



# RELEASE DE **RESULTADOS** 4T21

23 de fevereiro de 2022

**CBD**  
LISTED  
**NYSE**

**PCAR**  
B3 LISTED NM

**IBOVESPA B3**

**IBRX100 B3**

**ICON B3**

**ISE B3**

**IVBX B3**

**SMLL B3**

**ICO2 B3**

**IGC-NM B3**

**IGCT B3**

**IGC B3**

**ITAG B3**

**IBRA B3**

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T21



Teleconferência sobre  
os Resultados do 4T21

São Paulo, 23 de fevereiro de 2022

O GPA [B3: PCAR3; NYSE: CBD] anuncia os resultados do 4º trimestre de 2021 (4T21). As comparações a seguir são relativas ao mesmo período de 2020, exceto onde indicado. Os resultados incluem os efeitos do IFRS 16/CPC 06 (R2), exceto onde indicado de outra forma.

## GRUPO GPA - Destaques Operacionais & Financeiros

Quinta-feira  
**24 de fevereiro de 2022**  
10h00 (horário de Brasília)  
08h00 (NY)  
13h00 (Londres)

**Português (idioma original)**  
Videoconferência: [www.gpari.com.br](http://www.gpari.com.br)

**Inglês (tradução simultânea)**  
Videoconferência: [www.gpari.com.br/en/](http://www.gpari.com.br/en/)

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

O ano de 2021 foi um dos mais importante da história recente do GPA, mesmo em um cenário econômico desafiador, passamos por grandes mudanças e tomamos decisões importantes para o futuro do Novo GPA. Iniciamos o ano com a cisão do negócio de atacarejo e finalizamos um ciclo com a descontinuidade do formato de hipermercados no Brasil.

### Transação Extra Hiper:

- Execução de desmobilização extremamente bem-sucedida e em tempo recorde desde o seu anúncio, no dia 14 de outubro de 2021. Todos os esforços foram colocados para que o processo fosse implementado da forma mais eficiente possível e em **aproximadamente 3 meses realizamos a desmobilização das 70 lojas de hipermercados.**

### Vendas:

- A receita líquida de vendas consolidada do grupo somou **R\$ 14,9 bilhões no 4T21**, aumento de 6,7% vs 4T20 (excluindo créditos tributários do 4T20). **No acumulado 2021, a receita líquida foi de R\$ 51,3 bilhões;**
- O **Novo GPA Brasil** (operações excluindo hipermercados e drogarias) apresentou um resultado positivo apesar do cenário macroeconômico desafiador, com crescimento de **2,3% vs 4T20 em suas vendas mesmas lojas** refletindo o crescimento da bandeira Pão de Açúcar e os formatos de Proximidade com ganho importante de *market share*. No 4T21 a **penetração de vendas online total foi de 8,4%** e a venda do e-commerce totalizou **R\$ 480 milhões, crescimento de 46,2% vs 4T20;**
- O Grupo **Éxito** registrou novamente um **crescimento de dois dígitos nas vendas mesmas lojas de 15,3% vs 4T20**, com crescimento nos 3 países de atuação e desempenho no trimestre acima da inflação. As vendas *omnichannel* representaram 9,9% das vendas totais no ano de 2021.

### Margem EBITDA Ajustada Consolidada:

- A **margem EBITDA Ajustada Consolidada** foi de 8,0% no trimestre, queda de 1,4 p.p vs 4T20, excluindo os créditos tributários desse período. No acumulado de 2021 a margem EBITDA Ajustada Consolidada foi de 7,4%, queda de 0,4 p.p.;
- No GPA Brasil a margem EBITDA Ajustada foi de 5,4% no 4T21. A redução vs 4T20, que se concentra no lucro bruto, explicada principalmente pelo processo de desmobilização das lojas de hipermercado e drogarias devido ao encerramento dessas operações. No perímetro do **Novo GPA Brasil, a margem EBITDA Ajustada foi de 8,4%** no 4T21, melhora de 0,2 p.p vs 4T20. No ano de 2021 a melhora da margem EBITDA ajustada foi de 0,8 p.p., atingindo 8,8%;
- O Grupo **Éxito** atingiu **alto nível de Margem EBITDA Ajustada com 10,6% no 4T21**, estável em relação ao 4T20. No acumulado do ano o Grupo **Éxito** apresentou um **ganho de 0,5 p.p na margem.**

### Lucro Líquido Consolidado:

- No **4T21 o Lucro Líquido Consolidado dos Controladores foi de R\$ 777 milhões.** Em 2021 Lucro Líquido Consolidado dos Controladores **atingiu R\$ 805 milhões**, mesmo em um ano com retração no consumo no Brasil e retomada da economia na Colômbia apenas no segundo semestre do ano.

### Dívida Líquida:

- Dívida Líquida de R\$ - 697 milhões em dezembro de 2021, mantendo uma baixa relação de dívida líquida/ EBITDA de -0,3x e sólida de posição de caixa de R\$ 8,3 bilhões.

### Compromissos ESG:

- O Grupo GPA faz parte dos principais índices de sustentabilidade ao redor do mundo e vem evoluindo constantemente suas iniciativas ESG com destaque em 2021 para:
  - **Brasil:** Nos tornamos uma das 418 empresas em 45 países e regiões a **participar do Bloomberg Gender-Equality Index (GEI) 2022**, um índice modificado de capitalização de mercado que visa acompanhar o desempenho de empresas públicas comprometidas com a transparência nos relatórios de dados de gênero. Destacamos também que, em alinhamento com nosso compromisso de reduzir as emissões de gases de efeito estufa (GEE) reduzimos de 6,9% nas emissões de escopo 1 e 2 em relação a 2020;
  - **Éxito:** apoiamos o comércio local na Colômbia, onde 90% de todas frutas e legumes foram adquiridos de fornecedores locais. Destacamos também a doação de **934 toneladas de alimentos e 111 toneladas de não alimentos** a bancos de alimentos e fundações.

R\$ milhões, exceto quando indicado	GPA Consolidado <sup>(1)</sup>							
	4T21	4T20 <sup>(2)</sup> Excluindo Créditos Tributários	4T20	Δ 21 vs 20 <sup>(2)</sup>	2021	2020 <sup>(2)</sup> Excluindo Créditos Tributários	2020	Δ 21 vs 20 <sup>(2)</sup>
Receita Bruta	16.381	15.417	15.417	6,2%	56.374	55.732	55.732	1,2%
Receita Líquida	14.875	13.936	14.770	6,7%	51.291	50.419	51.253	1,7%
Lucro Bruto	3.726	3.725	4.559	0,0%	12.950	12.915	13.749	0,3%
Margem Bruta	25,0%	26,7%	30,9%	-1,7 p.p.	25,2%	25,6%	26,8%	-0,4 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(2.589)	(2.498)	(2.515)	3,6%	(9.353)	(9.326)	(9.343)	0,3%
% da Receita Líquida	17,4%	17,9%	17,0%	-0,5 p.p.	18,2%	18,5%	18,2%	-0,3 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	273	138	138	97,4%	(7)	(71)	(71)	-89,6%
EBITDA Ajustado <sup>(3)</sup>	1.186	1.314	2.132	-9,8%	3.814	3.920	4.738	-2,7%
Margem EBITDA Ajustada <sup>(3)</sup>	8,0%	9,4%	14,4%	-1,4 p.p.	7,4%	7,8%	9,2%	-0,4 p.p.
Lucro Líquido Controladores <sup>(4)</sup>	777	374	1.316	107,7%	805	151	1.092	433,0%
Margem Líquida - Controladores <sup>(4)</sup>	5,2%	2,7%	8,9%	2,5 p.p.	1,6%	0,3%	2,1%	1,3 p.p.

(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), o resultado da CDiscout (na linha de equivalência patrimonial) e as operações em processo de descontinuação (lojas em cessão para Assai e drogarias)

(2) Excluindo elementos excepcionais conforme demonstrado no release do 4T20 (R\$ 941 milhões no lucro líquido sendo: R\$ 834 milhões na receita líquida e lucro bruto, R\$ -17 milhões nas despesas com vendas, R\$ 536 milhões no resultado financeiro e R\$ +412 milhões no imposto de renda, principalmente, referente a créditos fiscais)

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

(4) Lucro Líquido não considera resultado de Sendas S.A. (Assai)

**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.

## Mensagem do CEO

O ano de 2021 foi intenso, desafiador, e um dos mais importantes da história recente do GPA. Passamos por profundas mudanças e tomamos decisões complexas e corajosas. E, em mais um ano de pandemia, seguimos exercendo nosso papel de essencialidade, abastecendo as casas de milhões de pessoas, sempre protegendo e cuidando de nossos(as) colaboradores(as) e clientes e buscando avançar em impactos positivos em aspectos sociais, ambientais e de governança.

Fruto de decisões estratégicas, um novo GPA começou a ser construído: iniciamos o ano com a cisão do negócio de atacarejo Assaí e finalizamos um ciclo com a descontinuidade do formato de hipermercados do Grupo no Brasil, suportados por uma análise de médio e longo prazos das tendências do varejo e das características do mercado brasileiro.

Nossa energia agora se canaliza para acelerar o plano de expansão, fortalecendo as competências centrais nos segmentos de maior rentabilidade e desempenho do nosso portfólio – premium e de proximidade –, supermercados de vizinhança e do negócio de e-commerce alimentar. É um novo GPA e um novo ciclo que reforça nossas fortalezas e proporciona a melhor experiência de compra aos nossos clientes.

Este período também foi de consolidação da nossa estratégia digital. Aprimoramos aplicativos, ferramentas e processos, angariando novos(as) consumidores(as) para o comércio eletrônico e fortalecendo um perfil omnicanal de compras, que combina presencial e digital – englobando *marketplace*, WhatsApp, nossos apps e plataformas de colaboração aberta. No Grupo Éxito continuamos a implementação de soluções que utilizam tecnologias sem contato, atendimento ao cliente, análise de dados, logística e cadeia de suprimentos e gestão de RH de acordo com a estratégia estabelecida para o período 2021-2024.

Somos, assim, cada vez mais multiformato, multicanal e multirregião, no Brasil, Colômbia, Argentina e Uruguai.

Mesmo diante do cenário macroeconômico ainda muito desafiador, finalizamos 2021 com uma receita de R\$ 56,4 bilhões, a geração de caixa (EBITDA) de R\$ 3,8 bilhões, e um lucro líquido que somou R\$ 805 milhões.

Nossa operação envolve milhares de colaboradores(as) e milhões de clientes e estamos comprometidos em adotar práticas socioambientais que contribuam para a construção de uma sociedade mais inclusiva e responsável. Nossa atuação como agente de transformação na sociedade, aliada às nossas práticas, foram reconhecidas pelo mercado em diferentes rankings, o que nos enche de orgulho e sinaliza que estamos no caminho certo.

Temos pela frente um 2022 que também deve ser um período de grande volatilidade e estamos preparados para mais um ano de adaptação, com flexibilidade, agilidade e resiliência, apoiados pela capacidade de execução de nosso time incrível que faz acontecer todos os dias.

Tudo que fazemos é para atuar constantemente na promoção do nosso propósito que é alimentar sonhos e vidas, de forma legítima e seguir como protagonistas no varejo alimentar, proporcionando cada vez mais o consumo saudável e sustentável e nosso compromisso com a sociedade a qual fazemos parte.

**Jorge Faiçal**

**Diretor Presidente do GPA**

# GPA BRASIL

## Desempenho de Vendas

### Destaque para os formatos de supermercados e proximidade

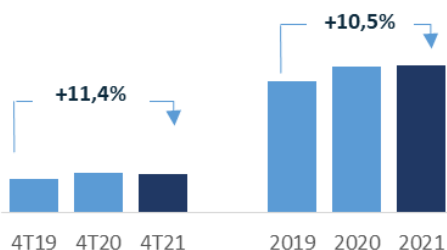
RECEITA BRUTA (R\$ milhões)	2021	4T21/4T20		
	Vendas totais	Vendas totais	% Total lojas	Mesmas lojas <sup>(3)</sup>
Pão de Açúcar	7.801	2.133	0,2%	0,9%
Mercado Extra / Compre Bem	5.247	1.429	-1,4%	-1,7%
Proximidade	2.196	590	20,7%	20,2%
Postos	1.765	468	-2,7%	2,3%
Outros negócios <sup>(1)</sup>	338	86	-4,5%	n.d.
<b>GPA Brasil ex hiper e drogarias</b>	<b>17.347</b>	<b>4.707</b>	<b>1,5%</b>	<b>2,3%</b>
Extra Hiper	11.486	3.188	-10,4%	-7,0%
Drogarias	196	41	-29,4%	-24,1%
<b>GPA Brasil<sup>(2)</sup></b>	<b>29.028</b>	<b>7.936</b>	<b>-3,9%</b>	<b>-1,8%</b>

(1) Receitas provenientes do aluguel de galerias comerciais

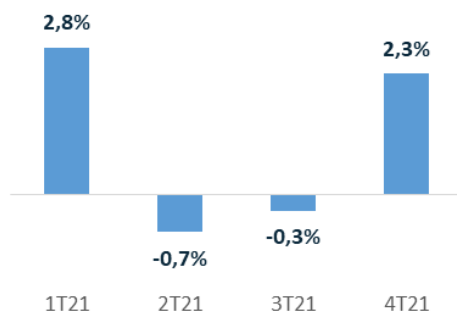
(2) GPA Brasil não inclui o resultado de Stix fidelidade, Cheftime e James Delivery

(3) Para refletir o efeito calendário foi reduzido 0,04 p.p. no 4T21 e 0,3 p.p. no ano de 2021

#### Vendas mesmas lojas (ex-hiper e drogarias)



#### Vendas mesmas lojas vs 2020 (ex-hiper e drogarias)



As vendas totais do Novo GPA Brasil atingiram **R\$ 4,7 bilhões no 4T21**. Em relação às mesmas lojas, mesmo com uma base comparável forte e cenário macroeconômico desafiador, houve um aumento de 2,3% em relação ao 4T20. O crescimento do **canal online, foi de 46,2% YoY**, diretamente ligado ao crescimento da omnicanalidade e expansão das parcerias com *last milers*, além da retomada das lojas Pão de Açúcar com **crescimento de market share** e aumento no fluxo de clientes, além do forte crescimento nos formatos de Proximidade e Postos.

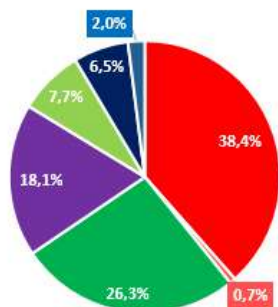
O LfL (*like-for-like*) de 2,3% mostra uma importante recuperação versus o segundo e terceiro trimestre de 2021, conforme gráfico ao lado.

Incluindo as operações dos hipermercados e das drogarias, as vendas mesmas lojas reduziram 1,8% vs 4T20, reflexo da eficiente desmobilização das lojas realizada em 3 meses e que já impactaram significativamente a venda no 4T21.

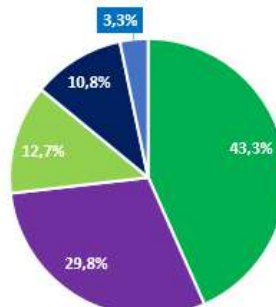
No 4T21 as vendas de mesmas lojas na bandeira Pão de Açúcar cresceram 0,9% vs 4T20, trazendo o resultado da estratégia da companhia com aumento de serviço nas áreas de perecíveis e linha de caixa, ganho de performance operacional, comunicação das promoções e reformas das lojas.

Com a descontinuidade da operação dos hipermercados e drogarias, a participação em vendas em % do Pão de Açúcar passou a ser de 43,3% em 2021 vs 26,3% considerando as vendas dos hipermercados e drogarias, o que reforça o posicionamento da companhia de investir na marca através de um plano de expansão coeso e estratégico, fortalecendo o formato de maior rentabilidade do Grupo.

% das vendas 2021 com Extra Hiper e Drogarias



% das vendas 2021 sem Extra Hiper e Drogarias



- Extra Hiper
- Pão de Açúcar
- Proximidade
- Outros Negócios
- Drogarias
- Mercado Extra / Compre Bem
- Postos

## Supermercado/Proximidade

### Pão de Açúcar

O quarto trimestre de 2021 foi marcado pela retomada do crescimento da bandeira Pão de Açúcar e pelo de ganho *market share* AS Brasil (Autosserviço Brasil) e também no segmento Premium, segundo pesquisa Nielsen. Esse ganho de *market share* é resultado de uma estratégia focada na conversão de lojas para o modelo G7, na revisão das dinâmicas promocionais da bandeira, no foco em atendimento nas áreas de perecíveis e frente de caixa, com grandes evoluções na performance operacional. No trimestre, tivemos um crescimento de vendas em mesmas lojas, mesmo em um cenário macroeconômico desafiador.

Durante o 4T21, das 181 lojas da bandeira, distribuídas em 13 estados do país, fizemos **ajustes de layout em 50 lojas**, além da **reforma completa de 4 lojas para o conceito G7**. Além disso, inauguramos uma nova loja do **Pão de Açúcar em Limeira**, interior do estado de São Paulo – a primeira loja a fazer parte do nosso plano de expansão de 100 novas lojas nos próximos 3 anos. A loja possui 1.230m<sup>2</sup> de área de venda e já foi inaugurada no **conceito G7** para melhor experiência de compra do consumidor, focando no fluxo de compras mais fluido com destaque para produtos frescos. A loja conta com 5 *self-checkouts* e o espaço de Clique & Retire, onde o cliente consegue retirar suas compras feitas pelo site ou app. Em 2021, reafirmamos nossos compromissos de investimento e fortalecimento da marca, um ícone do varejo no Brasil.



Outro ponto de destaque foram as vendas *online*, que continuam a crescer impulsionadas pelas parcerias com *last miles* anunciadas ao longo de 2021, com penetração de venda média de 15%, chegando a alcançar picos de 20% ao longo do 4T21. Ainda, tivemos um importante crescimento de fidelização de nossos clientes através de uma nova estratégia desenvolvida no 4T21: a possibilidade de resgates de pontos Stix diretamente no caixa das lojas. Após a disponibilização dessa ferramenta, registramos um crescimento de 4X no número de resgates vs 3T21.

## Mercado Extra e Compre Bem

O Mercado Extra e o Compre Bem tiveram um desempenho no 4T21 em linha com o resultado do 4T20. Importante destacar que o perfil do consumidor das duas bandeiras difere bastante do público-alvo dos atacadistas. As lojas do Mercado Extra e Compre Bem são lojas de vizinhança, onde os clientes costumam ir mais de uma vez por semana para fazer a compra repositora. A consolidação desse modelo em todas as praças em que as bandeiras estão instaladas reforça a confiança do Grupo nesse formato.

O Mercado Extra seguiu acelerando a integração de suas unidades à operação de *e-commerce* alimentar, com **73 lojas operando na modalidade Express ao final de 2021**. Além disso, as vendas de *last miles* também aceleraram de maneira significativa, com crescimento de mais de 50% vs 3T21.



## Proximidade

Durante todo o ano de 2021 inauguramos 12 novas lojas do Minuto Pão de Açúcar como parte do nosso plano de expansão que prevê **100 novas lojas desse formato nos próximos 3 anos**.

O modelo de proximidade apresentou **crescimento de duplo dígito** no 4T21, mantendo a forte tendência já observada nos últimos trimestres, com crescimento de vendas mesmas lojas de 20,2% em relação ao 4T20. No acumulado de 2021, o crescimento foi de 26,6% vs. o ano de 2020.



Em outubro de 2021 lançamos **a primeira loja do novo formato Pão de Açúcar Fresh** na cidade de São Caetano do Sul, no estado de São Paulo. Esse novo modelo é focado na compra repositora de produtos frescos e permite ocupar o espaço de formato entre Minuto Pão de Açúcar e o Pão de Açúcar tradicional. Importante destacar que esse formato já nasceu com a fortaleza do GPA no *e-commerce* alimentar, com Clique & Retire e as parcerias *last miles*.

## Marcas Exclusivas

Durante o ano de 2021 as marcas exclusivas (Qualitá, Taeq, Casino, Cheftime, Club des Sommeliers e Finlandek) tiveram grandes resultados e iniciativas:

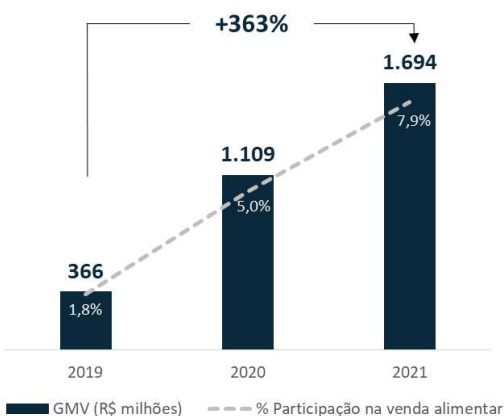
- Participação das vendas alcançou 21,1% com 4,5 bilhões de vendas;
- 82% de penetração de clientes (8 a cada 10 compram algum item de marca própria);
- Lançamento de mais de 100 produtos resultando em um sortimento alimentar de aproximadamente 5.600 SKUs;
- Marca Qualitá foi reconhecida pela ABMAPRO (Associação Brasileira de Marcas Próprias) como a marca própria com a maior participação de mercado, além de ter recebido o índice RA 100 do Reclame Aqui (excelência na qualidade do atendimento ao consumidor);
- Club des Sommeliers conquistou 3 medalhas de ouro no concurso internacional Catad'or;
- Para a categoria de ovos, 40,2% das unidades vendidas de Marcas Exclusivas foram de galinhas livres de gaiolas (meta 2021: 36%, meta de atingir 100% em 2025).



## Estratégia Digital

Estaremos onde o cliente estiver, dando continuidade à nossa estratégia de plataforma aberta e colaborativa

Crescimento do e-commerce alimentar  
(1P+3P)



O *e-commerce* segue sendo uma importante avenida de crescimento para o Grupo GPA Brasil, representando 8,4% da venda total de alimentos no trimestre. **No 4T21 tivemos um ganho expressivo de 46,2% GMV vs 4T20**, mesmo com o impacto da transação do hipermercado nas vendas e mercado de consumo desafiador. No acumulado do ano **as vendas atingiram R\$ 1,7 bilhão**, crescimento de 53% vs 2020. Essas vendas já representam **7,9% da venda total do segmento de alimentos do GPA Brasil**, com picos de 20% de representatividade no Pão de Açúcar.

Destacamos também o **forte crescimento na quantidade de pedidos realizados no 4T21**, tivemos um incremento de **132,5% no número de pedidos vs 4T20** e 99% no comparativo ano vs ano.

### VENDAS NA PLATAFORMA DIGITAL PRÓPRIA (1P)

Conforme anunciado no 3T21, lançamos **diversas iniciativas** que intensificam o crescimento do *e-commerce* e melhoram a usabilidade das nossas plataformas: *login* social, entrega aos domingos, Clique & Retire em 1 hora, lançamento do *cashback*, WhatsApp, pix, **entrega em 30 minutos (ultra conveniência)**, entrega com carros elétricos e a nova ferramenta de busca. Reforçando a estratégia do Grupo de **estar onde o cliente estiver**, em uma plataforma aberta e colaborativa.

Em 2021 expandimos os nossos serviços com: entrega agendada, nossa atividade integrada de *last mile* James Delivery e entrega Express e Clique & Retire, presente em mais de 300 lojas.

### PARCERIAS

Em linha com a nossa estratégia de estar onde o cliente estiver, fizemos diversas parcerias ao longo de 2021 que já trouxeram resultados importantes em 2021:

- **Last Mile (next hour):** parcerias com iFood, B2W/Americanas, Rappi e Cornershop. No ano, as vendas através dessas **parcerias representaram 23,5%** do total de vendas *online* no período;
- **Mercado Livre (Meli):** anunciada no 2T21, vem crescendo a cada mês. No **4T21 aumentamos nosso faturamento em 75,5%** comparado ao desempenho do 3T21, com aproximadamente 4 mil itens de supermercado das redes na plataforma com as marcas Pão de Açúcar e Extra;
- **HomeRefil:** onde demos início ao nosso serviço de *Retail as a service* (RAAS). O projeto será executado a partir da combinação de dois serviços em uma dinâmica *full service*: disponibilização de estoque para o canal e realização das operações de manipulação e separação de pedidos e entregas.

### MARKET PLACE (3P)

Seguimos evoluindo em nossa estratégia de ampliar nosso sortimento com foco nas verticais **complementares ao nosso core business alimentar** (vinhos, cervejas, frescos e saudáveis, churrasco, *baby care*, *personal care* e *pet care*). Continuamos acelerados em nosso processo de *onboarding* para potencializar ainda mais a quantidade de SKUs disponíveis e seguimos mantendo nossos indicadores de nível de serviço. Em 2021 lançamos nossa plataforma de **fulfillment para os sellers do marketplace**, garantindo entregas rápidas, fretes competitivos e rastreabilidade dos pedidos.

# GRUPO ÉXITO

## Desempenho de Vendas

**Forte retomada da economia na Colômbia e gradual melhora dos negócios imobiliários em todos os países**

RECEITA BRUTA (R\$ milhões)	2021	4T21/4T20			
	Vendas Totais	Vendas Totais	% Total lojas	% Total lojas Câmbio constante	Mesmas lojas <sup>(1)</sup> Câmbio constante
Grupo Éxito	27.264	8.419	17,8%	16,2%	15,3%
Colômbia	20.669	6.400	13,1%	15,1%	14,1%
Uruguai	4.552	1.286	5,9%	6,2%	5,9%
Argentina	2.044	733	167,4%	54,9%	53,4%

(1) Desempenho no conceito mesmas lojas considera o crescimento em câmbio constante. Para refletir o efeito calendário, no 4T21 foi adicionado -0,1 p.p. no Grupo Éxito (0,0 p.p. na Colômbia, -0,5 p.p. no Uruguai e 0,0 p.p. na Argentina) e para o ano de 2021 foi adicionado -0,3 p.p. no Grupo Éxito (-0,4 p.p. na Colômbia, -0,5 p.p. no Uruguai e -0,4 p.p. na Argentina)

O Grupo Éxito apresentou um excelente desempenho de vendas no 4T21, com forte crescimento tanto em BRL quanto em COP. A receita bruta totalizou R\$ 8,4 bilhões no trimestre, representando um **crescimento de 17,8% YoY**. No conceito 'mesmas lojas', **as vendas apresentaram crescimento de 15,3% no trimestre**. No acumulado do ano, a receita cresceu 10,5%, atingindo R\$ 27,3 bilhões. Esses crescimentos foram impulsionados por:

- Foco em inovação, na Colômbia os **formatos inovadores representaram 33,3% das vendas**;
- Forte desempenho *omnichannel*, com penetração na **venda de 9,9%** em 2021 (11,9% na Colômbia, 3,6% no Uruguai e 2,6% na Argentina);
- Maior contribuição dos negócios complementares, beneficiados pela diminuição das restrições durante o ano.

### COLÔMBIA

Sólido crescimento trimestral e anual das vendas na Colômbia, resultado da i) **recuperação da confiança do consumidor que elevou os níveis de consumo no país**; ii) reforma de mais de 50 lojas, para formatos mais aderentes ao estilo dos consumidores modernos; iii) crescimentos dos negócios complementares como *Real Estate (taxa de ocupação em 94%)*, Pontos Colombia e Tuya e iv) **crescimento importante das vendas omnichannel**.

### URUGUAI

O contexto macroeconômico e de consumo do Uruguai melhoraram gradualmente ao longo de 2021, principalmente com a retomada do turismo ao final do ano. Com isso, **as vendas mesmas lojas cresceram 5,9%** no 4T21, contribuindo com **17% das vendas consolidadas do Éxito**.

### ARGENTINA

**Crescimento das vendas acima da inflação** é reflexo das menores restrições ao longo de 2021, melhor desempenho do varejo alimentar, efeito positivo de tráfego nas lojas e nas galerias comerciais e evolução das vendas no *e-commerce e last mile*.

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

R\$ milhões, exceto quando indicado	GPA Brasil <sup>(1)</sup>							
	4T21	4T20 <sup>(2)</sup> Excluindo Créditos Tributários	4T20	Δ 21 vs 20 <sup>(2)</sup>	2021	2020 <sup>(2)</sup> Excluindo Créditos Tributários	2020	Δ 21 vs 20 <sup>(2)</sup>
Receita Bruta	7.936	8.255	8.255	-3,9%	29.028	31.004	31.004	-6,4%
Receita Líquida	7.311	7.544	8.378	-3,1%	26.864	28.336	29.170	-5,2%
Lucro Bruto	1.701	2.046	2.880	-16,8%	6.599	7.385	8.219	-10,6%
Margem Bruta	23,3%	27,1%	34,4%	-3,8 p.p.	24,6%	26,1%	28,2%	-1,5 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.345)	(1.428)	(1.445)	-5,8%	(4.948)	(5.358)	(5.374)	-7,6%
% da Receita Líquida	18,4%	18,9%	17,2%	+0,5 p.p.	18,4%	18,9%	18,4%	+0,5 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	6	29	29	-77,8%	47	118	118	-59,8%
% da Receita Líquida	0,1%	0,4%	0,3%	-0,3 p.p.	0,2%	0,4%	0,4%	-0,2 p.p.
EBITDA Ajustado <sup>(3)</sup>	393	676	1.494	-41,8%	1.848	2.271	3.088	-18,6%
Margem EBITDA Ajustada <sup>(3)</sup>	5,4%	9,0%	17,8%	-3,6 p.p.	6,9%	8,0%	10,6%	-1,1 p.p.

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

(2) Excluindo elementos excepcionais conforme demonstrado no release do 4T20 (R\$ 941 milhões no lucro líquido sendo: R\$ 834 milhões na receita líquida e lucro bruto, R\$ -17 milhões nas despesas com vendas, R\$ 536 milhões no resultado financeiro e R\$ +412 milhões no imposto de renda, principalmente, referente a créditos fiscais)

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

Em 14 de outubro de 2021, divulgamos o encerramento da operação do formato de hipermercados no Brasil, com a cessão de até 70 pontos comerciais ao Assaí, conversões de lojas para outros formatos e fechamentos de alguns pontos. Mantivemos nosso compromisso com o cliente, principalmente no abastecimento de produtos essenciais, montamos um cronograma de desmobilização das lojas que se iniciou em outubro com a parada de compras de algumas categorias alimentares não essenciais e não alimentar, e seguiu com reduções de tamanho de loja até seus fechamentos entre dezembro de 2021 e janeiro de 2022. A redução da loja permitiu que ganhássemos produtividade tendo uma loja mais simples (abastecimento e precificação) e menor sortimento. Na primeira quinzena de dezembro foram encerradas 21 lojas e outras 10 lojas no dia de Natal, totalizando 31 lojas encerradas em dezembro de 2021.

O **Lucro Bruto do GPA Brasil totalizou R\$ 1,7 bilhão no trimestre** e margem de 23,3%, queda de 3,8 p.p. na comparação com o 4T20 – variação explicada principalmente pelo processo de desmobilização das lojas de hipermercado e drogarias: (i) impacto do efeito mix, com a desmobilização das lojas de hipermercados; (ii) maior nível de quebra; (iii) menor investimento da indústria dado processo de desestocagem; e (iv) forte redução das compras. No acumulado do ano, o **Lucro Bruto foi de R\$ 6,6 bilhões e margem de 24,6%**, 1,5 p.p menor vs 2020.

As **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas** totalizaram R\$ 1,3 bilhão, queda de 5,8% vs o 4T20, impactado pela redução de marketing, maior produtividade das lojas de hipermercado e redução na despesa de pessoal. No 4T21, o total de despesas atingiu um percentual de 18,4% da Receita Líquida. No acumulado de 2021, o percentual teve uma redução de 0,5 p.p vs o ano de 2020. As despesas com vendas gerais e administrativas totalizaram R\$ 4,9 bilhões no período.

A **Equivalência Patrimonial** totalizou R\$ 6 milhões no 4T21 e R\$ 47 milhões no ano de 2021, refletindo o resultado da participação de 18% detida na FIC (vs 36% no 4T20).

## TRANSAÇÃO HIPERMERCADOS

O quarto trimestre de 2021 foi marcado pelo abandono da atividade hipermercado e o reposicionamento do GPA como varejista alimentar premium, digital e de proximidade. A atividade dos hipermercados e drogarias representou R\$ 11,7 bilhões em venda bruta anual em 2021, sendo que R\$ 8,1 bilhões estão sendo cedido para o Assaí, R\$ 2,7 bilhões para conversão de lojas e R\$ 860 milhões para fechamento/venda. Dessa forma, o Novo GPA, considerando a venda das lojas que serão convertidas, teria uma venda bruta anual de R\$ 20,0 bilhões em 2021.

No resultado do trimestre tivemos um impacto líquido nas linhas de outras receitas e despesas de R\$ 0,4 bilhão, sendo:

- R\$ 1,2 bilhão de receita da venda dos 20 fundos de comércio e 6 imóveis transferidos em dezembro, que representa 23% da receita total da transação;
- R\$ 481 milhões de baixas de ativos;
- R\$ 522 milhões de efeito positivo pela remensuração do IFRS 16;
- R\$ 817 milhões de despesas, sendo:
  - R\$ 147 milhões relacionadas à demissão de colaboradores;
  - R\$ 283 milhões cancelamento de contratos;
  - R\$ 279 milhões demarcação de estoques;
  - R\$ 108 milhões outras despesas relacionadas a transação;
- Gerando o resultado líquido, antes do IR, no valor de R\$ 426 milhões registrado em Outras despesas operacionais (representando de 15% a 18% da transação).

Dessa forma o lucro líquido das atividades abandonadas esperado para o primeiro trimestre de 2022 é de aproximadamente R\$ 1,8 bilhão, já considerando as perdas operacionais esperadas para o período de transição das atividades abandonadas.

Em termos de fluxo de caixa, a companhia já recebeu R\$ 1,0 bilhão em 2021, e irá receber mais R\$ 4,2 bilhões até 2024:

- Entre R\$ 1,2 bilhão e R\$ 1,5 bilhão serão utilizados com custos e impostos do projeto;
- Até R\$ 0,5 bilhão é previsto para dividendo mínimo calculado com base no lucro líquido estimado do projeto;
- Entre R\$ 1,2 bilhão e R\$ 1,5 bilhão para acelerar capex de expansão, reformas e conversões de lojas, no decorrer dos próximos três anos, adicionalmente ao capex recorrente da operação;
- O saldo de R\$ 1,7 bilhão a R\$ 2,3 bilhões será utilizado para desalavancagem da companhia.

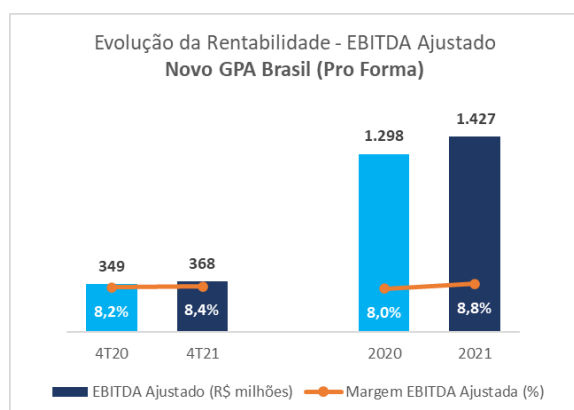
## COMPARATIVO PRO FORMA

Abaixo, disponibilizamos um comparativo pro forma do resultado do 4T21 vs 4T20 e do ano de 2021 vs 2020. Esse resultado refere-se ao que chamamos de Novo GPA Brasil, excluindo as 103 lojas de hipermercado Extra e as 102 drogarias (não está incluído as lojas convertidas), considerando a readequação aproximada da malha logística, da nossa sede e demais custos para o novo perímetro.

R\$ milhões, exceto quando indicado	Novo GPA Brasil – Pro Forma <sup>(1)</sup>					
	4T21	4T20	Δ 21 vs 20	2021	2020	Δ 21 vs 20
Receita Líquida	4.401	4.282	2,8%	16.228	16.278	-0,3%
Lucro Bruto	1.178	1.175	0,3%	4.291	4.358	-1,5%
Margem Bruta	26,8%	27,4%	-0,6 p.p.	26,4%	26,8%	-0,4 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(845)	(881)	-4,1%	(3.049)	(3.290)	-7,3%
% da Receita Líquida	19,2%	20,6%	+1,4 p.p.	18,8%	20,2%	+1,4 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	6	29	-77,8%	47	118	-59,8%
% da Receita Líquida	0,1%	0,7%	-0,6 p.p.	0,3%	0,7%	-0,4 p.p.
EBITDA Ajustado <sup>(2)</sup>	368	349	5,4%	1.427	1.298	9,9%
Margem EBITDA Ajustada <sup>(2)</sup>	8,4%	8,2%	0,2 p.p.	8,8%	8,0%	0,8 p.p.

(1) GPA Brasil não inclui o resultado de outros negócios (Stix Fidelidade, Cheftime e James Delivery) e exclui os 103 hipermercados e 102 drogarias

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



No perímetro Novo GPA Brasil, tivemos um **EBITDA Ajustado** de R\$ 368 milhões (+5,4% YoY) e margem de 8,4%, com ganho de 0,2 p.p. vs 4T20.

No ano de 2021, o **EBITDA Ajustado** atingiu R\$ 1,4 bilhão, aumento de 9,9% vs o desempenho de 2020. Já a margem EBITDA ajustada apresentou ganho de 0,8 p.p atingindo 8,8% no acumulado do ano.

## HISTÓRICO PRO FORMA

R\$ milhões, exceto quando indicado	Novo GPA Brasil – Pro Forma <sup>(1)</sup>				
	1T21	2T21	3T21	4T21	2021
Receita Líquida	3.965	3.962	3.900	4.401	16.228
Lucro Bruto	1.062	1.093	958	1.178	4.291
Margem Bruta	26,8%	27,6%	24,6%	26,8%	26,4%
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(735)	(720)	(749)	(845)	(3.049)
% da Receita Líquida	-18,5%	-18,2%	-19,2%	-19,2%	-18,8%
EBITDA Ajustado <sup>(2)</sup>	368	417	274	368	1.427
Margem EBITDA Ajustada <sup>(2)</sup>	9,3%	10,5%	7,0%	8,4%	8,8%

(1) GPA Brasil não inclui o resultado de outros negócios (Stix Fidelidade, Cheftime e James Delivery) e exclui os 103 hipermercados e 102 drogarias

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

## GRUPO ÉXITO

R\$ milhões, exceto quando indicado	Grupo Éxito					
	4T21	4T20	Δ 21 vs 20	2021	2020	Δ 21 vs 20
Receita Bruta	8.419	7.148	17,8%	27.264	24.669	10,5%
Receita Líquida	7.541	6.381	18,2%	24.357	22.034	10,5%
Lucro Bruto	2.001	1.673	19,6%	6.291	5.508	14,2%
Margem Bruta	26,5%	26,2%	0,3 p.p.	25,8%	25,0%	0,8 p.p.
Desp. com Vendas, Gerais e Adm.	(1.216)	(1.019)	19,4%	(4.263)	(3.821)	11,6%
% da Receita Líquida	16,1%	16,0%	0,1 p.p.	17,5%	17,3%	0,2 p.p.
Resultado da Equiv. Patrimonial	(12)	10	-222,8%	10	27	-62,0%
EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup>	802	679	18,1%	2.153	1.822	18,2%
Margem EBITDA Ajustada <sup>(1)</sup>	10,6%	10,6%	0,0 p.p.	8,8%	8,3%	0,5 p.p.

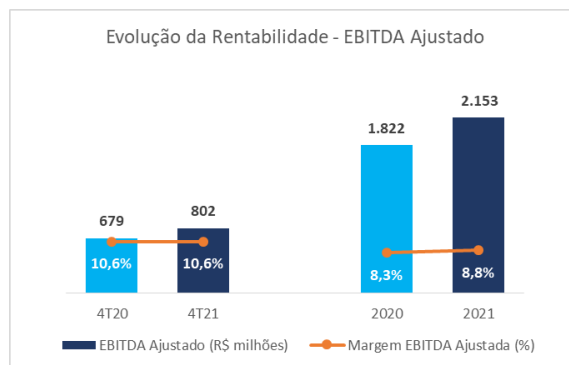
(1) Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização. Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais

O **Lucro Bruto** do Grupo Éxito no 4T21 totalizou R\$ 2,0 bilhões (+19,6% YoY) com margem de 26,5%. No acumulado do ano o **Lucro Bruto atingiu R\$ 6,3 bilhões**, impulsionado pela inovação, forte desempenho *omnichannel* em todos os países, maior contribuição dos negócios complementares beneficiados pela diminuição das restrições durante o ano e a volta do turismo no Uruguai no final de 2021.

As **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas** totalizaram R\$ 1,2 bilhão no 4T21 (crescimento de 19,4%), atingindo 16,1% da receita líquida, mantendo-se estável na comparação com o mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano as despesas cresceram 11,6%, atingindo R\$ 4,3 bilhões, acompanhando o crescimento das receitas.

A **Equivalência Patrimonial** totalizou perda de R\$ 12 milhões no 4T21 e ganho de R\$ 10 milhões no ano de 2021, que reflete o resultado da participação de 50% detida em Pontos Colombia e na financeira Tuya (ambas *joint venture* com Bancolombia).

O **EBITDA Ajustado** do 4T21 totalizou R\$ 802 milhões, aumento de 18,1% comparado ao 4T20. A margem EBITDA ajustada manteve-se em linha vs 4T20 atingindo 10,6%. Quando comparado ao ano de 2020, o ano de 2021 apresentou crescimento de 18,2% no EBITDA Ajustado atingindo R\$ 2,2 bilhões, com evolução de 0,5 p.p. na margem para 8,8%.



## OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS

No trimestre as Outras Receitas e Despesas atingiram R\$ 273 milhões. O resultado está relacionado, principalmente:

- i) Transação de lojas Extra Hiper: ganho de ~R\$ 426 milhões, conforme explicado nos efeitos da transação das lojas de hipermercado;
- ii) Contingências tributárias e imobiliárias no Brasil: ~R\$ 70 milhões;
- iii) Grupo Éxito: ~R\$ 70 milhões de *impairment* sobre avaliação de imobilizado e despesas tributárias.

## RESULTADO FINANCEIRO

RESULTADO FINANCEIRO (R\$ milhões)	Consolidado							
	4T21	4T20 <sup>(1)</sup> Excluindo Créditos Tributários	4T20	Δ	2021	2020 <sup>(1)</sup> Excluindo Créditos Tributários	2020	Δ
Receitas financeiras	149	22	602	576,4%	373	169	749	120,7%
Despesas financeiras	(390)	(135)	(179)	188,7%	(975)	(704)	(748)	38,5%
Custo da dívida	(189)	(91)	(135)	107,2%	(516)	(344)	(388)	49,9%
Custo de antecipação de recebíveis	(64)	(13)	(13)	389,4%	(117)	(58)	(58)	102,5%
Outras despesas financeiras	(135)	(21)	(21)	544,9%	(341)	(236)	(236)	44,3%
Variação cambial líquida	(2)	(10)	(10)	-78,3%	(1)	(66)	(66)	-98,3%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(241)</b>	<b>(113)</b>	<b>423</b>	<b>113,2%</b>	<b>(602)</b>	<b>(535)</b>	<b>1</b>	<b>12,5%</b>
% Receita Líquida	1,6%	0,8%	2,9%	2,4 p.p.	1,2%	1,1%	0,0%	2,3 p.p.
Juros sobre passivo de arrendamento	(180)	(183)	(183)	-1,5%	(719)	(728)	(728)	-1,2%
<b>Resultado Financeiro Líquido - Pós IFRS 16</b>	<b>(421)</b>	<b>(296)</b>	<b>240</b>	<b>42,3%</b>	<b>(1.322)</b>	<b>(1.263)</b>	<b>(727)</b>	<b>4,6%</b>
% Receita Líquida - Pós IFRS 16	-2,8%	2,1%	1,6%	-4,9 p.p.	-2,6%	2,5%	-1,4%	-5,1 p.p.

(1) Excluindo elementos excepcionais conforme demonstrado no release do 4T20 (R\$ 536 milhões no resultado financeiro, sendo R\$ 580 milhões referente a créditos fiscais e uma despesa R\$ 44 milhões relacionada a uma renegociação das dívidas)

O resultado financeiro líquido do GPA Consolidado totalizou uma despesa de R\$ 241 milhões no trimestre, representando 1,6% da receita líquida. Incluindo os juros sobre o passivo de arrendamento, o montante alcançou R\$ 421 milhões no trimestre, equivalente a 2,8% da receita líquida.

As principais variações no resultado financeiro no trimestre foram:

- Receitas financeiras: R\$ 149 milhões no 4T21 (vs R\$ 22 milhões no 4T20), composto por:
  - Maior rentabilidade do caixa em função do aumento dos juros no período, juntamente com um volume maior de caixa;
- Despesas financeiras (incluindo custo de antecipação de recebíveis): R\$ 390 milhões no 4T21 (vs R\$ 135 milhões no 4T20), composto por:
  - Maior custo de dívida em função de uma maior taxa de juros no Brasil, compensado por um menor custo de dívida no Grupo Éxito;
  - Aumento do custo de desconto de recebíveis decorrente do aumento do CDI no período;
- Juros sobre passivo de arrendamento em linha com o 4T20.

No ano, o resultado financeiro totalizou uma despesa de R\$ 1,3 bilhão, representando 2,6% da receita líquida, em linha com o desempenho do ano de 2020.

## LUCRO LÍQUIDO

Lucro Líquido dos Acionistas Controladores **atingiu R\$ 805 milhões em 2021**, mesmo em um ano com retração no consumo no Brasil e retomada da economia na Colômbia apenas no segundo semestre do ano. Além do impacto líquido da transação do Extra Hiper, tivemos um impacto não recorrente na linha de imposto de renda (créditos tributários, subvenção para investimentos e outros), conforme nota 20.1 das demonstrações financeiras.

## DÍVIDA LÍQUIDA

ENDIVIDAMENTO (R\$ milhões)	Consolidado	
	31.12.2021	31.12.2020 <sup>(2)</sup>
<b>Dívida de Curto Prazo</b>	<b>(1.470)</b>	<b>(2.309)</b>
Empréstimos e Financiamentos	(381)	(1.089)
Debêntures	(1.089)	(1.220)
<b>Dívida de Longo Prazo</b>	<b>(7.582)</b>	<b>(6.831)</b>
Empréstimos e Financiamentos	(4.058)	(3.453)
Debêntures	(3.524)	(3.378)
<b>Total da Dívida Bruta</b>	<b>(9.051)</b>	<b>(9.140)</b>
Caixa e Aplicações Financeiras	8.274	8.711
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(777)</b>	<b>(429)</b>
<b>EBITDA Ajustado<sup>(1)</sup></b>	<b>2.349</b>	<b>2.625</b>
Carteira de Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados	80	91
<b>Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados</b>	<b>(697)</b>	<b>(338)</b>
<b>Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados / EBITDA Ajustado<sup>(1)</sup></b>	<b>-0,3x</b>	<b>-0,1x</b>

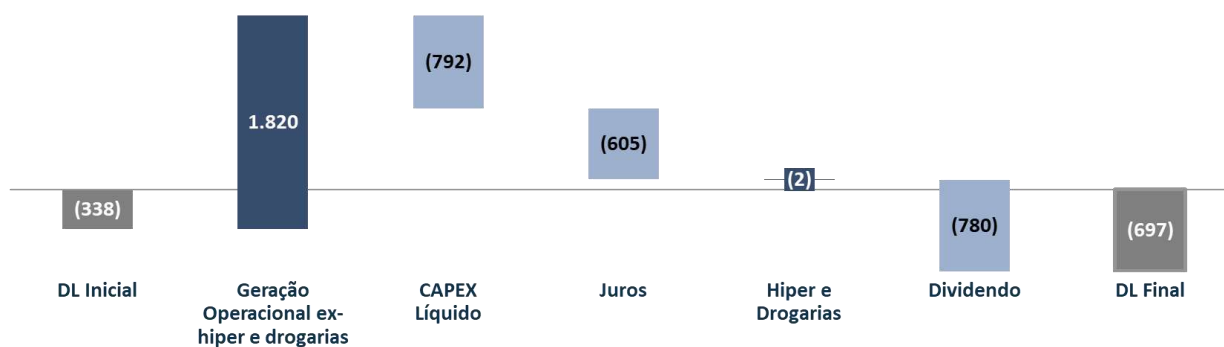
(1) EBITDA Ajustado pré-IFRS 16, acumulado últimos 12 meses

(2) Para 31.12.2020 os valores de dívida e EBITDA consideram o resultado do Assai

A dívida líquida incluindo o saldo de recebíveis não antecipados alcançou R\$ 697 milhões no GPA consolidado em 31 de dezembro de 2021, enquanto o EBITDA ajustado totalizou R\$ 2,3 bilhões. Dessa forma, a Companhia manteve o baixo patamar de alavancagem, com relação dívida líquida/EBITDA ajustado de -0,3x e sólida posição de caixa de R\$ 8,3 bilhões.

Em 2021 o grupo gerou fluxo de caixa operacional R\$ 1,8 bilhão no perímetro das atividades continuadas. No perímetro descontinuado, lojas Extra Hiper e Drogarias, apresentou variação neutra com utilização dos recursos recebidos na primeira parcela de R\$ 1,0 bilhão para redimensionar o capital de giro à nova operação e para financiar custos do projeto.

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





## INVESTIMENTOS

(R\$ milhões)	Consolidado					
	4T21	4T20	Δ	2021	2020	Δ
Novas Lojas e Aquisição de Terrenos	34	8	302,7%	79	54	45,4%
Reformas, Conversões e Manutenções	99	96	3,3%	338	344	-2,0%
TI, Digital e Logística	22	92	-76,0%	314	447	-29,9%
<b>Total Investimentos GPA Brasil</b>	<b>154</b>	<b>196</b>	<b>-21,2%</b>	<b>730</b>	<b>846</b>	<b>-13,7%</b>
<b>Total Investimentos Grupo Éxito</b>	<b>203</b>	<b>96</b>	<b>111,6%</b>	<b>539</b>	<b>337</b>	<b>59,7%</b>
<b>Total Investimentos Consolidado</b>	<b>357</b>	<b>291</b>	<b>22,4%</b>	<b>1.269</b>	<b>1.183</b>	<b>7,2%</b>

O Capex totalizou R\$ 357 milhões no 4T21, sendo R\$ 154 milhões no Brasil e R\$ 203 milhões no Grupo Éxito. No acumulado do ano, o valor ficou em R\$ 1,3 bilhão. No Brasil, os investimentos estão concentrados em reformas/conversões de lojas, inovação e aceleração dos projetos de transformação digital, incluindo sistemas, *marketplace* e *last miles*, infraestrutura em TI e logística e em outros projetos de melhoria da eficiência. No 4T21 aceleramos o Capex de novas lojas dando continuidade ao plano de expansão anunciado em outubro de 2021: +100 novas lojas de proximidade e +100 novas lojas Pão de Açúcar nos próximos 3 anos, incluindo conversões. No Grupo Éxito, cerca de 66,7% do Capex está relacionado às iniciativas de inovação, omnicanalidade e transformação digital.

# ESG NO GPA

## Agenda com e pela sociedade e o meio ambiente

### GPA BRASIL

O GPA tem como compromisso ser um agente mobilizador para uma sociedade mais inclusiva e sustentável. O ano 2021 é parte dessa jornada, no qual destacamos:

#### 1) Promoção da diversidade e inclusão:

Em equidade de gêneros, nos tornamos uma das 418 empresas em 45 países e regiões a fazer parte do **Bloomberg Gender-Equality Index (GEI) 2022**, um índice modificado de capitalização de mercado que visa acompanhar o desempenho de empresas públicas comprometidas com a transparência nos relatórios de dados de gênero. Encerramos 2021 com **36,9% de mulheres em cargos de liderança (gerentes e acima) e beneficiamos 608 colaboradores no Programa de Desenvolvimento da Liderança Feminina**.

No tema de equidade racial fomos reconhecidos com o 1º lugar no pilar de Recenseamento do Índice de Equidade Racial Empresarial promovido pela **Iniciativa Empresarial pela Igualdade Racial**. Lançamos também um Programa dedicado ao **Desenvolvimento de colaboradores Negros e Negras**, em parceria com a Universidade Zumbi dos Palmares, contribuindo com o desenvolvimento de 131 colaboradores.

#### 2) Combate às mudanças climáticas:

Em alinhamento com nosso compromisso de reduzir as emissões de gases de efeito estufa (GEE) em 30% até 2025 e 38% até 2030 (base 2015), tivemos como resultado em 2021 uma redução de 6,9% nas emissões de escopo 1 e 2 em relação a 2020. Além disso, 88% do consumo de energia das lojas foi migrado para o Mercado Livre de Energia.

#### 3) Gestão integrada e transparência:

- Integramos, pelo segundo ano consecutivo a Carteira do **ISE B3 (Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3)**;
- Atingimento de **nota A- no CDP Clima (Carbon Disclosure Project)**, nos tornando o varejista alimentar com maior pontuação na América do Sul;
- Estamos presentes também no **Índice de Carbono Eficiente (ICO2) da B3**.

#### 4) Transformação na cadeia de valor:

O GPA possui o compromisso de atuar de forma responsável na sua complexa cadeia de valor. Mapeamos e monitoramos nossas cadeias críticas e seus riscos socioambientais associados. Este trabalho próximo e em colaboração com a nossa cadeia de fornecimento nos resultou os seguintes destaques:

- **Combate ao desmatamento:** Na cadeia de carne, 100% dos fornecedores de carne bovina brasileira estão aderentes à nossa Política Socioambiental de compra de carne, a qual implica na utilização de sistemas próprios de análise socioambiental de suas compras, envio de informações de origem das fazendas de gado e análise de dupla checagem pelo GPA;
  - Participamos do desenvolvimento do **Guia de Elaboração da Política de Compras de Carne do Varejo**, liderado pelas organizações Imaflora e Proforest, instrumento para evolução da rastreabilidade da cadeia da carne bovina e para combate ao desmatamento;
  - Contribuímos com a elaboração do **Protocolo de Monitoramento Voluntário de Fornecedores de Gado no Cerrado**, também liderado pela Imaflora e Proforest, com o objetivo de facilitar a implementação de melhores práticas para o monitoramento de fornecedores de gado no bioma Cerrado;
- **Promoção dos Direitos Humanos:** o GPA publicou a **Política de Direitos Humanos na Cadeia de Valor do GPA**, na qual apresenta as diretrizes gerais e específicas em relação às condições de trabalho aplicadas aos fornecedores.

#### 5) Impacto social e promoção de oportunidades:

- Encerramos 2021 com **mais de 5 mil toneladas de alimentos arrecadados**, em parceria com nossos clientes e colaboradores, para as **mais de 350 instituições sociais** parceiras do Instituto GPA, entre elas Amigos do Bem e Campanha Tem Gente com Fome, beneficiando mais de 500 mil famílias em todo o Brasil;
- **Mais de 3.800 toneladas de alimentos de hortifruti** doadas a bancos de alimentos e instituições parceiras, complementando milhares de refeições.

## GRUPO ÉXITO

As iniciativas promovidas durante o ano, com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento sustentável, trouxeram diversos resultados positivos. Entre os pilares estratégicos estabelecidos para 2021, como destaque temos:

### 1) Zero desnutrição:

- Por meio da Fundação Éxito, alcançamos em 2021, mais de 70 mil crianças beneficiadas;
- 934 toneladas de alimentos e 111 toneladas de não alimentos doados a bancos de alimentos e fundações.

### 2) Comércio sustentável:

- Apoiando o comércio local, destacamos que 90% de todas frutas e legumes foram adquiridos de fornecedores da Colômbia, sendo que 84% do volume foi comprado de forma direta;
- 100% de nossos fornecedores elegíveis possuem auditorias aprovadas sobre condições de trabalho.

### 3) Meu planeta:

- Realização de retrofit de equipamentos refrigerantes com gases de menor impacto ambiental em 23 lojas;
- Bandeira Carulla Fresh Market terá o selo de carbono neutro – 21 lojas foram re-certificadas em 2021;
- 788 toneladas de resíduos pós-consumo coletadas de nossos clientes – aumento de 500% em relação a 2020, representando a participação de mais de 187 mil clientes;
- Mais de 20 mil toneladas de resíduos de fundo de loja recicladas durante 2021.

### 4) Nossa gente:

Avançando na promoção da diversidade, concluímos 2021 com 36,6% de mulheres ocupando cargos de liderança (gerentes e acima), um aumento de 5 p.p. em relação a 2020. Além disso, buscando obter o selo Ouro Equipares em 2022, treinamos cerca de 29 mil colaboradores em temas de diversidade e inclusão durante o ano de 2021.

### 5) Integridade:

O grupo Éxito foi informado pela Standard & Poor's que, após sua participação na campanha de divulgação do Índice Dow Jones de Sustentabilidade, foi incluído no Year book 2022. Esta edição é a publicação mais abrangente do mundo com base em informações coletadas por meio da Avaliação de Sustentabilidade Corporativa (CSA), destacando as 15% melhores empresas de cada setor.

## MOVIMENTAÇÃO DE LOJAS POR BANDEIRAS

No 4T21 iniciamos o processo de fechamento dos Extras hipermercados e drogarias, finalizando a operação de 31 hipermercados e 34 drogarias. No mesmo período, aceleramos o projeto de expansão com a abertura de 10 lojas Minuto Pão de Açúcar e 1 nova loja Pão de Açúcar. No Grupo Éxito foram abertas 8 novas lojas na Colômbia e 1 nova loja no Uruguai.

	4T20	3T21	4T21					
	Nº de Lojas	Nº de Lojas	Abertas	Abertas por conversão	Fechadas	Fechadas para conversão	Nº de lojas	Área de vendas m² (mil)
<b>GPA Brasil</b>	<b>873</b>	<b>873</b>	<b>10</b>	<b>2</b>	<b>-74</b>	<b>-2</b>	<b>809</b>	<b>1.005</b>
Pão de Açúcar	182	181	1	0	-1	0	181	233
Extra Hiper	103	103	0	0	-31	0	72	454
Extra Supermercado	6	0	0	0	0	0	0	0
Mercado Extra	141	146	0	0	0	0	146	163
Compre Bem	28	28	0	0	0	0	28	33
Mini Extra	150	149	1	0	-7	-2	141	35
Minuto Pão de Açúcar	86	90	8	2	-1	0	99	24
Negócios especializados	177	176	0	0	-34	0	142	63
Postos de combustíveis	74	74	0	0	0	0	74	58
Drogarias	103	102	0	0	-34	0	68	5
<b>Grupo Éxito</b>	<b>629</b>	<b>615</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>-4</b>	<b>620</b>	<b>1.028</b>
Colômbia	513	499	3	5	0	-4	503	832
Uruguai	91	91	1	0	0	0	92	92
Argentina	25	25	0	0	0	0	25	104
<b>Total Grupo</b>	<b>1.502</b>	<b>1.488</b>	<b>14</b>	<b>7</b>	<b>-74</b>	<b>-6</b>	<b>1.429</b>	<b>2.033</b>

## DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

### Balanco Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL						
(R\$ milhões)	ATIVO					
	Consolidado		GPA Brasil		Grupo Éxito	
	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2020
<b>Ativo Circulante</b>	<b>17.873</b>	<b>17.641</b>	<b>9.899</b>	<b>9.531</b>	<b>7.871</b>	<b>8.015</b>
Caixas e Equivalentes de Caixa	8.274	8.711	4.706	4.962	3.492	3.687
Contas a Receber	831	686	340	297	484	384
Cartões de Crédito	79	86	79	90	-	-
Tickets de vendas e duplicatas a receber	722	572	198	138	517	425
Provisão para Devedores Duvidosos	(35)	(43)	(0)	(1)	(35)	(42)
Provenientes de Acordos Comerciais	65	71	63	70	2	1
Estoques	5.257	6.536	2.340	3.542	2.916	2.993
Tributos a Recuperar	1.743	983	1.108	412	634	570
Ativos Disponíveis para Venda	1.187	109	1.153	78	34	30
Despesas Antecipadas e Outras Contas a Receber	581	616	252	240	311	350
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>31.570</b>	<b>35.654</b>	<b>13.794</b>	<b>16.672</b>	<b>17.694</b>	<b>18.930</b>
Realizável a Longo Prazo	4.966	4.713	4.731	4.480	261	256
Contas a Receber	1	5	1	1	-	4
Cartões de Crédito	1	5	1	1	-	4
Tributos a Recuperar	2.410	3.100	2.410	3.100	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	581	-	567	-	-	(0)
Partes Relacionadas	517	154	447	97	111	82
Depósitos para Recursos Judiciais	731	563	730	560	-	3
Despesas Antecipadas e Outros	725	891	575	723	150	168
Investimentos	1.253	1.250	791	770	463	480
Propriedades para Investimento	3.254	3.639	-	-	3.254	3.639
Imobilizado	16.344	19.888	6.332	9.376	10.004	10.504
Intangível	5.753	6.164	1.941	2.045	3.711	4.051
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>49.443</b>	<b>53.295</b>	<b>23.693</b>	<b>26.203</b>	<b>25.565</b>	<b>26.944</b>

## DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

### Balanco Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL						
(R\$ milhões)	PASSIVO					
	Consolidado		GPA Brasil		Grupo Éxito	
	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2020
<b>Passivo Circulante</b>	<b>16.550</b>	<b>18.483</b>	<b>7.528</b>	<b>8.573</b>	<b>8.852</b>	<b>9.729</b>
Fornecedores	10.078	11.424	3.715	4.956	6.330	6.449
Empréstimos e Financiamentos	381	1.089	154	37	227	1.052
Debêntures	1.089	1.220	1.089	1.220	-	-
Passivo de Arrendamento	895	947	547	570	347	377
Salário e Encargos Sociais	809	897	413	510	382	375
Impostos e Contribuições a Recolher	581	585	303	295	276	288
Financiamento Compra de Imóveis	182	100	84	55	98	45
Partes Relacionadas	370	194	258	55	90	77
Propaganda	27	35	26	34	-	-
Provisão para Reestruturação	122	17	118	11	4	7
Receitas a apropriar	383	297	46	18	243	200
Outros	1.571	1.678	711	812	855	860
Passivos sobre Ativos Não-Correntes a Venda	62	-	62	-	-	-
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>16.511</b>	<b>18.005</b>	<b>12.469</b>	<b>14.390</b>	<b>4.040</b>	<b>3.619</b>
Empréstimos e Financiamentos	4.059	3.464	3.039	2.943	1.020	520
Debêntures	3.524	3.378	3.524	3.379	-	-
Passivo de Arrendamento	5.223	7.427	3.339	5.388	1.883	2.039
Financiamento por compra de ativos	68	-	-	-	68	-
Partes Relacionadas	96	168	96	168	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	935	1.034	6	156	927	883
Impostos Parcelados	153	248	148	241	5	7
Provisão para Demandas Judiciais	1.442	1.386	1.333	1.247	109	139
Receitas a apropriar	65	19	65	19	-	-
Provisão para perda de investimento em associadas	689	591	689	591	-	-
Outros	258	291	231	257	28	31
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>16.381</b>	<b>16.807</b>	<b>3.696</b>	<b>3.240</b>	<b>12.673</b>	<b>13.595</b>
Atribuído aos Acionistas Controladores	13.650	13.695	3.696	3.240	9.943	10.480
Capital Social	5.859	5.434	5.859	4.672	-	(0)
Reservas de Capital	291	479	291	476	-	(0)
Reservas de Lucro	6.925	6.091	(3.029)	(3.664)	10.973	8.455
Outros resultados Abrangentes no Patrimônio	574	1.691	574	1.755	(1.031)	2.025
Participação de Acionistas não Controladores	2.731	3.112	-	-	2.730	3.116
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>49.443</b>	<b>53.295</b>	<b>23.693</b>	<b>26.203</b>	<b>25.565</b>	<b>26.944</b>

## DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO – 4º TRIMESTRE DE 2021

R\$ Milhões	Consolidado <sup>(1)</sup>			GPA Brasil			Grupo Éxito		
	4T21	4T20	Δ	4T21	4T20	Δ	4T21	4T20	Δ
<b>Receita Bruta</b>	<b>16.381</b>	<b>15.417</b>	<b>6,2%</b>	<b>7.936</b>	<b>8.255</b>	<b>-3,9%</b>	<b>8.419</b>	<b>7.148</b>	<b>17,8%</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>14.875</b>	<b>14.770</b>	<b>0,7%</b>	<b>7.311</b>	<b>8.378</b>	<b>-12,7%</b>	<b>7.541</b>	<b>6.381</b>	<b>18,2%</b>
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(11.090)</b>	<b>(10.166)</b>	<b>9,1%</b>	<b>(5.580)</b>	<b>(5.469)</b>	<b>2,0%</b>	<b>(5.511)</b>	<b>(4.693)</b>	<b>17,4%</b>
Depreciação (Logística)	(59)	(44)	33,2%	(30)	(29)	2,6%	(29)	(15)	91,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>3.726</b>	<b>4.559</b>	<b>-18,3%</b>	<b>1.701</b>	<b>2.880</b>	<b>-40,9%</b>	<b>2.001</b>	<b>1.673</b>	<b>19,6%</b>
Despesas com Vendas	(2.131)	(2.143)	-0,6%	(1.190)	(1.289)	-7,7%	(930)	(816)	13,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(458)	(372)	23,0%	(155)	(156)	-0,7%	(286)	(202)	41,5%
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>(2.589)</b>	<b>(2.515)</b>	<b>2,9%</b>	<b>(1.345)</b>	<b>(1.445)</b>	<b>-6,9%</b>	<b>(1.216)</b>	<b>(1.019)</b>	<b>19,4%</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial <sup>(2)</sup>	(11)	43	-125,2%	6	29	-77,8%	(12)	10	-222,8%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	273	138	97,4%	352	221	59,5%	(78)	(81)	-3,7%
Depreciação e Amortização	(437)	(484)	-9,6%	(233)	(274)	-15,1%	(200)	(207)	-3,5%
<b>EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos</b>	<b>962</b>	<b>1.742</b>	<b>-44,8%</b>	<b>482</b>	<b>1.411</b>	<b>-65,8%</b>	<b>494</b>	<b>375</b>	<b>31,7%</b>
Receitas Financeiras	168	644	-73,9%	95	599	-84,1%	72	45	60,4%
Despesas Financeiras	(589)	(404)	46,0%	(428)	(273)	57,0%	(158)	(130)	22,0%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(421)</b>	<b>240</b>	<b>-275,1%</b>	<b>(333)</b>	<b>326</b>	<b>-202,3%</b>	<b>(86)</b>	<b>(85)</b>	<b>1,8%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.</b>	<b>542</b>	<b>1.982</b>	<b>-72,7%</b>	<b>149</b>	<b>1.737</b>	<b>-91,4%</b>	<b>408</b>	<b>290</b>	<b>40,4%</b>
Imposto de Renda	300	(632)	-147,5%	494	(494)	-200,0%	(191)	(143)	33,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	842	1.350	-37,6%	642	1.243	-48,3%	217	147	47,5%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações descontinuadas	(0)	282	-100,1%	(0)	(17)	-100,1%	-	(0)	-100,1%
<b>Lucro Líquido Companhia Consolidado</b>	<b>842</b>	<b>1.632</b>	<b>-48,4%</b>	<b>642</b>	<b>1.226</b>	<b>-57,9%</b>	<b>217</b>	<b>147</b>	<b>47,8%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade<sup>(3)</sup></b>	<b>777</b>	<b>1.316</b>	<b>-41,0%</b>	<b>642</b>	<b>1.243</b>	<b>-48,3%</b>	<b>153</b>	<b>108</b>	<b>42,3%</b>
Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores - op. descontinuadas <sup>(3)</sup>	(0)	282	-100,1%	(0)	(17)	-100,1%	-	-	-100,1%
<b>Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado<sup>(3)</sup></b>	<b>777</b>	<b>1.598</b>	<b>-51,4%</b>	<b>642</b>	<b>1.226</b>	<b>-57,9%</b>	<b>153</b>	<b>108</b>	<b>42,7%</b>
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	65	35	89,1%	-	-	-	64	39	61,7%
Participação de Acionistas Não Controladores - op. descontinuadas	-	-	-100,1%	-	-	-	-	-	-100,1%
<b>Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado</b>	<b>65</b>	<b>35</b>	<b>89,1%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>64</b>	<b>39</b>	<b>61,7%</b>
<b>EBITDA - Lucro oper. antes da deprec. resultado financeiro e impostos</b>	<b>1.459</b>	<b>2.270</b>	<b>-35,7%</b>	<b>745</b>	<b>1.714</b>	<b>-56,5%</b>	<b>724</b>	<b>598</b>	<b>21,0%</b>
<b>EBITDA Ajustado<sup>(4)</sup></b>	<b>1.186</b>	<b>2.132</b>	<b>-44,4%</b>	<b>393</b>	<b>1.494</b>	<b>-73,7%</b>	<b>802</b>	<b>679</b>	<b>18,1%</b>

% da Receita Líquida	Consolidado <sup>(1)</sup>		GPA Brasil		Grupo Éxito	
	4T21	4T20	4T21	4T20	4T21	4T20
<b>Lucro Bruto</b>	<b>25,0%</b>	<b>30,9%</b>	<b>23,3%</b>	<b>34,4%</b>	<b>26,5%</b>	<b>26,2%</b>
Despesas com Vendas	-14,3%	-14,5%	-16,3%	-15,4%	-12,3%	-12,8%
Despesas Gerais e Administrativas	-3,1%	-2,5%	-2,1%	-1,9%	-3,8%	-3,2%
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>-17,4%</b>	<b>-17,0%</b>	<b>-18,4%</b>	<b>-17,2%</b>	<b>-16,1%</b>	<b>-16,0%</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial <sup>(2)</sup>	-0,1%	0,3%	0,1%	0,3%	-0,2%	0,2%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	1,8%	0,9%	4,8%	2,6%	-1,0%	-1,3%
Depreciação e Amortização	-2,9%	-3,3%	-3,2%	-3,3%	-2,7%	-3,3%
<b>EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos</b>	<b>6,5%</b>	<b>11,8%</b>	<b>6,6%</b>	<b>16,8%</b>	<b>6,6%</b>	<b>5,9%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>-2,8%</b>	<b>1,6%</b>	<b>-4,6%</b>	<b>3,9%</b>	<b>-1,1%</b>	<b>-1,3%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.</b>	<b>3,6%</b>	<b>13,4%</b>	<b>2,0%</b>	<b>20,7%</b>	<b>5,4%</b>	<b>4,6%</b>
Imposto de Renda	2,0%	-4,3%	6,8%	-5,9%	-2,5%	-2,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	5,7%	9,1%	8,8%	14,8%	2,9%	2,3%
<b>Lucro Líquido Companhia Consolidado</b>	<b>5,7%</b>	<b>11,1%</b>	<b>8,8%</b>	<b>14,6%</b>	<b>2,9%</b>	<b>2,3%</b>
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade <sup>(3)</sup>	5,2%	8,9%	8,8%	14,8%	2,0%	1,7%
<b>Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado<sup>(3)</sup></b>	<b>5,2%</b>	<b>10,8%</b>	<b>8,8%</b>	<b>14,6%</b>	<b>2,0%</b>	<b>1,7%</b>
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	0,4%	0,2%	0,0%	0,0%	0,8%	0,6%
<b>Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado</b>	<b>0,4%</b>	<b>0,2%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,6%</b>
<b>EBITDA - Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos</b>	<b>9,8%</b>	<b>15,4%</b>	<b>10,2%</b>	<b>20,5%</b>	<b>9,6%</b>	<b>9,4%</b>
<b>EBITDA Ajustado<sup>(4)</sup></b>	<b>8,0%</b>	<b>14,4%</b>	<b>5,4%</b>	<b>17,8%</b>	<b>10,6%</b>	<b>10,6%</b>

(1) Consolidado considera resultado de outros negócios complementares

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

(3) Lucro líquido após participação de acionistas não controladores

(4) Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais

## DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO – 2021

R\$ Milhões	Consolidado <sup>(1)</sup>			GPA Brasil			Grupo Éxito		
	2021	2020	Δ	2021	2020	Δ	2021	2020	Δ
<b>Receita Bruta</b>	<b>56.374</b>	<b>55.732</b>	<b>1,2%</b>	<b>29.028</b>	<b>31.004</b>	<b>-6,4%</b>	<b>27.264</b>	<b>24.669</b>	<b>10,5%</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>51.291</b>	<b>51.253</b>	<b>0,1%</b>	<b>26.864</b>	<b>29.170</b>	<b>-7,9%</b>	<b>24.357</b>	<b>22.034</b>	<b>10,5%</b>
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(38.077)</b>	<b>(37.271)</b>	<b>2,2%</b>	<b>(20.115)</b>	<b>(20.825)</b>	<b>-3,4%</b>	<b>(17.951)</b>	<b>(16.419)</b>	<b>9,3%</b>
Depreciação (Logística)	(264)	(233)	13,3%	(149)	(126)	18,3%	(115)	(107)	7,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>12.950</b>	<b>13.749</b>	<b>-5,8%</b>	<b>6.599</b>	<b>8.219</b>	<b>-19,7%</b>	<b>6.291</b>	<b>5.508</b>	<b>14,2%</b>
Despesas com Vendas	(7.645)	(7.755)	-1,4%	(4.308)	(4.679)	-7,9%	(3.259)	(2.973)	9,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(1.708)	(1.587)	7,6%	(640)	(695)	-7,8%	(1.005)	(848)	18,5%
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>(9.353)</b>	<b>(9.343)</b>	<b>0,1%</b>	<b>(4.948)</b>	<b>(5.374)</b>	<b>-7,9%</b>	<b>(4.263)</b>	<b>(3.821)</b>	<b>11,6%</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial <sup>(2)</sup>	(47)	98	-148,2%	47	118	-59,7%	10	27	-62,0%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(7)	(71)	-89,7%	129	240	-46,2%	(136)	(307)	-55,8%
Depreciação e Amortização	(1.853)	(1.804)	2,7%	(1.069)	(1.069)	0,1%	(771)	(729)	5,7%
<b>EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos</b>	<b>1.689</b>	<b>2.630</b>	<b>-35,8%</b>	<b>759</b>	<b>2.134</b>	<b>-64,4%</b>	<b>1.132</b>	<b>679</b>	<b>66,7%</b>
Receitas Financeiras	488	909	-46,3%	317	738	-57,0%	168	170	-1,4%
Despesas Financeiras	(1.809)	(1.637)	10,5%	(1.357)	(1.124)	20,7%	(446)	(510)	-12,5%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(1.321)</b>	<b>(728)</b>	<b>81,5%</b>	<b>(1.039)</b>	<b>(386)</b>	<b>169,5%</b>	<b>(279)</b>	<b>(340)</b>	<b>-18,1%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.</b>	<b>368</b>	<b>1.902</b>	<b>-80,6%</b>	<b>(280)</b>	<b>1.748</b>	<b>-116,0%</b>	<b>853</b>	<b>339</b>	<b>152,0%</b>
Imposto de Renda	595	(663)	-189,7%	909	(559)	-262,4%	(321)	(110)	192,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	963	1.239	-22,3%	628	1.189	-47,1%	532	229	132,7%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações descontinuadas	(3)	1.086	-100,2%	(2)	84	-100,2%	(0)	(2)	-76,0%
<b>Lucro Líquido Companhia Consolidado</b>	<b>960</b>	<b>2.325</b>	<b>-58,7%</b>	<b>626</b>	<b>1.273</b>	<b>-72,5%</b>	<b>532</b>	<b>227</b>	<b>134,2%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade<sup>(3)</sup></b>	<b>805</b>	<b>1.092</b>	<b>-26,3%</b>	<b>628</b>	<b>1.189</b>	<b>-47,1%</b>	<b>371</b>	<b>70</b>	<b>427,2%</b>
Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores - op. descontinuadas <sup>(3)</sup>	(3)	1.086	-100,2%	(2)	84	-100,2%	-	(2)	-76,0%
<b>Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado<sup>(3)</sup></b>	<b>802</b>	<b>2.178</b>	<b>-63,2%</b>	<b>626</b>	<b>1.273</b>	<b>-72,5%</b>	<b>370</b>	<b>69</b>	<b>439,0%</b>
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	158	147	7,5%	-	-	-	161	158	1,9%
Participação de Acionistas Não Controladores - op. descontinuadas	-	-	-76,0%	-	-	-	-	-	-76,0%
<b>Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado</b>	<b>158</b>	<b>147</b>	<b>7,5%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>161</b>	<b>158</b>	<b>1,9%</b>
<b>EBITDA - Lucro oper. antes da deprec. resultado financeiro e impostos</b>	<b>3.806</b>	<b>4.666</b>	<b>-18,4%</b>	<b>1.977</b>	<b>3.329</b>	<b>-40,6%</b>	<b>2.018</b>	<b>1.515</b>	<b>33,2%</b>
<b>EBITDA Ajustado<sup>(4)</sup></b>	<b>3.814</b>	<b>4.738</b>	<b>-19,5%</b>	<b>1.848</b>	<b>3.088</b>	<b>-40,2%</b>	<b>2.153</b>	<b>1.822</b>	<b>18,2%</b>

% da Receita Líquida	Consolidado <sup>(1)</sup>		GPA Brasil		Grupo Éxito	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020
<b>Lucro Bruto</b>	<b>25,2%</b>	<b>26,8%</b>	<b>24,6%</b>	<b>28,2%</b>	<b>25,8%</b>	<b>25,0%</b>
Despesas com Vendas	-14,9%	-15,1%	-16,0%	-16,0%	-13,4%	-13,5%
Despesas Gerais e Administrativas	-3,3%	-3,1%	-2,4%	-2,4%	-4,1%	-3,8%
<b>Desp. com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>-18,2%</b>	<b>-18,2%</b>	<b>-18,4%</b>	<b>-18,4%</b>	<b>-17,5%</b>	<b>-17,3%</b>
Resultado da Equiv. Patrimonial <sup>(2)</sup>	-0,1%	0,2%	0,2%	0,4%	0,0%	0,1%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	0,0%	-0,1%	0,5%	0,8%	-0,6%	-1,4%
Depreciação e Amortização	-3,6%	-3,5%	-4,0%	-3,7%	-3,2%	-3,3%
<b>EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos</b>	<b>3,3%</b>	<b>5,1%</b>	<b>2,8%</b>	<b>7,3%</b>	<b>4,6%</b>	<b>3,1%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>-2,6%</b>	<b>-1,4%</b>	<b>-3,9%</b>	<b>-1,3%</b>	<b>-1,1%</b>	<b>-1,5%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R.</b>	<b>0,7%</b>	<b>3,7%</b>	<b>-1,0%</b>	<b>6,0%</b>	<b>3,5%</b>	<b>1,5%</b>
Imposto de Renda	1,2%	-1,3%	3,4%	-1,9%	-1,3%	-0,5%
Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade	1,9%	2,4%	2,3%	4,1%	2,2%	1,0%
<b>Lucro Líquido Companhia Consolidado</b>	<b>1,9%</b>	<b>4,5%</b>	<b>2,3%</b>	<b>4,4%</b>	<b>2,2%</b>	<b>1,0%</b>
Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade <sup>(3)</sup>	1,6%	2,1%	2,3%	4,1%	1,5%	0,3%
<b>Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado<sup>(3)</sup></b>	<b>1,6%</b>	<b>4,3%</b>	<b>2,3%</b>	<b>4,4%</b>	<b>1,5%</b>	<b>0,3%</b>
Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade	0,3%	0,3%	0,0%	0,0%	0,7%	0,7%
<b>Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado</b>	<b>0,3%</b>	<b>0,3%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,7%</b>	<b>0,7%</b>
<b>EBITDA - Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos</b>	<b>7,4%</b>	<b>9,1%</b>	<b>7,4%</b>	<b>11,4%</b>	<b>8,3%</b>	<b>6,9%</b>
<b>EBITDA Ajustado<sup>(4)</sup></b>	<b>7,4%</b>	<b>9,2%</b>	<b>6,9%</b>	<b>10,6%</b>	<b>8,8%</b>	<b>8,3%</b>

(1) Consolidado considera resultado de outros negócios complementares

(2) Resultado da equivalência patrimonial inclui o resultado de CDiscout 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	
	31.12.2021	31.12.2020
<b>Lucro (Prejuízo) líquido do exercício</b>	<b>960</b>	<b>2.326</b>
Imposto de renda diferido	(676)	69
Perda (ganho) na alienação de imobilizado e intangível	(247)	317
Depreciação e amortização	2.117	2.564
Juros e variações monetárias	1.316	1.796
Ajuste a valor presente	1	(1)
Resultado de equivalência patrimonial	47	(99)
Provisão para demandas judiciais	137	443
Provisão para baixas e perdas	44	45
Remuneração baseada em ações	26	32
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	61	86
Provisão para obsolescência e quebras	26	24
Outras despesas operacionais	(280)	(1.815)
Receita a apropriar	26	(349)
Perda (ganho) na baixa de passivo de arrendamento	(1.022)	(698)
Reavaliação do investimento - Bellamar	-	(573)
<b>(Aumento) redução de ativos</b>		
Contas a receber	(140)	(257)
Estoques	989	(1.142)
Impostos a recuperar	210	392
Dividendos recebidos	11	15
Outros ativos	(5)	(27)
Partes relacionadas	(101)	(22)
Depósitos judiciais	(176)	87
<b>(Aumento) redução de passivos</b>		
Fornecedores	(738)	726
Salários e encargos sociais	(60)	234
Impostos e contr. sociais a recolher	355	549
Demais contas a pagar	378	(1)
Demandas judiciais	(161)	(161)
Receita diferida	55	252
Imposto de renda e contribuição social pagos	(425)	(70)
<b>Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades operacionais</b>	<b>2.728</b>	<b>4.742</b>
Aumento de capital em controladas	-	(31)
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(1.035)	(2.289)
Aumento no ativo intangível	(232)	(201)
Venda de bens do imobilizado	1.315	1.773
Caixa na desconsolidação da Sendas	-	(3.529)
Aquisição de propriedade para investimento	(124)	(14)
Caixa líquido de descontinuidade - Cdiscount	(1)	-
<b>Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de investimento</b>	<b>(77)</b>	<b>(4.291)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>		
Aumento de capital	9	9
Captação e refinanciamentos	4.860	7.262
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(5.315)	(5.538)
Pagamento de dividendos	(780)	(339)
Aquisição de sociedade	(3)	-
Recursos obtidos com oferta de ações e acionistas não controladores	14	3
Transação com não controladores	(5)	2
Pagamento de passivo de arrendamento	(1.523)	(1.680)
<b>Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de financiamento</b>	<b>(2.743)</b>	<b>(281)</b>
Variação Cambial s/ caixa e equivalentes	(345)	587
<b>Aumento (redução) de caixa e equivalentes</b>	<b>(437)</b>	<b>757</b>
Disponibilidades no início do exercício	8.711	7.954
Disponibilidades no fim do exercício	8.274	8.711
<b>Variação no caixa e equivalentes</b>	<b>(437)</b>	<b>757</b>

## SEGMENTAÇÃO DE VENDAS POR NEGÓCIO – BRASIL

(R\$ milhões)	Segmentação de Vendas Líquidas por Negócio					
	4T21	4T20	Δ	2021	2020	Δ
Pão de Açúcar	1.934	1.928	0,4%	7.079	7.473	-5,3%
Mercado Extra / Compre Bem	1.330	1.255	5,9%	4.876	4.161	17,2%
Proximidade <sup>(1)</sup>	561	459	22,3%	2.082	1.678	24,1%
Postos	467	480	-2,7%	1.761	1.754	0,4%
Outros Negócios <sup>(2)</sup>	140	80	73,7%	537	242	121,6%
<b>GPA Brasil ex hiper e drogarias</b>	<b>4.432</b>	<b>4.202</b>	<b>5,5%</b>	<b>16.345</b>	<b>15.308</b>	<b>6,8%</b>
Extra Hiper	2.839	3.286	-13,6%	10.331	12.785	-19,2%
Drogarias	40	56	-29,7%	189	244	-22,7%
<b>GPA Brasil</b>	<b>7.311</b>	<b>7.544</b>	<b>-3,1%</b>	<b>26.864</b>	<b>28.336</b>	<b>-5,2%</b>





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

(2) Receitas provenientes do aluguel de galerias comerciais, excluindo créditos tributários no 4T20 e 2020

## PORTFÓLIO DE MARCAS

Com um modelo de negócios multiformato e multicanal, reunimos algumas das redes e marcas mais conhecidas e valiosas do varejo, como Compre Bem, Extra, Pão de Açúcar, além das marcas exclusivas Qualitá, Taeq, Club des Sommeliers, Finlandek, entre outras.

Trabalhamos para oferecer aos (às) nossos (as) clientes a melhor experiência de compra todos os dias, quando ele(a) quiser e onde estiver. Estamos presente em todas as regiões do Brasil, com 800 lojas físicas e líderes do e-commerce alimentar no Brasil, além de concentrarmos operações na Colômbia, no Uruguai e na Argentina com o Grupo Éxito.

Marcas de negócio		
Lojas Físicas		
Galerias Comerciais		
E-commerce		
Negócios Especializados		
Produtos de Marcas Próprias		
Programas de Fidelidade		
B2B		
Outras Marcas	<p>Sustentabilidade e Diversidade</p>  <p>Inovação</p>  <p>Logística</p> 	



# EARNINGS RELEASE 4Q21

February 23, 2022

**CBD**  
LISTED  
NYSE

**PCAR**  
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3

IBRX100 B3

ICON B3

ISE B3

IVBX B3

SMLL B3

ICO2 B3

IGC-NM B3

IGCT B3

IGC B3

ITAG B3

IBRA B3

# EARNINGS

## RELEASE

### 4Q21

São Paulo, February 23, 2022

The GPA [B3: PCAR3; NYSE: CBD] announces the results of the 4th quarter of 2021 (4Q21). The following comparisons are for the same period in 2020, except where indicated. Results include the effects of IFRS 16/CPC 06 (R2), except if otherwise indicated.

### GPA GROUP - Operating & Financial Highlights

The year 2021 was one of the most important in the recent history of GPA, even in a challenging economic scenario, we went through major changes and took important decisions for the future of New GPA. We started the year with the spin-off of the cash and carry business and ended a cycle with the discontinuation of the hypermarket format in Brazil.

#### Extra Hiper Transaction:

- Extremely successful demobilization execution in record time since its announcement, on October 14, 2021. All efforts were made so that the process was implemented as efficiently as possible and in **approximately 3 months we carried out the demobilization of 70 hypermarket stores.**

#### Sales:

- The group's consolidated net sales revenue totaled **R\$14.9 billion in 4Q21**, an increase of 6.7% vs. 4Q20 (excluding tax credits from 4Q20). **The accrued net revenue in 2021 was R\$51.3 billion;**
- The **New GPA Brazil** (excluding hypermarkets and drugstores) had a positive result despite the challenging macroeconomic scenario, with **same-store sales growth of 2.3% vs. 4Q20**, representing the growth of banner Pão de Açúcar and Proximity formats, with an important gain of market share. In 4Q21, **online sales penetration was 8.4% and e-commerce sales totaled R\$480 million, a 46.2% growth vs 4Q20;**
- Grupo Éxito** once again recorded **double-digit growth in same-store sales of 15.3% vs 4Q20**, with growth in the 3 countries in which it operates and performance in the quarter above inflation. Omnichannel sales represented 9.9% of total sales in 2021.

#### Consolidated Adjusted EBITDA Margin:

- The Consolidated Adjusted EBITDA margin** was 8.0% in the quarter, a 140 bps decrease vs 4Q20, excluding the tax credits of this period. In 2021, the Consolidated Adjusted EBITDA margin was 7.4%, a 40 bps decrease;
- At GPA Brazil, the Adjusted EBITDA margin was 5.4% in 4Q21. The decrease vs 4Q20, which is concentrated in gross profit, is mainly explained by the process of demobilization of hypermarket stores and drugstores due to the termination of these operations. In the **New GPA Brazil** perimeter, **the Adjusted EBITDA margin was 8.4%** in 4Q21, a 20 bps increase vs. 4Q20. In 2021, the increase in the adjusted EBITDA margin was 80 bps, reaching 8.8%;
- Grupo Éxito reached a high level of the Adjusted EBITDA Margin of 10.6% in 4Q21**, stable regarding 4Q20. In the total for the year, Grupo Éxito recorded a **gain of 50 bps in the margin.**

#### Consolidated Net Income:

- In 4Q21, **Consolidated Net Income was R\$777 million.** In 2021, Consolidated Net Income **reached R\$805 million**, even in a year with a retraction in consumption in Brazil and recovery of the economy in Colombia only in the second half of the year.



### 4Q21 Earnings Conference Call

Thursday

**February 24, 2022**

10:00 a.m. (Brasilia time)

08:00 a.m. (NY)

01:00 p.m. (London)



**Portuguese (original language)**

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



**English (simultaneous translation)**

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

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

### Net Debt:

- Net Debt of R\$-697 million in December 2021, maintaining a low net debt/EBITDA ratio of -0.3x and a solid cash position of R\$8.3 billion.

### ESG Commitments:

- The GPA Group is part of the main sustainability indexes around the world and has been constantly evolving its ESG initiatives, emphasizing, in 2021:
  - **Brazil:** We became one of 418 companies in 45 countries and regions **to participate in the Bloomberg Gender-Equality Index (GEI) 2022**, a modified market capitalization index that aims to track the performance of publicly-held companies committed to transparency in gender data reporting. We also highlight that, in line with our commitment to reduce greenhouse gas (GHG) emissions, we have reduced 6.9% in scope 1 and 2 emissions compared to 2020;
  - **Éxito:** we support local trade in Colombia, where 90% of all fruit and vegetables have been purchased from local suppliers. We also emphasize the donation of **934 tons of food and 111 tons of non-food items** to food banks and foundations.

# GPA Consolidated

## Recovery scenario in Brazil and maintenance of good performance in Colombia

R\$ million, except when indicated	GPA Consolidated <sup>(1)</sup>							
	4Q21	4Q20 <sup>(2)</sup> Excluding Tax Credits	4Q20	Δ 21 vs 20 <sup>(2)</sup>	2021	2020 <sup>(2)</sup> Excluding Tax Credits	2020	Δ 21 vs 20 <sup>(2)</sup>
Gross Revenue	16,381	15,417	15,417	6.2%	56,374	55,732	55,732	1.2%
Net Revenue	14,875	13,936	14,770	6.7%	51,291	50,419	51,253	1.7%
Gross Profit	3,726	3,725	4,559	0.0%	12,950	12,915	13,749	0.3%
Gross Margin	25.0%	26.7%	30.9%	-170 bps	25.2%	25.6%	26.8%	-40 bps
Selling, General, and Adm. Expenses	(2,589)	(2,498)	(2,515)	3.6%	(9,353)	(9,326)	(9,343)	0.3%
% of Net Revenue	17.4%	17.9%	17.0%	-50 bps	18.2%	18.5%	18.2%	-30 bps
Other Operating Revenues (Expenses)	273	138	138	97.4%	(7)	(71)	(71)	-89.6%
Adjusted EBITDA <sup>(3)</sup>	1,186	1,314	2,132	-9.8%	3,814	3,920	4,738	-2.7%
Adjusted EBITDA Margin <sup>(3)</sup>	8.0%	9.4%	14.4%	-140 bps	7.4%	7.8%	9.2%	-40 bps
Net Income Controlling Shareholders <sup>(4)</sup>	777	374	1,316	107.7%	805	151	1,092	433.0%
Net Margin Controlling Shareholders <sup>(4)</sup>	5.2%	2.7%	8.9%	250 bps	1.6%	0.3%	2.1%	130 bps

(1) 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), the profit and loss of CDiscout (in the equity income item), and discontinued operations (stores on assignment to Assai and drugstores)

(2) Excluding exceptional elements as shown in the 4Q20 release (R\$941 million in net income being: R\$834 million in net revenue and gross profit, R\$-17 million in selling expenses, R\$536 million in financial results and R\$+412 million in income tax, mainly referring to tax credits)

(3) Operating profit before interest, taxes, depreciation, and amortization. Adjusted by Other Operating Revenues and Expenses

(4) Net Income do not consider the result of Sendas S.A. (Assai)

**Notice / Disclaimer:** Statements contained in this release regarding the Company's business outlook, projections of operating/financial profit and loss, the Company's growth potential, and related to market and macroeconomic estimates constitute mere forecasts and were based on the beliefs, intentions, and expectations of the Management regarding the future of the Company. Those estimates are highly dependent on changes in the market, the general economic performance of Brazil, the industry, and international markets and, therefore, are subject to change.

## Message from the CEO

The year 2021 was intense, challenging, and one of the most important in GPA's recent history. We went through deep changes and made complex and courageous decisions. And, in another year of a pandemic, we continue to play our role of essentiality, supplying the homes of millions of people, always protecting and taking care of our employees and customers, and seeking to advance positive impacts in social, environmental aspects, and governance.

As a result of strategic decisions, a new GPA began to be built: We started the year with the spin-off of the Assai wholesale business and ended a cycle with the discontinuation of the Group's hypermarket format in Brazil, supported by a medium and long-term analysis of retail trends and the characteristics of the Brazilian market.

Our energy is now channeled into accelerating the expansion plan, strengthening core competencies in the most profitable, and performing segments of our portfolio – premium and proximity –, neighborhood supermarkets and the food e-commerce business. It is a new GPA and a new cycle that reinforces our strengths and provides the best shopping experience for our customers.

This period was also a period of consolidation of our digital strategy. We improve applications, tools, and processes, attracting new consumers to e-commerce and strengthening an omnichannel shopping profile, which combines face-to-face and digital – including a marketplace, WhatsApp, our apps, and open collaboration platforms. At Grupo Éxito, we continue to implement solutions that use contactless technologies, customer service, data analysis, logistics, and supply chain, and HR management in accordance with the strategy established for the period 2021-2024.

Therefore, we are increasingly multi-format, multi-channel, and multi-region, in Brazil, Colombia, Argentina, and Uruguay.

Despite the still very challenging macroeconomic scenario, we ended 2021 with a revenue of R\$56.4 billion, cash generation (EBITDA) of R\$3.8 billion, and net income of R\$805 million.

Our operation involves thousands of employees and millions of customers and we are committed to adopting social and environmental practices that contribute to building a more inclusive and responsible company. Our role as an agent of transformation in society, combined with our practices, has been recognized by the market in different rankings, which fills us with pride and signals that we are on the right path.

We have 2022 ahead of us, which should also be a period of great volatility, and we are prepared for another year of adaptation, with flexibility, agility, and resilience, supported by the execution capacity of our incredible team that makes it happen every day.

Everything we do is to constantly act to promote our purpose, which is to feed dreams and lives, legitimately and to continue as protagonists in food retail, increasingly promoting healthy and sustainable consumption and our commitment to the company of which we are part.

**Jorge Faiçal**  
GPA's CEO



# GPA BRAZIL

## Sales Performance

### Emphasizing supermarket and proximity formats

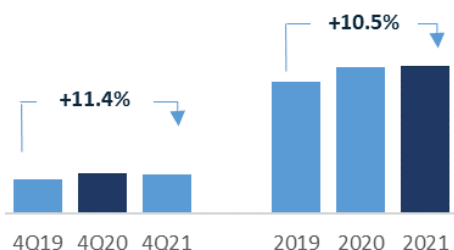
GROSS REVENUE (R\$ million)	2021		4Q21/4Q20	
	Selling	Selling	% Total stores	Same Store Sales <sup>(3)</sup>
Pão de Açúcar	7,801	2,133	0.2%	0.9%
Mercado Extra / Compre Bem	5,247	1,429	-1.4%	-1.7%
Proximity	2,196	590	20.7%	20.2%
Gas Stations	1,765	468	-2.7%	2.3%
Other businesses <sup>(1)</sup>	338	86	-4.5%	n.d.
<b>GPA Brazil ex hiper and drugstores</b>	<b>17,347</b>	<b>4,707</b>	<b>1.5%</b>	<b>2.3%</b>
Extra Hiper	11,486	3,188	-10.4%	-7.0%
Drugstores	196	41	-29.4%	-24.1%
<b>GPA Brazil<sup>(2)</sup></b>	<b>29,028</b>	<b>7,936</b>	<b>-3.9%</b>	<b>-1.8%</b>

(1) Revenue from the rental of commercial centers

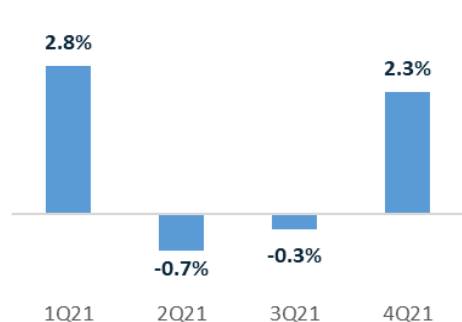
(2) GPA Brazil does not include the results of Stix Fidelidade, Cheftime, and James Delivery

(3) To reflect the calendar effect, it was reduced by 4 bps in 4Q21 and 30 bps in 2021

Same-Store sales  
(excluding hypermarkets and drugstores)



Same-store sales vs 2020  
(excluding hypermarkets and drugstores)



New GPA Brazil's total sales reached **R\$4.7 billion in 4Q21**. Regarding the same stores, even with a strong comparable base and challenging macroeconomic scenario, there was an increase of 2.3% compared to 4Q20. The **online channel grew by 46.2% YoY**, directly linked to the growth of omnichannel and expansion of partnerships with last milers, besides the resumption of Pão de Açúcar stores with **growth in market share** and an increase in the customer flow, added to the strong growth in the Proximity and Gas Station formats.

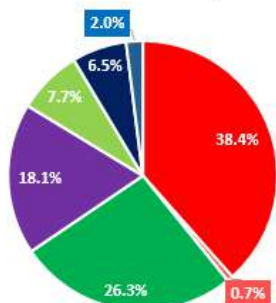
The LfL of 2.3% shows an important recovery versus the second and third quarters of 2021, as shown in the chart aside.

Including the operations of hypermarkets and drugstores, same-store sales decreased 1.8% vs 4Q20, reflecting the efficient demobilization of stores carried out in 3 months and that substantially impacted sales in 4Q21.

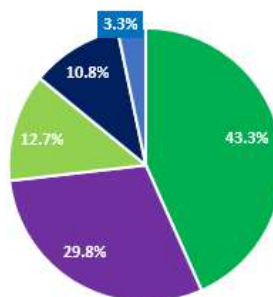
In 4Q21, same-store sales under the Pão de Açúcar banner grew 0.9% vs 4Q20, bringing the result of the company's strategy of increased service in the areas of perishables and cash line, operational performance gains, communication of promotions, and store renovations.

With the discontinuation of the operation of hypermarkets and drugstores, the % of sales share of Pão de Açúcar became 43.3% in 2021 vs 26.3% considering the sales of hypermarkets and drugstores, which reinforces the company's positioning of invest in the brand through a cohesive and strategic expansion plan, strengthening the Group's most profitable format.

% of sales with Extra Hiper and Drugstores (2021)



% of sales ex-Extra Hiper and Drugstores (2021)



- Extra Hiper
- Pão de Açúcar
- Proximity
- Other businesses
- Drugstores
- Mercado Extra / Compre Bem
- Gas Stations

## Supermarket/Proximity

### Pão de Açúcar

The fourth quarter of 2021 was marked by the resumption of growth in the Pão de Açúcar banner and by the gain in market share in AS Brasil (Autosserviço Brasil) and also in the premium segment, according to Nielsen survey. This market share gain is the result of a strategy focused on converting stores to our G7 concept, reviewing of the banner's promotional dynamics, focusing on providing better service in the perishables and cash line, with a great evolution on operational performance gains. In the quarter, we had same-store sales growth, even in a challenging macroeconomic scenario.



During 4Q21, of the 181 stores of the banner, distributed in 13 states of the country, **we made layout adjustments in 50 stores**, besides the **renovation of 4 stores to the G7 concept**. Moreover, we opened a new Pão de Açúcar store in Limeira, in the countryside of the state of São Paulo – the first store to be part of our expansion plan of 100 new stores over the next 3 years. The store has a sales area of 1,230m<sup>2</sup> and has already been opened under the **G7 concept** for a better consumer shopping experience, focusing on a more fluid shopping flow, with an emphasis on fresh products. Moreover, the store has 5 self-checkouts and the Click & Collect space, where customers may pick up their purchases made through the website or app. In 2021, we reaffirm our commitments to invest and strengthen the brand, a retail icon in Brazil.

Another highlight was online sales, which continue to grow driven by last mile partnerships announced throughout 2021, with an average sales penetration of 15%, reaching peaks of 20% throughout 4Q21. Furthermore, we had an important increase in customer loyalty through a new strategy developed in 4Q21: the possibility of redeeming Stix points directly at the cashier in stores. After the availability of this tool, we recorded a 4X growth in the number of redemptions vs 3Q21.

## Mercado Extra and Compre Bem

Mercado Extra and Compre Bem performed in 4Q21 in line with 4Q20 results. It is important to emphasize that the consumer profile of the two banners differs greatly from the target audience of wholesalers. Mercado Extra and Compre Bem stores are neighborhood stores, where customers tend to go more than once a week to do their restocking purchases. The consolidation of this model in all the markets where the banners are installed reinforces the Group's confidence in this format.

Mercado Extra continued to accelerate the integration of its units into the food e-commerce operation, with **73 stores operating in the Express modality at the end of 2021**. Moreover, last miles sales also accelerated significantly, with a growth of more than 50% vs 3Q21.



## Proximity

Throughout 2021 we opened 12 new Minuto Pão de Açúcar stores as part of our expansion plan, which provides for **100 new stores of this format over the next 3 years**.

The proximity model showed **double-digit growth** in 4Q21, maintaining the strong trend already seen in recent quarters, with same-store sales growth of 20.2% compared to 4Q20. In 2021, the growth was 26.6% vs. the year 2020.



In October 2021, we launched **the first store of the new Pão de Açúcar Fresh format** in the City of São Caetano do Sul, in the State of São Paulo. This new model is focused on the replenishment purchase of fresh products and allows occupying the format space between Minuto Pão de Açúcar and the traditional Pão de Açúcar. It is important to highlight that this format was born with the strength of GPA in food e-commerce, with Click & Collect and the last mile partnerships.

## Private-Label Brands

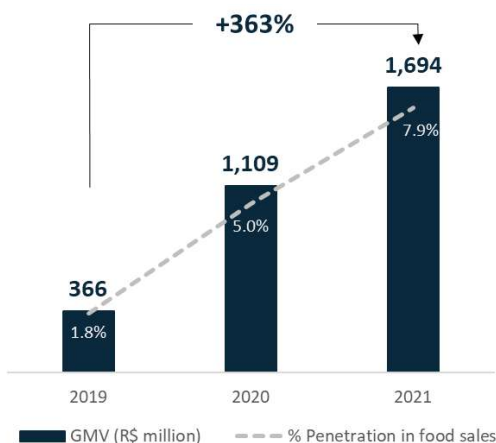
Throughout 2021, the private-label brands (Qualitá, Tael, Casino, Cheftime, Club des Sommeliers and Finlandek) had great results and initiatives:

- The sales share reached 21.1% with 4.5 billion sales;
- 82% customer penetration (8 out of 10 buy a private label item);
- Launch of more than 100 products resulting in a food assortment of approximately 5,600 SKUs;
- Qualitá brand was recognized by ABMAPRO - Brazilian Association of Exclusive Brands (*Associação Brasileira de Marcas Próprias*) as the brand with the highest market share, in addition to having received the RA 100 index from *Reclame Aqui* (excellence in the quality of customer service);
- Club des Sommeliers won 3 gold medals in the international competition Catad'or;
- For the eggs category, 40.2% of Private-Label Brand units sold were cage-free hens (2021 target: 36%, target to reach 100% in 2025).

## Digital Strategy

We will be wherever the customer is, continuing our strategy of providing an open and collaborative platform

### Growth of food e-commerce (1P+3P)



E-commerce continues to be an important path of growth for the GPA Group Brazil, representing 8.4% of total food sales in the quarter. In 4Q21, we had a significant gain of 46.2% GMV vs 4Q20, despite the impact of the hypermarket transaction on sales and the challenging consumer market. Year-to-date sales reached R\$1.7 billion, 53% growth vs 2020. Those sales already represent 7.9% of the total sales of the food segment of GPA Brazil, with peaks of 20% in representation at Pão de Açúcar.

We also emphasize the strong growth in the number of orders placed in 4Q21, we had an increase of 132.5% in the number of orders compared to 4Q20 and 99% in the year-over-year comparison.

### SALES ON OWN DIGITAL PLATFORM (1P)

As announced in 3Q21, we launched several initiatives that intensify the growth of e-commerce and improve the usability of our platforms: social login, Sunday delivery, Click & Collect in 1 hour, the launch of cashback, WhatsApp, pix, 30-minute delivery (ultra-convenience), electric car delivery and the new search tool. Reinforcing the Group's strategy of being where the customer is, on an open and collaborative platform.

In 2021 we expanded our services with: scheduled delivery, our integrated James Delivery last mile activity, Express delivery and Click & Collect, present in more than 300 stores.

### PARTNERSHIPS

In line with our strategy of being where the customer is, we made several partnerships throughout 2021 that have already brought important results in the year:

- **Last Mile (next hour):** partnerships with iFood, B2W/Americanas, Rappi and Cornershop. In the year, sales through those partnerships represented 23.5% of total online sales in the period;
- **Mercado Livre (Meli):** announced in 2Q21, it has been growing every month. In 4Q21, we increased our revenue by 75.5% compared to the performance of 3Q21, with approximately 4 thousand supermarket items from the chains on the platform with the Pão de Açúcar and Extra brands;
- **HomeRefil:** where we started our Retail as a service (RAAS). The project shall be executed from the combination of two services in a full-service dynamic: availability of stock for the channel and carrying out operations for handling and picking orders and deliveries.

### MARKET PLACE (3P)

We continue to evolve in our strategy of expanding our assortment focused on verticals supplementary to our core food business (wines, beers, fresh, and healthy, barbecue, baby care, personal care, and pet care). We continue to accelerate our onboarding process to further enhance the number of available SKUs, we continue to maintain our service level indicators. In 2021, we launched our fulfillment platform for marketplace sellers, ensuring fast deliveries, competitive shipping, and order traceability.

# GRUPO ÉXITO

## Sales Performance

**Strong economic recovery in Colombia and gradual improvement in real estate business in all countries**

GROSS REVENUE (R\$ million)	2021	4Q21/4Q20			
	Selling	Selling	% Total stores	% Total stores Constant currency	Same Store Sales <sup>(1)</sup> Constant currency
Grupo Éxito	27,264	8,419	17.8%	16,2%	15.3%
Colombia	20,669	6,400	13.1%	15.1%	14.1%
Uruguay	4,552	1,286	5.9%	6.2%	5.9%
Argentina	2,044	733	167.4%	54.9%	53.4%

(1) Same-store concept performance considering growth at constant exchange rates. To reflect the calendar effect, in the 4Q21 we added -10 bps to Grupo Éxito (0 bps in Colombia, -50 bps in Uruguay, and 0 bps in Argentina) and, for 2021, -30 bps were added to Grupo Éxito (-40 bps in Colombia, -50 bps in Uruguay, and -40 bps in Argentina)

Grupo Éxito had an excellent sales performance in 4Q21, with strong growth in both BRL and COP. Gross revenue totaled R\$8.4 billion in the quarter, representing a **growth of 17.8% YoY**. In the 'same store' concept, **sales grew by 15.3% in the quarter**. Year-to-date, revenue grew 10.5%, reaching R\$27.3 billion. These growths were driven by:

- Focus on innovation, in Colombia, **innovative formats represented 33.3% of sales**;
- Strong omnichannel performance, with **sales penetration of 9.9%** in 2021 (11.9% in Colombia, 3.6% in Uruguay, and 2.6% in Argentina);
- Greater contribution from supplementary businesses, benefiting from the reduction of restrictions during the year.

### COLOMBIA

Solid quarterly and annual growth in sales in Colombia, as a result of i) **recovery in consumer confidence, which boosted consumption levels in the country**; ii) renovation of more than 50 stores, to formats more adhering to the style of modern consumers; iii) growth in supplementary businesses such as Real Estate (**occupancy rate at 93%**), Puntos Colombia, and Tuya, and iv) **important growth in omnichannel sales** (11.9% in 2021).

### URUGUAY

The macroeconomic and consumption context in Uruguay gradually improved throughout 2021, mainly with the resumption of tourism at the end of the year. As a result, **same-store sales grew 5.9%** in 4Q21, contributing **17% of Éxito's consolidated sales**.

### ARGENTINA

**Sales growth above inflation** is a reflection of lower restrictions throughout 2021, better performance of food retail, a positive effect of transit in stores and commercial centers, and the evolution of e-commerce and last mile sales.

For further information on the results of Grupo Éxito, find below the link to the released results:

<https://www.grupoexito.com.co/en/financial-information>

# Financial Performance

## GPA BRAZIL

R\$ million, except when indicated	GPA Brazil <sup>(1)</sup>							
	4Q21	4Q20 <sup>(2)</sup> Excluding Tax Credits	4Q20	Δ 21 vs 20 <sup>(2)</sup>	2021	2020 <sup>(2)</sup> Excluding Tax Credits	2020	Δ 21 vs 20 <sup>(2)</sup>
Gross Revenue	7,936	8,255	8,255	-3.9%	29,028	31,004	31,004	-6.4%
Net Revenue	7,311	7,544	8,378	-3.1%	26,864	28,336	29,170	-5.2%
Gross Profit	1,701	2,046	2,880	-16.8%	6,599	7,385	8,219	-10.6%
Gross Margin	23.3%	27.1%	34.4%	-380 bps	24.6%	26.1%	28.2%	-150 bps
Selling, General and Adm. Expenses	(1,345)	(1,428)	(1,445)	-5.8%	(4,948)	(5,358)	(5,374)	-7.6%
% of Net Revenue	18.4%	18.9%	17.2%	+50 bps	18.4%	18.9%	18.4%	+50 bps
Equity Income	6	29	29	-77.8%	47	118	118	-59.8%
% of Net Revenue	0.1%	0.4%	0.3%	-30 bps	0.2%	0.4%	0.4%	-20 bps
Adjusted EBITDA <sup>(3)</sup>	393	676	1,494	-41.8%	1,848	2,271	3,088	-18.6%
Adjusted EBITDA Margin <sup>(3)</sup>	5.4%	9.0%	17.8%	-360 bps	6.9%	8.0%	10.6%	-110 bps

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

(2) Excluding exceptional elements as shown in the 4Q20 release (R\$941 million in net income being: R\$834 million in net revenue and gross profit, R\$-17 million in selling expenses, R\$536 million in financial results and R\$+412 million in income tax, mainly referring to tax credits)

(3) Profit before interest, taxes, depreciation, and amortization Adjusted by Other Operating Revenues and Expenses

On October 14, 2021, we announced the end of the hypermarket format operation in Brazil, with the assignment of up to 70 commercial points to Assaí, conversion of stores to other formats, and closure of some points. We maintained our commitment to the customer, mainly in the supply of essential products, we set up a schedule for the demobilization of stores that began in October with the stop of purchases of several non-essential food and non-food categories and continued with store size reductions until its closures between December 2021 and January 2022. The store reduction allowed us to gain productivity, having a simpler store (supply and pricing) and a smaller assortment. In the first half of December, 21 stores were closed and another 10 stores were closed on Christmas Day, totaling 31 stores closed in December 2021.

**GPA Brazil's Gross Profit totaled R\$1.7 billion in the quarter** and a margin of 23.3%, a decrease of 380 bps compared to 4Q20 – this variation is mainly explained by the demobilization process of hypermarket and drugstores: (i) impact of the mix effect, with the demobilization of hypermarket stores; (ii) higher breakage level; (iii) lower investment by the industry given the de-stocking process; and (iv) strong reduction in purchases. In the total for the year, the **Gross Profit was R\$6.6 billion and a margin of 24.6%**, a decrease of 150 bps compared to 2020.

**Selling, General, and Administrative Expenses** totaled R\$1.3 billion, a decrease of 5.8% vs 4Q20, impacted by the reduction in marketing, higher productivity of hypermarkets stores and reduction in personnel expenses. In 4Q21, total expenses reached a percentage of 18.4% of the Net Revenue. In the total for 2021, the percentage decreased 50 bps versus 2020. Selling, General and Administrative Expenses totaled R\$4.9 billion in the period.

**Equity Income** totaled R\$6 million in 4Q21 and R\$47 million in 2021, reflecting the result of the 18% interest held in FIC (vs 36% in 4Q20).

## HYPERMARKET TRANSACTION

The fourth quarter of 2021 saw a withdrawal from the hypermarket activity and GPA's repositioning as a premium, digital and proximity food retailer. Hypermarkets and drugstores activities represented R\$11.7 billion in annual gross revenue in 2021, of which R\$8.1 billion has been transferred to Assaí, R\$ 2.7 billion to store conversions and R\$860 million to closing/selling. The New GPA, considering the sale of stores that will be converted, will have an annual gross revenue of R\$20.0 billion in 2021.

In the result for the quarter, there was a net impact in line with other revenues and expenses of R\$0.4 billion, of which:

- R\$1.2 billion being capital gain of the transfer of 20 stores and 6 owned properties in December, representing 23% of the total estimated capital gain for the transaction;
- R\$481 million of asset write-offs.
- a positive effect of R\$522 million due to reassessment of IFRS 16;
- R\$817 million of expenses, of which:
  - R\$147 million related to the dismissal of employees;
  - R\$283 million to the cancelation of agreements;
  - R\$279 million to inventory demarcation;
  - R\$108 million to other expenses related to the transaction;
- Generating a net result, before taxes, for the transaction of R\$426 million entered as Other Operating Expenses (representing 15% to 18% of the transaction).

The company expects the transaction to generate an additional impact of R\$1.8 billion in the net profit of the activities discontinued in the first quarter of 2022.

As to cash flow, the company received R\$1.0 billion in 2021 and will receive R\$4.2 billion more by 2024:

- Between R\$1.2 billion and R\$1.5 billion will be used for costs and taxes concerning the Project;
- Up to R\$0.5 billion will be set aside for the minimum dividend calculated based on the total net profit estimated for the Project;
- Between R\$1.2 billion to R\$1.5 billion will be used to speed up store expansion, refurbishment and conversion capex in the next 3 years, in addition to the operation's recurring capex;
- The remaining balance from R\$1.7 billion to R\$2.3 billion will be used to deleverage the company.

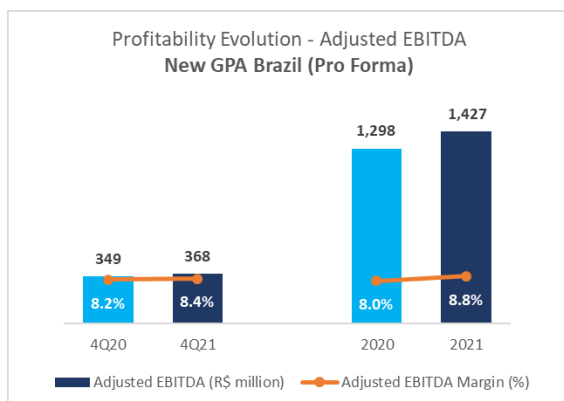
## PRO FORMA COMPARISON

Below, we provide a pro forma comparison of the 4Q21 vs 4Q20 results and the year 2021 vs 2020. This result refers to what we call New GPA Brazil, excluding the 103 Extra hypermarket stores and the 102 drugstores (does not includes converted stores), considering the approximate readjustment of the logistics network, our headquarters, and other costs for the new perimeter.

R\$ million, except when indicated	New GPA Brazil – Pro Forma <sup>(1)</sup>					
	4Q21	4Q20	Δ 21 vs 20	2021	2020	Δ 21 vs 20
Net Revenue	4,401	4,282	2.8%	16,228	16,278	-0.3%
Gross Profit	1,178	1,175	0.3%	4,291	4,358	-1.5%
Gross Margin	26.8%	27.4%	-60 bps	26.4%	26.8%	-40 bps
Selling, General and Adm. Expenses	(845)	(881)	-4.1%	(3,049)	(3,290)	-7.3%
% of Net Revenue	19.2%	20.6%	+140 bps	18.8%	20.2%	+140 bps
Equity Income	6	29	-77.8%	47	118	-59.8%
% of Net Revenue	0.1%	0.7%	-60 bps	0.3%	0.7%	-40 bps
Adjusted EBITDA <sup>(2)</sup>	368	349	5.4%	1,427	1,298	9.9%
Adjusted EBITDA Margin <sup>(2)</sup>	8.4%	8.2%	20 bps	8.8%	8.0%	80 bps

(1) GPA Brazil does not include results from other businesses (Stix Fidelidade, Cheftime, and James Delivery) and excludes the 103 hypermarkets and 102 drugstores

(2) Profit before interest, taxes, depreciation, and amortization. Adjusted by Other Operating Revenues and Expenses



In the New GPA Brazil perimeter (ex-hypermarkets and drugstores), we had an **Adjusted EBITDA** of R\$368 million (+5.4% YoY) and a margin of 8.4%, with a gain of 20 bps vs 4Q20.

In 2021, the **Adjusted EBITDA** reached R\$1.4 billion, an increase of 9.9% compared to the performance of 2020. The adjusted EBITDA margin indicated a gain of 80 bps, reaching 8.8% in the year.

## PRO FORMA RECORD

R\$ million, except when indicated	New GPA Brazil – Pro Forma <sup>(1)</sup>				
	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	2021
Net Revenue	3,965	3,962	3,900	4,401	16,228
Gross Profit	1,062	1,093	958	1,178	4,291
Gross Margin	26.8%	27.6%	24.6%	26.8%	26.4%
Selling, General and Adm. Expenses	(735)	(720)	(749)	(845)	(3,049)
% of Net Revenue	-18.5%	-18.2%	-19.2%	-19.2%	-18.8%
Adjusted EBITDA <sup>(2)</sup>	368	417	274	368	1,427
Adjusted EBITDA Margin <sup>(2)</sup>	9.3%	10.5%	7.0%	8.4%	8.8%

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

(2) Profit before interest, taxes, depreciation, and amortization. Adjusted by Other Operating Revenues and Expenses



## GRUPO ÉXITO

R\$ million, except when indicated	Grupo Éxito					
	4Q21	4Q20	Δ 21 vs 20	2021	2020	Δ 21 vs 20
Gross Revenue	8,419	7,148	17.8%	27,264	24,669	10.5%
Net Revenue	7,541	6,381	18.2%	24,357	22,034	10.5%
Gross Profit	2,001	1,673	19.6%	6,291	5,508	14.2%
Gross Margin	26.5%	26.2%	30 bps	25.8%	25.0%	80 bps
Selling, General and Adm. Expenses	(1,216)	(1,019)	19.4%	(4,263)	(3,821)	11.6%
% of Net Revenue	16.1%	16.0%	10 bps	17.5%	17.3%	20 bps
Equity Income	(12)	10	-222.8%	10	27	-62.0%
Adjusted EBITDA <sup>(1)</sup>	802	679	18.1%	2,153	1,822	18.2%
Adjusted EBITDA Margin <sup>(1)</sup>	10.6%	10.6%	0 bps	8.8%	8.3%	50 bps

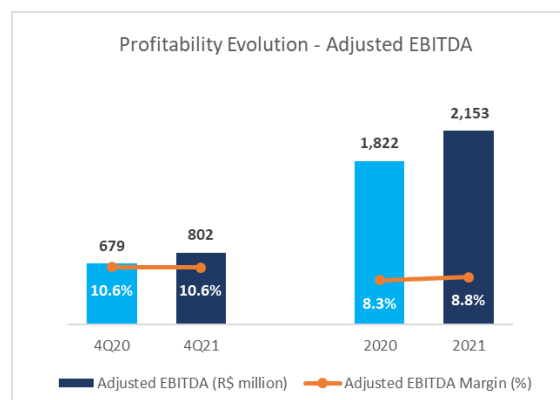
(1) Profit before interest, taxes, depreciation, and amortization. Adjusted by Other Operating Revenues and Expenses

Grupo Éxito's **Gross Profit** in 4Q21 totaled R\$2.0 billion (+19.6% YoY) with a margin of 26.5%. In 2021, the **Gross Profit** reached **R\$6.3 billion**, driven by innovation, strong omnichannel performance in all countries, and greater contribution from supplementary businesses benefited by the reduction of restrictions during the year, and the return of tourism in Uruguay at the end of 2021.

**Selling, General and Administrative Expenses** totaled R\$1.2 billion in 4Q21 (growth of 19.4%), reaching 16.1% of net revenue, remaining stable compared to the same period of the previous year. In the total of the year, expenses grew 11.6%, reaching R\$4.3 billion, following the growth in revenues.

**Equity Income** totaled a loss of R\$12 million in 4Q21 and a gain of R\$10 million in 2021, which reflects the result of the 50% interest held in Puntos Colombia and in Tuya (both joint ventures with Bancolombia).

The **Adjusted EBITDA** in 4Q21 totaled R\$802 million, an increase of 18.1% compared to 4Q20. The Adjusted EBITDA margin remained in line with 4Q20, reaching 10.6%. When compared to 2020, the year 2021 indicated a growth of 18.2% in Adjusted EBITDA, reaching R\$2.2 billion, with an increase of 50 bps in the margin to 8.8%.



## OTHER OPERATING REVENUES AND EXPENSES

In the quarter, Other Income and Expenses reached R\$273 million. The result is mainly related to:

- i) Transaction of Extra Hiper stores: gain of ~R\$426 million, as explained in the hypermarket transaction's effects;
- ii) Tax and real estate contingencies: ~R\$70 million;
- iii) Grupo Éxito: ~R\$70 million in impairment of property, plant, and equipment and tax expenses.

## FINANCIAL RESULT

FINANCIAL RESULT (R\$ million)	Consolidated							
	4Q21	4Q20 <sup>(1)</sup> Excluding Tax Credits	4Q20	Δ	2021	2020 <sup>(1)</sup> Excluding Tax Credits	2020	Δ
Financial Revenue	149	22	602	576.4%	373	169	749	120.7%
Financial Expenses	(390)	(135)	(179)	188.7%	(975)	(704)	(748)	38.5%
Cost of Debt	(189)	(91)	(135)	107.2%	(516)	(344)	(388)	49.9%
Cost of Receivables Discount	(64)	(13)	(13)	389.4%	(117)	(58)	(58)	102.5%
Other financial expenses	(135)	(21)	(21)	544.9%	(341)	(236)	(236)	44.3%
Net exchange variation	(2)	(10)	(10)	-78.3%	(1)	(66)	(66)	-98.3%
<b>Net Financial Revenue (Expenses)</b>	<b>(241)</b>	<b>(113)</b>	<b>423</b>	<b>113.2%</b>	<b>(602)</b>	<b>(535)</b>	<b>1</b>	<b>12.5%</b>
% of Net Revenue	1.6%	0.8%	2.9%	240 bps	1.2%	1.1%	0.0%	230 bps
Interest on lease liabilities	(180)	(183)	(183)	-1.5%	(719)	(728)	(728)	-1.2%
<b>Net Financial Revenue (Expenses) - Post IFRS 16</b>	<b>(421)</b>	<b>(296)</b>	<b>240</b>	<b>42.3%</b>	<b>(1,322)</b>	<b>(1,263)</b>	<b>(727)</b>	<b>4.6%</b>
% of Net Revenue - Post IFRS 16	-2.8%	2.1%	1.6%	-490 bps	-2.6%	2.5%	-1.4%	-510 bps

(1) Excluding exceptional elements as shown in the 4Q20 release (R\$536 million in the financial result, mainly referring to tax credits)

GPA Consolidated's net financial result totaled an expense of R\$241 million in the quarter, representing 1.6% of net revenues. Including interest on lease liabilities, the amount reached R\$421 million in the quarter, equivalent to 2.8% of net revenues.

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

- Financial revenues: R\$149 million in 4Q21 (vs. R\$22 million in 4Q20), comprising of:
  - Higher cash return due to the increase in interest in the period, with a greater volume of cash;
- Financial expenses (including the cost of prepayment of receivables): R\$390 million in 4Q21 (vs. R\$135 million in 4Q20), comprising of:
  - A higher cost of debt due to a higher interest rate in Brazil, offset by a lower cost of debt in Grupo Éxito;
  - Increase in the cost of discounting receivables due to the increase in CDI in the period;
- Interest on lease liabilities in line with 4Q20.

In the year, the financial results totaled an expense of R\$1.3 billion, representing 2.6% of net revenues vs R\$1.3 million, in line with 2020 performance.

## NET INCOME

Total Consolidated Net Income reached **R\$805 million, in 2021**, even in a year with a retraction in consumption in Brazil and recovery of the economy in Colombia only in the second half of the year. Besides the net impact of the Extra Hiper transaction of approximately R\$170 million, we had a non-recurring impact on the income tax line (tax credits, investment subsidies and others), pursuant to note 20.1 of the financial statements.

## NET DEBT

INDEBTEDNESS (R\$ million)	Consolidated	
	12/31/2021	12/31/2020 <sup>(2)</sup>
<b>Short-Term Debt</b>	<b>(1,470)</b>	<b>(2,309)</b>
Loans and Financing	(381)	(1,089)
Debentures	(1,089)	(1,220)
<b>Long-Term Debt</b>	<b>(7,582)</b>	<b>(6,831)</b>
Loans and Financing	(4,058)	(3,453)
Debentures	(3,524)	(3,378)
<b>Total Gross Debt</b>	<b>(9,051)</b>	<b>(9,140)</b>
Cash and Financial investments	8,274	8,711
<b>Net Debt</b>	<b>(777)</b>	<b>(429)</b>
<b>Adjusted EBITDA<sup>(1)</sup></b>	<b>2,349</b>	<b>2,625</b>
On balance Credit Card Receivables not discounted	80	91
<b>Net Debt incl. Credit Card Receivables not discounted</b>	<b>(697)</b>	<b>(338)</b>
<b>Net Debt incl. Credit Card Receivables not discounted / Adjusted EBITDA<sup>(1)</sup></b>	<b>-0.3x</b>	<b>-0.1x</b>

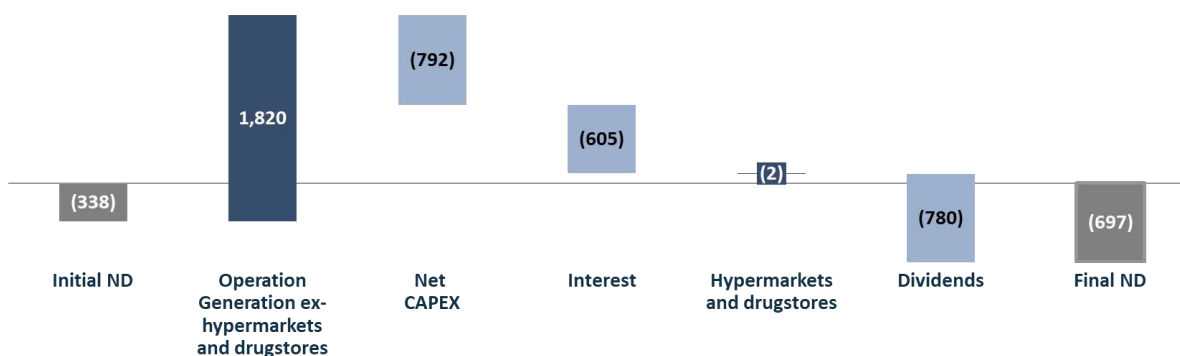
(1) Adjusted EBITDA pre-IFRS 16, accumulated in the last 12 months

(2) For 12/31/2020, the debt and EBITDA values consider the results of Assaf

Net debt including the balance of unearned receivables reached R\$697 million in GPA consolidated, on December 31, 2021, while adjusted EBITDA totaled R\$2.3 billion. As a result, the Company maintained its low leverage level, with a net debt/adjusted EBITDA ratio of -0.3x and a solid cash position of R\$8.3 billion.

In 2021, the group generated an operating cash flow of R\$1.8 billion in the scope of continued activities. In the discontinued perimeter, Extra Hiper and drugstores, we had a neutral variation using the funds received from the first installment of R\$1.0 billion to resize working capital to the size of the new operation and to finance project costs.

### Evolution of the net debt (R\$ million)



## INVESTMENTS

(R\$ million)	Consolidated					
	4Q21	4Q20	Δ	2021	2020	Δ
New Stores and Land Acquisition	34	8	302.7%	79	54	45.4%
Store Renovations, Conversions and Maintenance	99	96	3.3%	338	344	-2.0%
IT, Digital and Logistics	22	92	-76.0%	314	447	-29.9%
<b>GPA Brazil Total Investments</b>	<b>154</b>	<b>196</b>	<b>-21.2%</b>	<b>730</b>	<b>846</b>	<b>-13.7%</b>
<b>Grupo Éxito Total Investments</b>	<b>203</b>	<b>96</b>	<b>111.6%</b>	<b>539</b>	<b>337</b>	<b>59.7%</b>
<b>Total Consolidated Investments</b>	<b>357</b>	<b>291</b>	<b>22.4%</b>	<b>1,269</b>	<b>1,183</b>	<b>7.2%</b>

Capex totaled R\$357 million in 4Q21, of which R\$154 million in Brazil and R\$203 million in Grupo Éxito. In the year, the value was R\$1.3 billion. In Brazil, investments are focused on store renovations/conversions, innovation, and acceleration of digital transformation projects, including systems, marketplace, and last miles, IT infrastructure, and logistics in and other efficiency improvement projects, and in 4Q21 we accelerated capex of new stores, continuing the expansion plan announced in October 2021: +100 new proximity stores and +100 new Pão de Açúcar stores in the next 3 years, including conversions. At Grupo Éxito, around 66.7% of Capex is related to innovation, omnichannel, and digital transformation initiatives.

# ESG IN GPA

## Agenda with and for society and the environment

### GPA BRAZIL

GPA is committed to being a mobilizing agent for a more inclusive and sustainable company. The year 2021 is part of this journey, in which we highlight:

#### 1) Promotion of diversity and inclusion:

Regarding gender equity, we became one of 418 companies in 45 countries and regions **to participate in the Bloomberg Gender-Equality Index (GEI) 2022**, a modified market capitalization index that aims to track the performance of publicly-held companies committed to transparency in gender data reporting. We ended 2021 with **36.9% of women in leadership positions (managers and above) and we benefited 608 employees in the Female Leadership Development Program**.

In the matter of race equality, we were awarded 1st place in the Census pillar of the Corporate Race Equality index promoted by the **Business Initiative for Racial Equality**. We launched a Program dedicated to **Development of Black workers** in partnership with Universidade Zumbi dos Palmares, contributing to the development of 131 employees.

#### 2) Fight against climate change:

In line with our commitment to reducing greenhouse gas (GHG) emissions by 30% by 2025 and 38% by 2030 (base 2015), we had a result of a 6.9% reduction in 1 and 2 scope emissions, in 2021, compared to 2020. 88% of energy consumption in stores migrated to the Free Energy Market.

#### 3) Integrated management and transparency:

- For the second year running, we became part of the **ISE B3 Portfolio (B3's Corporate Sustainability Index)**;
- It achieved **grade A- in the CDP Climate (Carbon Disclosure Project)**, making us the food retailer with the highest score in South America;
- We are also present in **B3's Carbon Efficient Index (ICO2)**.

#### 4) Transformation in the value chain:

GPA is committed to acting responsibly in its complex value chain. We map and monitor our critical chains and their associated social and environmental risks. This close work and in collaboration with our supply chain resulted in the following highlights:

- **Fighting deforestation:** In the meat chain, 100% of Brazilian beef vendors adhere to our Social and environmental Meat Purchase Policy, which requires the use of their own social and environmental analysis systems for their purchases, sending information on the origin of cattle farms and analyzing double-checked by GPA.
  - We participated in the development of the **Guide for the Elaboration of the Retail Meat Purchasing Policy**, (led by the organizations Imaflora and Proforest), an instrument for the evolution of the traceability of the beef chain and for fighting deforestation;
  - We contributed to the Report prepared by of the **Protocol for the Voluntary Monitoring of Cattle Vendors in the Cerrado**, led by Imaflora and Proforest, with the objective of facilitating the implementation of best practices for the monitoring of cattle vendors in the Cerrado biome;
- **Promotion of Human Rights:** GPA published the **"GPA's Human Rights Across the Value Chain Policy"**, which presents general and specific guidelines in relation to working conditions applied to vendors.

#### 5) Social impact and promotion of opportunities:

- We ended 2021 with more than **5 thousand tons of food collected**, in partnership with our customers and employees, for the more than **350 partner social institutions** of the GPA Institute, including Amigos do Bem and Campanha Tem Gente com Fome, benefiting more than 500 thousand families throughout Brazil;
- **More than 3,800 tons of fresh fruits and vegetables** were donated to food banks and partner institutions, complementing thousands of meals.

## GRUPO ÉXITO

Initiatives promoted during the year, with the objective of contributing to sustainable development, brought several positive results. Among the strategic pillars established for 2021, we emphasize:

### 1) Zero malnutrition:

- Through Fundação Éxito, in 2021, we reached more than 70 thousand children benefited;
- 934 tons of food and 111 tons of non-food items donated to food banks and foundations.

### 2) Sustainable trade:

- Supporting local commerce, we highlight that 90% of all fruit and vegetables were purchased from Colombian suppliers, with 84% of the volume purchased directly;
- 100% of our eligible suppliers have valid working conditions approved audits.

### 3) My planet:

- Retrofit of refrigeration equipment with gases with lower environmental impact in 23 stores;
- Carulla Fresh Market banner will have the carbon-neutral seal – 21 stores were re-certified in 2021;
- 788 tons of post-consumer waste collected from our customers, an increase of 500% compared to 2020 – which represents the participation of more than 187 thousand customers;
- More than 20 thousand tons of store-back waste were recycled during 2021.

### 4) Our people:

Moving forward in promoting diversity, we ended 2021 with 36.6% of women in leadership positions (managers and above), an increase of 5 bps compared to 2020. Moreover, to obtain the Equipares Gold Seal in 2022, in 2021 we trained around 29 thousand employees in diversity and inclusion.

### 5) Integrity:

Grupo Éxito was informed by Standard & Poor's that, after its participation in the Dow Jones Sustainability Index disclosure campaign, it was included in the 2022 Yearbook. This edition is the world's most comprehensive publication based on information collected through the Corporate Sustainability Assessment (CSA), emphasizing the top 15% of companies in each industry.

## BREAKDOWN OF STORE CHANGES BY BANNER

In 4Q21, we started the process of closing Extras hypermarkets and drugstores, concluding the operation of 31 hypermarkets and 34 drugstores. In the same period, we accelerated the expansion project with the opening of 10 Minuto Pão de Açúcar stores and 1 new Pão de Açúcar store. At Grupo Éxito, 8 new stores were opened in Colombia and 1 new store in Uruguay.

	4Q20	3Q21	4Q21					
	Stores	Stores	Openings	Openings by conversion	Closing	Closing to conversion	Stores	Sales area ('000 sq. m.)
<b>GPA Brazil</b>	<b>873</b>	<b>873</b>	<b>10</b>	<b>2</b>	<b>-74</b>	<b>-2</b>	<b>809</b>	<b>1,005</b>
Pão de Açúcar	182	181	1	0	-1	0	181	233
Extra Hiper	103	103	0	0	-31	0	72	454
Extra Supermercado	6	0	0	0	0	0	0	0
Mercado Extra	141	146	0	0	0	0	146	163
Compre Bem	28	28	0	0	0	0	28	33
Mini Extra	150	149	1	0	-7	-2	141	35
Minuto Pão de Açúcar	86	90	8	2	-1	0	99	24
Specialized businesses	177	176	0	0	-34	0	142	63
Gas Stations	74	74	0	0	0	0	74	58
Drugstores	103	102	0	0	-34	0	68	5
<b>Grupo Éxito</b>	<b>629</b>	<b>615</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>-4</b>	<b>620</b>	<b>1,028</b>
Colombia	513	499	3	5	0	-4	503	832
Uruguay	91	91	1	0	0	0	92	92
Argentina	25	25	0	0	0	0	25	104
<b>Total Group</b>	<b>1,502</b>	<b>1,488</b>	<b>14</b>	<b>7</b>	<b>-74</b>	<b>-6</b>	<b>1,429</b>	<b>2,033</b>

## CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

### Balance Sheet

BALANCE SHEET						
(R\$ million)	ASSETS					
	Consolidated		GPA Brazil		Grupo Éxito	
	12/31/2021	12/31/2020	12/31/2021	12/31/2020	12/31/2021	12/31/2020
<b>Current Assets</b>	<b>17,873</b>	<b>17,641</b>	<b>9,899</b>	<b>9,531</b>	<b>7,871</b>	<b>8,015</b>
Cash and Marketable Securities	8,274	8,711	4,706	4,962	3,492	3,687
Accounts Receivable	831	686	340	297	484	384
Credit Card	79	86	79	90	-	-
Sales Vouchers and Trade Account Receivable	722	572	198	138	517	425
Allowance for Doubtful Accounts	(35)	(43)	(0)	(1)	(35)	(42)
Resulting from Commercial Agreements	65	71	63	70	2	1
Inventories	5,257	6,536	2,340	3,542	2,916	2,993
Recoverable Taxes	1,743	983	1,108	412	634	570
Noncurrent Assets for Sale	1,187	109	1,153	78	34	30
Prepaid Expenses and Other Accounts Receivables	581	616	252	240	311	350
<b>Noncurrent Assets</b>	<b>31,570</b>	<b>35,654</b>	<b>13,794</b>	<b>16,672</b>	<b>17,694</b>	<b>18,930</b>
Long-Term Assets	4,966	4,713	4,731	4,480	261	256
Accounts Receivable	1	5	1	1	-	4
Credit Cards	1	5	1	1	-	4
Recoverable Taxes	2,410	3,100	2,410	3,100	-	-
Deferred Income Tax and Social Contribution	581	-	567	-	-	(0)
Amounts Receivable from Related Parties	517	154	447	97	111	82
Judicial Deposits	731	563	730	560	-	3
Prepaid Expenses and Others	725	891	575	723	150	168
Investments	1,253	1,250	791	770	463	480
Investment Properties	3,254	3,639	-	-	3,254	3,639
Property and Equipment	16,344	19,888	6,332	9,376	10,004	10,504
Intangible Assets	5,753	6,164	1,941	2,045	3,711	4,051
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>49,443</b>	<b>53,295</b>	<b>23,693</b>	<b>26,203</b>	<b>25,565</b>	<b>26,944</b>



## CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

### Balance Sheet

BALANCE SHEET						
(R\$ million)	LIABILITIES					
	Consolidated		GPA Brazil		Grupo Éxito	
	12/31/2021	12/31/2020	12/31/2021	12/31/2020	12/31/2021	12/31/2020
<b>Current Liabilities</b>	<b>16,550</b>	<b>18,483</b>	<b>7,528</b>	<b>8,573</b>	<b>8,852</b>	<b>9,729</b>
Suppliers	10,078	11,424	3,715	4,956	6,330	6,449
Loans and Financing	381	1,089	154	37	227	1,052
Debentures	1,089	1,220	1,089	1,220	-	-
Lease Liability	895	947	547	570	347	377
Payroll and Related Charges	809	897	413	510	382	375
Taxes and Social Contribution Payable	581	585	303	295	276	288
Financing for Purchase of Fixed Assets	182	100	84	55	98	45
Debt with Related Parties	370	194	258	55	90	77
Advertisement	27	35	26	34	-	-
Provision for Restructuring	122	17	118	11	4	7
Unearned Revenue	383	297	46	18	243	200
Others	1,571	1,678	711	812	855	860
Liabilities on Non-Current Assets for Sale	62	-	62	-	-	-
<b>Long-Term Liabilities</b>	<b>16,511</b>	<b>18,005</b>	<b>12,469</b>	<b>14,390</b>	<b>4,040</b>	<b>3,619</b>
Loans and Financing	4,059	3,464	3,039	2,943	1,020	520
Debentures	3,524	3,378	3,524	3,379	-	-
Lease Liability	5,223	7,427	3,339	5,388	1,883	2,039
Financing by purchasing assets	68	-	-	-	68	-
Related Parties	96	168	96	168	-	-
Deferred Income Tax and Social Contribution	935	1,034	6	156	927	883
Tax Installments	153	248	148	241	5	7
Provision for Contingencies	1,442	1,386	1,333	1,247	109	139
Unearned Revenue	65	19	65	19	-	-
Provision for loss on investment in Associates	689	591	689	591	-	-
Others	258	291	231	257	28	31
<b>Shareholders' Equity</b>	<b>16,381</b>	<b>16,807</b>	<b>3,696</b>	<b>3,240</b>	<b>12,673</b>	<b>13,595</b>
Attributed to controlling shareholders	13,650	13,695	3,696	3,240	9,943	10,480
Capital	5,859	5,434	5,859	4,672	-	(0)
Capital Reserves	291	479	291	476	-	(0)
Profit Reserves	6,925	6,091	(3,029)	(3,664)	10,973	8,455
Other Comprehensive Results	574	1,691	574	1,755	(1,031)	2,025
Minority Interest	2,731	3,112	-	-	2,730	3,116
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDER'S EQUITY</b>	<b>49,443</b>	<b>53,295</b>	<b>23,693</b>	<b>26,203</b>	<b>25,565</b>	<b>26,944</b>

## INCOME STATEMENT - 4TH QUARTER OF 2021

R\$ million	Consolidated <sup>(1)</sup>			GPA Brazil			Grupo Éxito		
	4Q21	4Q20	Δ	4Q21	4Q20	Δ	4Q21	4Q20	Δ
Gross Revenue	16,381	15,417	6.2%	7,936	8,255	-3.9%	8,419	7,148	17.8%
Net Revenue	14,875	14,770	0.7%	7,311	8,378	-12.7%	7,541	6,381	18.2%
Cost of Goods Sold	(11,090)	(10,166)	9.1%	(5,580)	(5,469)	2.0%	(5,511)	(4,693)	17.4%
Depreciation (Logistic)	(59)	(44)	33.2%	(30)	(29)	2.6%	(29)	(15)	91.8%
Gross Profit	3,726	4,559	-18.3%	1,701	2,880	-40.9%	2,001	1,673	19.6%
Selling Expenses	(2,131)	(2,143)	-0.6%	(1,190)	(1,289)	-7.7%	(930)	(816)	13.9%
General and Administrative Expenses	(458)	(372)	23.0%	(155)	(156)	-0.7%	(286)	(202)	41.5%
Selling, General and Adm. Expenses	(2,589)	(2,515)	2.9%	(1,345)	(1,445)	-6.9%	(1,216)	(1,019)	19.4%
Equity Income <sup>(2)</sup>	(11)	43	-125.2%	6	29	-77.8%	(12)	10	-222.8%
Other Operating Revenue (Expenses)	273	138	97.4%	352	221	59.5%	(78)	(81)	-3.7%
Depreciation and Amortization	(437)	(484)	-9.6%	(233)	(274)	-15.1%	(200)	(207)	-3.5%
Earnings before interest and Taxes - EBIT	962	1,742	-44.8%	482	1,411	-65.8%	494	375	31.7%
Financial Revenue	168	644	-73.9%	95	599	-84.1%	72	45	60.4%
Financial Expenses	(589)	(404)	46.0%	(428)	(273)	57.0%	(158)	(130)	22.0%
Net Financial Result	(421)	240	-275.1%	(333)	326	-202.3%	(86)	(85)	1.8%
Income (Loss) Before Income Tax	542	1,982	-72.7%	148.58	1,737	-91.4%	408	290	40.4%
Income Tax	300	(632)	-147.5%	494	(494)	-200.0%	(191)	(143)	33.2%
Net Income (Loss) Company - continuing operations	842	1,350	-37.6%	642	1,243	-48.3%	217	147	47.5%
Net Result from discontinued operations	(0)	282	-100.1%	(0)	(17)	-100.1%	-	(0)	-100.1%
Net Income (Loss) - Consolidated Company	842	1,632	-48.4%	642	1,226	-57.9%	217	147	47.8%
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations <sup>(3)</sup>	777	1,316	-41.0%	642	1,243	-48.3%	153	108	42.3%
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - discontinued operations <sup>(3)</sup>	(0)	282	-100.1%	(0)	(17)	-100.1%	-	-	-100.1%
Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders <sup>(3)</sup>	777	1,598	-51.4%	642	1,226	-57.9%	153	108	42.7%
Minority Interest - Non-controlling - continuing operations	65	35	89.1%	-	-	-	64	39	61.7%
Minority Interest - Non-controlling - discontinued operations	-	-	-100.1%	-	-	-	-	-	-100.1%
Minority Interest - Non-controlling - Consolidated	65	35	89.1%	-	-	-	64	39	61.7%
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	1,459	2,270	-35.7%	745	1,714	-56.5%	724	598	21.0%
Adjusted EBITDA <sup>(4)</sup>	1,186	2,132	-44.4%	393	1,494	-73.7%	802	679	18.1%

% of Net Revenue	Consolidated <sup>(1)</sup>		GPA Brazil		Grupo Éxito	
	4Q21	4Q20	4Q21	4Q20	4Q21	4Q20
Gross Profit	25.0%	30.9%	23.3%	34.4%	26.5%	26.2%
Selling Expenses	-14.3%	-14.5%	-16.3%	-15.4%	-12.3%	-12.8%
General and Administrative Expenses	-3.1%	-2.5%	-2.1%	-1.9%	-3.8%	-3.2%
Selling, General and Adm. Expenses	-17.4%	-17.0%	-18.4%	-17.2%	-16.1%	-16.0%
Equity Income <sup>(2)</sup>	-0.1%	0.3%	0.1%	0.3%	-0.2%	0.2%
Other Operating Revenue (Expenses)	1.8%	0.9%	4.8%	2.6%	-1.0%	-1.3%
Depreciation and Amortization	-2.9%	-3.3%	-3.2%	-3.3%	-2.7%	-3.3%
Earnings before interest and Taxes - EBIT	6.5%	11.8%	6.6%	16.8%	6.6%	5.9%
Net Financial Result	-2.8%	1.6%	-4.6%	3.9%	-1.1%	-1.3%
Income (Loss) Before Income Tax	3.6%	13.4%	2.0%	20.7%	5.4%	4.6%
Income Tax	2.0%	-4.3%	6.8%	-5.9%	-2.5%	-2.2%
Net Income (Loss) Company - continuing operations	5.7%	9.1%	8.8%	14.8%	2.9%	2.3%
Net Income (Loss) - Consolidated Company	5.7%	11.1%	8.8%	14.6%	2.9%	2.3%
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations <sup>(3)</sup>	5.2%	8.9%	8.8%	14.8%	2.0%	1.7%
Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders <sup>(3)</sup>	5.2%	10.8%	8.8%	14.6%	2.0%	1.7%
Minority Interest - Non-controlling - continuing operations	0.4%	0.2%	0.0%	0.0%	0.8%	0.6%
Minority Interest - Non-controlling - Consolidated	0.4%	0.2%	0.0%	0.0%	0.8%	0.6%
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	9.8%	15.4%	10.2%	20.5%	9.6%	9.4%
Adjusted EBITDA <sup>(4)</sup>	8.0%	14.4%	5.4%	17.8%	10.6%	10.6%

(1) Consolidated considers the result of other supplementary businesses

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

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

(4) Adjusted by Other Operating Revenues and Expenses

## INCOME STATEMENT - 2021

R\$ million	Consolidated <sup>(1)</sup>			GPA Brazil			Grupo Éxito		
	2021	2020	Δ	2021	2020	Δ	2021	2020	Δ
Gross Revenue	56,374	55,732	1.2%	29,028	31,004	-6.4%	27,264	24,669	10.5%
Net Revenue	51,291	51,253	0.1%	26,864	29,170	-7.9%	24,357	22,034	10.5%
Cost of Goods Sold	(38,077)	(37,271)	2.2%	(20,115)	(20,825)	-3.4%	(17,951)	(16,419)	9.3%
Depreciation (Logistic)	(264)	(233)	13.3%	(149)	(126)	18.3%	(115)	(107)	7.5%
Gross Profit	12,950	13,749	-5.8%	6,599	8,219	-19.7%	6,291	5,508	14.2%
Selling Expenses	(7,645)	(7,755)	-1.4%	(4,308)	(4,679)	-7.9%	(3,259)	(2,973)	9.6%
General and Administrative Expenses	(1,708)	(1,587)	7.6%	(640)	(695)	-7.8%	(1,005)	(848)	18.5%
Selling, General and Adm. Expenses	(9,353)	(9,343)	0.1%	(4,948)	(5,374)	-7.9%	(4,263)	(3,821)	11.6%
Equity Income <sup>(2)</sup>	(47)	98	-148.2%	47	118	-59.7%	10	27	-62.0%
Other Operating Revenue (Expenses)	(7)	(71)	-89.7%	129	240	-46.2%	(136)	(307)	-55.8%
Depreciation and Amortization	(1,853)	(1,804)	2.7%	(1,069)	(1,069)	0.1%	(771)	(729)	5.7%
Earnings before interest and Taxes - EBIT	1,689	2,630	-35.8%	759	2,134	-64.4%	1,132	679	66.7%
Financial Revenue	488	909	-46.3%	317	738	-57.0%	168	170	-1.4%
Financial Expenses	(1,809)	(1,637)	10.5%	(1,357)	(1,124)	20.7%	(446)	(510)	-12.5%
Net Financial Result	(1,321)	(728)	81.5%	(1,039)	(386)	169.5%	(279)	(340)	-18.1%
Income (Loss) Before Income Tax	368	1,902	-80.6%	(280)	1,748	-116.0%	853	339	152.0%
Income Tax	595	(663)	-189.7%	909	(559)	-262.4%	(321)	(110)	192.1%
Net Income (Loss) Company - continuing operations	963	1,239	-22.3%	628	1,189	-47.1%	532	229	132.7%
Net Result from discontinued operations	(3)	1,086	-100.2%	(2)	84	-100.2%	(0)	(2)	-76.0%
Net Income (Loss) - Consolidated Company	960	2,325	-58.7%	626	1,273	-72.5%	532	227	134.2%
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations <sup>(3)</sup>	805	1,092	-26.3%	628	1,189	-47.1%	371	70	427.2%
Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - discontinued operations <sup>(3)</sup>	(3)	1,086	-100.2%	(2)	84	-100.2%	-	(2)	-76.0%
Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders <sup>(3)</sup>	802	2,178	-63.2%	626	1,273	-72.5%	370	69	439.0%
Minority Interest - Non-controlling - continuing operations	158	147	7.5%	-	-	-	161	158	1.9%
Minority Interest - Non-controlling - discontinued operations	-	-	-76.0%	-	-	-	-	-	-76.0%
Minority Interest - Non-controlling - Consolidated	158	147	7.5%	-	-	-	161	158	1.9%
Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA	3,806	4,666	-18.4%	1,977	3,329	-40.6%	2,018	1,515	33.2%
Adjusted EBITDA <sup>(4)</sup>	3,814	4,738	-19.5%	1,848	3,088	-40.2%	2,153	1,822	18.2%

% of Net Revenue	Consolidated <sup>(1)</sup>		GPA Brazil		Grupo Éxito	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Gross Profit	25.2%	26.8%	24.6%	28.2%	25.8%	25.0%
Selling Expenses	-14.9%	-15.1%	-16.0%	-16.0%	-13.4%	-13.5%
General and Administrative Expenses	-3.3%	-3.1%	-2.4%	-2.4%	-4.1%	-3.8%
Selling, General, and Administrative Expenses	-18.2%	-18.2%	-18.4%	-18.4%	-17.5%	-17.3%
Result of the Equiv. Equity <sup>(2)</sup>	-0.1%	0.2%	0.2%	0.4%	0.0%	0.1%
Other Operating Revenues and Expenses	0.0%	-0.1%	0.5%	0.8%	-0.6%	-1.4%
Depreciation and Amortization	-3.6%	-3.5%	-4.0%	-3.7%	-3.2%	-3.3%
EBIT - Earnings before interest and taxes	3.3%	5.1%	2.8%	7.3%	4.6%	3.1%
Net Financial Result	-2.6%	-1.4%	-3.9%	-1.3%	-1.1%	-1.5%
Operating Profit (Loss) Before Income Tax	0.7%	3.7%	-1.0%	6.0%	3.5%	1.5%
Income Tax	1.2%	-1.3%	3.4%	-1.9%	-1.3%	-0.5%
Company Net Profit (Loss) - continued operations	1.9%	2.4%	2.3%	4.1%	2.2%	1.0%
Consolidated Company's Net Profit	1.9%	4.5%	2.3%	4.4%	2.2%	1.0%
Controlling shareholders' Net Profit (Loss) - continued op. <sup>(3)</sup>	1.6%	2.1%	2.3%	4.1%	1.5%	0.3%
Profit (Loss) of Controlling Shareholders Consolidated <sup>(3)</sup>	1.6%	4.3%	2.3%	4.4%	1.5%	0.3%
Non-controlling Shareholders' Interests - continued op.	0.3%	0.3%	0.0%	0.0%	0.7%	0.7%
Consolidated Non-controlling Shareholders' Interests	0.3%	0.3%	0.0%	0.0%	0.7%	0.7%
EBITDA - Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization.	7.4%	9.1%	7.4%	11.4%	8.3%	6.9%
Adjusted EBITDA <sup>(4)</sup>	7.4%	9.2%	6.9%	10.6%	8.8%	8.3%

(1) Consolidated considers the result of other supplementary businesses

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

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

(4) Adjusted by Other Operating Revenues and Expenses

## CASH FLOW - CONSOLIDATED(\*)

STATEMENT OF CASH FLOW		
(R\$ million)	Consolidated	
	12/31/2021	12/31/2020
<b>Net Income (Loss) for the period</b>	<b>960</b>	<b>2,326</b>
Deferred income tax	(676)	69
Loss (gain) on disposal of fixed and intangible assets	(247)	317
Depreciation and amortization	2,117	2,564
Interests and exchange variation	1,316	1,796
Adjustment to present value	1	(1)
Equity Income	47	(99)
Provision for contingencies	137	443
Provision for write-offs and losses	44	45
Share-Based Compensation	26	32
Allowance for doubtful accounts	61	86
Provision for obsolescence/breakage	26	24
Other operating expenses	(280)	(1,815)
Appropriable revenue	26	(349)
Loss (gain) on write-off of lease liabilities	(1,022)	(698)
Investment revaluation - Bellamar	-	(573)
<b>Asset (Increase) decreases</b>		
Accounts receivable	(140)	(257)
Inventories	989	(1,142)
Taxes recoverable	210	392
Dividends received	11	15
Other Assets	(5)	(27)
Related parties	(101)	(22)
Restricted deposits for legal proceeding	(176)	87
<b>Liability (Increase) decrease</b>		
Suppliers	(738)	726
Payroll and charges	(60)	234
Taxes and Social contributions payable	355	549
Other Accounts Payable	378	(1)
Contingencies	(161)	(161)
Deferred revenue	55	252
Taxes and Social contributions paid	(425)	(70)
<b>Net cash generated from (used) in operating activities</b>	<b>2,728</b>	<b>4,742</b>
Capital increase in subsidiaries	-	(31)
Acquisition of property and equipment	(1,035)	(2,289)
Increase Intangible assets	(232)	(201)
Sales of property and equipment	1,315	1,773
Cash in the deconsolidation of Sendas	-	3,529
Acquisition of property for investment	(124)	(14)
Net cash of discontinued operations – Cdiscount	(1)	-
<b>Net cash flow investment activities</b>	<b>(77)</b>	<b>(4,291)</b>
<b>Cash flow from financing activities</b>		
Increase of capital	9	9
Funding and refinancing	4,860	7,262
Payments of loans and financing	(5,315)	(5,538)
Dividend Payment	(780)	(339)
Company acquisition	(3)	-
Resources obtained from the offering of shares and non-controlling shareholders	14	3
Transactions with minorities	(5)	2
Lease liability payments	(1,523)	(1,680)
<b>Net cash generated from (used) in financing activities</b>	<b>(2,743)</b>	<b>(281)</b>
Monetary variation over cash and cash equivalents	(345)	587
<b>Increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>(437)</b>	<b>757</b>
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	8,711	7,954
Cash and cash equivalents at the end of the year	8,274	8,711
<b>Change in cash and cash equivalents</b>	<b>(437)</b>	<b>757</b>

## BREAKDOWN OF SALES BY BUSINESS – BRAZIL

(R\$ million)	Breakdown of Net Sales by Business					
	4Q21	4Q20	Δ	2021	2020	Δ
Pão de Açúcar	1,934	1,928	0.4%	7,079	7,473	-5.3%
Mercado Extra / Compre Bem	1,330	1,255	5.9%	4,876	4,161	17.2%
Proximity <sup>(1)</sup>	561	459	22.3%	2,082	1,678	24.1%
Gas Stations	467	480	-2.7%	1,761	1,754	0.4%
Other businesses <sup>(2)</sup>	140	80	73.7%	537	242	121.6%
<b>GPA Brazil ex hiper and drugstores</b>	<b>4,432</b>	<b>4,202</b>	<b>5.5%</b>	<b>16,345</b>	<b>15,308</b>	<b>6.8%</b>
Extra Hiper	2,839	3,286	-13.6%	10,331	12,785	-19.2%
Drugstores	40	56	-29.7%	189	244	-22.7%
<b>GPA Brazil</b>	<b>7,311</b>	<b>7,544</b>	<b>-3.1%</b>	<b>26,864</b>	<b>28,336</b>	<b>-5.2%</b>

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

(2) Revenue from the rental of commercial centers, excluding exceptional elements in 4Q20 and 2020

## BRAND PORTFOLIO

With a multiformat and multichannel business model, we bring together some of the best-known and most valuable retail chains and brands, such as Compre Bem, Extra, Pão de Açúcar, in addition to the private-label brands Qualitá, Taeq, Club des Sommeliers, Finlandek, among others.

We work to offer our customers the best shopping experience every day, whenever they want and wherever they are. We are present in all regions of Brazil, with 800 brick and mortar stores and leaders in food e-commerce in Brazil, in addition to concentrating operations in Colombia, Uruguay, and Argentina with Grupo Éxito.

Marcas de negócio		
Lojas Físicas		
Galerias Comerciais		
E-commerce		
Negócios Especializados		
Produtos de Marcas Próprias		
Programas de Fidelidade		
B2B		
Outras Marcas	<p>Sustentabilidade e Diversidade</p> <p>Inovação</p> <p>Logística</p>	