



RELEASE DE RESULTADOS 1T22

04 de maio de 2022



PCAR
B3 LISTED NM



IBOVESPA B3

IBRX100 B3

ICON B3

ISE B3

IVBX B3

SMLL B3

ICO2 B3

IGC-NMB B3

IGCT B3

IGC B3

ITAG B3

IBRA B3

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

1T22

GPA



Teleconferência sobre
os Resultados do 1T22

São Paulo, 04 de maio de 2022

O GPA [B3: PCAR3; NYSE: CBD] anuncia os resultados do 1º trimestre de 2022 (1T22). 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.

Resultado Consolidado resiliente no período

- **Faturamento bruto total consolidado** das operações continuadas atingiu R\$ 11,1 bilhões no 1T22, crescimento de 11,2% no conceito mesmas lojas vs 1T21;
- **EBITDA Ajustado Consolidado** totalizou R\$ 655 milhões no 1T22 com margem EBITDA Ajustada Consolidada de 6,5%, queda de 1,1 p.p vs 1T21;
- **O Lucro Líquido dos Acionistas Controladores Consolidado** atingiu R\$ 1.399 milhões. Conforme comunicado no dia 4 de abril de 2022, concluímos, dentro do 1T22, a cessão dos direitos de exploração de mais 40 pontos comerciais ao Assaí atingindo 86% do perímetro da transação, com isso o **lucro líquido das atividades descontinuadas foi de R\$ 1.510 milhões no período**;
- A posição de caixa do fim do trimestre foi de sólidos R\$ 3,6 bilhões, 2,0 vezes a dívida de curto prazo da companhia.

Crescimento duplo dígito no perímetro internacional

- O Grupo Éxito registrou um forte crescimento de dois dígitos nas vendas mesmas lojas de 20,8% vs 1T21 (em moeda constante), com crescimento nos 3 países de atuação, explicado principalmente pelo aumento do tráfego em lojas e pela reabertura econômica com a retomada do turismo. As vendas omnichannel representaram 9,4% das vendas totais do 1T22;
- O Grupo Éxito atingiu uma Margem EBITDA Ajustada de 7,0% no 1T22, redução de 1,2 p.p em relação ao 1T21, que se refere a fees de desenvolvimento e comercialização de imóveis e empreendimentos imobiliários não recorrentes menores no 1T22 vs 1T21.

Trimestre de transição do Novo GPA Brasil

- A receita bruta de vendas do **Novo GPA Brasil** (excluindo postos) somou R\$ 3,8 bilhões no 1T22, em linha com 1T21, impactado por um efeito pontual na ruptura, explicado pelo momento de ajuste na malha logística após os fechamentos dos hipermercados. No 1T22, a penetração de vendas online total foi de 9,9%;
- No GPA Brasil a **margem EBITDA Ajustada pro forma** foi de 8,2% no 1T22, impactado negativamente principalmente pela menor diluição de custos fixos. Com maior foco nos formatos mais rentáveis e o nosso plano de expansão e conversão, esperamos ter uma diluição dos custos fixos nos próximos trimestres e consequentemente uma evolução na nossa margem de rentabilidade.

Quinta-feira

05 de maio 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

GPA Consolidado

Trimestre de transição da operação do Brasil e manutenção da forte retomada do Grupo Éxito

R\$ milhões, exceto quando indicado	GPA Consolidado ⁽¹⁾		
	1T22	1T21	Δ
Receita Bruta	11.105	10.836	2,5%
Receita Líquida	10.069	9.844	2,3%
Lucro Bruto	2.608	2.613	-0,2%
Margem Bruta	25,9%	26,5%	-0,6 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.914)	(1.907)	0,4%
% da Receita Líquida	19,0%	19,4%	-0,4 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(23)	(54)	-58,3%
EBITDA Ajustado⁽²⁾	655	745	-12,2%
Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾	6,5%	7,6%	-1,1 p.p.
Lucro Líquido Controladores – Operações Continuadas	(111)	103	-208,2%
Margem Líquida – Controladores – Operações Continuadas	-1,1%	1,0%	-2,1 p.p.
Lucro Líquido Controladores - Operações Descontinuadas⁽³⁾	1.510	10	n.d.
Lucro Líquido Controladores Consolidado	1.399	112	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

Abrimos o primeiro trimestre do ano em meio a um cenário de transição para os negócios do Brasil, com o processo de encerramento das lojas do formato de hipermercados, que exige uma reestruturação e redimensionamento de todo o nosso negócio. No grupo Éxito, vivemos um momento de retomada do tráfego nas lojas, com a reabertura econômica e retomada do turismo, que levaram a um expressivo crescimento de mais de 20% as vendas no período, como já temos visto em trimestres anteriores.

Nosso faturamento bruto consolidado cresceu 11,2%, no conceito mesmas lojas, no 1T, impulsionado especialmente pelos resultados do Éxito nos três países de atuação. No Brasil, a despeito dos desafios do macro cenário, com alta pressão inflacionária e deterioração da renda da população, registramos uma receita bruta em linha com o 1T21.

O novo ciclo iniciado no GPA Brasil nos permite colocar em prática um importante plano de expansão, que prevê a abertura de 200 novas lojas até 2024. Já abrimos, nesse trimestre duas novas lojas - um Minuto Pão de Açúcar e um Pão de Açúcar Fresh. Temos outras 25 unidades em processo de conversão de hipermercados para Pão de Açúcar ou Mercado Extra e aproximadamente outras 40 lojas do Pão de Açúcar em processo de revitalização, com expectativa de inauguração nos próximos meses. Nossa negócio de e-commerce alimentar também segue como uma importante avenida de crescimento e vamos continuar a impulsioná-lo suportados por uma estratégia de plataforma aberta e colaborativa, como parte de uma estratégia multicanal. No colombiano Carulla, a participação das vendas omnichannel chegam a incríveis 17%, um benchmark para o setor.

Por fim, abrimos o segundo trimestre confiantes na estratégia definida, focados nas nossas prioridades estratégicas, para fazer o “básico bem feito” e retomar as fortalezas do nosso negócio no Brasil, e manter a constante de crescimento no Grupo Éxito. Simplificamos a nossa estrutura, redimensionamos a Companhia e agora olhamos para o futuro, focados numa entrega sustentável 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

Trimestre de transição para o Novo GPA

RECEITA BRUTA (R\$ milhões)	1T22/1T21		
	Vendas totais	% Total lojas	Mesmas lojas ⁽⁴⁾
Pão de Açúcar	1.870	-1,5%	0,1%
Mercado Extra / Compre Bem	1.337	0,5%	0,6%
Proximidade	564	7,5%	5,5%
Outros Negócios ⁽¹⁾	37	-31,5%	n.d.
Novo GPA Brasil ex Postos	3.808	0,0%	1,0%
Postos	363	-18,0%	-16,7%
Novo GPA Brasil	4.171	-1,8%	-0,9%
Extra Hiper / Lojas em Conversão	533	-80,9%	n.d.
Drogarias	2	-95,8%	n.d.
Outros Negócios Descontinuados ⁽²⁾	18	-58,3%	n.d.
GPA Brasil⁽³⁾	4.724	-33,8%	-0,9%

(1) Receitas provenientes principalmente do aluguel de galerias comerciais

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

(3) GPA Brasil não inclui o resultado de Stix fidelidade, Cheftime e James Delivery

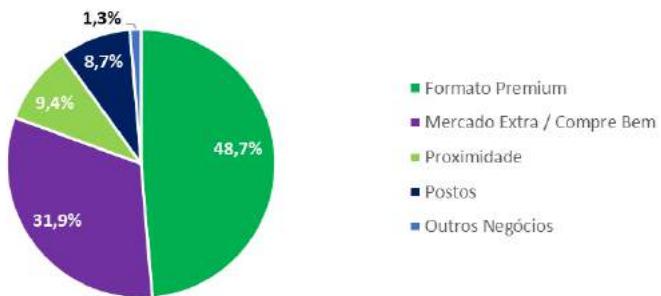
(4) Para refletir o efeito calendário foi reduzido 1,1 p.p. no 1T22

Segundo trimestre consecutivo com venda mesmas lojas positiva no Novo GPA

As vendas totais do Novo GPA Brasil atingiram R\$ 4,2 bilhões no 1T22 e excluindo postos atingimos R\$ 3,8 bilhões. Fechamos o primeiro trimestre do ano de 2022 com uma tendência parecida ao 4T de 2021, com a venda mesmas lojas ex postos positiva, mesmo com impacto na ruptura devido aos ajustes logísticos, necessários após o fechamento das lojas de hipermercado (fechamento de 4 CDs e redução de área em outros 4 CDs), e impacto no foco da operação também gerado pela transição das lojas hiper.

Nesse primeiro trimestre tivemos o impacto negativo nas vendas dos postos, dado que aproximadamente metade deles fica em áreas de lojas fechadas para conversão para atacarejo. Esse movimento deverá ser convertido com a inauguração dessas lojas.

As vendas dos formatos *premium* representaram quase 50% das vendas brutas totais



Período de transição do GPA Brasil marcado pela saída do formato de hipermercados

O GPA Brasil está passando por um período de transição, que começou em outubro de 2021 no anúncio da descontinuação das lojas de hipermercados e drogarias e deve se estender até o final do segundo trimestre. Nesse período fechamos todas as lojas desses formatos, ajustamos nossa malha logística, estamos trabalhando na adaptação da nossa sede e das plataformas de TI e temos como principal foco 5 pontos de atuação em nossas bandeiras, para continuar alimentando sonhos e vidas com excelência: i) OSA (*on-shelf availability*), a fim de sempre atender a necessidade de nossos clientes; ii) NPS para aprimorar sempre os nossos serviços; iii) Sortimento, disponibilizar produtos *premium* e regionais; iv) Conversão, foco nas conversão das lojas após fechamento dos hipermercados; e v) Expansão, abertura de lojas conforme plano anunciado em 2021.

Impacto pontual na ruptura devido ajuste na malha logística

Na bandeira **Pão de Açúcar** apresentamos um leve, mas importante crescimento, com **ganhos de market share no segmento premium**. Esse resultado nos dá confiança de que a estratégia traçada se mostra ganhadora. Tivemos um efeito pontual na ruptura muito alto, explicado pelo momento de ajuste na malha logística devido à saída dos hipermercados. Essa adequação da malha já foi superada e **no início de abril já estamos com níveis em patamares pré-transação**. Outro impacto negativo na bandeira foi a dificuldade de importação nos últimos 2 meses, principalmente devido à falta de contêineres. Com isso, a participação de alguns produtos em categorias importantes está sofrendo com ruptura.

No 1T tivemos **duas reinaugurações de lojas Pão de Açúcar reformadas para o conceito G7**, Indaiatuba e Piracicaba. Essas duas lojas estão performando em categorias de perecíveis dois dígitos acima das lojas não reformadas e 36 reinaugurações estão previstas para o 2T. Iniciamos também a conversão das 15 lojas de hipermercados para essa bandeira, com previsão de reinauguração entre o 2º e 3º trimestre. Na jornada de revisão de sortimentos, a fim de melhor atender a demanda dos nossos clientes, acrescentamos aproximadamente 500 SKUs nos últimos meses e poderemos chegar a até 1.000 SKUs adicionais, que poderão também substituir sortimentos de baixa performance em algumas lojas.

Foco no sortimento regionalizado e nos serviços para as bandeiras *mainstream*

Para o **Mercado Extra**, além dos impactos dos ajustes logísticos, a bandeira foi impactada no trimestre pelas chuvas na região serrana do Rio de Janeiro. No **Compre Bem** o desempenho de vendas foi afetado pela base forte, porém com melhora na rentabilidade da bandeira.

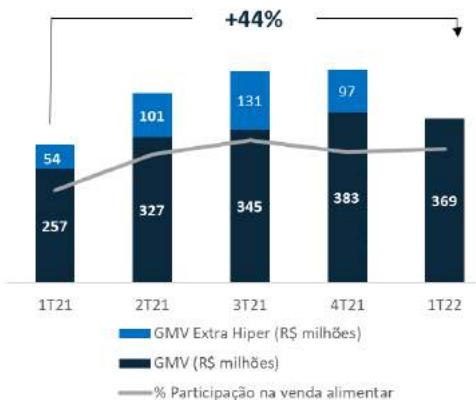
Continuamos acelerando a integração das bandeiras à operação de *e-commerce* e com foco no atendimento de perecíveis e sortimento regionalizado. No trimestre, iniciamos a conversão de 9 lojas dos hipermercados para o formato do Mercado Extra.

Em 29 de abril de 2022, anunciamos a proposta de incorporação da bandeira Compre Bem com o objetivo de maximizar a sinergia entre as bandeiras *mainstream*.

Crescimento constante nas vendas do formato de Proximidade

Já no formato de **Proximidade**, durante o primeiro trimestre de 2022 inauguramos uma nova loja Minuto Pão de Açúcar e mais uma loja do novo formato Pão de Açúcar Fresh – modelo focado na compra repositora de produtos frescos e que permite ocupar o espaço de formato entre Minuto Pão de Açúcar e o Pão de Açúcar tradicional.

Mesmo com uma forte base de comparação, tivemos um **crescimento de 5,5% nas vendas mesmas lojas para essa bandeira**, impulsionada principalmente pela retomada do fluxo nas lojas de passagem, com a volta das pessoas aos escritórios.



Impacto pontual das mudanças de CDs na operação do e-commerce

No e-commerce, nosso GMV foi de R\$ 369 milhões no 1T22, 19% maior que no mesmo período de 2021. Se desconsiderarmos as vendas provenientes dos hipermercados no 1T21, o crescimento foi de 44%.

Comparando com o 4T21, excluindo as vendas dos hipermercados no e-commerce, nosso GMV caiu 4%, explicado principalmente pelos impactos dos ajustes logísticos e redução das promoções.

Estamos implementando diversas iniciativas para fortalecer nossa **estratégia digital**, sendo elas:

- Melhorar nossa competitividade: retomada de promoções em categorias específicas como vinho, cervejas, cuidado pessoal, pet shop e outros;
- Captação de novas vendas: implementação de hubs logísticos em praças em que não temos mais lojas físicas como Salvador, Belo Horizonte e Curitiba. Esses hubs irão atender nossos clientes Pão de Açúcar e Clube Extra, além de todos os nossos parceiros no e-commerce;
- Melhoria na operação: em logística e TI, com a automação do atendimento via WhatsApp e a ferramenta OMS.

Marcas Exclusivas com produtos de alta qualidade e o melhor custo x benefício

Nossas marcas exclusivas têm como objetivo oferecer produtos de qualidade com o melhor custo x benefício, em qualquer que seja o segmento de atuação (dia a dia, saudáveis, qualidade superior, gourmet, etc) buscando maior rentabilidade, exclusividade e diferenciação para as bandeiras do grupo. Com uma demanda cada vez mais crescente no Brasil, as marcas Qualitá, Taeq, Cheftime, Casíno, Club des Sommeliers e Finlandek fecharam o 1T22 com 21,5% de participação nas vendas do GPA Brasil.

GRUPO ÉXITO

Sólido desempenho na Colômbia e expressivo crescimento na venda beneficiada pela omnicanalidade e reabertura econômica

RECEITA BRUTA (R\$ milhões)	1T22/1T21			
	Vendas totais	% Total lojas	% Total lojas Câmbio constante	Mesmas lojas ⁽¹⁾ Câmbio constante
Grupo Éxito	6.916	5,2%	20,3%	20,8%
Colômbia	5.215	3,9%	19,5%	20,2%
Uruguai	1.215	5,9%	11,1%	11,8%
Argentina	486	20,2%	66,3%	62,7%

(1) Desempenho no conceito mesmas lojas considera o crescimento em câmbio constante. Para refletir o efeito calendário, no 1T22 foi adicionado -0,3 p.p. no Grupo Éxito (-0,2 p.p. na Colômbia, -0,7 p.p. no Uruguai e -0,7 p.p. na Argentina)

O Grupo Éxito apresentou um sólido desempenho de vendas no 1T22, assim como já vinha demonstrando nos trimestres anteriores. A receita bruta totalizou R\$ 6,9 bilhões no trimestre, com **crescimento mesmas lojas de 20,8% vs 1T21** e devido à valorização do real vs o peso colombiano, o **crescimento total lojas foi de 5,2% YoY**.

COLÔMBIA

Forte crescimento no trimestre, apesar do cenário macroeconômico desafiador. A inflação dos últimos 12 meses no país foi de 8,5% e no 1T22 tivemos um crescimento de vendas totais em câmbio constante acima da inflação. **Nas vendas mesmas lojas o crescimento foi de 20,2% vs o mesmo período do ano anterior.** Destaque para o formato Carulla (similar ao formato Pão de Açúcar), com significativa **participação das vendas omnichannel de 17%**. Esse resultado conforta a estratégia ganhadora de investimentos em conceitos inovadores (Éxito Wow e Carulla Fresh Market) e o importante desempenho da omnicanalidade no Éxito.

URUGUAI

O contexto macroeconômico do Uruguai melhorou significativamente com a retomada do turismo no país desde o final de 2021. Ainda, o país conta com um cenário de consumo mais favorável e menores índices inflacionários. Com isso, **as vendas mesmas lojas cresceram 11,8%** no trimestre.

ARGENTINA

Crescimento das vendas acima da inflação no trimestre é reflexo do bom desempenho das galerias comerciais, aumento do tráfego em lojas (por conta da diminuição das restrições sanitárias relacionadas ao Covid-19) e consolidação do negócio de *real estate* no país, com a abertura de shoppings e espaços de lazer.

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 trimestre 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⁾		
	1T22	1T21	Δ
Receita Bruta	4.171	4.249	-1,8%
Receita Líquida	3.893	3.965	-1,8%
Lucro Bruto	1.035	1.064	-2,7%
Margem Bruta	26,6%	26,8%	-0,2 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(761)	(755)	0,8%
% da Receita Líquida	19,6%	19,0%	0,6 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	8	15	-47,1%
EBITDA Ajustado⁽²⁾	299	348	-13,9%
Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾	7,7%	8,8%	-1,1 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 – Pro Forma ⁽¹⁾		
	1T22	1T21	Δ
Receita Bruta	4.171	4.249	-1,8%
Receita Líquida	3.893	3.965	-1,8%
Lucro Bruto	1.052	1.062	-0,9%
Margem Bruta	27,0%	26,8%	0,2 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(759)	(735)	3,2%
% da Receita Líquida	19,5%	18,5%	1,0 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	8	15	-47,1%
EBITDA Ajustado⁽²⁾	321	368	-12,8%
Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾	8,2%	9,3%	-1,1 p.p.

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

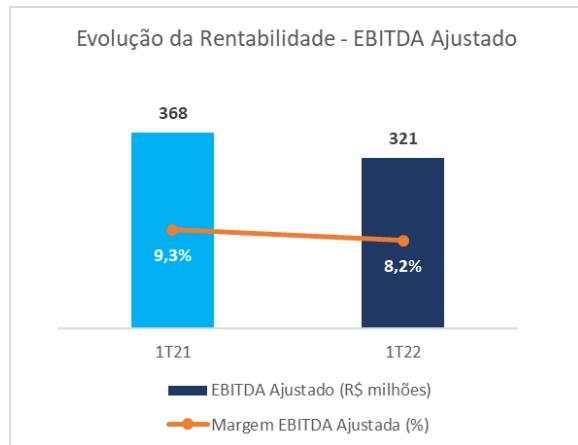
(2) Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização. Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais

O **Lucro Bruto do GPA Brasil totalizou R\$ 1,1 bilhão no trimestre** e margem de 27,0%, melhora de 0,2 p.p. na comparação com o 1T21, resultado atingindo com controle das promoções em um cenário que continua apresentando alta inflação.

As **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas totalizaram R\$ 759 milhões no trimestre**. Importante destacar que o crescimento nominal foi de 3,2%, bem abaixo da inflação no período, que foi de 11,3% (IPCA 12 meses). Isso só foi possível devido as iniciativas de controle de custos, principalmente, frete, despesa de pessoal (melhorando a

produtividade) e redução de marketing. No 1T22 o VG&A representou 19,5% da Receita Líquida - um aumento de 1,0 p.p versus 1T21.

A Equivalência Patrimonial totalizou R\$ 8 milhões no 1T22, impactada negativamente pelo aumento da provisão para devedores duvidosos na FIC, devido cenário macroeconômico com maiores patamares de inadimplência.



Como resultado dos efeitos mencionados acima, o **EBITDA Ajustado** do GPA Brasil foi de R\$ 321 milhões (-12,8% YoY) e margem EBITDA ajustada de 8,2%, com redução de 1,1 p.p. vs 1T21. Com maior foco nos formatos mais rentáveis e o nosso plano de expansão e conversão, esperamos ter uma diluição dos custos fixos nos próximos trimestres e consequentemente uma evolução na nossa margem de rentabilidade.

GRUPO ÉXITO

R\$ milhões, exceto quando indicado	Grupo Éxito		
	1T22	1T21	Δ
Receita Bruta	6.916	6.571	5,2%
Receita Líquida	6.159	5.866	5,0%
Lucro Bruto	1.556	1.539	1,1%
Margem Bruta	25,3%	26,2%	-0,9 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.131)	(1.105)	2,3%
% da Receita Líquida	18,4%	18,8%	-0,4 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	(24)	20	-219,9%
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	430	484	-11,1%
Margem EBITDA Ajustada ⁽¹⁾	7,0%	8,2%	-1,2 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 1T22 totalizou R\$ 1,6 bilhão (+1,1% YoY) com margem de 25,3%, redução de 0,9 p.p. versus 1T21, que se refere a fees de desenvolvimento e comercialização de imóveis e empreendimentos imobiliários não recorrentes menores no 1T22 vs 1T21.

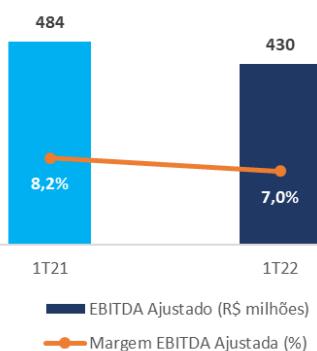
As **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas** totalizaram R\$ 1,1 bilhão no 1T22, aumento abaixo do crescimento das vendas, com diluição de 0,4 p.p para 18,4% da receita líquida.

A **Equivalência Patrimonial** totalizou perda de R\$ 24 milhões no 1T22, que reflete o resultado da participação de 50% detida em Puntos Colombia e na financeira Tuya (ambas *joint venture* com Bancolombia), devido maior nível de provisão para devedores duvidosos.

O **EBITDA Ajustado** do 1T22 totalizou R\$ 430 milhões, queda de 11,1% comparado ao 1T21. A margem EBITDA ajustada regressou 1,2 p.p. na comparação com o mesmo período do ano anterior, atingindo 7,0%, devido aos impactos mencionados acima.

Na operação de shopping mall, o maior operador da Colômbia, **Viva Malls**, atingiu no 1T22 uma margem EBITDA de 35,9% representando 11,9% do EBITDA Consolidado da Colômbia em moeda local.

Evolução da Rentabilidade - EBITDA Ajustado



OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS

No trimestre as Outras Receitas e Despesas atingiram R\$ 23 milhões. O resultado está relacionado, principalmente às contingências trabalhistas, gastos com reestruturações e ativos imobilizados.

RESULTADO FINANCEIRO

RESULTADO FINANCEIRO (R\$ milhões)	Consolidado		
	1T22	1T21	Δ
Receitas financeiras	127	40	219,3%
Despesas financeiras	(312)	(129)	142,4%
Custo da dívida	(210)	(62)	240,0%
Custo de antecipação de recebíveis	(12)	(0)	n.d.
Outras despesas financeiras	(79)	(66)	19,6%
Variação cambial líquida	(11)	(1)	n.d.
Resultado Financeiro Líquido	(186)	(89)	108,2%
% Receita Líquida	-1,8%	-0,9%	-0,9 p.p.
Juros sobre passivo de arrendamento	(118)	(116)	1,8%
Resultado Financeiro Líquido - Pós IFRS 16	(304)	(205)	47,9%
% Receita Líquida - Pós IFRS 16	-3,0%	-2,1%	-0,9 p.p.

O resultado financeiro líquido do GPA Consolidado totalizou uma despesa de R\$ 304 milhões no trimestre, representando 3,0% da receita líquida. Excluindo os juros sobre o passivo de arrendamento, atingiu R\$ 186 milhões no trimestre, equivalente a 1,8% da receita líquida.

As principais variações no resultado financeiro no trimestre foram:

- Receitas financeiras: o aumento para R\$ 127 milhões no 1T22 (v.s. R\$ 40 milhões no 1T21), reflete:
 - Maior rentabilidade do caixa devido à elevação do patamar de juros do período;
 - R\$ 71 milhões, referente a correção monetária relacionada a cessão do Extra Hiper.
- Despesas financeiras (incluindo custo de antecipação de recebíveis): alcançou R\$ 312 milhões no 1T22 vs R\$ 129 milhões no 1T21, devido ao maior custo de dívida, consequência do aumento do CDI no período. Na linha de antecipação de recebíveis, o valor de 2021 foi alocado para operações descontinuadas, dado que a maior parte era originado pelas operações de hipermercado.

LUCRO LÍQUIDO OPERAÇÕES DESCONTINUADAS

Conforme comunicado no dia 4 de abril de 2022, concluímos a cessão dos direitos de exploração de mais 40 pontos comerciais ao Assaí, somando aos 20 realizados no Q4 2021, terminamos o Q1 22 com 60 pontos cedidos, 86% do perímetro da transação. Com isso tivemos no trimestre um lucro líquido das atividades descontinuadas de R\$ 1.510 milhões, sendo:

- R\$ 3,7 bilhões de receita da venda dos 40 fundos de comércios e 11 imóveis transferidos;
- R\$ 954 milhões de baixas de ativos;
- R\$ 494 milhões de despesas do projeto, sendo:
 - R\$ 136 milhões relacionadas à demissão de colaboradores e contingências trabalhistas;
 - R\$ 94 milhões cancelamento de contratos;
 - R\$ 264 milhões outras despesas relacionadas a transação (custos relacionados a transação, estoques, baixa de saldos de outras contas do balanço relacionadas as lojas e de desmobilização);
- R\$ 229 milhões de despesa relacionado ao resultado operacional principalmente das lojas cedidas e das lojas em conversão;
- R\$ 498 milhões de despesa de imposto de renda.

DÍVIDA LÍQUIDA

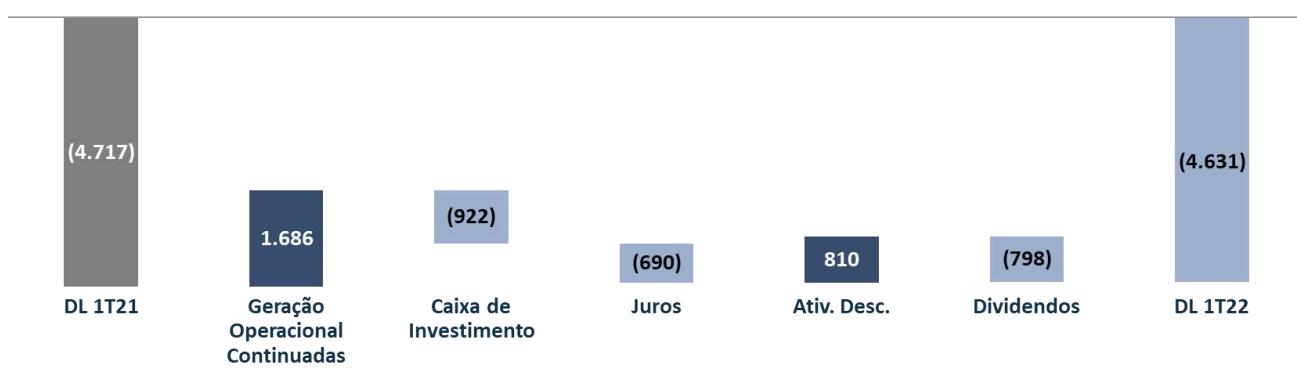
ENDIVIDAMENTO (R\$ milhões)	Consolidado	
	31.03.2022	31.03.2021
Dívida de Curto Prazo	(1.791)	(2.974)
Empréstimos e Financiamentos	(706)	(366)
Debêntures	(1.085)	(2.608)
Dívida de Longo Prazo	(6.527)	(5.760)
Empréstimos e Financiamentos	(3.973)	(4.259)
Debêntures	(2.554)	(1.501)
Total da Dívida Bruta	(8.318)	(8.734)
Caixa e Aplicações Financeiras	3.610	3.891
Dívida Líquida	(4.708)	(4.843)
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	2.230	2.798
Carteira de Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	77	126
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	(4.631)	(4.717)
Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados /	-2,1x	-1,7x
EBITDA Ajustado⁽¹⁾		

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

A dívida líquida incluindo o saldo de recebíveis não antecipados alcançou R\$ -4,6 bilhões no GPA consolidado ao final do trimestre, estável em relação ao 1T21. O GPA mantém baixa relação dívida líquida/EBITDA Ajustado de -2,1x.

Nos últimos 12 meses o grupo gerou fluxo de caixa operacional de R\$ 1,7 bilhão no perímetro das atividades continuadas. No perímetro descontinuado, lojas Extra Hiper e Drogarias, apresentou variação positiva de R\$ 0,8 bilhão.

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



INVESTIMENTOS

(R\$ milhões)	Consolidado		
	1T22	1T21	Δ
Novas Lojas e Aquisição de Terrenos	16	13	23,1%
Reformas, Conversões e Manutenções	118	97	21,8%
TI, Digital e Logística	105	81	29,5%
Total Investimentos GPA Brasil	239	191	25,1%
Total Investimentos Grupo Éxito	87	140	-38,2%
Total Investimentos Consolidado	326	331	-1,7%

O Capex totalizou R\$ 326 milhões no 1T22, sendo R\$ 239 milhões no Brasil e R\$ 87 milhões no Grupo Éxito. No Brasil, o foco continua sendo no ajuste de portfólio da bandeira Pão de Açúcar para o nosso último modelo G7, além dos investimentos contínuos em TI em nossa plataforma digital trazendo novas tecnologias. No Grupo Éxito, cerca de 78% 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, TI e logística.

ESG NO GPA

Agenda com e pela sociedade e o meio ambiente

GPA BRASIL

A partir da nossa estratégia de sustentabilidade e dos pilares de atuação do GPA, seguem os principais destaques do 1T22:

- Impacto social e promoção de oportunidades:**

Iniciamos o ano com o lançamento de mais um grupo de alunos beneficiados pelo **Prosperar, programa de concessão de bolsas-auxílio** (material didático, auxílio-moradia, auxílio-transporte e auxílio-alimentação) para jovens que passaram nos exames vestibulares, mas não têm condições socioeconômicas de arcar com os custos da universidade. Desde o seu início, o **Programa Prosperar já apoiou 84 alunos(as)** nos cursos de administração pública e administração de empresas na Fundação Getúlio Vargas (FGV) e curso de Ciências Sociais e do Consumo na Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). Atualmente, do total de beneficiados **53% são mulheres e 47% negros(as)**.

- Combate às mudanças climáticas:**

Além das iniciativas de redução das emissões de escopo 1 e 2 (emissões próprias da empresa e indiretas provenientes de energia elétrica adquirida pela empresa), seguimos com a oferta de iniciativas para que nossos(as) clientes possam ter atitudes mais sustentáveis, como é o caso das Estações de Reciclagem Pão de Açúcar-Unilever, uma parceria desde 2001 com a Unilever. Atualmente, **101 lojas possuem Estações de Reciclagem para descarte de materiais recicláveis** como papel, vidro, metal, óleo de cozinha e plástico. **No 1T22, atingimos o patamar de mais de 5,5 toneladas de materiais recicláveis arrecadados**, em média, por estação por mês. **Desde o início do Programa, já são mais de 129 mil toneladas de resíduos coletados** em parceria com 24 cooperativas de catadores de materiais recicláveis e empresas parceiras.

- Promoção da diversidade e inclusão:**

Continuamos avançando na equidade de gêneros, contribuindo para aceleração do desenvolvimento de nossas colaboradoras, aumentando sua participação em posições de liderança (hoje são 36% de mulheres em cargos de liderança – posições de gerente e acima). Nos últimos 3 anos **formamos mais de 700 mulheres de diferentes cargos (gerentes, coordenadoras, consultoras e analistas)** nos programas de desenvolvimento de liderança feminina, e, em 2022, abriremos 500 vagas, além de iniciar uma turma específica com 70 vagas para o **Programa de Desenvolvimento totalmente direcionado para mulheres negras**.

- Gestão integrada e transparência:**

Encerramos o 1T22 com a **publicação do Relatório Anual e de Sustentabilidade da Companhia**, documento que reúne as principais realizações de 2021 da companhia e transparência do acompanhamento de nossos compromissos, englobando temáticas relacionadas à governança corporativa, cadeia de valor, combate às mudanças climáticas, valorização da nossa gente e impacto social, além das nossas estratégias de negócio, plataforma digital, inovação e as importantes transformações. Os indicadores não financeiros presentes no Relatório foram auditados pela KPMG, conforme metodologia do CSR Programm Casino, que seguem as exigências legais e regulamentares da França. O Relatório pode ser acessado através do site de RI.

GRUPO ÉXITO

Em nosso 1º trimestre de 2022, tivemos importantes avanços na agenda de sustentabilidade. Dentre as iniciativas destacam-se no período:

- **Zero desnutrição:**
 - 23.960 crianças beneficiadas nos programas de nutrição. Aumento de 3% comparado com mesmo período de 2021, 40% da meta do ano de 60.000.
- **Meio ambiente:**
 - 5.013 toneladas de materiais recicláveis coletados da operação. Aumento de 4% comparado com o mesmo período 2021, 24% da meta do ano de 21.000;
 - 204 tons de materiais recicláveis pós-consumo (coletado de consumidores), aumento de 57% comparado com 1T21.
- **Governança e Transparência:**
 - Reconhecimento como companhia comprometida com a Integridade, a partir da premiação Anti-Corruption Institute.
- **Cadeia de Valor:**
 - 90,25% FLV comprados localmente, praticamente em linha com o objetivo do ano de 91%.

MOVIMENTAÇÃO DE LOJAS POR BANDEIRAS

No 1T22 finalizamos o processo de fechamento dos Extras hipermercados e drogarias, finalizando a operação de 41 hipermercados, ficando com 31 lojas em conversão ou análise e fechamento de 68 drogarias. No mesmo período, abrimos 2 lojas do formato Minuto Pão de Açúcar (1 Minuto e 1 Pão de Açúcar Fresh), dando continuidade no nosso plano de expansão. No Grupo Éxito fechamos 4 lojas para conversão na Colômbia e fechamos outras 14 lojas (13 na Colômbia e 1 no Uruguai) para otimização do portfólio.

	4T21	1T22					
	Nº de Lojas	Abertas	Abertas por conversão	Fechadas	Fechadas para conversão	Nº de lojas	Área de vendas m ² (mil)
GPA Brasil	809	2	0	-110	0	701	704
Pão de Açúcar	181	0	0	0	0	181	233
Mercado Extra	146	0	0	0	0	146	163
Compre Bem	28	0	0	0	0	28	33
Mini Extra	141	0	0	0	0	141	35
Minuto Pão de Açúcar	99	2	0	-1	0	100	25
Postos de combustíveis	74	0	0	0	0	74	58
Drogarias	68	0	0	-68	0	0	0
Extra Hiper	72	0	0	-41	0	0	0
Lojas em Conversão / Análise	0	0	0	0	0	31	157
Grupo Éxito	620	1	0	-14	-4	603	1.020
Colômbia	503	1	0	-13	-4	487	824
Uruguai	92	0	0	-1	0	91	92
Argentina	25	0	0	0	0	25	104
Total Grupo	1.429	3	0	-124	-4	1.304	1.724

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL						
(R\$ milhões)	ATIVO					
	Consolidado		GPA Brasil		Grupo Éxito	
	31.03.2022	31.03.2021	31.03.2022	31.03.2021	31.03.2022	31.03.2021
Ativo Circulante	14.035	13.650	8.289	7.627	5.660	5.913
Caixas e Equivalentes de Caixa	3.610	3.891	2.104	2.418	1.442	1.401
Contas a Receber	756	596	325	279	426	312
Cartões de Crédito	75	82	74	86	-	-
Tickets de vendas e duplicatas a receber	666	508	205	141	457	358
Provisão para Devedores Duvidosos	(35)	(48)	(1)	(1)	(34)	(47)
Provenientes de Acordos Comerciais	50	54	47	53	3	1
Estoques	4.882	6.775	2.067	3.669	2.815	3.103
Tributos a Recuperar	2.084	1.538	1.391	784	691	753
Ativos Disponíveis para Venda	286	111	255	78	31	33
Créditos com Partes Relacionadas - CP	1.794	-	1.794	-	-	-
Despesas Antecipadas e Outras Contas a Receber	623	740	353	398	254	311
Ativo Não Circulante	30.722	36.383	14.431	16.694	16.211	19.614
Realizável a Longo Prazo	5.559	4.749	5.347	4.476	239	288
Contas a Receber	3	44	3	39	-	5
Cartões de Crédito	3	44	3	39	-	5
Tributos a Recuperar	2.039	2.930	2.039	2.930	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	465	79	451	64	-	-
Partes Relacionadas	1.631	219	1.572	138	102	110
Depósitos para Recursos Judiciais	733	591	733	587	1	3
Despesas Antecipadas e Outros	688	888	549	718	137	170
Investimentos	1.233	1.316	798	785	435	531
Propriedades para Investimento	2.944	3.764	-	-	2.944	3.764
Imobilizado	15.542	20.275	6.341	9.384	9.195	10.883
Intangível	5.444	6.278	1.946	2.050	3.397	4.148
TOTAL DO ATIVO	44.757	50.034	22.719	24.322	21.871	25.527

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

Balanço Patrimonial

(R\$ milhões)	BALANÇO PATRIMONIAL					
	PASSIVO					
	Consolidado		GPA Brasil		Grupo Éxito	
	31.03.2022	31.03.2021	31.03.2022	31.03.2021	31.03.2022	31.03.2021
Passivo Circulante	12.670	15.727	5.750	8.398	6.770	7.162
Fornecedores	6.487	7.763	2.243	3.376	4.220	4.367
Empréstimos e Financiamentos	716	366	199	22	517	343
Debêntures	1.085	2.608	1.085	2.608	-	-
Passivo de Arrendamento	876	947	537	564	338	382
Salário e Encargos Sociais	630	814	329	483	287	314
Impostos e Contribuições a Recolher	815	737	517	359	296	376
Financiamento Compra de Imóveis	128	108	68	55	60	52
Partes Relacionadas	305	230	196	115	83	84
Propaganda	22	29	22	28	-	-
Provisão para Reestruturação	11	16	8	11	3	5
Receitas a apropriar	249	260	44	36	125	133
Outros	1.346	1.849	501	741	841	1.104
Passivo Não Circulante	15.287	17.123	11.533	12.560	3.750	4.561
Empréstimos e Financiamentos	3.979	4.264	3.073	2.967	907	1.297
Debêntures	2.554	1.501	2.554	1.501	-	-
Passivo de Arrendamento	5.194	7.453	3.400	5.412	1.792	2.041
Financiamento por compra de ativos	66	108	-	-	66	108
Partes Relacionadas	90	167	90	167	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	862	1.038	6	93	855	944
Impostos Parcelados	130	225	125	218	4	7
Provisão para Demandas Judiciais	1.472	1.387	1.372	1.255	100	132
Receitas a apropriar	62	18	62	18	-	-
Provisão para perda de investimento em associadas	642	676	642	676	-	-
Outros	235	285	210	254	25	32
Patrimônio Líquido	16.801	17.183	5.437	3.364	11.351	13.805
Atribuído aos Acionistas Controladores	14.283	14.007	5.437	3.364	8.834	10.629
Capital Social	5.859	5.650	5.859	5.650	-	-
Reservas de Capital	297	270	297	270	-	-
Reservas de Lucro	8.463	6.250	(383)	(4.393)	9.620	10.435
Outros resultados Abrangentes no Patrimônio	(336)	1.837	(336)	1.837	(786)	194
Participação de Acionistas não Controladores	2.518	3.176	-	-	2.517	3.176
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	44.757	50.034	22.719	24.322	21.871	25.527

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO – 1º TRIMESTRE DE 2022

R\$ Milhões	Consolidado ⁽¹⁾			GPA Brasil			Grupo Éxito		
	1T22	1T21	Δ	1T22	1T21	Δ	1T22	1T21	Δ
Receita Bruta	11.105	10.836	2,5%	4.171	4.249	-1,8%	6.916	6.571	5,2%
Receita Líquida	10.069	9.844	2,3%	3.893	3.965	-1,8%	6.159	5.866	5,0%
Custo das Mercadorias Vendidas	(7.414)	(7.177)	3,3%	(2.840)	(2.877)	-1,3%	(4.574)	(4.297)	6,5%
Depreciação (Logística)	(47)	(54)	-14,0%	(18)	(24)	-26,0%	(29)	(30)	-4,4%
Lucro Bruto	2.608	2.613	-0,2%	1.035	1.064	-2,7%	1.556	1.539	1,1%
Despesas com Vendas	(1.494)	(1.444)	3,5%	(622)	(590)	5,5%	(863)	(825)	4,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(420)	(464)	-9,4%	(139)	(166)	-15,9%	(268)	(280)	-4,4%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.914)	(1.907)	0,4%	(761)	(755)	0,8%	(1.131)	(1.105)	2,3%
Resultado da Equiv. Patrimonial ⁽²⁾	(86)	(14)	502,1%	8	15	-47,1%	(24)	20	-219,9%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(23)	(54)	-58,3%	(20)	(38)	-46,2%	(1)	(16)	-93,1%
Depreciação e Amortização	(409)	(409)	-0,1%	(219)	(207)	5,6%	(185)	(199)	-7,4%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	177	228	-22,3%	42	78	-46,4%	216	238	-9,5%
Receitas Financeiras	171	82	107,8%	106	27	291,3%	63	55	14,9%
Despesas Financeiras	(474)	(288)	64,9%	(343)	(161)	112,3%	(129)	(125)	2,9%
Resultado Financeiro Líquido	(304)	(206)	47,7%	(237)	(134)	76,1%	(66)	(71)	-6,4%
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	(127)	22	-674,7%	(195)	(56)	245,9%	150	168	-10,7%
Imposto de Renda	42	96	-55,8%	129	128	1,2%	(86)	(40)	113,9%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	(85)	118	-172,0%	(66)	71	-192,3%	63	127	-50,3%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações descontinuadas	1.510	10	n.d.	1.510	10	n.d.	-	(0)	-100,0%
Lucro Líquido Companhia Consolidado	1.425	127	n.d.	1.444	81	n.d.	63	127	-50,3%
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade ⁽³⁾	(111)	103	-208,2%	(66)	71	-192,3%	37	110	-66,4%
Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores - op. descontinuadas ⁽³⁾	1.510	10	n.d.	1.510	10	n.d.	-	(0)	-100,0%
Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado⁽³⁾	1.399	112	n.d.	1.444	81	n.d.	37	110	-66,4%
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	26	15	76,1%	-	-	-	26	17	51,0%
Participação de Acionistas Não Controladores - op. descontinuadas	-	(0)	-100,0%	-	-	-	-	(0)	-100,0%
Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado	26	15	76,1%	-	-	-	26	17	51,0%
EBITDA - Lucro oper. antes da deprec. resultado financeiro e impostos	632	691	-8,5%	279	310	-9,9%	429	468	-8,2%
EBITDA Ajustado⁽⁴⁾	655	745	-12,2%	299	348	-13,9%	430	484	-11,1%

% da Receita Líquida	Consolidado ⁽¹⁾		GPA Brasil		Grupo Éxito	
	1T22	1T21	1T22	1T21	1T22	1T21
Lucro Bruto	25,9%	26,5%	26,6%	26,8%	25,3%	26,2%
Despesas com Vendas	-14,8%	-14,7%	-16,0%	-14,9%	-14,0%	-14,1%
Despesas Gerais e Administrativas	-4,2%	-4,7%	-3,6%	-4,2%	-4,3%	-4,8%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	-19,0%	-19,4%	-19,6%	-19,0%	-18,4%	-18,8%
Resultado da Equiv. Patrimonial ⁽²⁾	-0,9%	-0,1%	0,2%	0,4%	-0,4%	0,3%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	-0,2%	-0,6%	-0,5%	-1,0%	0,0%	-0,3%
Depreciação e Amortização	-4,1%	-4,2%	-5,6%	-5,2%	-3,0%	-3,4%
EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos	1,8%	2,3%	1,1%	2,0%	3,5%	4,1%
Resultado Financeiro Líquido	-3,0%	-2,1%	-6,1%	-3,4%	-1,1%	-1,2%
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.	-1,3%	0,2%	-5,0%	-1,4%	2,4%	2,9%
Imposto de Renda	0,4%	1,0%	3,3%	3,2%	-1,4%	-0,7%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	-0,8%	1,2%	-1,7%	1,8%	1,0%	2,2%
Lucro Líquido Companhia Consolidado	14,2%	1,3%	37,1%	2,0%	1,0%	2,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade ⁽³⁾	-1,1%	1,0%	-1,7%	1,8%	0,6%	1,9%
Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado⁽³⁾	13,9%	1,1%	37,1%	2,0%	0,6%	1,9%
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	0,3%	0,2%	0,0%	0,0%	0,4%	0,3%
Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado	0,3%	0,2%	0,0%	0,0%	0,4%	0,3%
EBITDA - Lucro oper. antes da depr.,result. financeiro e impostos	6,3%	7,0%	7,2%	7,8%	7,0%	8,0%
EBITDA Ajustado⁽⁴⁾	6,5%	7,6%	7,7%	8,8%	7,0%	8,2%

(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	
	31.03.2022	31.03.2021
Lucro (Prejuízo) líquido do exercício	1.425	127
Imposto de renda diferido	156	(114)
Perda (ganho) na alienação de imobilizado e intangível	(2.753)	32
Depreciação e amortização	488	548
Juros e variações monetárias	427	246
Resultado de equivalência patrimonial	86	14
Provisão para demandas judiciais	48	3
Provisão para baixas e perdas	(4)	-
Remuneração baseada em ações	6	7
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	14	18
Provisão para obsolescência e quebras	(32)	(19)
Receita a apropriar	(106)	(91)
Ganho na venda de subsidiária	1	-
Perda (ganho) na baixa de passivo de arrendamento	(39)	(21)
(Aumento) redução de ativos		
Contas a receber	21	51
Estoques	151	(151)
Impostos a recuperar	(8)	(343)
Outros ativos	(60)	(99)
Partes relacionadas	(146)	(48)
Depósitos judiciais	(8)	(29)
(Aumento) redução de passivos		
Fornecedores	(3.170)	(3.766)
Salários e encargos sociais	(148)	(95)
Impostos e contr. sociais a recolher	299	168
Demais contas a pagar	(312)	158
Demandas judiciais	(44)	(24)
Receita diferida	(15)	47
Imposto de renda e contribuição social pagos	(98)	(117)
Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades operacionais	(3.821)	(3.498)
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(281)	(270)
Aumento no ativo intangível	(45)	(61)
Venda de bens do imobilizado	924	11
Aquisição de propriedade para investimento	(7)	(93)
Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de investimento	591	(413)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Captação e refinanciamentos	328	1.015
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(1.143)	(1.528)
Pagamento de dividendos	(35)	(36)
Aquisição de sociedade	(3)	-
Recursos obtidos com oferta de ações e acionistas não controladores	-	7
Transação com não controladores	-	(2)
Pagamento de passivo de arrendamento	(400)	(430)
Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de financiamento	(1.253)	(974)
Variação Cambial s/ caixa e equivalentes	(181)	65
Aumento (redução) de caixa e equivalentes	(4.664)	(4.820)
Disponibilidades no início do exercício	8.274	8.711
Disponibilidades no fim do exercício	3.610	3.891
Variação no caixa e equivalentes	(4.664)	(4.820)

SEGMENTAÇÃO DE VENDAS POR NEGÓCIO – BRASIL

(R\$ milhões)	Segmentação de Vendas Líquidas por Negócio		
	1T22	1T21	Δ
Pão de Açúcar	1.710	1.734	-1,4%
Mercado Extra / Compre Bem	1.251	1.244	0,6%
Proximidade ⁽¹⁾	537	497	8,1%
Postos	362	442	-18,1%
Outros Negócios ⁽²⁾	32	48	-32,7%
GPA Brasil ex hiper e drogarias	3.893	3.965	-1,8%
Extra Hiper	487	2.519	-80,7%
Drogarias	2	50	-95,9%
Outros Negócios Descontinuados ⁽³⁾	17	40	-58,1%
GPA Brasil	4.399	6.574	-33,1%

(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 1Q22

May 4th, 2022



PCAR
B3 LISTED NM



IBOVESPA B3

IBRX100 B3

ICON B3

ISE B3

IVBX B3

SMLL B3

ICO2 B3

IGC-NMB B3

IGCT B3

IGC B3

ITAG B3

IBRA B3

EARNINGS

RELEASE

1Q22

GPA



1Q22 Earnings Conference Call

São Paulo, May 4th, 2022

GPA [B3: PCAR3; NYSE: CBD] announces its results for the first quarter of 2022 (1Q22). In consequence of discontinuing hypermarket operations, as disclosed in the material fact or/notice to the market of October 14 and December 16, 2021, February 24 and April 13, 2022, Extra hypermarket operations will be deemed discontinued operations. 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

May 5th, 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

Resilient Consolidated Result for the period

- **Total consolidated gross revenue** from continuing operations reached **R\$11.1 billion in 1Q22**, an 11.2% increase in the same-store concept vs. 1Q21;
- **Consolidated Adjusted EBITDA totaled R\$655 million in 1Q22 with a Consolidated Adjusted EBITDA Margin of 6.5%**, a 110 bps decrease vs. 1Q21;
- **The Consolidated Net Profit of Controlling Shareholders reached R\$1,399 million**. As released on April 4, 2022, we completed, in 1Q22, the assignment of rights to exploit more than 40 commercial points to Assaí, reaching 86% of the transaction scope, and thus the **net profit from discontinued activities was R\$1,510 million for the period**;
- The cash position at the end of the quarter was R\$3.6 billion, 2.0x times the Company's short-term debt.

Double-digit growth internationally

- **Grupo Éxito recorded strong double-digit growth in same-store sales at 20.8% vs. 1Q21** (in constant currency), growing in the 3 countries in which it operates, which is mainly due to increase in store traffic and economy reopening with the resumption of tourism. Omnichannel sales represented 9.4% of total sales of 1Q22;
- **Grupo Éxito reached an Adjusted EBITDA Margin of 7.0% in 1Q22**, a decrease of 120 bps compared to 1Q21, which refers to lower nonrecurrent real estate development and trading fees in 1Q22 vs. 1Q21.

New GPA Brazil transition quarter

- The gross revenue from sales of the **New GPA Brazil** (excluding gas stations) amounted to **R\$3.8 billion in 1Q22**, in line with 1Q21, which was affected by a punctual stockout effect, due to a period of adjustment in the logistics network after the closing of the hypermarkets. In 1Q22, **total online sales penetration was 9.9%**;
- At GPA Brazil, the **Adjusted EBITDA margin (pro forma) was 8.2% in 1Q22**, which was mainly affected by the lower dilution of the fixed costs. With a greater focus on more profitable formats and our expansion and conversion plan, we expect a dilution of the fixed costs in the next quarters and, as a consequence, an evolution on our profitability margin.

GPA Consolidated

Transition quarter regarding operations in Brazil and maintenance of strong resumption of Grupo Éxito

R\$ million, except when indicated	GPA Consolidated ⁽¹⁾		
	1Q22	1Q21	Δ
Gross Revenue	11,105	10,836	2.5%
Net Revenue	10,069	9,844	2.3%
Gross Profit	2,608	2,613	-0.2%
Gross Margin	25.9%	26.5%	-60 bps
Selling, General and Administrative Expenses	(1,914)	(1,907)	0.4%
% of Net Revenue	19.0%	19.4%	-40 bps
Other Operating Revenue (Expenses)	(23)	(54)	-58.3%
Adjusted EBITDA⁽²⁾	655	745	-12.2%
Adjusted EBITDA Margin ⁽²⁾	6.5%	7.6%	-110 bps
Net Income Controlling Shareholders - Continued Operations	(111)	103	-208.2%
Net Margin Controlling Shareholders - Continued Operations	-1.1%	1.0%	-210 bps
Net Income Controlling Shareholders - Discontinued Operations⁽³⁾	1,510	10	n.d.
Net Income Controlling Shareholders Consolidated	1,399	112	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 result of 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

We started the first quarter of the year in a situation of transition for business in Brazil, with the closing process of hypermarket-format stores, which requires restructuring and resizing of the entire business. At Grupo Éxito, we see a resumption of traffic in stores, with the economy reopening and the resumption of tourism, which gave rise to strong growth, as has happened in the previous quarters.

Our consolidated gross revenue increased 11.2% in the same-store sales concept in 1Q, driven especially by the results of Éxito in the three countries in which it operates. In Brazil, despite the challenges of the macro scenario, with high pressure due to inflation and the deterioration in the population's income, we recorded gross revenue in line with the 1Q21.

The new cycle that has started in GPA Brazil enables us to put into practice an important expansion plan, which provides for the opening of 200 new stores by 2024. This quarter, we have opened two new stores - one Minuto Pão de Açúcar and one Pão de Açúcar Fresh. There are 25 units being converted from hypermarkets into Pão de Açúcar or Mercado Extra, and approximately 40 Pão de Açúcar stores are in the process of revitalization, with opening expected over the next few months. Our food e-commerce business remains an important way of growing and we will continue to strengthen it, supported by an open collaborative platform, as part of a multichannel strategy. In Colombian Carulla, omnichannel sales share reached an incredible 17%, a benchmark for the sector.

Lastly, we have started the second quarter confident of the strategy defined, focused on our strategic priorities, to "do the basics well" and resume our business strengths in Brazil, maintaining the constant growth of Grupo Éxito. We have simplified our structure, resized the Company and now we look to the future, focused on delivering results sustainably.

Marcelo Pimentel
GPA's CEO

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

Challenging quarter for New GPA transformation

GROSS REVENUE (R\$ million)	1Q22/1Q21		
	Selling	% Total Stores	Same Store Sales ⁽⁴⁾
Pão de Açúcar	1,870	-1.5%	0.1%
Mercado Extra / Compre Bem	1,337	0.5%	0.6%
Proximity	564	7.5%	5.5%
Other businesses ⁽¹⁾	37	-31.5%	n.d.
New GPA Brazil ex Gas Stations	3,808	0.0%	1.0%
Gas Stations	363	-18.0%	-16.7%
New GPA Brazil	4,171	-1.8%	-0.9%
Extra Hiper	533	-80.9%	n.d.
Drugstores	2	-95.8%	n.d.
Other Discontinued Business ⁽²⁾	18	-58.3%	n.d.
GPA Brazil⁽³⁾	4,724	-33.8%	-0.9%

(1) Revenue mainly from lease of commercial centers

(2) Revenue mainly from lease of commercial centers of discontinued operations

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

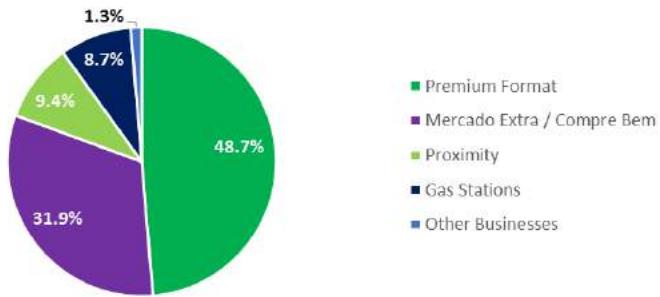
(4) To reflect the calendar effect, 110 bps were reduced in 1Q22

Second consecutive quarter with positive same-store sale in the New GPA

Total sales of New GPA Brazil reached R\$4.2 billion in 1Q22 and, excluding service stations, we reached R\$3.8 billion. We ended the first quarter of 2022 with a similar trend to the 4Q of 2021, with positive same-store sales excluding gas stations, despite the impact on stockouts due to logistical adjustments, necessary after the closing of the hypermarket stores (closing of 4 DCs and area reduction in another 4 DCs), and impact on the focus of the operation also generated by the hyper stores' transaction.

In this first quarter, we had a negative impact on gas station sales, as most of them are in closed store areas for conversion to cash and carry. This tends to be reverted with the opening of the new stores.

Sales from premium formats corresponded to almost 50% of the total gross sales



GPA Brazil's transition period marked by the exit of the hypermarket format

GPA Brazil is going through a transition period, which began in October 2021 with the announcement of the discontinuation of hypermarket and drugstore stores and should last until the end of the second quarter. During that period, we closed all stores of these formats, adjusted our logistics network, we are working on adapting our principal place of business and IT platforms, and are mainly focused on 5 points of action in our banners, to continue feeding

dreams and lives with excellence: i) OSA (on-shelf availability), always to meet our customers' needs; ii) NPS to continually improve our services; iii) Assortment, providing premium and regional products; iv) Conversion, focus on the conversion of stores after the closing of hypermarkets; and v) Expansion, the opening of stores according to the plan announced in 2021.

Temporary impact on stockouts due to adjustment in the logistics network

In the Pão de Açúcar banner, we presented a slight, but important growth, with market share gain in the premium segment. This result gives us confidence that the strategy outlined proves to be a winner. We had a very high unique effect on stockouts, explained by the adjustment in the logistics network due to the exit from hypermarkets. This network adequacy has already been overcome and at the beginning of April, we are already at pre-transaction levels. Another negative impact on the banner was the difficulty in importing in the last 2 months, mainly due to the lack of containers. As a result, the participation of some products in important categories is suffering from stockouts.

In the 1Q, we had two Pão de Açúcar stores reopened to the G7 concept, Indaiatuba and Piracicaba. These two stores are performing in two-digit perishables categories above unrenovated stores and 36 reopenings are planned for Q2. We also started the conversion of 15 supermarket stores to this banner, with a reopening expected between the 2nd and 3rd quarters. In the assortment review journey, in order to better meet the demand of our customers, we added approximately 500 SKUs in the last few months and we could reach up to 1.000 additional SKUs, which may also replace low-performance assortments in some stores.

Focus on regional assortment for mainstream banners

For Mercado Extra, besides the impacts of logistical adjustments, the banner was impacted in the quarter by the rains in the mountainous region of Rio de Janeiro. At Compre Bem, sales performance was affected by the strong base, but with an improvement in the banner's profitability.

We continue to accelerate the integration of the banners into the e-commerce operation and focus on serving perishables and regionalized assortment. In this quarter, we started the conversion of 9 supermarket stores to the Mercado Extra format.

On April 29, 2022, we announced a proposal to incorporate the Compre Bem banner, with the purpose of maximizing synergies among mainstream banners.

Constant growth in Proximity format sales

In the Proximity format, during the first quarter of 2022, we opened a new Minuto Pão de Açúcar store and another store in the new Pão de Açúcar Fresh format – a model focused on purchasing fresh products and allowing us to occupy the space between Minuto Pão de Açúcar and the traditional Pão de Açúcar.

Even with a difficult comparison basis, we had a 5.5% growth in same-store sales for this banner, mainly driven by the resumption of flow in transit stores, with people returning to the offices.



Temporary impact of CDs changes on the e-commerce operation

In e-commerce, our GMV was R\$369 million in 1Q22, 19% higher than in the same period in 2021. If we exclude sales from hypermarkets in 1Q21, the growth was 44%.

Compared to 4Q21, excluding sales from hypermarkets in e-commerce, our GMV decreased by 4%, mainly explained by the impacts of logistical adjustments and reduced promotions.

We are implementing several initiatives to strengthen our **digital strategy**, including:

- Improving our competitiveness: resumption of promotions in specific categories such as wine, beers, personal care, pet shop, and others;
- Attracting new sales: implementation of logistics hubs in places where we no longer have brick and mortar stores such as Salvador, Belo Horizonte, and Curitiba. These hubs will serve our customers of Pão de Açúcar and Clube Extra, in addition to all our e-commerce partners;
- Operating improvement: in logistics and IT, with the automation of service via WhatsApp and the OMS tool.

Private-label brands with quality products at the best value for money

Our private-label brands have the purpose of offering quality products at the best value for money, in all operation segments (day-to-day, healthy, superior quality, gourmet etc.) seeking higher profitability, exclusivity and differentiation for the group's banners. With an increasing demand in Brazil, Qualitá, Taeq, Cheftime, Casíno, Club des Sommeliers and Finlandek brands closed the 1Q22 representing 21.52% of GPA Brazil's sales.

GRUPO ÉXITO

Solid performance in Colombia and improved sales benefited from omnichannel and economic reopening

GROSS REVENUE (R\$ million)	1Q22/1Q21			
	Selling	% Total Stores	% Total Stores Constant Currency	Same Store Sales ⁽¹⁾ Constant Currency
Grupo Éxito	6,916	5.2%	20.3%	20.8%
Colombia	5,215	3.9%	19.5%	20.2%
Uruguay	1,215	5.9%	11.1%	11.8%
Argentina	486	20.2%	66.3%	62.7%

(1) Same-store concept performance considering growth at constant exchange rates. To reflect the calendar effect, in 1Q22, -30 bps was added in Grupo Éxito (-20 bps in Colombia, -70 bps in Uruguay, and -70 bps in Argentina)

Grupo Éxito posted a solid sales performance in 1Q22, as was already shown in previous quarters. Gross revenue totaled R\$6.9 billion in the quarter, **with same-store growth of 20.8% vs 1Q21** and due to the valuation of the Brazilian real vs the Colombian peso, **total store growth was 5.2% YoY**.

COLOMBIA

Strong growth in the quarter, despite the challenging macroeconomic environment. Inflation in the last 12 months in the country was 8.5% and, in 1Q22, we had a growth in total sales volume at constant exchange rates above inflation. **In same-store sales, growth was 20.2%** versus the same period of the previous year. Let us emphasize the Carulla format (similar to the Pão de Açúcar format), with a significant **17% share in omnichannel sales**. This result supports the winning strategy of investments in innovative concepts (Éxito Wow and Carulla Fresh Market) and the important performance of omnichannel in Éxito.

URUGUAY

The macroeconomic context in Uruguay has significantly improved with the resumption of tourism in the country since the end of 2021. Moreover, the country has a more favorable consumption scenario and lower inflation rates. As a result, **same-store sales grew 11.8%** in the quarter.

ARGENTINA

Sales growth above inflation in the quarter is a reflection of the good performance of commercial centers, increased in-store traffic (due to the reduction of sanitary restrictions related to Covid-19), and consolidation of the real estate business in the country, with the opening of malls and leisure spaces.

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 quarter 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⁾		
	1Q22	1Q21	Δ
Gross Revenue	4,171	4,249	-1.8%
Net Revenue	3,893	3,965	-1.8%
Gross Profit	1,035	1,064	-2.7%
Gross Margin	26.6%	26.8%	-20 bps
Selling, General, and Administrative Expenses	(761)	(755)	0.8%
% of Net Revenue	19.6%	19.0%	60 bps
Equity Income	8	15	-47.1%
Adjusted EBITDA ⁽²⁾	299	348	-13.9%
Adjusted EBITDA Margin ⁽²⁾	7.7%	8.8%	-110 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 – Pro-Forma ⁽¹⁾		
	1Q22	1Q21	Δ
Gross Revenue	4,171	4,249	-1.8%
Net Revenue	3,893	3,965	-1.8%
Gross Profit	1,052	1,062	-0.9%
Gross Margin	27.0%	26.8%	20 bps
Selling, General, and Administrative Expenses	(759)	(735)	3.2%
% of Net Revenue	19.5%	18.5%	100 bps
Equity Income	8	15	-47.1%
Adjusted EBITDA ⁽²⁾	321	368	-12.8%
Adjusted EBITDA Margin ⁽²⁾	8.2%	9.3%	-110 bps

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

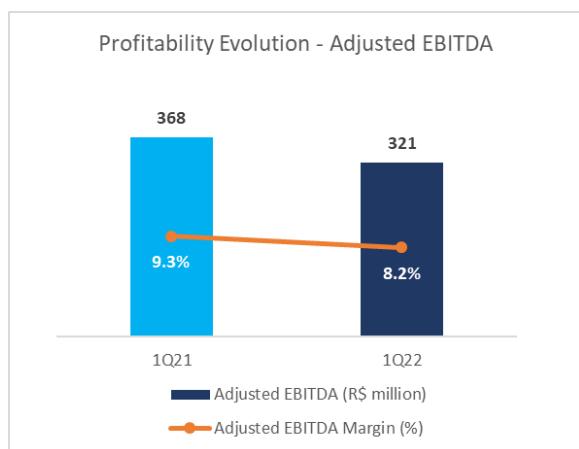
(2) Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization. Adjusted for Other Operating Revenue (Expenses)

The **Gross Profit of GPA Brazil totaled R\$1.1 billion in the first quarter** and 27.0% margin, 20 bps better when compared to 1Q21, a result that was achieved controlling promotions in a high-inflation scenario.

The **Selling, General and Administrative Expenses totaled R\$759 million in the quarter**. It is worth noting that nominal growth was 3.2%, significantly below the inflation for the period, which was 11.3% (12-month IPCA). This was possible because of the initiatives for controlling costs, mainly, freight, expenses with personnel (productivity

improvement) and marketing reduction. In 1Q22 SG&A represented 19.5% of Net Revenue – an increase of 100 bps vs 1Q21.

The Equity Income totaled R\$8 million in 1Q22, negatively affected by the increase in the allowance for doubtful accounts in the FIC, due to a macroeconomic environment with higher default levels.



As a result of the effects mentioned, **GPA Brazil's Adjusted EBITDA** was R\$321 million (-12.8% YoY) and Adjusted EBITDA Margin was 8.2%, with a reduction of 110 bps vs. 1Q21. With a greater focus on more profitable formats and our expansion and conversion plan, we expect a dilution of the fixed costs in the first quarters and, as a consequence, an evolution on our profitability margin.

GRUPO ÉXITO

R\$ million, except when indicated	Grupo Éxito		
	1Q22	1Q21	Δ
Gross Revenue	6,916	6,571	5.2%
Net Revenue	6,159	5,866	5.0%
Gross Profit	1,556	1,539	1.1%
Gross Margin	25.3%	26.2%	-90 bps
Selling, General, and Administrative Expenses	(1,131)	(1,105)	2.3%
% of Net Revenue	18.4%	18.8%	-40 bps
Equity Income	(24)	20	-219.9%
Adjusted EBITDA⁽¹⁾	430	484	-11.1%
Adjusted EBITDA Margin ⁽¹⁾	7.0%	8.2%	-120 bps

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

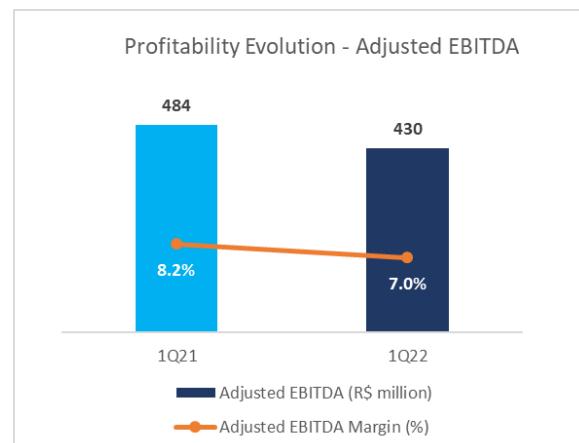
The **Gross Profit** of Grupo Éxito in 1Q22 totaled R\$1.6 billion (+1.1% YoY) with 25.3% margin, a reduction of 90 bps vs. 1Q21 which refers to lower nonrecurrent real estate development and trading fees in 1Q22 vs. 1Q21.

The **Selling, General and Administrative Expenses** totaled R\$1.1 billion in the 1Q22, an increase below the growth in sales, with a dilution of 40 bps to 18.4% of the net revenue.

Equity Income totaled a loss of R\$24 million in 1Q22, which reflects the result of the 50% interest held in Puntos Colombia and in Tuya finance (both joint ventures with Bancolombia), due to a higher level of allowance for doubtful accounts.

The **Adjusted EBITDA** in 1Q22 totaled R\$430 million, a reduction of 11.1% compared to 1Q21. The Adjusted EBITDA Margin reduced 120 bps compared to the same period of the previous year, reaching 7.0%, due to the impacts mentioned above.

In the shopping mall operation, the largest operator in Colombia, **Viva Malls**, reached an **EBITDA margin of 35.9% in 1Q21**, corresponding to 11.9% of the Consolidated EBITDA in Colombia in local currency.



OTHER OPERATING REVENUE (EXPENSES)

In the quarter, Other Revenue (Expenses) reached R\$23 million. The result is mainly related to labor contingencies, expenses with restructuring and property and equipment assets.

FINANCIAL RESULT

FINANCIAL RESULT (R\$ Million)	Consolidated		
	1Q22	1Q21	Δ
Financial Revenue	127	40	219.3%
Financial Expenses	(312)	(129)	142.4%
Cost of Debt	(210)	(62)	240.0%
Cost of Receivables Discount	(12)	(0)	n.d.
Other financial expenses	(79)	(66)	19.6%
Net exchange variation	(11)	(1)	n.d.
Net Financial Revenue (Expenses)	(186)	(89)	108.2%
% of Net Revenue	-1.8%	-0.9%	-90 bps
Interest on lease liabilities	(118)	(116)	1.8%
Net Financial Revenue (Expenses) - Post IFRS 16	(304)	(205)	47.9%
% of Net Revenue - Post IFRS 16	-3.0%	-2.1%	-90 bps

GPA Consolidated's net financial result totaled an expense of R\$304 million in the quarter, representing 3.0% of net revenue. Excluding interest on lease liabilities, it reached R\$186 million in the quarter, equivalent to 1.8% of net revenue.

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

- Financial revenue: the increase to R\$127 million in 1Q22 (vs. R\$40 million in 1Q21), reflects:
 - Higher cash profitability due to the increase in interest rates for the period;
 - R\$71 million, related to the adjustment for inflation for Extra Hiper assignment.
- Financial expenses (including the cost of receivables discount): reached R\$312 million in 1Q22 vs. R\$129 million in 1Q21, due to a higher debt cost, as a consequence of the CDI increase for the period. In the receivable discount item, the amount for 2021 was allocated to discontinued operations, since most was derived from Hypermarket operations.

NET PROFIT - DISCONTINUED OPERATIONS

As informed on April 4, 2022, we completed the assignment of rights to exploit more than 40 commercial points to Assaí, and adding to the 20 assigned in the 4Q 2021, we ended 1Q22 with 60 assigned points, 86% of total. Hence, the net profit in the quarter from discontinued activities was R\$1,510 million, where:

- R\$3.7 billion revenue from the sale of the 40 goodwill and transfer of 11 real estate properties;
- R\$954 million from write-off of assets;
- R\$494 million from project expenses, where:
 - R\$136 million refer to the dismissal of employees;
 - R\$94 million termination of agreements;
 - R\$264 million other expenses related to the transaction (transaction-related costs, inventories, write-off of other balance sheet accounts related to stores and decommissioning);
- R\$229 million from expenses related to the operating result mainly of assigned stores and stores under conversion;
- R\$498 million from income tax expenses.

NET DEBT

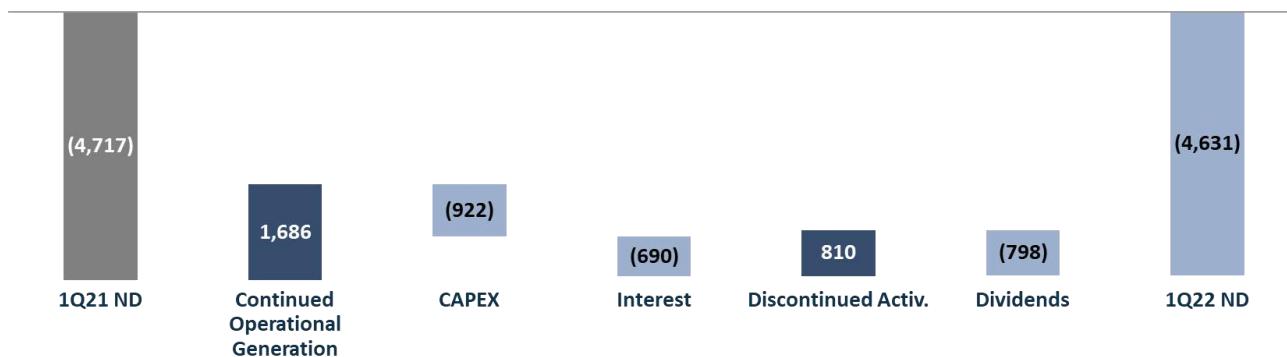
INDEBTEDNESS (R\$ Million)	Consolidated	
	03/31/2022	03/31/2021
Short-Term Debt	(1,791)	(2,974)
Loans and Financing	(706)	(366)
Debentures	(1,085)	(2,608)
Long-Term Debt	(6,527)	(5,760)
Loans and Financing	(3,973)	(4,259)
Debentures	(2,554)	(1,501)
Total Gross Debt	(8,318)	(8,734)
Cash and Financial investments	3.610	3.891
Net Debt	(4,708)	(4,843)
Adjusted EBITDA⁽¹⁾	2,230	2,798
On balance Credit Card Receivables not discounted	77	126
Net Debt incl. Credit Card Receivables not discounted	(4,631)	(4,717)
Net Debt incl. Credit Card Receivables not discounted /	-2.1x	-1.7x
Adjusted EBITDA⁽¹⁾		

(1) Adjusted EBITDA pre-IFRS 16, accumulated in the last 12 months

Net debt including the balance of unearned receivables reached R\$-4.6 billion in consolidated GPA at the end of the quarter, stable regarding 1Q21. GPA maintains a low ratio of Net Debt/Adjusted EBITDA at -2.1x.

In the last 12 months, the group generated an operating cash flow of R\$1.7 billion in the scope of continued activities. As to the discontinued scope, Extra Hiper stores and Drugstores, presented a positive variance of R\$0.8 billion.

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



INVESTMENTS

(R\$ Million)	Consolidated		
	1Q22	1Q21	Δ
New Stores and Land Acquisition	16	13	23.1%
Store Renovations, Conversions and Maintenance	118	97	21.8%
IT, Digital and Logistics	105	81	29.5%
Total Investments GPA Brazil	239	191	25.1%
Total Investments Grupo Éxito	87	140	-38.2%
Total Investments Consolidated	326	331	-1.7%

Capex totaled R\$326 million in 1Q22, of which R\$239 million in Brazil and R\$87 million in Grupo Éxito. In Brazil, our focus remains on adjusting the Pão de Açúcar banner portfolio for our latest G7 model, in addition to continuous IT investments in our digital platform that provides new technologies. In Grupo Éxito, approximately 78% 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, IT and logistics.

ESG AT GPA

Agenda with and for society and the environment

GPA BRAZIL

With our sustainability strategy and GPA's activity pillars, the following are the highlights for 1Q22:

- Social impact and promotion of opportunities:**

We started the year with another group of students benefited by **Prosperar, grant program** (didactic materials, housing, transportation and food allowances) for young students that pass university entrance exams, but have no socio-economic capacity to bear the university costs. Since it began, **Prosperar Program has supported 84 students** in public management and business management courses at Fundação Getúlio Vargas (FGV) and Social Sciences and Consumption Sciences at Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). Currently, of those assisted by the program, **53% are women and 47% are Black.**

- Fight against climate change:**

In addition to the initiatives to reduce scope 1 and 2 emissions (the company's own and indirect emissions from electricity purchased by the company), we provide options for our clients to have more sustainable attitudes, such as Pão de Açúcar-Unilever Recycling Stations, a partnership with Unilever since 2001. Currently, **101 stores have Recycling Stations to dispose of recyclable materials** such as paper, glass, metal, cooking oil and plastic. In 1Q22, we reached more than 5.5 tons of recyclable materials collected, on average, per station each month. Since the beginning of the Program, more than 129 thousand tons have been collected in partnership with 24 recyclable material collector association and partner companies.

- Promotion of diversity and inclusion:**

We continue progressing on gender equity, contributing to speed up development of our female employees, increasing their presence in leadership positions (today 36% of leadership positions are held by women – managing positions and above). In the last 3 years, we have trained more than 700 women in different positions (**managers, coordinators, advisors, and analysts**) with our women leadership development programs, and, in 2022, we will open 500 places, and will also have a specific class with 70 places for the **Development Program totally focused on Black women.**

- Integrated management and transparency:**

We closed 1Q22 with the **publication of the Company's Annual and Sustainability Report**, a document that gathers the company's main achievements of 2021 and transparency in our commitments, encompassing topics related to corporate governance, value chain, fight against climate change, valuing our people and social impact, in addition to our business strategies, digital platform, innovation and important transformations. The non-financial indicators in the Report were audited by KPMG, according to the CSR Program Casino methodology, which follows the legal and regulatory rules in France. The Report can be accessed through the IR website.

GRUPO ÉXITO

In the 1st quarter of 2022, we made significant progress as to the sustainability agenda. The following can be highlighted in the period:

- **Zero malnutrition:**
 - 23,960 children helped by the nutrition programs. A 3% increase compared to the same period in 2021, 40% of the target for the year (60,000).
- **Environment:**
 - 5,013 tons of recyclable materials collected by the operation. A 4% increase compared to the same period in 2021, 24% of the target for the year (21,000);
 - 204 tons of post-consumption recyclable materials (collected from consumers), a 57% increase compared to 1Q21.
- **Governance and Transparency:**
 - Acknowledgement as a company committed to Integrity, with an award from Anti-Corruption Institute.
- **Value Chain:**
 - 90.25% fruit and vegetables bought locally, virtually in line with the target for the year of 91%.

BREAKDOWN OF STORE CHANGES BY BANNER

In 1Q22, we concluded the process of closing Extras hypermarkets and drugstores, concluding the operation of 41 hypermarkets, leaving 31 stores under conversion or analysis, and closing 68 drugstores. In the same period, we opened 2 stores in the Minuto Pão de Açúcar format, continuing our expansion plan. In Grupo Éxito we closed 4 stores for conversion in Colombia and we closed another 14 stores (13 in Colombia and 1 in Uruguay) to optimize our portfolio.

	4Q21		1Q22				
	Stores	Openings	Openings by conversion	Closing	Closing to conversion	Stores	Sales area ('000 sq. m.)
GPA Brazil	809	2	0	-110	0	701	704
Pão de Açúcar	181	0	0	0	0	181	233
Mercado Extra	146	0	0	0	0	146	163
Compre Bem	28	0	0	0	0	28	33
Mini Extra	141	0	0	0	0	141	35
Minuto Pão de Açúcar	99	2	0	-1	0	100	25
Gas Stations	74	0	0	0	0	74	58
Drugstores	68	0	0	-68	0	0	0
Extra Hiper	72	0	0	-41	0	0	0
Stores in Conversion / Analysis	0	0	0	0	0	31	157
Grupo Éxito	620	1	0	-14	-4	603	1,020
Colombia	503	1	0	-13	-4	487	824
Uruguay	92	0	0	-1	0	91	92
Argentina	25	0	0	0	0	25	104
Total Group	1,429	3	0	-124	-4	1,304	1,724

CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

Balance Sheet

BALANCE SHEET						
(R\$ Million)	ASSETS					
	Consolidated		GPA Brazil		Grupo Éxito	
	03/31/2022	03/31/2021	03/31/2022	03/31/2021	03/31/2022	03/31/2021
Current Assets	14,035	13,650	8,289	7,627	5,660	5,913
Cash and Marketable Securities	3,610	3,891	2,104	2,418	1,442	1,401
Accounts Receivable	756	596	325	279	426	312
Credit Card	75	82	74	86	-	-
Sales Vouchers and Trade Account Receivable	666	508	205	141	457	358
Allowance for Doubtful Accounts	(35)	(48)	(1)	(1)	(34)	(47)
Resulting from Commercial Agreements	50	54	47	53	3	1
Inventories	4,882	6,775	2,067	3,669	2,815	3,103
Recoverable Taxes	2,084	1,538	1,391	784	691	753
Noncurrent Assets for Sale	286	111	255	78	31	33
Credits with Related Parties - CP	1,794	-	1,794	-	-	-
Prepaid Expenses and Other Accounts Receivables	623	740	353	398	254	311
Noncurrent Assets	30,722	36,383	14,431	16,694	16,211	19,614
Long-Term Assets	5,559	4,749	5,347	4,476	239	288
Accounts Receivable	3	44	3	39	-	5
Credit Cards	3	44	3	39	-	5
Recoverable Taxes	2,039	2,930	2,039	2,930	-	-
Deferred Income Tax and Social Contribution	465	79	451	64	-	-
Amounts Receivable from Related Parties	1,631	219	1,572	138	102	110
Judicial Deposits	733	591	733	587	1	3
Prepaid Expenses and Others	688	888	549	718	137	170
Investments	1,233	1,316	798	785	435	531
Investment Properties	2,944	3,764	-	-	2,944	3,764
Property and Equipment	15,542	20,275	6,341	9,384	9,195	10,883
Intangible Assets	5,444	6,278	1,946	2,050	3,397	4,148
TOTAL ASSETS	44,757	50,034	22,719	24,322	21,871	25,527

CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

Balance Sheet

(R\$ Million)	BALANCE SHEET					
	LIABILITIES					
	Consolidated		GPA Brazil		Grupo Éxito	
	03/31/2022	03/31/2021	03/31/2022	03/31/2021	03/31/2022	03/31/2021
Current Liabilities	12,670	15,727	5,750	8,398	6,770	7,162
Suppliers	6,487	7,763	2,243	3,376	4,220	4,367
Loans and Financing	716	366	199	22	517	343
Debentures	1,085	2,608	1,085	2,608	-	-
Lease Liability	876	947	537	564	338	382
Payroll and Related Charges	630	814	329	483	287	314
Taxes and Social Contribution Payable	815	737	517	359	296	376
Financing for Purchase of Fixed Assets	128	108	68	55	60	52
Debt with Related Parties	305	230	196	115	83	84
Advertisement	22	29	22	28	-	-
Provision for Restructuring	11	16	8	11	3	5
Unearned Revenue	249	260	44	36	125	133
Others	1,346	1,849	501	741	841	1,104
Long-Term Liabilities	15,287	17,123	11,533	12,560	3,750	4,561
Loans and Financing	3,979	4,264	3,073	2,967	907	1,297
Debentures	2,554	1,501	2,554	1,501	-	-
Lease Liability	5,194	7,453	3,400	5,412	1,792	2,041
Financing by purchasing assets	66	108	-	-	66	108
Related Parties	90	167	90	167	-	-
Deferred Income Tax and Social Contribution	862	1,038	6	93	855	944
Tax Installments	130	225	125	218	4	7
Provision for Contingencies	1,472	1,387	1,372	1,255	100	132
Unearned Revenue	62	18	62	18	-	-
Provision for loss on investment in Associates	642	676	642	676	-	-
Others	235	285	210	254	25	32
Shareholders' Equity	16,801	17,183	5,437	3,364	11,351	13,805
Attributed to controlling shareholders	14,283	14,007	5,437	3,364	8,834	10,629
Capital	5,859	5,650	5,859	5,650	-	-
Capital Reserves	297	270	297	270	-	-
Profit Reserves	8,463	6,250	(383)	(4,393)	9,620	10,435
Other Comprehensive Results	(336)	1,837	(336)	1,837	(786)	194
Minority Interest	2,518	3,176	-	-	2,517	3,176
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDER'S EQUITY	44,757	50,034	22,719	24,322	21,871	25,527

INCOME STATEMENT – 1st QUARTER OF 2022

R\$ Million	Consolidated ⁽¹⁾			GPA Brazil			Grupo Éxito		
	1Q22	1Q21	Δ	1Q22	1Q21	Δ	1Q22	1Q21	Δ
Gross Revenue	11,105	10,836	2.5%	4,171	4,249	-1.8%	6,916	6,571	5.2%
Net Revenue	10,069	9,844	2.3%	3,893	3,965	-1.8%	6,159	5,866	5.0%
Cost of Goods Sold	(7,414)	(7,177)	3.3%	(2,840)	(2,877)	-1.3%	(4,574)	(4,297)	6.5%
Depreciation (Logistics)	(47)	(54)	-14.0%	(18)	(24)	-26.0%	(29)	(30)	-4.4%
Gross Profit	2,608	2,613	-0.2%	1,035	1,064	-2.7%	1,556	1,539	1.1%
Selling Expenses	(1,494)	(1,444)	3.5%	(622)	(590)	5.5%	(863)	(825)	4.6%
General and Administrative Expenses	(420)	(464)	-9.4%	(139)	(166)	-15.9%	(268)	(280)	-4.4%
Selling, General and Adm. Expenses	(1,914)	(1,907)	0.4%	(761)	(755)	0.8%	(1,131)	(1,105)	2.3%
Equity Income ⁽²⁾	(86)	(14)	502.1%	8	15	-47.1%	(24)	20	-219.9%
Other Operating Revenue (Expenses)	(23)	(54)	-58.3%	(20)	(38)	-46.2%	(1)	(16)	-93.1%
Depreciation and Amortization	(409)	(409)	-0.1%	(219)	(207)	5.6%	(185)	(199)	-7.4%
Earnings before interest and Taxes - EBIT	177	228	-22.3%	42	78	-46.4%	216	238	-9.5%
Financial Revenue	171	82	107.8%	106	27	291.3%	63	55	14.9%
Financial Expenses	(474)	(288)	64.9%	(343)	(161)	112.3%	(129)	(125)	2.9%
Net Financial Result	(304)	(206)	47.7%	(237)	(134)	76.1%	(66)	(71)	-6.4%
Income (Loss) Before Income Tax	(127)	22	-674.7%	(195)	(56)	245.9%	150	168	-10.7%
Income Tax	42	96	-55.8%	129	128	1.2%	(86)	(40)	113.9%
Net Income (Loss) Company - continuing operations	(85)	118	-172.0%	(66)	71	-192.3%	63	127	-50.3%
Net Result from discontinued operations	1,510	10	n.d.	1,510	10	n.d.	-	(0)	-100.0%
Net Income (Loss) - Consolidated Company	1,425	127	n.d.	1,444	81	n.d.	63	127	-50.3%
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations ⁽³⁾	(111)	103	-208.2%	(66)	71	-192.3%	37	110	-66.4%
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - discontinued operations ⁽³⁾	1,510	10	n.d.	1,510	10	n.d.	-	(0)	-100.0%
Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders⁽³⁾	1,399	112	n.d.	1,444	81	n.d.	37	110	-66.4%
Minority Interest - Non-controlling - continuing operations	26	15	76.1%	-	-	-	26	17	51.0%
Minority Interest - Non-controlling - discontinued operations	-	(0)	-100.0%	-	-	-	-	(0)	-100.0%
Minority Interest - Non-controlling - Consolidated	26	15	76.1%	-	-	-	26	17	51.0%
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	632	691	-8.5%	279	310	-9.9%	429	468	-8.2%
Adjusted EBITDA⁽⁴⁾	655	745	-12.2%	299	348	-13.9%	430	484	-11.1%

% of Net Revenue	Consolidated ⁽¹⁾		GPA Brazil		Grupo Éxito	
	1Q22	1Q21	1Q22	1Q21	1Q22	1Q21
Gross Profit	25.9%	26.5%	26.6%	26.8%	25.3%	26.2%
Selling Expenses	-14.8%	-14.7%	-16.0%	-14.9%	-14.0%	-14.1%
General and Administrative Expenses	-4.2%	-4.7%	-3.6%	-4.2%	-4.3%	-4.8%
Selling, General and Adm. Expenses	-19.0%	-19.4%	-19.6%	-19.0%	-18.4%	-18.8%
Equity Income ⁽²⁾	-0.9%	-0.1%	0.2%	0.4%	-0.4%	0.3%
Other Operating Revenue (Expenses)	-0.2%	-0.6%	-0.5%	-1.0%	0.0%	-0.3%
Depreciation and Amortization	-4.1%	-4.2%	-5.6%	-5.2%	-3.0%	-3.4%
Earnings before interest and Taxes - EBIT	1.8%	2.3%	1.1%	2.0%	3.5%	4.1%
Net Financial Result	-3.0%	-2.1%	-6.1%	-3.4%	-1.1%	-1.2%
Income (Loss) Before Income Tax	-1.3%	0.2%	-5.0%	-1.4%	2.4%	2.9%
Income Tax	0.4%	1.0%	3.3%	3.2%	-1.4%	-0.7%
Net Income (Loss) Company - continuing operations	-0.8%	1.2%	-1.7%	1.8%	1.0%	2.2%
Net Income (Loss) - Consolidated Company	14.2%	1.3%	37.1%	2.0%	1.0%	2.2%
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations ⁽³⁾	-1.1%	1.0%	-1.7%	1.8%	0.6%	1.9%
Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders⁽³⁾	13.9%	1.1%	37.1%	2.0%	0.6%	1.9%
Minority Interest - Non-controlling - continuing operations	0.3%	0.2%	0.0%	0.0%	0.4%	0.3%
Minority Interest - Non-controlling - Consolidated	0.3%	0.2%	0.0%	0.0%	0.4%	0.3%
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	6.3%	7.0%	7.2%	7.8%	7.0%	8.0%
Adjusted EBITDA⁽⁴⁾	6.5%	7.6%	7.7%	8.8%	7.0%	8.2%

(1) Consolidated considering the result of other supplementary businesses

(2) Equity income includes the CDiscount's results in the Consolidated figures

(3) Net profit after minority interest - non-controlling

(4) Adjusted by Other Operating Revenue (Expenses)

CASH FLOW – CONSOLIDATED(*)

STATEMENT OF CASH FLOW		
(R\$ million)	Consolidated	
	03/31/2022	03/31/2021
Net Income (Loss) for the period	1,425	127
Deferred income tax	156	(114)
Loss (gain) on disposal of fixed and intangible assets	(2,753)	32
Depreciation and amortization	488	548
Interests and exchange variation	427	246
Equity Income	86	14
Provision for contingencies	48	3
Provision for write-offs and losses	(4)	-
Share-Based Compensation	6	7
Allowance for doubtful accounts	14	18
Provision for obsolescence/breakage	(32)	(19)
Appropriaible revenue	(106)	(91)
Gain on sale of subsidiary	1	-
Loss (gain) on write-off of lease liabilities	(39)	(21)
Asset (Increase) decreases		
Accounts receivable	21	51
Inventories	151	(151)
Taxes recoverable	(8)	(343)
Other Assets	(60)	(99)
Related parties	(146)	(48)
Restricted deposits for legal proceeding	(8)	(29)
Liability (Increase) decrease		
Suppliers	(3,170)	(3,766)
Payroll and charges	(148)	(95)
Taxes and Social contributions payable	299	168
Other Accounts Payable	(312)	158
Contingencies	(44)	(24)
Deferred revenue	(15)	47
Taxes and Social contributions paid	(98)	(117)
Net cash generated from (used) in operating activities	(3,821)	(3,498)
Acquisition of property and equipment	(281)	(270)
Increase Intangible assets	(45)	(61)
Sales of property and equipment	924	11
Acquisition of property for investment	(7)	(93)
Net cash flow investment activities	591	(413)
Cash flow from financing activities		
Funding and refinancing	328	1,015
Payments of loans and financing	(1,143)	(1,528)
Dividend Payment	(35)	(36)
Company acquisition	(3)	-
Resources obtained from the offering of shares and non-controlling shareholders	-	7
Transactions with minorities	-	(2)
Lease liability payments	(400)	(430)
Net cash generated from (used) in financing activities	(1,253)	(974)
Monetary variation over cash and cash equivalents	(181)	65
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	(4,664)	(4,820)
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	8,274	8,711
Cash and cash equivalents at the end of the year	3,610	3,891
Change in cash and cash equivalents	(4,664)	(4,820)

BREAKDOWN OF SALES BY BUSINESS – BRAZIL

(R\$ Million)	Breakdown of Net Sales by Business		
	1Q22	1Q21	Δ
Pão de Açúcar	1,710	1,734	-1.4%
Mercado Extra / Compre Bem	1,251	1,244	0.6%
Proximity ⁽¹⁾	537	497	8.1%
Gas Stations	362	442	-18.1%
Other Business ⁽²⁾	32	48	-32.7%
GPA Brazil ex hyper and drugstores	3,893	3,965	-1.8%
Extra Hiper	487	2,519	-80.7%
Drugstores	2	50	-95.9%
Other Discontinued Business ⁽³⁾	17	40	-58.1%
GPA Brazil	4,399	6,574	-33.1%

(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