guarantee the supply of basic and essential products to people; (ii) 15% increase in stocks of essential products; (iii) maintenance of the pricing policy and scale-down in promotional efforts to maintain adequate level of products on store shelves; (iv) special credit for clients to purchase food products; (v) adaptation of store hours; (vi) safety/precautionary measures adopted for clients and employees; (vii) increase in the number of stores serving the Express model; (viii) inauguration of two new e-stores; (ix) integration of James Delivery operation with websites and apps; (x) around 5,000 temporary workers hired; (xi) solidarity actions in the form of donation of food, hygiene and cleaning products.

For further information on the impacts of coronavirus on the Group's operations, access the sales report released on April 22, 2020, available on the Company's Investor Relations website.

(1) *Pro forma: considers Grupo Éxito's results in 1Q19 for comparison purposes only.*

(2) *In order to reflect the calendar effect, 60 bps in Consolidated was reduced in 1Q20, 60 bps in GPA Brazil (70 bps in Assaí and 40 bps in Multivarejo) and 90 bps in Grupo Éxito.*

~~(3) GPA Consolidated includes the results of other complementary businesses. For the purposes of accounting in the Income Statement, the values of other complementary businesses are allocated in GPA Consolidated. This includes revenues from Gas Stations, Drugstores, Delivery and revenues from the rental of commercial galleries. For the purpose of accounting in the Income Statement, some revenues from Gas Stations and Drugstores are included in the revenues from the rental of commercial galleries.~~

(5) *All growth takes into account constant exchange rates.*

## IX. CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

### Balance Sheet

BALANCE SHEET					
	ASSETS				
(R\$ million)	03.31.2020	03.31.2019	03.31.2020	03.31.2019	03.31.2020
<b>Current Assets</b>	<b>20,641</b>	<b>36,923</b>	<b>13,929</b>	<b>11,977</b>	<b>6,665</b>
Cash and Marketable Securities	6,152	2,359	3,454	2,359	2,664
Accounts Receivable	980	765	716	765	261
Credit Cards	433	488	433	488	-
Sales Vouchers and Trade Account Receivable	500	216	206	216	292
Allowance for Doubtful Accounts	(36)	(5)	(5)	(5)	(31)
Resulting from Commercial Agreements	83	66	83	66	-
Inventories	9,701	5,732	6,992	5,732	2,708
Recoverable Taxes	1,482	648	930	648	551
Noncurrent Assets for Sale	1,034	26,745	982	1,800	52
Prepaid Expenses and Other Accounts Receivables	1,291	674	854	673	429
<b>Noncurrent Assets</b>	<b>38,960</b>	<b>21,498</b>	<b>23,091</b>	<b>21,526</b>	<b>15,818</b>
Long-Term Assets	4,850	4,253	4,668	4,256	189
Accounts Receivables	0	60	0	60	-
Credit Cards	0	60	0	60	-
Recoverable Taxes	3,167	2,876	3,167	2,876	-
Deferred Income Tax and Social Contribution	421	313	398	316	21
Amounts Receivable from Related Parties	100	39	51	39	59
Judicial Deposits	794	785	794	785	-
Prepaid Expenses and Others	369	181	259	181	108
Investments	764	215	303	215	461
Investment Properties	3,053	20	-	20	3,053
Property and Equipment	22,600	14,167	15,153	14,179	7,430
Intangible Assets	7,694	2,843	2,968	2,855	4,686
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>59,601</b>	<b>58,421</b>	<b>37,020</b>	<b>33,503</b>	<b>22,483</b>
LIABILITIES					
	Consolidated		GPA Food Business Brazil		Grupo Éxito - International Operation
	03.31.2020	03.31.2019	03.31.2020	03.31.2019	03.31.2020
<b>Current Liabilities</b>	<b>22,422</b>	<b>32,713</b>	<b>14,157</b>	<b>11,311</b>	<b>8,200</b>
Suppliers	12,038	6,481	8,075	6,481	3,961
Loans and Financing	2,608	1,275	1,155	1,275	1,453
Debentures	2,963	1,067	1,985	1,067	978
Lease Liability	920	465	622	471	297
Payroll and Related Charges	1,031	694	757	694	269
Taxes and Social Contribution Payable	648	363	351	363	296
Dividends Proposed	228	164	156	164	72
Financing for Purchase of Fixed Assets	133	47	102	47	31
Debt with Related Parties	192	160	103	256	61
Advertisement	42	31	41	31	-
Provision for Restructuring	41	7	7	7	34
Unearned Revenue	292	213	189	213	76
Non-current Assets Held for Sale	(0)	21,504	-	-	-
Others	1,286	243	612	243	673
<b>Long-Term Liabilities</b>	<b>23,270</b>	<b>12,140</b>	<b>14,118</b>	<b>12,175</b>	<b>9,087</b>
Loans and Financing	1,439	307	588	307	851
Debentures	10,793	3,890	4,832	3,890	5,962
Lease Liability	7,960	5,336	6,293	5,371	1,668
Deferred Income Tax and Social Contribution	766	499	292	499	471
Tax Installments	349	447	348	447	1
Provision for Contingencies	1,313	1,276	1,208	1,276	106
Unearned Revenue	23	18	23	18	-
Provision for loss on investment in Associates	561	316	497	316	-
Others	65	53	37	53	28
<b>Shareholders' Equity</b>	<b>13,909</b>	<b>13,568</b>	<b>8,746</b>	<b>10,016</b>	<b>5,196</b>
Attributed to controlling shareholders	11,251	10,284	8,746	10,016	2,544
Capital	6,859	6,825	6,859	6,825	-
Capital Reserves	456	426	457	426	-
Profit Reserves	3,445	3,106	939	2,838	2,154
Other Comprehensive Results	491	(73)	491	(73)	390
Minority Interest	2,658	3,284	-	0	2,652
<b>TOTAL LIABILITIES</b>	<b>59,601</b>	<b>58,421</b>	<b>37,020</b>	<b>33,503</b>	<b>22,483</b>

## Income Statement - 1Q20

	Consolidated <sup>(1)</sup>		
	1Q20	1Q19	A
<b>R\$ - Million</b>			
<b>Gross Revenue</b>	<b>21,644</b>	<b>13,828</b>	<b>56.5%</b>
<b>Net Revenue</b>	<b>19,682</b>	<b>12,709</b>	<b>54.9%</b>
<b>Cost of Goods Sold</b>	<b>(15,465)</b>	<b>(9,877)</b>	<b>56.6%</b>
Depreciation (Logistic)	(61)	(33)	83.5%
<b>Gross Profit</b>	<b>4,156</b>	<b>2,798</b>	<b>48.5%</b>
Selling Expenses	(2,459)	(1,683)	46.1%
General and Administrative Expenses	(501)	(269)	86.0%
<b>Selling, General and Adm. Expenses</b>	<b>(2,960)</b>	<b>(1,953)</b>	<b>51.6%</b>
Equity Income <sup>(2)</sup>	(66)	(17)	279.2%
Other Operating Revenue (Expenses)	(273)	(51)	436.0%
Depreciation and Amortization	(543)	(325)	67.2%
<b>Earnings before interest and Taxes - EBIT</b>	<b>314</b>	<b>452</b>	<b>-30.6%</b>
Financial Revenue	202	36	464.1%
Financial Expenses	(628)	(338)	85.6%
<b>Net Financial Result</b>	<b>(426)</b>	<b>(303)</b>	<b>40.8%</b>
<b>Income (Loss) Before Income Tax</b>	<b>(112)</b>	<b>150</b>	n.d.
Income Tax	9	(14)	n.d.
Net Income (Loss) Company - continuing operations	(103)	136	n.d.
Net Result from discontinued operations	(6)	54	n.d.
<b>Net Income (Loss) - Consolidated Company</b>	<b>(109)</b>	<b>190</b>	n.d.
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations <sup>(3)</sup>	(124)	136	n.d.
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - discontinued operations <sup>(3)</sup>	(6)	(10)	-40.2%
<b>Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders<sup>(3)</sup></b>	<b>(130)</b>	<b>126</b>	n.d.
Minority Interest - Non-controlling - continuing operations	21	(0)	n.d.
Minority Interest - Non-controlling - discontinued operations	(0)	64	n.d.
<b>Minority Interest - Non-controlling - Consolidated</b>	<b>21</b>	<b>64</b>	<b>-67.1%</b>
<b>Adjusted Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - Consolidated<sup>(4)</sup></b>	<b>65</b>	<b>164</b>	<b>-60.1%</b>
<b>Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA</b>	<b>918</b>	<b>810</b>	<b>13.3%</b>
<b>Adjusted EBITDA<sup>(4)</sup></b>	<b>1,191</b>	<b>861</b>	<b>38.3%</b>

	Consolidated <sup>(1)</sup>	
	1Q20	1Q19
<b>% of Net Revenue</b>		
<b>Gross Profit</b>	<b>21.1%</b>	<b>22.0%</b>
Selling Expenses	12.5%	13.2%
General and Administrative Expenses	2.5%	2.1%
<b>Selling, General and Adm. Expenses</b>	<b>15.0%</b>	<b>15.4%</b>
Equity Income <sup>(2)</sup>	0.3%	0.1%
Other Operating Revenue (Expenses)	1.4%	0.4%
Depreciation and Amortization	2.8%	2.6%
<b>EBIT</b>	<b>1.6%</b>	<b>3.6%</b>
<b>Net Financial Revenue (Expenses)</b>	<b>2.2%</b>	<b>2.4%</b>
<b>Income Before Income Tax</b>	<b>0.6%</b>	<b>1.2%</b>
Income Tax	0.0%	0.1%
Net Income (Loss) Company - continuing operations	0.5%	1.1%
<b>Net Income (Loss) - Consolidated Company</b>	<b>0.6%</b>	<b>1.5%</b>
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations <sup>(3)</sup>	0.6%	1.1%
<b>Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders<sup>(3)</sup></b>	<b>0.7%</b>	<b>1.0%</b>
Minority Interest - Non-controlling - continuing operations	0.1%	0.0%
<b>Minority Interest - Non-controlling - Consolidated</b>	<b>0.1%</b>	<b>0.5%</b>
<b>Adjusted Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - Consolidated<sup>(4)</sup></b>	<b>0.3%</b>	<b>1.3%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>4.7%</b>	<b>6.4%</b>
<b>Adjusted EBITDA<sup>(4)</sup></b>	<b>6.1%</b>	<b>6.8%</b>

(1) Consolidated includes results of other complementary businesses; (2) Share of profit in an associate includes Cdiscount's results in the Consolidated figures. (3) Net income after non-controlling interest. (4) Adjusted by Other Operating Income and Expenses.

## Cash Flow – Consolidated (\*)

STATEMENT OF CASH FLOW		
	Consolidated	
(R\$ million)	03.31.2020	03.31.2019
<b>Net Income (Loss) for the period</b>	<b>(109)</b>	<b>190</b>
Deferred income tax	(102)	11
Loss (gain) on disposal of fixed and intangible assets	114	73
Depreciation and amortization	604	358
Interests and exchange variation	387	466
Equity Income	66	8
Provision for contingencies	27	68
Provision for disposals and impairment of property and equipment	-	1
Share-Based Compensation	9	15
Allowance for doubtful accounts	2	123
Provision for obsolescence/breakage	-	(13)
Appropriate revenue	(265)	(122)
Loss (gain) on write-off of lease liabilities	(86)	(45)
<b>Asset (Increase) decreases</b>		
Accounts receivable	(287)	(725)
Inventories	(920)	268
Taxes recoverable	(329)	(34)
Dividends received	-	12
Other Assets	(116)	(251)
Related parties	(11)	4
Restricted deposits for legal proceeding	2	-
<b>Liability (Increase) decrease</b>		
Suppliers	(3,071)	(4,667)
Payroll and charges	39	(86)
Taxes and Social contributions payable	111	19
Other Accounts Payable	(36)	(3)
Contingencies	(42)	(189)
Deferred revenue	178	3
Taxes and Social contributions paid	-	(93)
<b>Net cash generated from (used) in operating activities</b>	<b>(3,835)</b>	<b>(4,609)</b>
Acquisition of property and equipment	(625)	(495)
Increase Intangible assets	(47)	(120)
Sales of property and equipment	3	-
Acquisition of property for investment	(6)	-
<b>Net cash flow investment activities</b>	<b>(675)</b>	<b>(615)</b>
<b>Cash flow from financing activities</b>		
Increase of capital	2	-
Funding and refinancing	3,310	2,734
Payments of loans and financing	(321)	(1,776)
Dividend Payment	(17)	-
Acquisition of society	-	(19)
Proceeds from stock offering, net of issue costs	3	-
Transactions with minorities	-	396
Lease liability payments	(425)	(536)
Exchange variation without cash and cash equivalents	156	-
<b>Net cash generated from (used) in financing activities</b>	<b>2,552</b>	<b>799</b>
<b>Increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>(1,802)</b>	<b>(4,425)</b>
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	7,954	8,080
Cash and cash equivalents at the end of the year	6,152	3,655
<b>Change in cash and cash equivalents</b>	<b>(1,802)</b>	<b>(4,425)</b>

(\*) Considers 3 months of Via Varejo in 2019 and 3 months of Éxito in 2020.

## X. BREAKDOWN OF SALES BY BUSINESS - BRAZIL

Breakdown of Gross Sales by Business					
(R\$ million)	1Q20	%	1Q19	%	Δ
<b>Multivarejo</b>	<b>7,349</b>	<b>46.2%</b>	<b>6,922</b>	<b>50.1%</b>	<b>6.2%</b>
Pão de Açúcar	1,931	12.1%	1,778	12.9%	8.6%
Extra <sup>(1)</sup>	4,307	27.1%	4,155	30.0%	3.7%
Convenience Stores <sup>(1)</sup>	391	2.5%	310	2.2%	26.1%
Other Businesses <sup>(1)</sup>	719	4.5%	679	4.9%	5.9%
<b>Cash &amp; Carry</b>	<b>8,549</b>	<b>53.8%</b>	<b>6,907</b>	<b>49.9%</b>	<b>23.8%</b>
Assaí	8,549	53.8%	6,907	49.9%	23.8%
<b>GPA Brazil <sup>(4)</sup></b>	<b>15,902</b>	<b>100.0%</b>	<b>13,829</b>	<b>100.0%</b>	<b>15.0%</b>

Breakdown of Net Sales by Business					
(R\$ million)	1Q20	%	1Q19	%	Δ
<b>Multivarejo</b>	<b>6,780</b>	<b>46.5%</b>	<b>6,382</b>	<b>50.2%</b>	<b>6.2%</b>
Pão de Açúcar	1,816	12.4%	1,671	13.2%	8.6%
Extra <sup>(1)</sup>	3,935	27.0%	3,787	29.8%	3.9%
Convenience Stores <sup>(1)</sup>	368	2.5%	292	2.3%	26.2%
Other Businesses <sup>(1)</sup>	661	4.5%	632	5.0%	4.7%
<b>Cash &amp; Carry</b>	<b>7,807</b>	<b>53.5%</b>	<b>6,327</b>	<b>49.8%</b>	<b>23.4%</b>
Assaí	7,807	53.5%	6,327	49.8%	23.4%
<b>GPA Brazil <sup>(4)</sup></b>	<b>14,587</b>	<b>100.0%</b>	<b>12,709</b>	<b>100.0%</b>	<b>14.8%</b>

<sup>(1)</sup> Includes sales by Extra Supermercado, Mercado Extra, Extra Hiper and Compre Bem. <sup>(2)</sup> Includes sales by Mini Extra and Minuto Pão de Açúcar.

<sup>(3)</sup> Includes sales by Gas stations, Drugstores, Delivery and rental revenue from commercial centers. <sup>(4)</sup> GPA Brazil includes the result of other complementary businesses

## XI. BREAKDOWN OF SALES (% of Net Sales) - BRAZIL

SALES BREAKDOWN (% of Net Sales)	GPA Brazil	
	1Q20	1Q19
<b>Cash</b>	48.4%	49.1%
<b>Credit Card</b>	40.6%	40.0%
<b>Food Voucher</b>	11.0%	10.9%



## 1Q20 Results Conference Call and Webcast

Thursday, May 14, 2020

10:30 a.m. (Brasília) | 8:30 a.m. (New York) | 2:30 p.m. (London)

**Conference call in Portuguese (original language)**

+55 (11) 3181-8565

**Conference call in English (simultaneous translation)**

+1 (412) 717-9627 or +1 (844) 204-8942

Webcast: <http://www.gpari.com.br>

**Replay**

+55 11 3193-1012

Access code for audio in Portuguese: 1932275#

Access code for audio in English: 1779586#

<http://www.gpari.com.br>

## Investor Relations Contacts

### GPA

Phone: 55 (11) 3886-0421

[gpa.ri@gpabr.com](mailto:gpa.ri@gpabr.com)

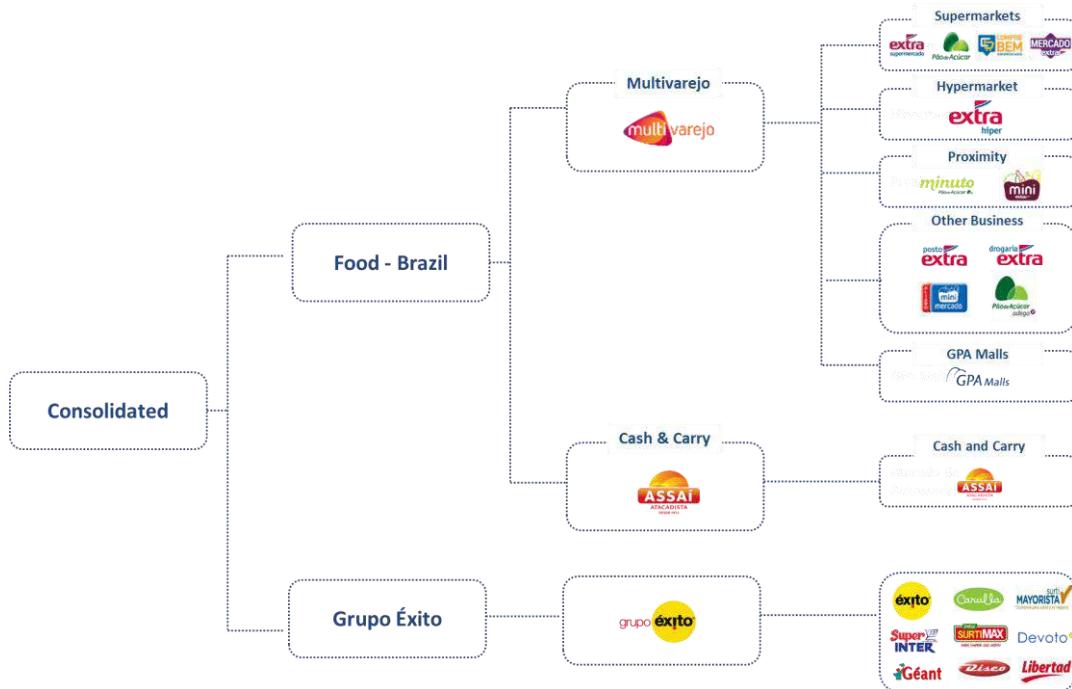
[www.gpari.com.br](http://www.gpari.com.br)

---

**Disclaimer:** Statements contained in this release relating to the business outlook of the Company, projections of operating/financial results, growth prospects of the Company and market and macroeconomic estimates are merely forecasts and are based on the beliefs, plans and expectations of Management in relation to the Company's future. These expectations are highly dependent on changes in the market, Brazil's general economic performance, the industry and international markets, and hence are subject to change.

## APPENDIX

### Company's Business:



**Adjusted EBITDA:** Measure of profitability calculated by excluding Other Operating Income and Expenses from EBITDA. Management uses this measure in its analyses as it believes it eliminates nonrecurring expenses and revenues and other nonrecurring items that could compromise comparability and analysis of results.

**Consolidated:** Amounts reported refer to the sum of the operations of Food – Brazil, Grupo Éxito, Cdiscount and other businesses of the Company.

**Discontinued Activities:** Refer to Via Varejo operations until May 2019 and other subsequent effects related to the write-off of investments.

**Earnings per Share:** Diluted earnings per share are calculated as follows:

- Numerator: profit in the year adjusted by dilutive effects of stock options granted by subsidiaries.
- Denominator: number of shares of each category adjusted to include potential shares corresponding to dilutive instruments (stock options), less the number of shares that could be bought back at the market, as applicable. Equity instruments that will or may be settled with the Company and its subsidiaries' shares are only included in the calculation when their settlement has a dilutive impact on earnings per share.

**EBITDA:** EBITDA is calculated in accordance with Instruction 527 issued by the Securities and Exchange Commission of Brazil (CVM) on October 4, 2012.

**Food – Brazil:** Amounts reported refer to the sum of Assaí and Multivarejo operations.

**Growth and Changes:** The growth and changes presented in this document refer to variations from the same period last year, except where stated otherwise.



**Grupo Éxito:** Amounts reported refer to Grupo Éxito's operations in Colombia, Uruguay and Argentina. GPA acquired 96.57% of the capital stock of Grupo Éxito on November 27, 2019.

**Retail vertical:** Corresponds to sales of James Delivery in the Pão de Açúcar, Extra and Minuto Pão de Açúcar operations.

**Same-store growth:** Same-store growth, as mentioned in this document, is adjusted by the calendar effect in each period.