



São Paulo, 23 de fevereiro de 2021 - O GPA [B3: PCAR3; NYSE: CBD] anuncia os resultados do 4º trimestre e ano de 2020. As comparações a seguir são relativas ao mesmo período de 2019, exceto onde indicado. Os resultados incluem os efeitos do IFRS 16/CPC 06 (R2) - Operações de arrendamento mercantil, que elimina a distinção entre arrendamentos operacionais e financeiros e exige o reconhecimento de um ativo e um passivo financeiro relativo aos aluguéis futuros descontados a valor presente para praticamente todos os contratos de arrendamento de nossas lojas.

GPA – Resultado 4T20 e 2020

Em consequência do processo de *spin-off* da operação de *cash and carry*, **as atividades do Assaí estão tratadas como atividades descontinuadas nas demonstrações financeiras do GPA em 31 de dezembro de 2020**. Consequentemente, os comentários a seguir consideram as operações do GPA Brasil (Multivarejo), seus negócios complementares e as operações do Grupo Êxito (Colômbia, Uruguai e Argentina), exceto onde indicado de outra forma. O resultado do 4T20 e de 2020 do Assaí está apresentado separadamente, no link <https://ri.assaí.com.br/>.

Destaques

4T20

- ✓ Forte crescimento da receita bruta consolidada de 51,4% e 12,9% na visão proforma, totalizando R\$ 15,4 bilhões;
- ✓ Evolução do nível de vendas ‘mesmas lojas’⁽¹⁾ para 11,5% no GPA Brasil (Multivarejo) e 7,8% no Grupo Êxito;
- ✓ Melhor margem EBITDA ajustada do GPA Brasil (Multivarejo) dos últimos anos, atingindo 9,0%, e sólida margem de 10,6% do Grupo Êxito. EBITDA ajustado consolidado ultrapassou R\$ 1,3 bilhão, com margem de 9,4%.

2020

- ✓ Receita bruta evoluiu 78,8% e 12,7% na visão proforma, ultrapassando R\$ 55,7 bilhões;
- ✓ Crescimento do EBITDA ajustado tanto no GPA Brasil (Multivarejo) como no Grupo Êxito, totalizando R\$ 3,9 bilhões para o GPA consolidado e margem de 7,8% (+0,7 p.p);
- ✓ As operações no Brasil e na Colômbia mantiveram a liderança do *e-commerce* alimentar: crescimento anual de vendas de 203% e 166%, respectivamente;
- ✓ Lucro dos acionistas controladores, base para pagamento de dividendos, alcançou R\$ 2,2 bilhões no ano;
- ✓ Baixo patamar de alavancagem: dívida líquida/EBITDA de -0,1x ao final de 2020.

⁽¹⁾ ‘Mesmas lojas’ ex postos e drogarias

Reorganização societária (cisão Assaí)

- Deferimento dos pedidos de listagens e admissão à negociação das **ações de emissão de Sendas (Assaí) no Novo Mercado da B3 e dos ADSs na New York Stock Exchange;**
- **As ações ordinárias de GPA** serão negociadas com direito ao recebimento de ações de Sendas até o dia 26 de fevereiro, e a partir de 01 de março as ações PCAR3 e ASAI3 passarão a ser negociadas separadamente;
- **As ADSs de GPA** detidas no dia 02 de março terão direito ao recebimento das ADS de Sendas.

Evolução da receita

Receita bruta de R\$ 15,4 bilhões no trimestre e de R\$ 55,7 bilhões no ano, reflexo do crescimento das operações do GPA Brasil (Multivarejo) e do Grupo Êxito

- **GPA Brasil (Multivarejo): Aceleração do desempenho das vendas ‘mesmas lojas’** ex postos e drogarias para **11,5% no 4T20 e 12,4% no ano. Faturamento bruto totalizou R\$ 31 bilhões**, impulsionado pela maturação das lojas remodeladas nos últimos 2 anos - cerca de 240 lojas nos formatos Pão de Açúcar G7, Mercado Extra, Compre Bem e novo conceito do Extra Hiper - e evolução da operação de *e-commerce* alimentar;
- **Grupo Êxito: robusta performance ‘mesmas lojas’** ex postos de 7,8% no trimestre e de 7,3% no ano, em moeda constante. A **receita bruta de R\$ 24,7 bilhões** teve como principais alavancas o consistente crescimento dos formatos Wow (+13,9%) e FreshMarket (+18,4%), e o avanço da omnicanalidade em todos os países onde opera.

Desempenho do Ecossistema Digital

Forte expansão da operação de e-commerce em todos os países de atuação, com receita total de R\$ 3,3 bilhões

- **GPA Brasil (Multivarejo): plataforma GPA ultrapassou R\$ 1,1 bilhão de receita no ano**, crescimento 3X superior a 2019, e aumento da penetração para 5% da venda de alimentos. A robusta base de dados de clientes através dos programas de Fidelidade e da coalizção Stix, o recém lançado Marketplace GPA e a expansão das modalidades de entrega do *e-commerce* são importantes alavancas que suportarão a expansão da plataforma GPA.
- **Grupo Êxito: omnicanalidade na Colômbia apresentou crescimento de 2,7x e atingiu R\$ 2 bilhões de vendas no ano - sendo R\$ 1 bilhão em alimentos** - e aumento da penetração para 12% (vs 4% em 2019), alavancado pelo marketplace e expansão do clique & retire e do *home delivery* próprio. O forte programa de coalizção (Puntos Colombia) segue em tendência de crescimento de clientes e parceiros, sendo que 75% do total de resgates dos pontos do programa são feitos no Grupo Êxito.

Rentabilidade

EBITDA ajustado de R\$ 3,9 bilhões e margem de 7,8% (+0,7 p.p.)

- **GPA Brasil (Multivarejo):** EBITDA ajustado de R\$ 676 milhões, com expressiva evolução da margem no 4T20 para 9,0% (vs 6,3% no 4T19). Em 2020, o EBITDA apresentou um incremento de R\$ 364 milhões, totalizando R\$ 2,3 bilhões e margem de 8,0%, forte crescimento de 0,8 p.p.;
- **Grupo Ótimo:** EBITDA ajustado de R\$ 679 milhões e margem de 10,6% no 4T20. Em 2020 o EBITDA ajustado totalizou R\$ 1,8 bilhão, incremento de R\$ 277 milhões e margem de 8,3%, alavancada pelo forte desempenho do varejo.

Baixo patamar de Alavancagem

- Relação dívida líquida/EBITDA de -0,1x ao final do ano e sólida posição financeira, com caixa de R\$ 8,7 bilhões.
- Manutenção do patamar de Capex para os próximos anos, sustentado pela geração de caixa operacional.

Mensagem da Administração

2020 se revelou como um ano de muitos desafios e uma nova realidade de vida impostos pela pandemia global. No entanto, avançamos de maneira importante em frentes estratégicas e determinantes para consolidar a atuação e o desempenho dos negócios do Grupo na América do Sul.

Encerramos o período com a aprovação do processo de spin-off da operação de cash & carry, que permitiu a criação de duas companhias – GPA e Assaí – totalmente independentes, potencializando os seus crescimentos em seus respectivos mercados de atuação.

Mantivemos a posição de maior grupo de varejo alimentar na América do Sul, com um portfólio diversificado de bandeiras e marcas líderes no Brasil, Colômbia, Argentina e Uruguai.

O período, no entanto, exigiu agilidade, resiliência e adaptabilidade, e nossa atuação multicanal, multiformato e multirregião favoreceu a rápida adequação ao cenário. Conseguimos antecipar iniciativas em tempo recorde, mantendo a operação em pleno funcionamento de maneira segura para clientes e colaboradores(as).

No GPA, o ajuste do portfólio de lojas físicas foi um dos eixos prioritários de trabalho no ano: registramos sucesso na nova dinâmica comercial no Extra Hiper, já com 23 lojas adaptadas, com rollout programado para o restante do portfólio em 2021.

Praticamente concluímos as conversões do Extra Super para Mercado Extra, com posicionamento mais competitivo para o mercado regional. E o Pão de Açúcar, que se mantém resiliente, seguirá com a expansão dos principais conceitos do modelo de lojas G7 e retomada de abertura das lojas orgânicas no segundo semestre desse ano. As lojas de Proximidade demonstraram grande aderência à nova realidade de consumo com a busca por lojas de bairro: a expansão do formato Minuto Pão de Açúcar está entre nossas prioridades para 2021.

Uma importante alavanca de fidelização e rentabilidade para o negócio, as Marcas Próprias alcançaram participação de 20% na categoria alimentar no Brasil no ano, com um incremento de novos produtos e revisão do sortimento, o que a levou à penetração altíssima de 80% entre os nossos clientes.

Foi um ano de transformação profunda no modo de viver e consumir, e o e-commerce alimentar registrou um importante papel e enorme impulso, suportado pela expansão das nossas soluções logísticas com depósitos exclusivos, lojas dedicadas às entregas do e-commerce e ao Clique e Retire, além do last mile.

Superamos R\$ 1,1 bilhão em vendas no canal, crescimento três vezes superior ao ano anterior, com ampliação da participação no negócio alimentar e aumento do share de mercado de e-commerce no Brasil. Nossa base de clientes omnicanais, que consome, em média, 2,7x mais que um cliente que compra apenas na loja física, duplicou no 4º trimestre do ano comparado ao mesmo período do ano anterior.

Demos um importante passo para a consolidação da plataforma digital do GPA com o lançamento do Marketplace no ano passado. Para 2021 pretendemos ampliar significativamente o sortimento tanto no 1P como no 3P, oferecendo uma cesta de compra cada vez mais completa nos canais eletrônicos. O Stix, maior programa de coalizão de recompensas do varejo brasileiro, em parceria com a Raia Drogasil, se revelou como mais uma ferramenta de fidelização dos(as) clientes, ao lado dos programas de fidelidade Pão de Açúcar Mais e Clube Extra, que chegaram a mais de 20,6 milhões de clientes cadastrados.

Os negócios do Grupo Êxito mantiveram estratégia focada no(a) cliente, destacando-se pela capacidade de adaptação e inovação frente às necessidades desencadeadas pela pandemia. O negócio consolidou receita bruta de R\$ 24,7 bilhões no ano, com crescimento dos formatos Wow e Carulla FreshMarket, e o avanço da omnicanalidade em todos os países onde atua.



As iniciativas omnicanais também avançaram de maneira muito expressiva no ano registrando R\$ 2 bilhões em vendas, sendo R\$ 1 bilhão em alimentos, e 12,4% de participação do canal online na operação da Colômbia, referência na América Latina. Além disso, o programa de fidelidade Pontos Colômbia contabilizou 13,4 milhões de clientes e foi integrado ao ecossistema comercial da empresa, permitindo um maior desenvolvimento do marketplace.

Em um ano de tantos desafios, os temas socioambientais ganharam destaque. No Brasil, atualizamos a Política Socioambiental de Compras de Carne Bovina, e publicamos a Política Socioambiental de Compras de Produtos com Óleo de Palma e a Política Ambiental do Grupo, em continuidade às ações de combate ao desmatamento e mudanças climáticas. Avançamos com o compromisso de redução de emissão de carbono, incluído como meta de remuneração variável de todos(as) os(as) executivos(as) do Grupo em 2021.

De maneira pioneira no varejo brasileiro, estendemos os compromissos de Bem-Estar Animal para outras cadeias além de ovos, incluindo boas práticas para a produção de frangos de corte, suínos e bovinos. Na agenda de diversidade e inclusão, aprofundamos a nossa atuação com a publicação da Política de Diversidade e Direitos Humanos e formações para todos(as) os(as) colaboradores(as) e prestadores(as) de serviço, para promoção de direitos humanos e combate a todo e qualquer tipo de discriminação.

O Instituto GPA, responsável pelos investimentos sociais do Grupo, teve um papel fundamental na doação de alimentos beneficiando mais de 4 mil famílias durante a pandemia. Na Fundação Êxito, que tem como compromisso a erradicação da desnutrição infantil crônica, aproximadamente 255 mil cestas de alimentos foram entregues, beneficiando cerca de 112 mil crianças.

A consistência do trabalho alinhado a práticas sustentáveis foi reconhecida com a escolha do GPA para integrar a carteira 2021 do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3 - Brasil, Bolsa, Balcão. Também alcançamos nota B+ no CDP Climats (versus B- em 2019) e recebemos o Prêmio Excelência Empresarial do Fórum Out & Equal LGBTQI+ Brasil 2020, pela condução de ações de respeito e promoção de um ambiente de trabalho diverso e de equidade.

Por sua vez, o Grupo Êxito foi única empresa de varejo alimentar da América Latina reconhecida, pelo 2º ano consecutivo, no Anuário de Sustentabilidade 2021 da Standard and Poor's Global ESG Score.

Saímos de 2020 orgulhosos do caminho percorrido. Para 2021, manteremos a dinâmica de ajuste do portfólio às necessidades do mercado, focados na execução da nossa estratégia de atendimento a todos os perfis de clientes, com uma estratégia omnicanal e uma plataforma digital cada vez mais integrada. A excelência operacional, inovação constante e fortalecimento da proposta de valor de formatos selecionados são prioridade no Brasil, junto à manutenção de altos padrões de fatores de ESG (Environmental, Social and Governance).

No Grupo Êxito, a liderança no varejo alimentar na Colômbia e no Uruguai, além da presença digital e forte omnicanalidade, seguirão dando o tom de solidez e resiliência para a atuação em 2021. O ecossistema robusto também trará oportunidade de monetização e consequente melhoria da experiência do(a) cliente.

Iniciamos o ano com sinais mais positivos com relação à crise sanitária, mas certos de que teremos grandes desafios macroeconômicos para superar. Contudo seguimos otimistas para a manutenção do crescimento do negócio, em um processo contínuo de transformação acompanhando os avanços tecnológicos e tendências de consumo, atuando de maneira consciente e responsável com todos os nossos públicos.

Diretoria Executiva

RESULTADO 4T20 e 2020

| (R\$ milhões) | Consolidado ⁽¹⁾ | | | | | |
|--|----------------------------|---------|-----------|---------|---------|-----------|
| | 4T20 | 4T19 | Δ | 2020 | 2019 | Δ |
| Receita Bruta | 15.417 | 10.185 | 51,4% | 55.732 | 31.165 | 78,8% |
| Receita Líquida | 14.770 | 9.327 | 58,4% | 51.253 | 28.838 | 77,7% |
| Lucro Bruto | 4.559 | 2.324 | 96,2% | 13.749 | 7.613 | 80,6% |
| Margem Bruta | 30,9% | 24,9% | 6,0 p.p. | 26,8% | 26,4% | 0,4 p.p. |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | (2.515) | (1.686) | 49,2% | (9.343) | (5.698) | 64,0% |
| % da Receita Líquida | 17,0% | 18,1% | -1,1 p.p. | 18,2% | 19,8% | -1,6 p.p. |
| Resultado da Equiv. Patrimonial | 43 | 11 | 279,3% | 98 | 2 | 3831,0% |
| Outras Despesas e Receitas Operacionais | 138 | (165) | n.d. | (71) | (386) | -81,5% |
| EBITDA Ajustado ⁽²⁾⁽³⁾ | 2.132 | 688 | 210,0% | 4.738 | 2.040 | 132,2% |
| Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾⁽³⁾ | 14,4% | 7,4% | 7,0 p.p. | 9,2% | 7,1% | 2,1 p.p. |
| Resultado Financeiro Líquido | 240 | (267) | n.d. | (728) | (871) | -16,5% |
| % da Receita Líquida | 1,6% | -2,9% | 4,5 p.p. | -1,4% | -3,0% | 1,6 p.p. |
| Imposto de Renda | (632) | 20 | n.d. | (663) | 95 | n.d. |
| Lucro dos Acionistas Controladores - Consolidado | 1.598 | 94 | 1604,3% | 2.178 | 792 | 174,9% |
| Margem Líquida - Controladores - Consolidado | 10,8% | 1,0% | 9,8 p.p. | 4,3% | 2,7% | 1,6 p.p. |
| Lucro Líquido - Controladores - op. em continuidade | 1.316 | (86) | n.d. | 1.092 | (285) | n.d. |
| Margem Líquida - Controladores - op. em continuidade | 8,9% | -0,9% | 9,8 p.p. | 2,1% | -1,0% | 3,1 p.p. |

(1) Consolidado considera os resultados das operações do GPA Brasil (Multivarejo), outros negócios (Stix fidelidade, Cheftime e James Delivery), as operações do Grupo Éxito (Colômbia, Uruguai e Argentina) e o resultado da Cdiscount (na linha de equivalência patrimonial). (2) Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização; (3) Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais

Elementos excepcionais registrados no 4T20

No 4T20 houve o reconhecimento de elementos excepcionais que impactaram o lucro líquido do GPA Brasil e GPA Consolidado em R\$ 941 milhões, sendo:

- (i) **R\$ 834 milhões na receita líquida e no lucro bruto** referentes a créditos fiscais decorrentes do trânsito em julgado da ação de CBD relativos à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/Cofins (R\$ 994 milhões) e baixa de créditos fiscais referentes à MP do Bem após decisão do STF (R\$ -160 milhões);
- (ii) **R\$ -17 milhões na linha de despesas com vendas** relacionadas à baixa de diversos créditos tributários;
- (iii) **R\$ 536 milhões no resultado financeiro, sendo R\$ 580 milhões** referentes à atualização monetária dos créditos fiscais relativos ao trânsito em julgado da ação de CBD relacionada à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/Cofins e uma despesa de R\$ 44 milhões relacionada à renegociação dos acordos de financiamento com os credores decorrente da cisão de Sendas, conforme fato relevante publicado em novembro;
- (iv) **R\$ -412 milhões no imposto de renda** composto por R\$ -338 milhões relacionados a 25% de alíquota de IR sobre os itens (i), (ii) e (iii) acima e R\$ -74 milhões relacionados à cisão do Assaí (tributação de ganhos diferidos na aquisição de Sendas).

A tabela a seguir demonstra esses efeitos em cada linha do resultado:

| Elementos excepcionais | Consolidado | | | |
|--|-------------|------|-----------|------|
| | 4T20 | 4T19 | 2020 | 2019 |
| (R\$ milhões) | | | | |
| Receita Bruta | | | | |
| Receita Líquida | 834 | | 834 | |
| Lucro Bruto | 834 | | 834 | |
| Margem Bruta | 4,2 p.p. | | 1,2 p.p. | |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | (17) | | (17) | |
| % da Receita Líquida | -0,9 p.p. | | -0,3 p.p. | |
| Resultado da Equiv. Patrimonial | | | | |
| Outras Despesas e Receitas Operacionais | | | | |
| EBITDA Ajustado | 818 | | 818 | |
| Margem EBITDA Ajustada | 5,0 p.p. | | 1,4 p.p. | |
| Resultado Financeiro Líquido | 536 | | 536 | |
| % da Receita Líquida | 3,7 p.p. | | 1,1 p.p. | |
| Imposto de Renda | (412) | | (412) | |
| Lucro dos Acionistas Controladores Consolidado | 941 | | 941 | |
| Margem Líquida Controladores Consolidado | 6,1 p.p. | | 1,8 p.p. | |
| Lucro Líquido - Controladores - op. em continuidade | 941 | | 941 | |
| Margem Líquida - Controladores - op. em continuidade | 6,2 p.p. | | 1,8 p.p. | |

Resultado 4T20 e 2020 excluindo elementos excepcionais

| Excluindo elementos excepcionais | Consolidado ⁽¹⁾ | | | | | |
|--|----------------------------|---------|-----------|---------|---------|-----------|
| | 4T20 | 4T19 | Δ | 2020 | 2019 | Δ |
| (R\$ milhões) | | | | | | |
| Receita Bruta | 15.417 | 10.185 | 51,4% | 55.732 | 31.165 | 78,8% |
| Receita Líquida | 13.936 | 9.327 | 49,4% | 50.419 | 28.838 | 74,8% |
| Lucro Bruto | 3.725 | 2.324 | 60,3% | 12.915 | 7.613 | 69,6% |
| Margem Bruta | 26,7% | 24,9% | 1,8 p.p. | 25,6% | 26,4% | -0,8 p.p. |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | (2.498) | (1.686) | 48,2% | (9.326) | (5.698) | 63,7% |
| % da Receita Líquida | 17,9% | 18,1% | -0,2 p.p. | 18,5% | 19,8% | -1,3 p.p. |
| Resultado da Equiv. Patrimonial | 43 | 11 | 279,3% | 98 | 2 | 3831,0% |
| Outras Despesas e Receitas Operacionais | 138 | (165) | n.d. | (71) | (386) | -81,5% |
| EBITDA Ajustado ⁽²⁾⁽³⁾ | 1.314 | 688 | 91,1% | 3.920 | 2.040 | 92,1% |
| Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾⁽³⁾ | 9,4% | 7,4% | 2,0 p.p. | 7,8% | 7,1% | 0,7 p.p. |
| Resultado Financeiro Líquido | (296) | (267) | 10,8% | (1.264) | (871) | 45,1% |
| % da Receita Líquida | -2,1% | -2,9% | 0,8 p.p. | -2,5% | -3,0% | 0,5 p.p. |
| Imposto de Renda | (220) | 20 | n.d. | (250) | 95 | n.d. |
| Lucro dos Acionistas Controladores Consolidado | 656 | 94 | 600,3% | 1.237 | 792 | 56,1% |
| Margem Líquida Controladores Consolidado | 4,7% | 1,0% | 3,7 p.p. | 2,5% | 2,7% | -0,2 p.p. |
| Lucro Líquido - Controladores - op. em continuidade | 374 | (86) | n.d. | 151 | (285) | n.d. |
| Margem Líquida - Controladores - op. em continuidade | 2,7% | -0,9% | 3,6 p.p. | 0,3% | -1,0% | 1,3 p.p. |

(1) Consolidado considera os resultados das operações do GPA Brasil (Multivarejo), outros negócios (Stix Fidelidade, Cheftime e James Delivery), as operações do Grupo Éxito (Colômbia, Uruguai e Argentina) e o resultado da Cdiscount (na linha de equivalência patrimonial). (2) Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização; (3) Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais

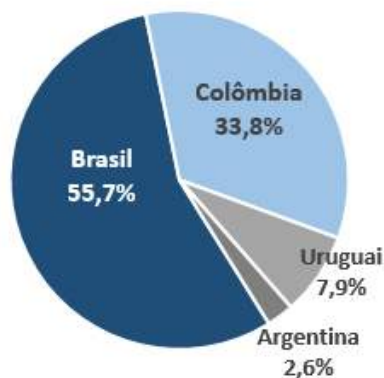
DESEMPENHO DE VENDAS CONSOLIDADO

| Receita Bruta (R\$ milhões) | 4T20/4T19 % | | | | 2020/2019 % | | | |
|---|---------------|---------------|-------------------------------------|-------------------------------|---------------|---------------|-------------------------------------|-------------------------------|
| | Vendas totais | % Total lojas | % Total lojas proforma ³ | Mesmas lojas ^{3 4 5} | Vendas totais | % Total lojas | % Total lojas proforma ³ | Mesmas lojas ^{3 4 5} |
| Consolidado | 15.417 | 51,4% | 12,9% | 9,7% | 55.732 | 78,8% | 12,7% | 10,0% |
| GPA | 8.269 | 6,3% | 6,3% | 11,5% | 31.063 | 8,0% | 8,0% | 12,4% |
| <i>GPA Brasil (Multivarejo)¹</i> | 8.255 | 6,6% | 6,6% | 11,5% | 31.004 | 7,9% | 7,9% | 12,4% |
| <i>Outros²</i> | 14 | n.d. | n.d. | n.d. | 59 | n.d. | n.d. | n.d. |
| Grupo Êxito¹ | 7.148 | 196,9% | 21,7% | 7,8% | 24.669 | 924,6% | 19,3% | 7,3% |
| <i>Colômbia</i> | 5.660 | 199,9% | 26,7% | 8,4% | 18.813 | 897,0% | 20,1% | 5,2% |
| <i>Uruguai</i> | 1.214 | 201,1% | 20,0% | 1,9% | 4.424 | 996,9% | 20,5% | 9,1% |
| <i>Argentina</i> | 274 | 133,4% | -30,5% | 17,6% | 1.432 | 1119,4% | 6,3% | 23,1% |

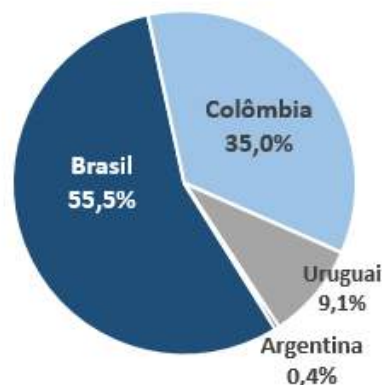
(1) Desempenho no conceito 'mesmas lojas' não considera a receita de postos de gasolina e drogarias (2) Outros: Inclui as operações de iniciativas mais recentes como James Delivery, Cheftime e Stix Fidelidade. (3) Variação pro forma inclui os resultados do Grupo Êxito no 4T19 e 2019 integralmente e não apenas o mês de dezembro, para efeitos de comparação. (4) Considera o crescimento em câmbio constante para as operações internacionais. (5) Para refletir o efeito calendário, no 4T20 foi adicionado 0,4 p.p. no GPA Brasil (Multivarejo) e reduzido 0,2 p.p. no Grupo Êxito, 0 p.p. na Colômbia, 0,6 p.p. no Uruguai e 1,8 p.p. na Argentina. No ano de 2020, foi adicionado 0 p.p. no GPA Brasil (Multivarejo) e reduzido 0,3 p.p. no Grupo Êxito, 0,2 p.p. na Colômbia, 0,4 p.p. no Uruguai e 1,1 p.p. na Argentina

O faturamento bruto do GPA Consolidado totalizou R\$ 15,4 bilhões no 4T20, forte crescimento de 51,4% e de 12,9% na visão proforma. Houve aceleração das vendas 'mesmas lojas' ex postos e drogarias para 9,7%. No ano, o faturamento bruto alcançou R\$ 55,7 bilhões, expansão de 78,8% e 12,7% na visão proforma, com 'mesmas lojas' ex postos e drogarias de 10,0%.

Contribuição de venda bruta por país - 2020



Contribuição do EBITDA Ajustado por país - 2020



Não inclui outros negócios (Cdiscount, Stix fidelidade, Cheftime e James Delivery)

DESEMPENHO OPERACIONAL

GPA BRASIL - MULTIVAREJO:

| Receita Bruta (R\$ milhões) | 4T20/4T19 % | | | 2020/2019 % | | |
|---|---------------|---------------|---------------------------|---------------|---------------|---------------------------|
| | Vendas totais | % Total lojas | Mesmas lojas ¹ | Vendas totais | % Total lojas | Mesmas lojas ¹ |
| GPA Brasil (Multivarejo) | 8.255 | 6,6% | 9,2% | 31.004 | 7,9% | 9,9% |
| Extra Hiper | 3.522 | 3,5% | 10,3% | 13.316 | 6,4% | 10,6% |
| Mercado Extra / Compre Bem | 1.450 | 13,1% | 13,9% | 5.278 | 13,9% | 15,9% |
| Pão de Açúcar | 2.041 | 4,5% | 5,8% | 7.952 | 7,8% | 8,2% |
| Proximidade | 489 | 37,3% | 33,5% | 1.787 | 32,2% | 29,8% |
| Postos e Drogarias | 540 | -16,1% | n.d. | 2.011 | -15,9% | n.d. |
| Outros Negócios ² | 214 | 64,0% | n.d. | 659 | 46,8% | n.d. |
| GPA Brasil (Multivarejo) ex postos e drogarias | 7.716 | 8,3% | 11,5% | 28.992 | 10,1% | 12,4% |

(1) Para refletir o efeito calendário, foi adicionado 0,4 p.p. no 4T20 e 0 p.p. no ano de 2020. (2) Inclui vendas do Delivery e receitas provenientes do aluguel de galerias comerciais.

As vendas das operações de varejo no Brasil apresentaram aceleração do desempenho em relação ao trimestre anterior, atingindo crescimento ‘mesmas lojas’ de 11,5% excluindo as operações de postos e drogarias. Houve continuidade do crescimento da categoria alimentar (11%) e evolução nas categorias de não alimentos (13%), com destaque para eletro. Foi observado no trimestre uma melhor tendência de volume e clientes em comparação ao 3T20.

As **Marcas Exclusivas** alcançaram o elevado patamar de 20% de participação na categoria alimentar, alavancadas pelas excelentes performances de categorias de produtos básicos de mercearia, carnes e bebidas, bem como lançamentos nas categorias de perfumaria, cuidados pessoais e de soluções prontas para comer (“ready to eat”).

Seguindo como uma alavanca de crescimento exponencial, as vendas online aumentaram 198% no trimestre e contribuíram para o expressivo faturamento de R\$ 1,1 bilhão atingidos em 2020.

No ano, o faturamento bruto totalizou R\$ 31 bilhões, impulsionado principalmente pela maturação dos nossos modelos de lojas que foram ajustadas/remodeladas nos últimos 2 anos e das iniciativas relacionadas à transformação digital, reforçando a adesão da nossa estratégia multiformato, multicanal e multirregião.

Destaques por bandeira:

- **Hiper:** aceleração das vendas mesmas lojas vs o 3T20 para 10,3%, o que reforça a atratividade do conceito *one-stop-shop*, com avanços significativos tanto na categoria de alimentos quanto não alimentos. Destaque para o crescimento de vendas ao redor de 20% apresentado pelas 23 lojas em que foram implementadas iniciativas para fortalecimento da proposta de valor do formato - cujo os pilares focam em i) preços mais competitivos em categorias de grande consumo, que trazem fluxo para as lojas, ii) fortalecimento do atendimento ao cliente nas áreas perecíveis, iii) revisão do portfólio de não alimentos com especialização na categoria de eletro e redução do sortimento nas demais categorias. Dado o sucesso dos resultados alcançados com esse modelo, será feito o *rollout* dessas iniciativas para todas as lojas do formato ao longo de 2021.
- **Pão de Açúcar:** desempenho de vendas ‘mesmas lojas’ acelerou vs o 3T20 para 5,8%, impulsionado pela forte performance ao redor de 9% das 46 lojas do modelo da última geração (G7), pelo crescimento expressivo de 187% do *e-commerce express*, com ampliação da área de cobertura, e pela adaptação das iniciativas comerciais em cada loja. Também houve maior investimento em promoções segmentadas de acordo com o perfil de diferentes clusters de clientes, otimizando os gastos em mídia e aumentando o retorno sobre investimento. Em 2021 será feito o *rollout* dos principais conceitos de sucesso do modelo G7 para as demais lojas da bandeira, com baixo investimento por loja. Além disso, a bandeira concluiu a análise de cidades potenciais

para abertura de lojas e está finalizando o seu plano de expansão para os próximos 3 anos, com início das aberturas de lojas no 2º semestre de 2021.

- **Mercado Extra:** a bandeira apresentou progresso de vendas de 11,8% e segue com crescimento de duplo dígito mesmo com parte do portfólio operando há mais de 2 anos, o que demonstra a forte proposta de valor do formato. No trimestre, foram convertidas 33 lojas do Extra Super para Mercado Extra - restando somente 6 lojas para concluir o processo de conversão do Extra Super, o que deve ocorrer no 1T21.
- **Compre Bem:** excelente performance ‘mesmas lojas’ de 31,6% no trimestre, resultado da acelerada maturação e acertada localização das 28 lojas da bandeira. Assim como o Mercado Extra, destaca-se que a primeira onda de conversão ocorreu há dois anos e, mesmo com a forte base de comparação, as vendas seguem com crescimentos expressivos a cada trimestre. No ano, a bandeira atingiu R\$ 1 bilhão de faturamento, contribuindo para o incremento da receita dos formatos de supermercados.
- **Proximidade:** expressiva evolução ‘mesmas lojas’ de 33,5%, totalizando dez trimestres consecutivos de crescimento duplo dígito - sendo superior a 20% em todos os trimestres de 2020 - como resultado do sucesso das dinâmicas sazonais realizadas nos formatos de vizinhança Minuto Pão de Açúcar e Mini Extra. Além disso, o programa Aliados já atingiu mais de 1.000 parceiros (B2B), contribuindo para o desempenho do segmento de Proximidade. A retomada da expansão do formato por meio da bandeira Minuto Pão de Açúcar é uma das prioridades para 2021.

| Excluindo elementos excepcionais (R\$ milhões) | GPA Brasil (Multivarejo) ⁽¹⁾ | | | | | |
|---|---|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| | 4T20 | 4T19 | Δ | 2020 | 2019 | Δ |
| Receita Bruta | 8.255 | 7.746 | 6,6% | 31.004 | 28.723 | 7,9% |
| Receita Líquida | 7.544 | 7.145 | 5,6% | 28.336 | 26.654 | 6,3% |
| Lucro Bruto | 2.046 | 1.716 | 19,3% | 7.385 | 7.006 | 5,4% |
| Margem Bruta | 27,1% | 24,0% | 3,1 p.p. | 26,1% | 26,3% | -0,2 p.p. |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | (1.428) | (1.333) | 7,2% | (5.358) | (5.324) | 0,6% |
| % da Receita Líquida | 18,9% | 18,7% | 0,2 p.p. | 18,9% | 20,0% | -1,1 p.p. |
| Resultado da Equiv. Patrimonial | 29 | 30 | -3,8% | 118 | 107 | 10,0% |
| Outras Despesas e Receitas Operacionais | 221 | (33) | n.d. | 240 | (248) | n.d. |
| EBITDA Ajustado ⁽²⁾⁽³⁾ | 676 | 447 | 51,3% | 2.271 | 1.907 | 19,0% |
| Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾⁽³⁾ | 9,0% | 6,3% | 2,7 p.p. | 8,0% | 7,2% | 0,8 p.p. |

(1) GPA Brasil (Multivarejo) não inclui o resultado de outros negócios (Stix fidelidade, Cheftime e James Delivery). (2) Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização. (3) Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais.

O **lucro bruto** atingiu expressivo patamar de R\$ 2,0 bilhões (+19,3%) e margem de 27,1% no 4T20, que reflete principalmente (i) um melhor nível de quebra (~2,0 p.p. vs 4T19), (ii) a continuidade da estratégia adotada ao longo do ano em relação a ativações comerciais mais segmentadas por perfil de cliente e (iii) um menor impacto de reformas de lojas quando comparado ao 4T19. Em 2020 a margem bruta permaneceu praticamente estável frente ao ano anterior em 26,1%.

As **despesas com vendas, gerais e administrativas** totalizaram R\$ 1,4 bilhão, representando 18,9% da receita líquida (vs 18,7% no 4T19), como reflexo do aumento das despesas variáveis, atualização de contingências trabalhistas, desenvolvimento do projeto da plataforma de Marketplace GPA e remodelações de lojas. No ano, o SG&A totalizou R\$ 5,4 bilhões e forte diluição de 1,1 p.p. para 18,9% sobre a receita líquida, decorrente do contínuo controle de despesas da Companhia e a melhoria da produtividade operacional em lojas e CDs.

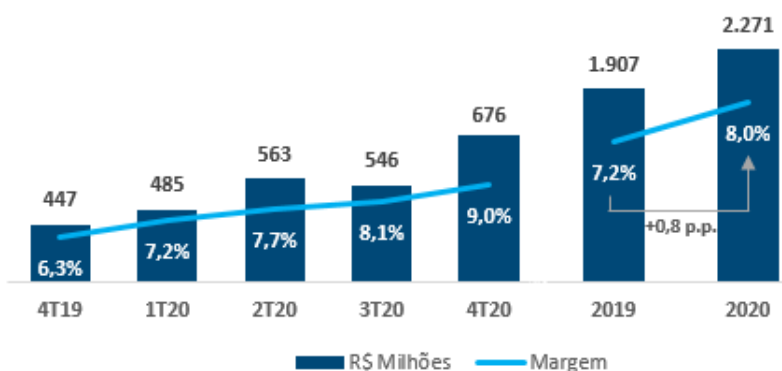
A **equivalência patrimonial** reflete o resultado da participação detida na FIC- Financeira Itaú CBD (*joint venture* com o banco Itaú). Totalizou R\$ 29 milhões no trimestre, em linha com o 4T19. No ano alcançou R\$ 118 milhões, importante

aumento de 10%, como consequência da adequada política de crédito e cobrança, apesar dos desafios gerados pela pandemia ao longo do ano.

Com isso, o **EBITDA ajustado** excluindo os efeitos excepcionais totalizou R\$ 676 milhões, significativa evolução de 51,3% vs o 4T19. A **margem EBITDA alcançou o expressivo patamar de 9,0% (+2,7 p.p.) no trimestre, confirmando o forte crescimento ao longo do ano.**

Em 2020, o EBITDA apresentou um incremento de R\$ 364 milhões, totalizando R\$ 2,3 bilhões e margem de 8,0% (+0,8 p.p.), capturando principalmente os efeitos dos ajustes no portfólio de lojas e iniciativas digitais, além do contínuo controle de despesas.

Evolução da rentabilidade - EBITDA Ajustado



ECOSSISTEMA DIGITAL GPA Brasil

A **venda online de alimentos** seguiu o forte patamar de crescimento observado nos trimestres anteriores e apresentou evolução de 198% vs 4T19, representando 5% da venda alimentar do varejo e 12% na bandeira Pão de Açúcar. O GPA se consolida como o maior player de e-commerce alimentar (1P – base ebit Nielsen), encerrando o ano com 75% de share no autosserviço. No ano, o faturamento do e-commerce alimentar atingiu R\$ 1,1 bilhão, 3 vezes maior quando comparado ao ano de 2019 (que já apresentava forte base comparativa, com mais de 30% de avanço). Destaca-se que a rentabilidade da operação de e-commerce do GPA já é superior ao breakeven, com geração de caixa suficiente para financiar o crescimento da plataforma digital.

No trimestre, destaque para as iniciativas que visam fortalecer ainda mais a **plataforma GPA**, como o lançamento da operação do Marketplace GPA e a ampliação dos modelos de entrega:

- **Express e Clique & Retire (same day):** ampliação dos modelos para 289 lojas em dez/20 (vs 120 lojas em dez/19), sendo que os dois canais somados já representam 52% da venda online, o que reforça o foco da cia em oferecer uma experiência omnicanal cada vez mais completa para o cliente;
- **Entrega Tradicional (next day):** abertura de 4 novos mini-CDs para suportar o crescimento das vendas, que avançaram 128% no trimestre;
- **James Delivery (next hour):** expansão da solução last miler para 355 lojas em 32 cidades (vs 55 lojas em 18 cidades em dez/19), registrando aumento de 543% de GMV e 316% no número de pedidos.

Para os próximos anos, a plataforma GPA conta com importantes alavancas de crescimento e de melhoria nas jornadas de compra dos nossos clientes, através de: i) **crescimento do Marketplace GPA**, que permitirá a ampliação de forma exponencial de itens ofertados no 3P através de categorias complementares ao core business, ii) **fortalecimento de verticais no 1P** em categorias que já são fortalezas em nossas lojas físicas, como produtos de bebê,

cerveja, vinho e produtos de limpeza, o que reforça a recorrência de compra da nossa cesta de produtos alimentares, iii) **expansão do raio de entrega** em suas diferentes modalidades Express, Next Day delivery e last miler, iv) **robusta base de dados de clientes** por meio dos programas de Fidelidade (Cliente Mais e Clube Extra) e da coalização de programas de fidelidade (Stix) e v) **parcerias externas** para atuação como seller em marketplacce de terceiros.

A Companhia registra **números significativos nas diferentes vertentes de digitalização**, possuindo mais de 20,6 milhões de clientes cadastrados, o que resulta em uma maior recorrência e aumento exponencial do número de clientes omnicanais, que cresceu 99% no 4T20 comparado ao ano anterior. Em 2020, alcançamos a marca de aproximadamente 60% de clientes multicanais (do total de clientes online), com consumo em média 2,7X maior que o cliente de apenas um canal.

Além disso, o GPA já conta com mais de 100 startups atualmente inseridas no seu ecossistema, trabalhando no desenvolvimento de inovações desde o ponto de venda até o backoffice, bem como 25 squads multidisciplinares em transformação digital, o que traz maior agilidade nas entregas. Adicionalmente, passou a integrar tecnologia e inovação no ambiente off-line, com a opção de pagamento “Pix” implementada em todas as lojas no mês de lançamento e mais de 200 self-checkouts (vs 119 self-checkouts em dez/19).

GRUPO ÉXITO:

O GPA concluiu a aquisição de 96,57% do capital social do Grupo Éxito em 27 de novembro de 2019. Portanto, em 2019 e no 4T19 estão considerados no GPA Consolidado apenas o resultado do mês de dezembro de 2019. Os valores abaixo para o 4T19 e ano de 2019 são pro forma, considerando o resultado integral dos respectivos períodos, apenas para efeito de comparação.

| Receita Bruta (R\$ milhões) | 4T20/4T19 % | | | 2020/2019 % | | |
|------------------------------------|---------------|---------------|---|---------------|---------------|---|
| | Vendas totais | % Total lojas | Mesmas lojas ex calendário ^{1,3} | Vendas totais | % Total lojas | Mesmas lojas ex calendário ^{1,3} |
| Grupo Éxito | 7.148 | 21,7% | 7,6% | 24.669 | 19,3% | 6,9% |
| Colômbia | 5.660 | 26,7% | 8,4% | 18.813 | 20,1% | 5,2% |
| Éxito | 3.999 | 30,3% | 9,5% | 12.832 | 20,2% | 4,5% |
| Carulla | 780 | 32,3% | 10,0% | 2.744 | 30,8% | 13,3% |
| Surtimax e Super Inter | 491 | 21,4% | 5,1% | 1.753 | 13,7% | 3,6% |
| B2B e outros negócios ² | 389 | -3,9% | -7,4% | 1.485 | 10,2% | -5,6% |
| Uruguai | 1.214 | 20,0% | 1,9% | 4.424 | 20,5% | 9,1% |
| Argentina | 274 | -30,5% | 17,6% | 1.432 | 6,3% | 23,1% |
| Grupo Éxito ex postos | 7.088 | 21,9% | 7,8% | 24.478 | 19,6% | 7,3% |

(1) Para refletir o efeito calendário, no 4T20 foi reduzido 0,2 p.p. no Grupo Éxito, 0 p.p. na Colômbia, 0,6 p.p. no Uruguai e 1,8 p.p. na Argentina. No ano de 2020, foi reduzido 0,3 p.p. no Grupo Éxito, 0,2 p.p. na Colômbia, 0,4 p.p. no Uruguai e 1,1 p.p. na Argentina. (2) Inclui os formatos Surtimayorista, VIVA, Aliados e Outros Negócios. (3) Mesmas lojas apresentadas em crescimento com câmbio constante

A **receita bruta** alcançou R\$ 7,1 bilhões no trimestre, crescimento proforma de 21,7% (+4,7% em moeda constante). Houve aceleração significativa do crescimento ‘mesmas lojas’ excluindo postos para 7,8% vs 2,3% no 3T20, como reflexo do sólido avanço da omnicanalidade em todos os países (+2,5x), robusto desempenho na operação de varejo da Colômbia (‘mesmas lojas’ de +8,4%) e contribuição dos formatos inovadores (*Wow* e *FreshMarket*). No ano, o faturamento atingiu R\$ 24,7 bilhões, aumento pro forma de 19,3% e de 19,6% ex postos.

Seguem abaixo os principais destaques por país:

- **Colômbia:** crescimento ‘mesmas lojas’ de 8,4% no 4T20, resultado do sucesso das ativações comerciais do período (non-VAT day, Black Friday e Natal), expressivo avanço de duplo dígito na categoria não alimentar, continuidade do forte desempenho dos formatos inovadores (+17,0% do Éxito WOW e +15,1% do Carulla *FreshMarket*) e o forte aumento nas vendas omnicanal (+2,6x), que passam a ter penetração de aproximadamente 11,7% no 4T20.
- **Uruguai:** avanço ‘mesmas lojas’ de 1,9% no trimestre, apesar dos efeitos restritivos de circulação e de fechamento da fronteira, que afetou o habitual movimento turístico do período. Destaque para o importante progresso da venda omnicanal (+1,6x vs 2019) e da melhora das vendas na categoria de alimentos, impulsionada pelas lojas *FreshMarket* (que representam 42% de participação das vendas).
- **Argentina:** desempenho de vendas ‘mesmas lojas’ de 17,6% no 4T20. A performance do Libertad continuou afetada pelas restrições de mobilidade e limitação de horário de funcionamento das lojas. Além disso, a extensão do decreto que estabelece níveis máximos de preços gerou maior dificuldade de abastecimento, principalmente nas categorias não alimentares, além da redução dos níveis de consumo da população.

| (R\$ milhões) | Grupo Éxito | | | | | |
|--|----------------|------------------------------------|---------------|----------------|------------------------------------|--------------|
| | 4T20 | 4T19 (Pro forma) ⁽³⁾ | Δ | 2020 | 2019 (Pro forma) ⁽³⁾ | Δ |
| Receita Bruta | 7.148 | 5.874 | 21,7% | 24.669 | 20.683 | 19,3% |
| Receita Líquida | 6.381 | 5.231 | 22,0% | 22.034 | 18.388 | 19,8% |
| Lucro Bruto | 1.673 | 1.419 | 17,8% | 5.508 | 4.761 | 15,7% |
| Margem Bruta | 26,2% | 27,1% | -0,9 p.p. | 25,0% | 25,9% | -0,9 p.p. |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | (1.019) | (882) | 15,5% | (3.821) | (3.290) | 16,1% |
| % da Receita Líquida | 16,0% | 16,9% | -0,9 p.p. | 17,3% | 17,9% | -0,6 p.p. |
| Resultado da Equiv. Patrimonial | 10 | 7 | 37,5% | 27 | (0) | n.d. |
| Outras Despesas e Receitas Operacionais | (81) | (174) | -53,4% | (307) | (218) | 40,5% |
| EBITDA Ajustado ⁽¹⁾⁽²⁾ | 679 | 564 | 20,3% | 1.822 | 1.545 | 17,9% |
| Margem EBITDA Ajustada ⁽¹⁾⁽²⁾ | 10,6% | 10,8% | -0,2 p.p. | 8,3% | 8,4% | -0,1 p.p. |

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

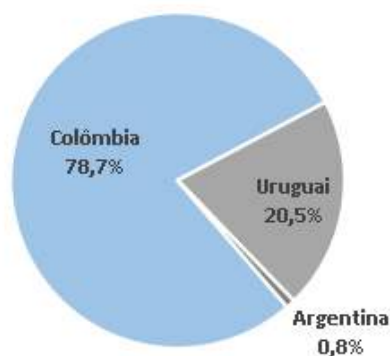
O **lucro bruto** totalizou R\$ 1,7 bilhão no trimestre, evolução de 17,8% vs 4T19 pro forma e margem de 26,2% (vs 27,1%). A variação na margem bruta reflete uma menor contribuição dos negócios complementares do grupo em função da pandemia, especialmente com menor distribuição de royalties em Tuya, enquanto houve uma melhor performance da operação de varejo. No ano, o lucro bruto atingiu R\$ 5,5 bilhões, aumento de 15,7% e margem de 25,0%, refletindo o mesmo efeito anteriormente citado.

As **despesas com vendas, gerais e administrativas** atingiram R\$ 1,0 bilhão, com crescimento inferior à inflação em todos os países, o que proporcionou uma diluição de 0,9 p.p. para 16,0%. Em 2020, a relação das despesas como % da receita líquida foi de 17,3%, redução de 0,6 p.p., demonstrando o contínuo controle de despesas do Grupo Éxito.

A **equivalência patrimonial** totalizou R\$ 10 milhões no trimestre e R\$ 27 milhões no ano, refletindo o resultado de 50% da participação detida em “Puntos Colombia” e na financeira “Tuya” (ambas joint venture com Bancolombia).

Como resultado dos efeitos acima mencionados, o **EBITDA ajustado** totalizou R\$ 679 milhões no 4T20, avanço de 20,3% e margem de 10,6%. No ano, o montante alcançou R\$ 1,8 bilhão, forte incremento de R\$ 277 milhões e margem de 8,3%, refletindo um sólido desempenho da operação de varejo, apesar do impacto negativo da COVID-19 nos negócios complementares, que resultou em menor contribuição desses negócios.

Contribuição do EBITDA por país - 2020



ECOSSISTEMA DIGITAL Grupo Éxito

O Grupo Éxito apresentou avanços expressivos de omnicanalidade em todos os países em que opera, com destaque para a operação online na Colômbia, que cresceu 2,7x em vendas em 2020 e aumentou a participação para 12,4% (vs 4,5% em 2019) - passando a ser referência na América Latina. Abaixo os principais resultados por país:

- **Colômbia:** as vendas omnicanal atingiram R\$ 2 bilhões no ano - sendo R\$ 1 bilhão em venda de alimentos - e alcançou 8,5 milhões de pedidos. A operação possui ativos e parcerias chaves, como: i) serviço de entrega em domicílio estendido não apenas às bandeiras do mid e premium Carulla e Éxito, mas também às bandeiras de baixo custo (Surtimax, Super Inter e Surtimayorista), ii) 430 lojas atuando na modalidade de Clique & Retire, iii) exclusividade na parceria de last miler com Rappi, iv) marketplace em crescimento (+1,8x em GMV vs 2019), que conta com marcas importantes como Decathlon, Miniso, Mac Center, dentre outras. Como resultado desses fatores, o país apresenta uma rentabilidade positiva nas operações omnicanais.
- **Uruguai:** em 2020, houve crescimento das operações omnicanais, que passaram a representar 3,3% das vendas, aumento de 1,1 p.p. vs o ano anterior. Destaque para o expressivo crescimento da operação de e-commerce (+2,3X vs 2019), avanço de 33,1% na modalidade de last mile/home delivery e ampliação da estratégia de Clique & Retire para 41 lojas.
- **Argentina:** a operação online registrou importante progresso ao longo do ano por meio de diferentes alavancas como i) ampliação da infraestrutura de entrega, que já possui 15 lojas na modalidade Clique & Retire e ii) parceria com Rappi e Pedidos Ya disponível em 21 lojas (de um total de 25 lojas), o que resultou em um aumento de 6X nas vendas da modalidade e 1 milhão de itens vendidos.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS

| (R\$ milhões) | Consolidado | | | GPA Brasil (Multivarejo) ⁽¹⁾ | | | Grupo Éxito | | |
|---------------------------|-------------|--------------|---------------|---|-------------|---------------|-------------|--------------|---------------|
| | 4T20 | 4T19 | Δ | 4T20 | 4T19 | Δ | 4T20 | 4T19 | Δ |
| Contingências tributárias | (318) | (45) | 606,7% | (283) | (17) | 1564,7% | (35) | (28) | 25,0% |
| Reestruturações | (57) | (120) | -52,5% | (9) | (16) | -43,8% | (46) | (110) | -58,2% |
| Reorganização societária | 513 | - | n.d. | 513 | - | n.d. | - | - | n.d. |
| COVID | - | - | n.d. | - | - | n.d. | - | - | n.d. |
| Total | 138 | (165) | n.d. | 221 | (33) | n.d. | (81) | (138) | -41,3% |
| Efeitos não caixa | 181 | (56) | n.d. | 264 | (24) | n.d. | (49) | (32) | 53,1% |
| Efeito caixa | (43) | (109) | -60,6% | (43) | (9) | 377,8% | (32) | (106) | -69,8% |

(1) GPA Brasil (Multivarejo) não inclui o resultado de outros (Stix fidelidade, Cheftime e James Delivery). O resultado dessas operações está refletido no GPA Consolidado.

As “Outras Receitas e Despesas” totalizaram uma receita de R\$ 138 milhões no 4T20, sendo R\$ 181 milhões de receita com efeito não caixa e apenas R\$ 43 milhões de despesas com efeito caixa.

No **GPA Brasil (Multivarejo)**, as “Outras Receitas e Despesas” totalizaram uma receita de R\$ 221 milhões no 4T20, composta principalmente por:

i) **Contingências tributárias:** provisão de R\$ 283 milhões principalmente relacionadas à tributação de IPI nas transferências internas de mercadorias, de acordo com decisão do STF.

ii) **Reestruturações:** reestruturação do portfólio de lojas nas operações do Brasil, que totalizaram uma receita de R\$ 9 milhões, sendo R\$ 87 milhões advindo de ganho de capital das operações de *sale and leaseback* (2 lojas Extra Hiper e 2 lojas Pão de Açúcar), que foram parcialmente compensados por uma despesa de R\$ 76 milhões relacionadas a fechamento de lojas e *write off* de ativos;

iii) **Reorganização societária (cisão de Assaí):** impactos relacionadas ao projeto totalizaram uma receita de R\$ 513 milhões composta pela (i) reavaliação da participação remanescente na FIC pelo IFRS 10 (50% da participação detida pelo GPA foi transferida para o Assaí a preço justo) no valor de R\$ 573 milhões e (ii) custos relacionados ao projeto da cisão (despesas de R\$ 60 milhões);

No **Grupo Éxito**, as “Outras Receitas e Despesas” totalizaram uma despesa de R\$ 81 milhões, relacionadas basicamente a despesas de reestruturação de lojas e contingências tributárias.

No **ano**, a linha de “Outras receitas e despesas” totalizou uma despesa de R\$ 71 milhões, sendo R\$ 91 milhões de despesas com efeito caixa e R\$ 20 milhões de receita com efeitos não caixa, conforme demonstrado abaixo:

| (R\$ milhões) | Consolidado | | | GPA Brasil (Multivarejo) ⁽¹⁾ | | | Grupo Éxito | | |
|---------------------------|-------------|--------------|---------------|---|--------------|-------------|--------------|--------------|---------------|
| | 2020 | 2019 | Δ | 2020 | 2019 | Δ | 2020 | 2019 | Δ |
| Contingências tributárias | (374) | (158) | 136,7% | (321) | (130) | 146,9% | (53) | (28) | 89,3% |
| Reestruturações | (76) | (228) | -66,7% | 131 | (118) | n.d. | (203) | (110) | 84,5% |
| Reorganização societária | 513 | - | n.d. | 513 | - | n.d. | - | - | n.d. |
| COVID | (134) | - | n.d. | (83) | - | n.d. | (51) | - | n.d. |
| Total | (71) | (386) | -81,6% | 240 | (248) | n.d. | (307) | (138) | 122,5% |
| Efeitos não caixa | 20 | (254) | n.d. | 186 | (222) | n.d. | (76) | 37 | n.d. |
| Efeito caixa | (91) | (132) | -31,1% | 54 | (26) | n.d. | (231) | (175) | 32,0% |

(1) GPA Brasil (Multivarejo) não inclui o resultado de outros (Stix fidelidade, Cheftime e James Delivery). O resultado dessas operações está refletido no GPA Consolidado.

RESULTADO FINANCEIRO

| Excluindo elementos excepcionais (R\$ milhões) | Consolidado | | | | | |
|---|--------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|
| | 4T20 | 4T19 | Δ | 2020 | 2019 | Δ |
| Receitas financeiras | 22 | 47 | -53,5% | 169 | 308 | -45,1% |
| Despesas financeiras | (135) | (168) | -19,8% | (704) | (651) | 8,1% |
| Custo da dívida | (91) | (87) | 5,5% | (344) | (337) | 1,9% |
| Custo de antecipação de recebíveis | (13) | (21) | -36,4% | (58) | (101) | -42,7% |
| Outras despesas financeiras | (21) | 0 | n.d. | (236) | (144) | 63,7% |
| Varição cambial líquida | (10) | (61) | -84,3% | (66) | (68) | -3,2% |
| Resultado Financeiro Líquido | (113) | (121) | -6,7% | (535) | (343) | 55,7% |
| % Receita Líquida | 0,8% | 1,3% | -0,5 p.p. | 1,1% | 1,2% | -0,1 p.p. |
| Juros sobre passivo de arrendamento | (183) | (146) | 25,3% | (728) | (528) | 38,1% |
| Resultado Financeiro Líquido - Pós IFRS 16 | (296) | (267) | 10,8% | (1.263) | (871) | 45,0% |
| % Receita Líquida - Pós IFRS 16 | 2,1% | 2,9% | -0,8 p.p. | 2,5% | 3,0% | -0,5 p.p. |

A tabela acima não inclui a atualização do crédito de ICMS relacionada à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/Cofins no valor de R\$ 580 milhões e R\$ 44 milhões relacionada à renegociação das dívidas decorrente da cisão de Sendas, conforme descrito no item "Elementos excepcionais".

O resultado financeiro líquido do GPA Consolidado totalizou uma despesa de R\$ 296 milhões no trimestre, representando 2,1% da receita líquida. Sem considerar os juros sobre o passivo de arrendamento, somou R\$ 113 milhões no trimestre, equivalente a 0,8% da receita líquida.

As principais variações no resultado financeiro no trimestre foram:

- **Receitas financeiras:** menor patamar vs o 4T19 reflete principalmente uma queda do CDI no período;
- **Despesas financeiras (incluindo custo de antecipação de recebíveis):** alcançou R\$ 135 milhões no 4T20 (vs R\$ 168 milhões no 4T19), composto por:
 - Maior **custo de dívida** em função do aumento da dívida bruta média no período, compensada por uma menor taxa de juros;
 - Menor **desconto de recebíveis** decorrente da queda do CDI no período e menor volume descontado.

No ano, o resultado financeiro totalizou uma despesa de R\$ 1,3 bilhão, representando 2,5% da receita líquida. Sem considerar os juros sobre passivo de arrendamento, o montante alcançou R\$ 535 milhões, 1,1% da receita líquida, em linha com o ano anterior.

DÍVIDA LÍQUIDA

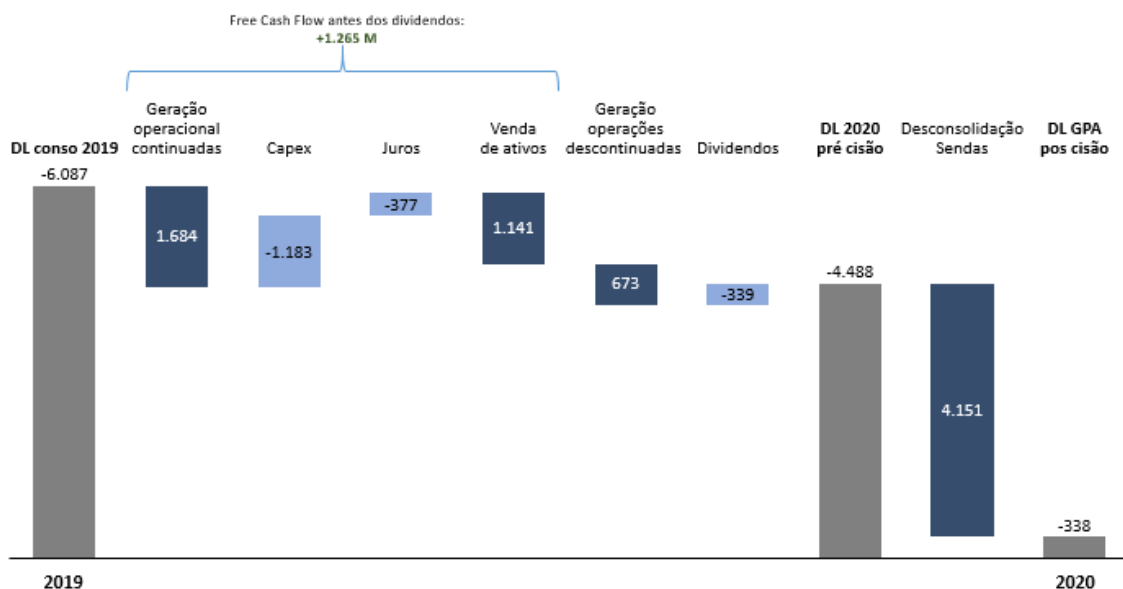
Para efeito de cálculo dos indicadores na tabela abaixo, a Companhia não considera os passivos de arrendamento relacionados ao IFRS 16.

| Consolidado | | |
|---|----------------|-----------------|
| (R\$ milhões) | 31.12.2020 | 31.12.2019 |
| Dívida de Curto Prazo | (2.309) | (3.415) |
| Empréstimos e Financiamentos | (1.089) | (1.129) |
| Debêntures | (1.220) | (2.287) |
| Dívida de Longo Prazo | (6.831) | (10.693) |
| Empréstimos e Financiamentos | (3.453) | (1.117) |
| Debêntures | (3.378) | (9.576) |
| Total da Dívida Bruta | (9.140) | (14.108) |
| Caixa e Aplicações Financeiras | 8.711 | 7.954 |
| Dívida Líquida | (429) | (6.154) |
| EBITDA Ajustado⁽¹⁾ | 2.625 | 4.006 |
| Carteira de Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados | 91 | 66 |
| Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados | (338) | (6.087) |
| Dívida Líquida incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito não antecipados / EBITDA Ajustado⁽¹⁾ | -0,1x | -1,5x |

(1) EBITDA Ajustado pré-IFRS 16 sem elementos excepcionais, acumulado dos últimos 12 meses. Para 2019 foi utilizado o EBITDA ajustado considerando 12 meses de consolidação das operações do Grupo Éxito. Em 2019 os valores de dívida e EBITDA consideram o resultado do Assai.

A dívida líquida incluindo o saldo de recebíveis não antecipados alcançou R\$ -338 milhões no GPA consolidado em 31 de dezembro de 2020, enquanto o EBITDA ajustado⁽¹⁾ totalizou R\$ 2,6 bilhões. Dessa forma, a Companhia encerrou o ano com baixo patamar de alavancagem, com relação dívida líquida/EBITDA ajustado⁽¹⁾ de -0,1x, e sólida posição de caixa de R\$ 8,7 bilhões, adição de R\$ 757 milhões quando comparado ao ano anterior.

Evolução da dívida líquida - visão gerencial (R\$ milhões)



INVESTIMENTOS

| (R\$ milhões) | 4T20 | 4T19 | Δ | 2020 | 2019 | Δ |
|---|------------|------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Novas Lojas e Aquisição de Terrenos | 8 | 56 | -85,1% | 54 | 161 | -66,3% |
| Reformas, Conversões e Manutenções | 96 | 223 | -57,1% | 344 | 587 | -41,3% |
| Infraestrutura e Outros | 92 | 102 | -10,2% | 447 | 626 | -28,5% |
| Total Investimentos GPA Brasil (Multivarejo) | 196 | 381 | -48,6% | 846 | 1.373 | -38,4% |
| Total Investimentos Grupo Éxito | 96 | 80 | 19,6% | 337 | 80 | 321,7% |
| Total Investimentos Consolidado - Bruto | 291 | 461 | -36,8% | 1.183 | 1.453 | -18,6% |
| Venda de Ativos | (289) | (22) | n.d. | (1.141) | (12) | n.d. |
| Total Investimentos Consolidado - Líquido | 3 | 439 | -99,4% | 42 | 1.441 | -97,1% |

MOVIMENTAÇÃO DE LOJAS POR BANDEIRA

Em 2020, nas operações do Brasil foram convertidas 41 lojas Extra Super em Mercado Extra e abertura de 4 lojas, sendo: 1 Mini Extra, 1 Minuto Pão de Açúcar e 2 postos de gasolina. Em continuidade ao ajuste de portfólio, houve fechamento de 9 Extra Hiper (sendo 3 lojas fechadas, 3 já convertidas para Assaí e outras 3 lojas em processo de conversão), 3 lojas Pão de Açúcar, 6 Extra Super, 3 Mini Extra e 20 drogeries.

No Grupo Éxito, foram 19 lojas inauguradas entre aberturas e conversões, sendo 17 lojas na Colômbia (2 Éxito WOW, 1 Carulla FreshMarket, 4 Surtimayorista, 3 Éxito Express e 7 lojas Super Inter) e 2 no Uruguai (1 Disco e 1 FreshMarket). Outras 25 lojas foram fechadas, sendo 24 na Colômbia (7 Éxito, 3 Carulla, 13 Surtimax, 1 Super Inter) e 1 no Uruguai (Devoto).

| | 31/12/2019 | | | | | 31/12/2020 | |
|--------------------------|--------------|----------|-----------------------|------------|-------------------------|--------------|-------------------------------------|
| | Nº de lojas | Abertas | Abertas por conversão | Fechadas | Fechadas para conversão | Nº de lojas | Área de vendas m ² (mil) |
| GPA Brasil varejo | 910 | 4 | 41 | -35 | -47 | 873 | 1.194 |
| Pão de Açúcar | 185 | - | - | -3 | - | 182 | 234 |
| Extra Hiper | 112 | - | - | -3 | -6 | 103 | 638 |
| Extra Supermercado | 53 | - | - | -6 | -41 | 6 | 6 |
| Mercado Extra | 100 | - | 41 | - | - | 141 | 159 |
| Compre Bem | 28 | - | - | - | - | 28 | 33 |
| Mini Extra | 152 | 1 | - | -3 | - | 150 | 37 |
| Minuto Pão de Açúcar | 85 | 1 | - | - | - | 86 | 20 |
| Negócios especializados | 195 | 2 | - | -20 | - | 177 | 66 |
| Postos de combustíveis | 72 | 2 | - | - | - | 74 | 59 |
| Drogeries | 123 | - | - | -20 | - | 103 | 8 |
| Grupo Éxito | 653 | 1 | 5 | -25 | -5 | 629 | 1.036 |
| Colômbia | 537 | | 5 | -24 | -5 | 513 | 839 |
| Uruguai | 91 | 1 | | -1 | | 91 | 92 |
| Argentina | 25 | | | | | 25 | 106 |
| Consolidado | 1.563 | 5 | 46 | -60 | -52 | 1.502 | 2.230 |

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

Balanco Patrimonial

| BALANÇO PATRIMONIAL | | | | | | |
|---|---------------|---------------|--------------------------|---------------|---------------|---------------|
| ATIVO | | | | | | |
| (R\$ milhões) | Consolidado | | GPA Brasil (Multivarejo) | | Grupo Éxito | |
| | 31.12.2020 | 31.12.2019 | 31.12.2020 | 31.12.2019 | 31.12.2020 | 31.12.2019 |
| Ativo Circulante | 17.641 | 19.968 | 9.531 | 13.265 | 8.015 | 6.665 |
| Caixas e Equivalentes de Caixa | 8.711 | 7.954 | 4.962 | 4.773 | 3.687 | 3.150 |
| Contas a Receber | 686 | 727 | 297 | 423 | 384 | 303 |
| Cartões de Crédito | 86 | 66 | 90 | 66 | - | 0 |
| Tickets de vendas e duplicatas a receber | 572 | 527 | 138 | 197 | 425 | 330 |
| Provisão para Devedores Duvidosos | (43) | (32) | (1) | (6) | (42) | (27) |
| Provenientes de Acordos Comerciais | 71 | 166 | 70 | 166 | 1 | - |
| Estoques | 6.536 | 8.631 | 3.542 | 6.206 | 2.993 | 2.425 |
| Tributos a Recuperar | 983 | 1.692 | 412 | 1.212 | 570 | 480 |
| Ativos Disponíveis para Venda | 109 | 223 | 78 | 171 | 30 | 52 |
| Despesas Antecipadas e Outras Contas a Receber | 616 | 741 | 240 | 480 | 350 | 256 |
| Ativo Não Circulante | 35.654 | 38.507 | 16.672 | 23.022 | 18.930 | 15.437 |
| Realizável a Longo Prazo | 4.713 | 4.321 | 4.480 | 4.138 | 256 | 189 |
| Contas a Receber | 5 | 1 | 1 | 1 | 4 | - |
| Cartões de Crédito | 5 | 1 | 1 | 1 | 4 | - |
| Tributos a Recuperar | 3.100 | 2.702 | 3.100 | 2.703 | - | - |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | - | 337 | 0 | 338 | (0) | (0) |
| Partes Relacionadas | 154 | 104 | 97 | 41 | 82 | 68 |
| Depósitos para Recursos Judiciais | 563 | 795 | 560 | 795 | 3 | - |
| Despesas Antecipadas e Outros | 891 | 382 | 723 | 261 | 168 | 121 |
| Investimentos | 1.250 | 609 | 770 | 291 | 480 | 318 |
| Propriedades para Investimento | 3.639 | 3.051 | - | - | 3.639 | 3.051 |
| Imobilizado | 19.888 | 24.290 | 9.376 | 15.660 | 10.504 | 8.626 |
| Intangível | 6.164 | 6.236 | 2.045 | 2.993 | 4.051 | 3.253 |
| TOTAL DO ATIVO | 53.295 | 58.474 | 26.203 | 36.287 | 26.944 | 22.102 |
| PASSIVO | | | | | | |
| | Consolidado | | GPA Brasil (Multivarejo) | | Grupo Éxito | |
| | 31.12.2020 | 31.12.2019 | 31.12.2020 | 31.12.2019 | 31.12.2020 | 31.12.2019 |
| Passivo Circulante | 18.483 | 23.135 | 8.573 | 15.885 | 9.729 | 7.212 |
| Fornecedores | 11.424 | 14.887 | 4.956 | 9.676 | 6.449 | 5.208 |
| Empréstimos e Financiamentos | 1.089 | 1.201 | 37 | 904 | 1.052 | 298 |
| Debêntures | 1.220 | 2.287 | 1.220 | 2.287 | - | - |
| Passivo de Arrendamento | 947 | 937 | 570 | 641 | 377 | 296 |
| Salário e Encargos Sociais | 897 | 980 | 510 | 685 | 375 | 293 |
| Impostos e Contribuições a Recolher | 585 | 531 | 295 | 310 | 288 | 220 |
| Dividendos Propostos | 556 | 168 | 516 | 156 | 40 | 11 |
| Financiamento Compra de Imóveis | 100 | 231 | 55 | 180 | 45 | 51 |
| Partes Relacionadas | 194 | 214 | 55 | 152 | 77 | 58 |
| Propaganda | 35 | 25 | 34 | 25 | - | - |
| Provisão para Reestruturação | 17 | 6 | 11 | 6 | 7 | 0 |
| Receitas a apropriar | 297 | 365 | 18 | 238 | 200 | 101 |
| Passivos sobre Ativos Não-Correntes a Venda | - | 0 | - | - | - | 0 |
| Outros | 1.122 | 1.301 | 296 | 625 | 820 | 676 |
| Passivo Não Circulante | 18.005 | 21.791 | 14.390 | 12.017 | 3.620 | 9.771 |
| Empréstimos e Financiamentos | 3.464 | 1.130 | 2.943 | 1.084 | 520 | 46 |
| Debêntures | 3.378 | 9.576 | 3.379 | 2.438 | - | 7.138 |
| Passivo de Arrendamento | 7.427 | 7.730 | 5.388 | 6.159 | 2.039 | 1.571 |
| Partes Relacionadas | 168 | - | 168 | - | - | - |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | 1.034 | 1.195 | 156 | 312 | 883 | 879 |
| Impostos Parcelados | 248 | 376 | 241 | 375 | 7 | 1 |
| Provisão para Demandas Judiciais | 1.386 | 1.305 | 1.247 | 1.197 | 139 | 108 |
| Receitas a apropriar | 19 | 26 | 19 | 26 | - | - |
| Provisão para perda de investimento em associadas | 591 | 386 | 591 | 386 | - | 1 |
| Outros | 291 | 68 | 257 | 41 | 32 | 27 |
| Patrimônio Líquido | 16.807 | 13.549 | 3.240 | 8.385 | 13.595 | 5.120 |
| Atribuído aos Acionistas Controladores | 13.695 | 10.940 | 3.240 | 8.385 | 10.480 | 2.517 |
| Capital Social | 5.434 | 6.857 | 4.672 | 6.857 | (0) | - |
| Reservas de Capital | 479 | 447 | 476 | 448 | (0) | - |
| Reservas de Lucro | 6.091 | 3.530 | (3.664) | 973 | 8.455 | 2.282 |
| Outros resultados Abrangentes no Patrimônio | 1.691 | 107 | 1.755 | 107 | 2.025 | 235 |
| Participação de Acionistas não Controladores | 3.112 | 2.608 | - | 0 | 3.116 | 2.603 |
| TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 53.295 | 58.474 | 26.203 | 36.287 | 26.945 | 22.102 |

Demonstração de Resultado do Exercício - 4º Trimestre 2020

| | Consolidado ⁽¹⁾ | | | GPA Brasil (Multivarejo) | | | Grupo Éxito | | |
|--|----------------------------|----------------|----------------|--------------------------|----------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| | 4T20 | 4T19 | Δ | 4T20 | 4T19 | Δ | 4T20 | 4T19 | Δ |
| R\$ - Milhões | | | | | | | | | |
| Receita Bruta | 15.417 | 10.185 | 51,4% | 8.255 | 7.746 | 6,6% | 7.148 | 2.408 | 196,9% |
| Receita Líquida | 14.770 | 9.327 | 58,4% | 8.378 | 7.145 | 17,3% | 6.381 | 2.151 | 196,7% |
| Custo das Mercadorias Vendidas | (10.166) | (6.965) | 46,0% | (5.469) | (5.396) | 1,4% | (4.693) | (1.537) | 205,3% |
| Depreciação (Logística) | (44) | (38) | 16,9% | (29) | (34) | -13,0% | (15) | (4) | 242,8% |
| Lucro Bruto | 4.559 | 2.324 | 96,2% | 2.880 | 1.716 | 67,9% | 1.673 | 609 | 174,7% |
| Despesas com Vendas | (2.143) | (1.691) | 26,7% | (1.289) | (1.159) | 11,1% | (816) | (510) | 60,2% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (372) | 5 | n.d. | (156) | (173) | -9,8% | (202) | 187 | n.d. |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | (2.515) | (1.686) | 49,2% | (1.445) | (1.333) | 8,4% | (1.019) | (323) | 215,5% |
| Resultado da Equiv. Patrimonial ⁽²⁾ | 43 | 11 | 279,3% | 29 | 30 | -3,8% | 10 | (5) | n.d. |
| Outras Despesas e Receitas Operacionais | 138 | (165) | n.d. | 221 | (33) | n.d. | (81) | (138) | -41,2% |
| Depreciação e Amortização | (484) | (311) | 55,4% | (274) | (252) | 9,1% | (207) | (59) | 249,6% |
| EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos | 1.742 | 174 | 904,0% | 1.411 | 129 | 993,3% | 375 | 84 | 347,3% |
| Receitas Financeiras | 644 | 70 | 824,3% | 599 | 18 | 3254,0% | 45 | 52 | -13,2% |
| Despesas Financeiras | (404) | (336) | 19,9% | (273) | (228) | 19,5% | (130) | (108) | 20,3% |
| Resultado Financeiro Líquido | 240 | (267) | n.d. | 326 | (211) | n.d. | (85) | (56) | 51,1% |
| Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R. | 1.982 | (93) | n.d. | 1.737 | (81) | n.d. | 290 | 28 | 948,8% |
| Imposto de Renda | (632) | 20 | n.d. | (494) | 47 | n.d. | (143) | (28) | 405,4% |
| Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - op. em continuidade | 1.350 | (74) | n.d. | 1.243 | (34) | n.d. | 147 | (1) | n.d. |
| Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - op. descontinuadas | 282 | 180 | 56,4% | (17) | (10) | 80,3% | (0) | (0) | 49,6% |
| Lucro Líquido Companhia Consolidado | 1.632 | 107 | 1432,0% | 1.226 | (44) | n.d. | 147 | (1) | n.d. |
| Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade ⁽³⁾ | 1.316 | (86) | n.d. | 1.243 | (34) | n.d. | 108 | (14) | n.d. |
| Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores - op. descontinuadas ⁽¹⁾ | 282 | 180 | 56,5% | (17) | (10) | 80,3% | (0) | (0) | 49,6% |
| Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado⁽³⁾ | 1.598 | 94 | 1604,3% | 1.226 | (44) | n.d. | 108 | (14) | n.d. |
| Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade | 35 | 13 | 171,0% | - | - | n.d. | 39 | 13 | 204,8% |
| Participação de Acionistas Não Controladores - op. descontinuadas | (0) | 0 | n.d. | - | - | n.d. | (0) | (0) | 49,6% |
| Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado | 35 | 13 | 164,1% | - | - | n.d. | 39 | 13 | 204,8% |
| EBITDA - Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos | 2.270 | 523 | 334,1% | 1.714 | 414 | 313,9% | 598 | 148 | 304,9% |
| EBITDA Ajustado⁽⁴⁾ | 2.132 | 688 | 210,0% | 1.494 | 447 | 234,2% | 679 | 285 | 137,9% |
| Lucro por ação | 5,95 | 0,35 | 1598,6% | 4,57 | (0,16) | n.d. | 0,24 | (0,03) | n.d. |

| | Consolidado ⁽¹⁾ | | GPA Brasil (Multivarejo) | | Grupo Éxito | |
|--|----------------------------|--------------|--------------------------|--------------|--------------|--------------|
| | 4T20 | 4T19 | 4T20 | 4T19 | 4T20 | 4T19 |
| % da Receita Líquida | | | | | | |
| Lucro Bruto | 30,9% | 24,9% | 34,4% | 24,0% | 26,2% | 28,3% |
| Despesas com Vendas | 14,5% | 18,1% | 15,4% | 16,2% | 12,8% | 23,7% |
| Despesas Gerais e Administrativas | 2,5% | 0,1% | 1,9% | 2,4% | 3,2% | 8,7% |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | 17,0% | 18,1% | 17,2% | 18,7% | 16,0% | 15,0% |
| Resultado da Equiv. Patrimonial ⁽²⁾ | 0,3% | 0,1% | 0,3% | 0,4% | 0,2% | 0,2% |
| Outras Despesas e Receitas Operacionais | 0,9% | 1,8% | 2,6% | 0,5% | 1,3% | 6,4% |
| Depreciação e Amortização | 3,3% | 3,3% | 3,3% | 3,5% | 3,3% | 2,8% |
| EBIT | 11,8% | 1,9% | 16,8% | 1,8% | 5,9% | 3,9% |
| Resultado Financeiro Líquido | 1,6% | 2,9% | 3,9% | 2,9% | 1,3% | 2,6% |
| Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R. | 13,4% | 1,0% | 20,7% | 1,1% | 4,6% | 1,3% |
| Imposto de Renda | 4,3% | 0,2% | 5,9% | 0,7% | 2,2% | 1,3% |
| Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - op. em continuidade | 9,1% | 0,8% | 14,8% | 0,5% | 2,3% | 0,0% |
| Lucro Líquido Companhia Consolidado | 11,1% | 1,1% | 14,6% | 0,6% | 2,3% | 0,0% |
| Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade ⁽³⁾ | 8,9% | 0,9% | 14,8% | 0,5% | 1,7% | 0,6% |
| Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado⁽³⁾ | 10,8% | 1,0% | 14,6% | 0,6% | 1,7% | 0,7% |
| Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade | 0,2% | 0,1% | 0,0% | 0,0% | 0,6% | 0,6% |
| Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado | 0,2% | 0,1% | 0,0% | 0,0% | 0,6% | 0,6% |
| EBITDA | 15,4% | 5,6% | 20,5% | 5,8% | 9,4% | 6,9% |
| EBITDA Ajustado⁽⁴⁾ | 14,4% | 7,4% | 17,8% | 6,3% | 10,6% | 13,3% |

(1) Consolidado considera resultado de outros negócios complementares; (2) Resultado da equivalência patrimonial inclui o resultado de Cdiscount no Consolidado; (3) Lucro líquido após participação de acionistas não controladores; (4) Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais.

Demonstração de Resultado do Exercício - 2020

| | Consolidado ⁽¹⁾ | | | GPA Brasil (Multivarejo) | | | Grupo Éxito | | |
|--|----------------------------|-----------------|---------------|--------------------------|-----------------|---------------|-----------------|----------------|----------------|
| | 2020 | 2019 | Δ | 2020 | 2019 | Δ | 2020 | 2019 | Δ |
| R\$ - Milhões | | | | | | | | | |
| Receita Bruta | 55.732 | 31.165 | 78,8% | 31.004 | 28.723 | 7,9% | 24.669 | 2.408 | 924,6% |
| Receita Líquida | 51.253 | 28.838 | 77,7% | 29.170 | 26.654 | 9,4% | 22.034 | 2.151 | 924,5% |
| Custo das Mercadorias Vendidas | (37.271) | (21.102) | 76,6% | (20.825) | (19.530) | 6,6% | (16.419) | (1.537) | 968,1% |
| Depreciação (Logística) | (233) | (123) | 89,9% | (126) | (118) | 6,7% | (107) | (4) | 2301,1% |
| Lucro Bruto | 13.749 | 7.613 | 80,6% | 8.219 | 7.006 | 17,3% | 5.508 | 609 | 804,6% |
| Despesas com Vendas | (7.755) | (5.166) | 50,1% | (4.679) | (4.613) | 1,4% | (2.973) | (510) | 483,4% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (1.587) | (532) | 198,4% | (695) | (710) | -2,1% | (848) | 187 | n.d. |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | (9.343) | (5.698) | 64,0% | (5.374) | (5.324) | 1,0% | (3.821) | (323) | 1083,5% |
| Resultado da Equiv. Patrimonial ⁽²⁾ | 98 | 2 | 3831,0% | 118 | 107 | 10,0% | 27 | (5) | n.d. |
| Outras Despesas e Receitas Operacionais | (71) | (386) | -81,5% | 240 | (248) | n.d. | (307) | (138) | 122,2% |
| Depreciação e Amortização | (1.587) | (1.028) | 75,5% | (1.069) | (967) | 10,5% | (729) | (69) | 1128,3% |
| EBIT - Lucro operac. antes do result. financeiro e impostos | 2.630 | 504 | 421,9% | 2.134 | 574 | 271,7% | 679 | 84 | 712,1% |
| Receitas Financeiras | 909 | 353 | 157,7% | 738 | 301 | 145,3% | 170 | 52 | 228,5% |
| Despesas Financeiras | (1.637) | (1.224) | 33,7% | (1.124) | (1.116) | 0,7% | (510) | (108) | 372,7% |
| Resultado Financeiro Líquido | (728) | (871) | -16,5% | (386) | (815) | -52,7% | (340) | (56) | 505,4% |
| Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R. | 1.902 | (367) | n.d. | 1.748 | (241) | n.d. | 339 | 27 | 1136,2% |
| Imposto de Renda | (663) | 95 | n.d. | (559) | 121 | n.d. | (110) | (28) | 287,2% |
| Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações em continuidade | 1.239 | (273) | n.d. | 1.189 | (120) | n.d. | 229 | (1) | n.d. |
| Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - operações descontinuadas | 1.086 | 1.110 | -2,2% | 84 | 312 | -73,0% | (2) | (0) | 797,9% |
| Lucro Líquido Companhia Consolidado | 2.325 | 838 | 177,5% | 1.273 | 192 | 562,5% | 227 | (1) | n.d. |
| Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade ⁽³⁾ | 1.092 | (285) | n.d. | 1.189 | (120) | n.d. | 70 | (14) | n.d. |
| Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores - op. descontinuadas ⁽¹⁾ | 1.086 | 1.077 | 0,8% | 84 | 312 | -73,0% | (2) | (0) | 797,9% |
| Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado⁽³⁾ | 2.178 | 792 | 174,9% | 1.273 | 193 | 561,0% | 69 | (14) | n.d. |
| Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade | 147 | 12 | 1095,5% | - | (0) | n.d. | 158 | 13 | 1126,6% |
| Participação de Acionistas Não Controladores - op. descontinuadas | (0) | 33 | n.d. | - | - | n.d. | (0) | (0) | 797,9% |
| Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado | 147 | 45 | 224,6% | - | (0) | n.d. | 158 | 13 | 1126,6% |
| EBITDA - Lucro oper. antes da depr., result. financeiro e impostos | 4.666 | 1.654 | 182,1% | 3.329 | 1.659 | 100,6% | 1.515 | 147 | 927,6% |
| EBITDA Ajustado⁽⁴⁾ | 4.738 | 2.040 | 132,2% | 3.088 | 1.907 | 61,9% | 1.822 | 285 | 538,2% |
| Lucro por ação | 8,12 | 2,95 | 174,9% | 4,75 | 0,72 | 558,7% | 0,15 | (0,03) | n.d. |

| | Consolidado ⁽¹⁾ | | GPA Brasil (Multivarejo) | | Grupo Éxito | |
|--|----------------------------|--------------|--------------------------|--------------|--------------|--------------|
| | 2020 | 2019 | 2020 | 2019 | 2020 | 2019 |
| % da Receita Líquida | | | | | | |
| Lucro Bruto | 26,8% | 26,4% | 28,2% | 26,3% | 25,0% | 28,3% |
| Despesas com Vendas | 15,1% | 17,9% | 16,0% | 17,3% | 13,5% | 23,7% |
| Despesas Gerais e Administrativas | 3,1% | 1,8% | 2,4% | 2,7% | 3,8% | 8,7% |
| Desp. com Vendas, Gerais e Adm. | 18,2% | 19,8% | 18,4% | 20,0% | 17,3% | 15,0% |
| Resultado da Equiv. Patrimonial ⁽²⁾ | 0,2% | 0,0% | 0,4% | 0,4% | 0,1% | 0,2% |
| Outras Despesas e Receitas Operacionais | 0,1% | 1,3% | 0,8% | 0,9% | 1,4% | 6,4% |
| Depreciação e Amortização | 3,5% | 3,6% | 3,7% | 3,6% | 3,3% | 2,8% |
| EBIT | 5,1% | 1,7% | 7,3% | 2,2% | 3,1% | 3,9% |
| Resultado Financeiro Líquido | 1,4% | 3,0% | 1,3% | 3,1% | 1,5% | 2,6% |
| Lucro (Prejuízo) Operacional Antes I.R. | 3,7% | 1,3% | 6,0% | 0,9% | 1,5% | 1,3% |
| Imposto de Renda | 1,3% | 0,3% | 1,9% | 0,5% | 0,5% | 1,3% |
| Lucro (Prejuízo) Líquido Companhia - op. em continuidade | 2,4% | 0,9% | 4,1% | 0,5% | 1,0% | 0,0% |
| Lucro Líquido Companhia Consolidado | 4,5% | 2,9% | 4,4% | 0,7% | 1,0% | 0,1% |
| Lucro (Prejuízo) Líquido dos Acionistas Controladores - op. em continuidade ⁽³⁾ | 2,1% | 1,0% | 4,1% | 0,4% | 0,3% | 0,6% |
| Lucro (Prejuízo) dos Acionistas Controladores Consolidado⁽³⁾ | 4,3% | 2,7% | 4,4% | 0,7% | 0,3% | 0,7% |
| Participação de Acionistas Não Controladores - op. em continuidade | 0,3% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,7% | 0,6% |
| Participação de Acionistas Não Controladores Consolidado | 0,3% | 0,2% | 0,0% | 0,0% | 0,7% | 0,6% |
| EBITDA | 9,1% | 5,7% | 11,4% | 6,2% | 6,9% | 6,9% |
| EBITDA Ajustado⁽⁴⁾ | 9,2% | 7,1% | 10,6% | 7,2% | 8,3% | 13,3% |

(1) Consolidado considera resultado de outros negócios complementares; (2) Resultado da equivalência patrimonial inclui o resultado de Cdiscount no Consolidado; (3) Lucro líquido após participação de acionistas não controladores; (4) Ajustado pelas Outras Despesas e Receitas Operacionais.

Fluxo de Caixa - Consolidado^(*)

| (R\$ milhões) | FLUXO DE CAIXA | |
|--|----------------|----------------|
| | Consolidado | |
| | 31.12.2020 | 31.12.2019 |
| Lucro (Prejuízo) líquido do exercício | 2.326 | 836 |
| Imposto de renda diferido | 69 | 240 |
| Perda (ganho) na alienação de imobilizado e intangível | 317 | 88 |
| Depreciação e amortização | 2.564 | 1.559 |
| Juros e variações monetárias | 1.796 | 1.668 |
| Ajuste a valor presente | (1) | 1 |
| Resultado de equivalência patrimonial | (99) | (18) |
| Provisão para demandas judiciais | 443 | 194 |
| Provisão para baixas e perdas | 45 | - |
| Remuneração baseada em ações | 32 | 38 |
| Provisão para créditos de liquidação duvidosa | 86 | 263 |
| Provisão para obsolescência e quebras | 24 | 16 |
| Outras despesas operacionais | (1.815) | 18 |
| Receita a apropriar | (349) | (344) |
| Perda (ganho) na baixa de passivo de arrendamento | (698) | (116) |
| Ganho de venda de subsidiária | - | (598) |
| Reavaliação do investimento - Bellamar | (573) | - |
| (Aumento) redução de ativos | | |
| Contas a receber | (257) | (14) |
| Estoques | (1.142) | (181) |
| Impostos a recuperar | 392 | (354) |
| Dividendos recebidos | 15 | 23 |
| Outros ativos | (27) | (173) |
| Partes relacionadas | (22) | (81) |
| Depósitos judiciais | 87 | (6) |
| (Aumento) redução de passivos | | |
| Fornecedores | 726 | (1.215) |
| Salários e encargos sociais | 234 | (131) |
| Impostos e contr. sociais a recolher | 549 | (15) |
| Demais contas a pagar | (1) | (52) |
| Demandas judiciais | (161) | (453) |
| Receita diferida | 252 | 173 |
| Imposto de renda e contribuição social pagos | (70) | (231) |
| Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades operacionais | 4.742 | 1.135 |
| Aumento de capital em controladas | (31) | - |
| Aquisição de bens do ativo imobilizado | (2.289) | (2.462) |
| Aumento no ativo intangível | (201) | (320) |
| Venda de bens do imobilizado | 1.773 | 511 |
| Caixa líquido de aquisições de empresas | - | (3.309) |
| Variação do Caixa na desconsolidação de Sendas / Caixa recebido da venda da Via Varejo | (3.529) | 2.326 |
| Aquisição de propriedade para investimento | (14) | (12) |
| Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de investimento | (4.291) | (3.266) |
| Fluxo de caixa das atividades de financiamento | | |
| Aumento de capital | 9 | 32 |
| Captação e refinanciamentos | 7.262 | 13.604 |
| Pagamentos de empréstimos e financiamentos | (5.538) | (9.952) |
| Pagamento de dividendos | (339) | (268) |
| Recursos obtidos com oferta de ações e acionistas não controladores | 3 | - |
| Aquisição de sociedade | - | (31) |
| Transação com não controladores | 2 | 7 |
| Pagamento de passivo de arrendamento | (1.680) | (1.498) |
| Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de financiamento | (281) | 1.894 |
| Variação Cambial s/ caixa e equivalentes | 587 | 111 |
| Aumento (redução) de caixa e equivalentes | 757 | (126) |
| Disponibilidades no início do exercício | 7.954 | 8.080 |
| Disponibilidades no fim do exercício | 8.711 | 7.954 |
| Variação no caixa e equivalentes | 757 | (126) |

(*) Considera 5 meses de Via Varejo e 1 mês de Grupo Éxito em 2019. Considera 12 meses de Assai em 2019 e 2020.

SEGMENTAÇÃO DE VENDAS POR NEGÓCIO – BRASIL

Segmentação de Vendas Brutas por Negócio

| (R\$ milhões) | 4T20 | % | 4T19 | % | Δ | 2020 | % | 2019 | % | Δ |
|---------------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------|
| GPA Brasil (Multivarejo) | 8.255 | 99,8% | 7.746 | 99,9% | 6,6% | 31.004 | 99,8% | 28.723 | 99,9% | 7,9% |
| Pão de Açúcar | 2.041 | 24,7% | 1.954 | 25,2% | 4,5% | 7.952 | 25,6% | 7.378 | 25,7% | 7,8% |
| Extra ⁽¹⁾ | 4.972 | 60,1% | 4.684 | 60,4% | 6,1% | 18.594 | 59,9% | 17.152 | 59,6% | 8,4% |
| Proximidade ⁽²⁾ | 489 | 5,9% | 356 | 4,6% | 37,3% | 1.787 | 5,8% | 1.352 | 4,7% | 32,2% |
| Outros Negócios ⁽³⁾ | 754 | 9,1% | 752 | 9,7% | 0,2% | 2.672 | 8,6% | 2.840 | 9,9% | -5,9% |
| GPA ⁽⁴⁾ | 8.269 | 100,0% | 7.755 | 100,0% | 6,6% | 31.063 | 100,0% | 28.757 | 100,0% | 8,0% |

Segmentação de Vendas Líquidas por Negócio

| (R\$ milhões) | 4T20 | % | 4T19 | % | Δ | 2020 | % | 2019 | % | Δ |
|---------------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------|
| GPA Brasil (Multivarejo) | 8.378 | 99,9% | 7.145 | 99,9% | 17,3% | 29.170 | 99,8% | 26.654 | 99,9% | 9,4% |
| Pão de Açúcar | 1.851 | 22,1% | 1.797 | 25,1% | 3,0% | 7.221 | 24,7% | 6.786 | 25,4% | 6,4% |
| Extra ⁽¹⁾ | 4.507 | 53,7% | 4.269 | 59,7% | 5,6% | 16.856 | 57,7% | 15.623 | 58,5% | 7,9% |
| Proximidade ⁽²⁾ | 459 | 5,5% | 336 | 4,7% | 36,3% | 1.678 | 5,7% | 1.273 | 4,8% | 31,8% |
| Outros Negócios ⁽³⁾ | 1.561 | 18,6% | 743 | 10,4% | 110,1% | 3.415 | 11,7% | 2.971 | 11,1% | 14,9% |
| GPA ⁽⁴⁾ | 8.389 | 100,0% | 7.155 | 100,0% | 17,3% | 29.219 | 100,0% | 26.687 | 100,0% | 9,5% |

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

⁽³⁾ Inclui as vendas dos Postos de Combustíveis, Drogarias, Delivery e receitas provenientes do aluguel de galerias comerciais. ⁽⁴⁾ GPA inclui o resultado de James Delivery, Stix Fidelidade e Cheftime.

COMPOSIÇÃO DAS VENDAS (% sobre Vendas Líquidas) - GPA BRASIL (Multivarejo)

| COMPOSIÇÃO DE VENDAS (% sobre Vendas Líquidas) | GPA Brasil (Multivarejo) | | | |
|---|--------------------------|-------|-------|-------|
| | 4T20 | 4T19 | 2020 | 2019 |
| À Vista | 44,1% | 46,2% | 43,0% | 45,2% |
| Cartão de Crédito | 45,0% | 45,5% | 47,2% | 46,8% |
| Ticket Alimentação | 10,9% | 8,3% | 9,8% | 8,0% |



Teleconferência sobre os Resultados do 4T20/2020

Quarta-Feira, 24 de fevereiro de 2021
10h30 (horário de Brasília) | 08h30 (NY) | 13h30 (Londres)

Português (idioma original)

videoconferência: <http://www.gpari.com.br>
telefone: +55 (11) 4210-1803 ou +55 (11) 3181-8565

Inglês (tradução simultânea)

videoconferência: <http://www.gpari.com.br/en/>
telefone: +1 (412) 717-9627 ou +1 (844) 204-8942

Replay

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

+55 11 3193-1012

Código para áudio em português: 1932275#

Código para áudio em inglês: 1779586#

Contatos – Relações com Investidores

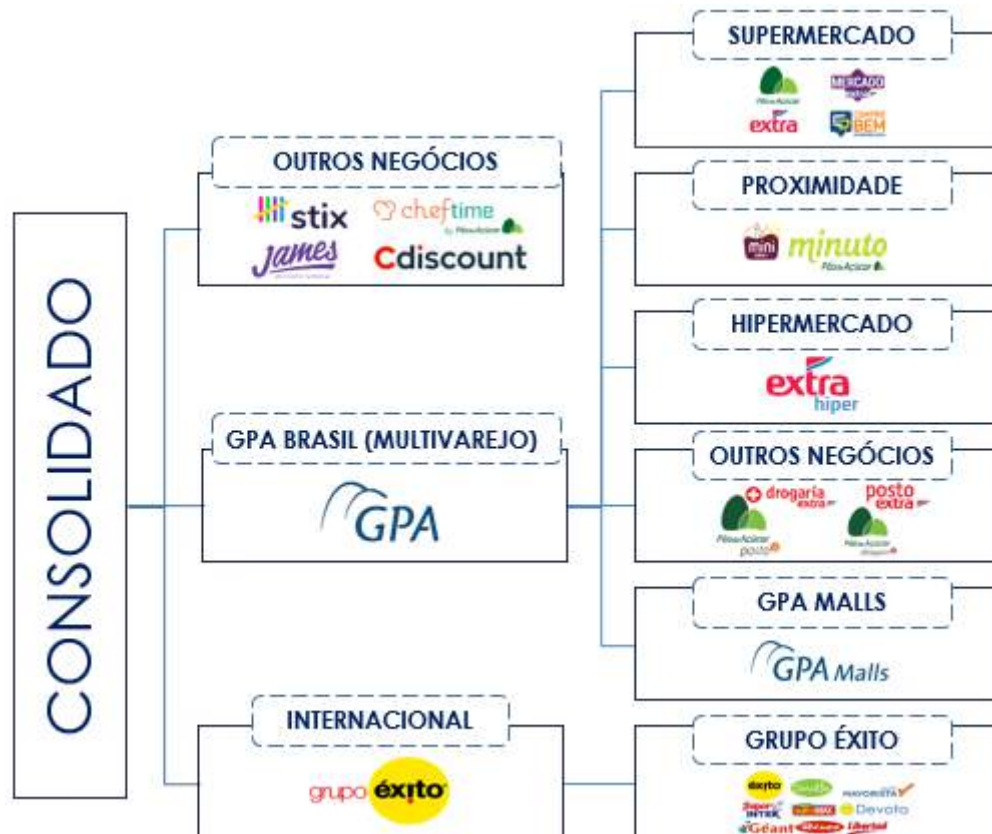
GPA

Telefone: 55 (11) 3886-0421
gpa.ri@gpabr.com
www.gpari.com.br

Aviso / Disclaimer: As declarações contidas neste comunicado relativas à perspectiva dos negócios da Companhia, projeções de resultados operacionais / financeiros, potencial de crescimento da Empresa e relativas às estimativas de mercado e macroeconômicas constituem-se em meras previsões e foram baseadas nas crenças, intenções e expectativas da Administração em relação ao futuro da Companhia. Estas expectativas são altamente dependentes de mudanças do mercado, do desempenho econômico geral do Brasil, da indústria e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças.

APÊNDICE

Negócios da Companhia:



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

Consolidado: Valores apresentados referem-se à soma das atividades GPA Brasil, Grupo Éxito e outros negócios da Companhia (CDiscount, Cheftime, James Delivery e Stix).

Atividades descontinuadas: Referentes às atividades da Via Varejo até maio de 2019, Assaí até dezembro de 2020 e outros efeitos relacionados à baixa dos investimentos.

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

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

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

- Numerador: lucro do exercício ajustado pelos efeitos dilutivos de opções concedidas por subsidiárias.
- Denominador: número de ações de cada categoria ajustado de modo a incluir as possíveis ações correspondentes a instrumentos dilutivos (opções de ações), deduzido o número de ações que poderiam ser recompradas no mercado, conforme o caso.

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

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



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

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



São Paulo, February 23, 2021 - GPA [B3: PCAR3; NYSE: CBD] announces its results for the fourth quarter (4Q20) and full year 2020. All comparisons are with the same period in 2019, except where stated otherwise. The results include the effects of IFRS 16/CPC 06 (R2) – Leases, which eliminates the distinction between operating and financial leases and requires the recognition of a financial asset and liability related to future leases discounted to present value for virtually all lease agreements of our stores.

GPA - 4Q20 and 2020 Results

Due to the spin-off of the Cash & Carry operation, **the activities of Assaí are treated as discontinued operations in the financial statements of GPA of December 31, 2020.** As a result, the following comments consider the operations of GPA Brazil (Multivarejo), its complementary businesses and the operations of Grupo Éxito (Colombia, Uruguay and Argentina), except where stated otherwise. The 4Q20 and 2020 results of Assaí are presented separately at <https://ri.assaí.com.br/>.

Highlights

4Q20

- ✓ Strong consolidated gross revenue growth of 51.4% and 12.9% in the pro forma view, reaching R\$ 15.4 billion;
- ✓ Growth of 'same-store' sales⁽¹⁾ to 11.5% in GPA Brazil (Multivarejo) and 7.8% in Grupo Éxito;
- ✓ The highest EBITDA margin of GPA Brazil in recent years, reaching 9.0%, and a solid margin of 10.6% for Grupo Éxito. Consolidated adjusted EBITDA surpassed R\$ 1.3 billion, with a 9.4% margin.

2020

- ✓ Gross revenue increase of 78.8%, and 12.7% pro forma, exceeding R\$ 55.7 billion;
- ✓ Growth in adjusted EBITDA of GPA Brazil (Multivarejo) and Grupo Éxito, which totaled R\$ 3.9 billion for consolidated GPA, with a margin of 7.8% (+70 bps);
- ✓ Leadership of food e-commerce operation in Brazil and Colombia, with annual sales growth of 203% and 166%, respectively;
- ✓ Consolidated net income attributable to controlling shareholders, basis for dividend payment, reached R\$ 2.2 billion in the year;
- ✓ Low level of leverage: net debt/EBITDA of -0.1x at the end of 2020.

⁽¹⁾ 'Same-store' sales excluding gas stations and drugstores

Corporate restructuring (Assaí spin-off)

- Approval of requests for listing and admission to the trading of **Sendas shares (Assaí) in the Novo Mercado segment of B3 and ADSs on the New York Stock Exchange;**
- **The common shares issued by GPA** will be traded with the right to receive shares issued by Sendas until February 26, and as of March 1, PCAR3 and ASAI3 shares will be traded separately;
- **ADSs of GPA held on March 2** will entitle their holders to receive Sendas ADSs.

Revenue growth

Gross revenue of R\$ 15.4 billion in the quarter and R\$ 55.7 billion in the year, reflecting the operational increase of GPA Brazil (Multivarejo) and Grupo Éxito.

- **GPA Brazil (Multivarejo): Growth of 'same-store' sales**, excluding gas stations and drugstores, to **11.5% in 4Q20 and 12.4% in 2020. Gross revenue totaled R\$ 31 billion**, driven by the maturation of stores renovated in the last two years – around 240 stores in the Pão de Açúcar G7, Mercado Extra, Compre Bem and the new concept Extra Hiper formats – and growth of the food e-commerce operation;
- **Grupo Éxito: robust 'same-store' performance**, excluding gas stations, of 7.8% in the quarter and 7.3% in the year, in constant currency. **Gross revenue of R\$ 24.7 billion** was mainly driven by the consistent growth of the Wow (+13.9%) and FreshMarket (+18.4%) formats and the expansion of the omnichannel approach in all the countries where the Company operates.

Performance of Digital ecosystem

Strong expansion of e-commerce operation in all the countries of operation, with total revenue of R\$ 3.3 billion.

- **GPA Brazil (Multivarejo): Revenue from the GPA platform exceeded R\$1.1 billion in the year**, three times higher than in 2019, while penetration increased to 5% of food sales. The robust customer database built through loyalty programs and the Stix coalition, the recently launched Marketplace GPA, and the expansion of the e-commerce delivery models are important levers that will support the growth of the GPA platform.
- **Grupo Éxito: omnichannel in Colombia grew 2.7times, reaching R\$ 2 billion in sales in 2020 - R\$ 1 billion in food sales** - and increase of penetration to 12% (vs. 4% in 2019), leveraged by the marketplace, expansion of the Company's Click & Collect and home delivery. The strong coalition program (Puntos Colombia), in a growing trend of customers and partners, with 75% of the total points redemptions of the program being made in Grupo Éxito.

Profitability

Adjusted EBITDA was R\$ 3.9 billion, with EBITDA margin of 7.8% (+70 bps).

- **GPA Brazil (Multivarejo):** Adjusted EBITDA of R\$ 676 million, with significant increase in EBITDA margin in 4Q20 to 9.0% (vs. 6.3% in 4Q19). In 2020, EBITDA grew R\$ 364 million to reach R\$ 2.3 billion, with EBITDA margin of 8.0%, strong growth of 80 bps
- **Grupo Éxito:** Adjusted EBITDA of R\$ 679 million and margin of 10.6% in 4Q20. In 2020, adjusted EBITDA totaled R\$ 1.8 billion, increasing R\$ 277 million, with EBITDA margin of 8.3%, driven by strong retail performance.

Low leverage

- Net debt/EBITDA ratio was -0.1x at the end of 2020. Solid financial position, represented by cash balance of R\$ 8.7 billion.
- Maintenance of Capex level in the coming years, sustained by operational cash generation.

Message from Management

2020 proved to be a year of many challenges and a new reality of life imposed by the global pandemic. However, we made important progress on strategic fronts that were decisive in consolidating the Group's footprint and business performance in South America.

We ended the period with approval for the spin-off of the Cash & Carry operation, which enabled the creation of two entirely independent companies - Assaí and GPA - and drive growth in their respective markets.

We retained our position as South America's largest food retail group, with a diversified portfolio of banners and brand leaders in Brazil, Colombia, Argentina and Uruguay.

However, the period demanded agility, resilience and adaptability, and our multichannel, multiformat and multiregional approach helped us to quickly adapt ourselves to the scenario. We brought forward initiatives in record time, maintaining the operation fully functional while ensuring the safety of our customers and employees.

At GPA, adjusting the portfolio of brick-and-mortar stores was one of the priority actions during the year: our new commercial actions at Extra Hiper were successful, with 23 stores already adapted and rollout planned for the remainder of the portfolio in 2021.

We practically concluded the conversions of Extra Super to Mercado Extra stores, with a more competitive positioning for the regional market. And Pão de Açúcar, which remains resilient, will move forward with the expansion of the main concepts of the G7 store model and the resumption of organic store openings in the second half of this year. Proximity stores demonstrated excellent adherence to the new consumption reality in which people seek neighborhood stores: expansion of the Minuto Pão de Açúcar format is among our priorities for 2021.

An important driver of building loyalty and profitability for the business, Private-Label Brands achieved 20% share of Brazil's food business in the year, with new products and revised assortment, which resulted in a very high penetration of 80% among our customers.

It was a year of profound transformation in how we live and consume, and food e-commerce played an important role and received significant impetus from the expansion of our logistics solutions, backed by exclusive warehouses, stores dedicated to e-commerce and Click & Collect deliveries, as well as the last mile option.

Our e-commerce sales in 2020 surpassed R\$1.1 billion, a threefold growth from the previous year, expanding its share of both the food business and the e-commerce market in Brazil. Our database of omnichannel customers, who consume on average 2.7 times more than customers who purchase only from brick-and-mortar stores, doubled in 4Q20 compared to 4Q19.

We took an important step towards consolidating the GPA digital platform with the launch of Marketplace last year. In 2021, we plan to significantly expand the assortment for both 1P and 3P, offering an increasingly more comprehensive purchase basket through our electronic channels.

Stix, the largest coalition rewards program in Brazil's retail sector, in partnership with Raia Drogasil, was another tool to build customer loyalty, alongside the existing loyalty programs Pão de Açúcar Mais and Clube Extra, which have over 20.6 million registered customers.

Grupo Éxito maintained its customer-centric strategy and, notably, successfully innovated and adapted itself to the evolving needs triggered by the pandemic. The business registered gross revenue of R\$24.7 billion in the year, driven



by growth of the Wow and Carulla FreshMarket formats and by the expansion of the omnichannel strategy in all the countries where the Company operates.

The omnichannel initiatives also made considerable progress in the year, with sales totaling R\$2 billion (R\$1 billion in food) and 12.4% of the online channel's share coming from the Colombian operation, a benchmark in Latin America. In addition, the Pontos Colombia loyalty program registered 13.4 million customers and was integrated to the company's commercial ecosystem to enable further development of the marketplace.

In a year of so many challenges, social and environmental issues gained prominence. In Brazil, we updated our Social and Environmental Policy on Sourcing Beef and published the Social and Environmental Policy for Sourcing Palm Oil Products and the Group's Environmental Policy, in continuation of our initiatives to combat deforestation and climate change. We advanced in our commitment to reducing carbon emissions, which was included as a target for variable compensation of all Group executives in 2021.

In a pioneering move in Brazil's retail sector, we extended our Animal Welfare commitments to chains other than eggs, including good practices for the production of broiler, pork and beef. In the diversity and inclusion agenda, we intensified our efforts, publishing the Diversity and Human Rights Policy and conducting training programs for all employees and contractors to promote human rights and combat all types of discrimination.

The GPA Institute, the Group's social investments arm, played a fundamental role in donating food, which benefited more than 4,000 families during the pandemic. The Fundação Êxito, which is committed to eradicating chronic child malnutrition, delivered approximately 255,000 food baskets, benefiting nearly 112,000 children.

The Company's consistent efforts combined with sustainable practices were recognized by its inclusion in the 2021 portfolio of the Corporate Sustainability Index (ISE) of B3 - Brasil, Bolsa, Balcão. We were also rated B+ by CDP Climate (B- in 2019) and won the Corporate Excellence Award at the Out & Equal LGBTQI+ Brazil 2020 forum for actions to promote respect and a diverse and equitable workplace.

Grupo Êxito, for its part, was the only food retailer in Latin America to be recognized for its sustainability standards, for the second straight year in the Sustainability Yearbook 2021 of Standard and Poor's ESG Index.

We ended 2020 proud of our trajectory. In 2021, we will continue to adapt our portfolio to market needs, with the focus on executing our strategy of serving clients of all profiles, backed by the omnichannel approach and an increasingly integrated digital platform. Operational excellence, constant innovation and strengthening of the value proposition of selected formats are the Company's priorities in Brazil, along with maintaining high Environmental, Social and Governance (ESG) standards.

At Grupo Êxito, apart from the digital presence and strong omnichannel approach, its leadership of the food retail market in Colombia and Uruguay will continue to pave the way for a strong and resilient operation in 2021. The robust ecosystem will also bring monetization opportunities and, consequently, improved customer experience.

We started the year with more positive signs in relation to the public health crisis, though we are certain that we will have major macroeconomic challenges to overcome. However, we remain optimistic about maintaining business growth in a continuous process of transformation, keeping step with technological advances and consumption trends, while dealing in a conscientious and responsible manner with all of our stakeholders.

The Management

4Q20 and 2020 EARNINGS RELEASE

| (R\$ million) | Consolidated ⁽¹⁾ | | | | | |
|---|-----------------------------|---------|----------|---------|---------|----------|
| | 4Q20 | 4Q19 | Δ | 2020 | 2019 | Δ |
| Gross Revenue | 15,417 | 10,185 | 51.4% | 55,732 | 31,165 | 78.8% |
| Net Revenue | 14,770 | 9,327 | 58.4% | 51,253 | 28,838 | 77.7% |
| Gross Profit | 4,559 | 2,324 | 96.2% | 13,749 | 7,613 | 80.6% |
| Gross Margin | 30.9% | 24.9% | 600 bps | 26.8% | 26.4% | 40 bps |
| Selling, General and Adm. Expenses | (2,515) | (1,686) | 49.2% | (9,343) | (5,698) | 64.0% |
| % of Net Revenue | 17.0% | 18.1% | -110 bps | 18.2% | 19.8% | -160 bps |
| Equity Income | 43 | 11 | 279.3% | 98 | 2 | 3831.0% |
| Other Operating Revenue (Expenses) | 138 | (165) | n.d. | (71) | (386) | -81.5% |
| Adjusted EBITDA ⁽²⁾⁽³⁾ | 2,132 | 688 | 210.0% | 4,738 | 2,040 | 132.2% |
| Adjusted EBITDA Margin ⁽²⁾⁽³⁾ | 14.4% | 7.4% | 700 bps | 9.2% | 7.1% | 210 bps |
| Net Financial Revenue (Expenses) | 240 | (267) | n.d. | (728) | (871) | -16.5% |
| % of Net Revenue | 1.6% | -2.9% | 450 bps | -1.4% | -3.0% | 160 bps |
| Income Tax | (632) | 20 | n.d. | (663) | 95 | n.d. |
| Net Income Controlling Shareholders - Consolidated | 1,598 | 94 | 1604.3% | 2,178 | 792 | 174.9% |
| Net margin - Controlling Shareholders Consolidated | 10.8% | 1.0% | 980 bps | 4.3% | 2.7% | 160 bps |
| Net Income - Controlling Shareholders - continuing operations | 1,316 | (86) | n.d. | 1,092 | (285) | n.d. |
| Net margin - Continuing operations | 8.9% | -0.9% | 980 bps | 2.1% | -1.0% | 310 bps |

(1) Consolidated considers the results of GPA Brazil (Multivarejo), other businesses (Stix Fidelidade, Cheftime and James Delivery), Grupo Éxito (Colombia, Uruguay and Argentina) and Cdiscount (in the equity income line). (2) Operating income before interest, taxes, depreciation and amortization; (3) Adjusted for Other Operating Income and Expenses.

Exceptional items booked in 4Q20

In 4Q20, the Company recognized exceptional elements that caused an impact of R\$ 941 million in the net income of GPA Brazil and GPA Consolidated, broken down as follows:

- (i) **R\$ 834 million impact on net revenue and gross profit** related to tax credits resulting from the final and unappealable decision on a lawsuit by CBD related to the exclusion of ICMS from the PIS/Cofins calculation base (R\$ 994 million) and the write-off of tax credits related to provisional measure “MP do Bem” after a decision by the Brazilian Supreme Court (STF) (R\$ -160 million);
- (ii) **R\$ -17 million in the selling expenses line** related to the write-off of diverse tax credits;
- (iii) **R\$ 536 million in financial result, with R\$ 580 million** referring to inflation adjustment on tax credits resulting from the final and unappealable decision on the lawsuit by CBD related to the exclusion of ICMS from the PIS/Cofins calculation base, as well as an expense of R\$ 44 million related to the renegotiation of financing agreements with creditors, resulting from the spin-off of Sendas, according to a material fact published in November;
- (iv) **R\$ -412 million impact on income tax:** composed by R\$ -338 million related to income tax of 25% on items (i), (ii) and (iii) and R\$ -74 million related to the spin-off of Assaí (tax on deferred earnings on the acquisition of Sendas).

The following table shows these effects in each line of the result:

| Exceptional items | Consolidated | | | |
|--|--------------|------|--------------|------|
| | 4Q20 | 4Q19 | 2020 | 2019 |
| (R\$ million) | | | | |
| Gross Revenue | | | | |
| Net Revenue | 834 | | 834 | |
| Gross Profit | 834 | | 834 | |
| Gross Margin | 420 bps | | 120 bps | |
| Selling, General and Adm. Expenses | (17) | | (17) | |
| % of Net Revenue | -90 bps | | -30 bps | |
| Equity Income | | | | |
| Other Operating Revenue (Expenses) | | | | |
| Adjusted EBITDA ⁽²⁾⁽³⁾ | 818 | | 818 | |
| Adjusted EBITDA Margin ⁽²⁾⁽³⁾ | 500 bps | | 140 bps | |
| Net Financial Revenue (Expenses) | 536 | | 536 | |
| % of Net Revenue | 370 bps | | 110 bps | |
| Income Tax | (412) | | (412) | |
| Net Income Controlling Shareholders - Consolidated | 941 | | 941 | |
| Net margin - Controlling Shareholders Consolidated | 610 bps | | 180 bps | |
| Net Income - Controlling Shareholders - continuing operations | 941 | | 941 | |
| Net margin - Continuing operations | 620 bps | | 180 bps | |

Results of 4Q20 and 2020 excluding exceptional items

| Excluding exceptional items | Consolidated ⁽¹⁾ | | | | | |
|--|-----------------------------|----------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| | 4Q20 | 4Q19 | Δ | 2020 | 2019 | Δ |
| (R\$ million) | | | | | | |
| Gross Revenue | 15,417 | 10,185 | 51.4% | 55,732 | 31,165 | 78.8% |
| Net Revenue | 13,936 | 9,327 | 49.4% | 50,419 | 28,838 | 74.8% |
| Gross Profit | 3,725 | 2,324 | 60.3% | 12,915 | 7,613 | 69.6% |
| Gross Margin | 26.7% | 24.9% | 180 bps | 25.6% | 26.4% | -80 bps |
| Selling, General and Adm. Expenses | (2,498) | (1,686) | 48.2% | (9,326) | (5,698) | 63.7% |
| % of Net Revenue | 17.9% | 18.1% | -20 bps | 18.5% | 19.8% | -130 bps |
| Equity Income | 43 | 11 | 279.3% | 98 | 2 | 3831.0% |
| Other Operating Revenue (Expenses) | 138 | (165) | n.d. | (71) | (386) | -81.5% |
| Adjusted EBITDA ⁽²⁾⁽³⁾ | 1,314 | 688 | 91.1% | 3,920 | 2,040 | 92.1% |
| Adjusted EBITDA Margin ⁽²⁾⁽³⁾ | 9.4% | 7.4% | 200 bps | 7.8% | 7.1% | 70 bps |
| Net Financial Revenue (Expenses) | (296) | (267) | 10.8% | (1,264) | (871) | 45.1% |
| % of Net Revenue | -2.1% | -2.9% | 80 bps | -2.5% | -3.0% | 50 bps |
| Income Tax | (220) | 20 | n.d. | (250) | 95 | n.d. |
| Net Income Controlling Shareholders - Consolidated | 656 | 94 | 600.3% | 1,237 | 792 | 56.1% |
| Net margin - Controlling Shareholders Consolidated | 4.7% | 1.0% | 370 bps | 2.5% | 2.7% | -20 bps |
| Net Income - Controlling Shareholders - continuing operations | 374 | (86) | n.d. | 151 | (285) | n.d. |
| Net margin - Continuing operations | 2.7% | -0.9% | 360 bps | 0.3% | -1.0% | 130 bps |

(1) Consolidated considers the results of GPA Brazil (Multivarejo), other businesses (Stix Fidelidade, Cheftime and James Delivery), Grupo Éxito (Colombia, Uruguay and Argentina) and Cdiscount (in the equity income line). (2) Operating income before interest, taxes, depreciation and amortization; (3) Adjusted for Other Operating Income and Expenses.

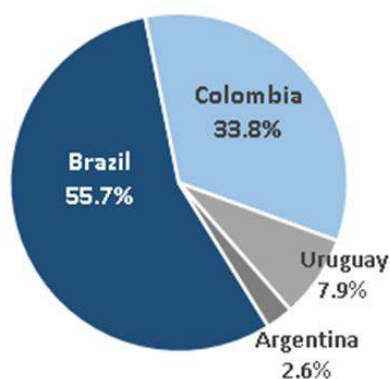
CONSOLIDATED SALES PERFORMANCE

| Gross Revenue (R\$ million) | 4Q20/4Q19 % | | | | 2020/2019 % | | | |
|---|---------------|----------------|--------------------------------------|-----------------------------|---------------|----------------|--------------------------------------|-----------------------------|
| | Total revenue | % Total stores | % Total stores proforma ³ | Same store ^{3,4,5} | Total revenue | % Total stores | % Total stores proforma ³ | Same store ^{3,4,5} |
| Consolidated | 15,417 | 51.4% | 12.9% | 9.7% | 55,732 | 78.8% | 12.7% | 10.0% |
| GPA | 8,269 | 6.3% | 6.3% | 11.5% | 31,063 | 8.0% | 8.0% | 12.4% |
| GPA Brazil (Multivarejo)¹ | 8,255 | 6.6% | 6.6% | 11.5% | 31,004 | 7.9% | 7.9% | 12.4% |
| Other² | 14 | n.d. | n.d. | n.d. | 59 | n.d. | n.d. | n.d. |
| Grupo Éxito¹ | 7,148 | 196.9% | 21.7% | 7.8% | 24,669 | 924.6% | 19.3% | 7.3% |
| Colombia | 5,660 | 199.9% | 26.7% | 8.4% | 18,813 | 897.0% | 20.1% | 5.2% |
| Uruguay | 1,214 | 201.1% | 20.0% | 1.9% | 4,424 | 996.9% | 20.5% | 9.1% |
| Argentina | 274 | 133.4% | -30.5% | 17.6% | 1,432 | 1119.4% | 6.3% | 23.1% |

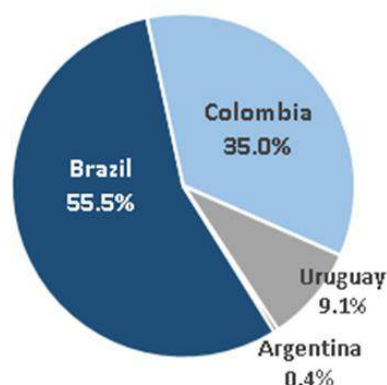
(1) 'Same-store' performance does not include revenue from gas stations and drugstores. (2) Other: Includes the operations of more recent initiatives such as James Delivery, Cheftime and Stix Fidelidade. (3) Pro forma variation includes the results of Grupo Éxito in 4Q19 and 2019 entirely and not just the month of December, for comparison purposes. (4) Includes increases in the constant exchange rate for international operations. (5) To reflect the calendar effect, in 4Q20 the company added 40 bps in GPA Brazil (Multivarejo) and reduced 20 bps in Grupo Éxito, 0 bps in Colombia, 60 bps in Uruguay e 180 bps in Argentina. In 2020, the adjustment was 0 bps in GPA Brazil (Multivarejo) and reducing 30 bps at Grupo Éxito, 20 bps in Colombia, 40 bps in Uruguay and 110 bps in Argentina.

GPA Consolidated gross sales totaled R\$ 15.4 billion in 4Q20, strong growth of 51.4% and 12.9% pro forma view. There was acceleration in 'same-store' sales, excluding gas stations and drugstores, to 9.7%. **In 2020, gross revenue reached R\$ 55.7 billion**, expansion of 78.8% and 12.7% pro forma, and 10.0% for 'same-store' sales excluding gas stations and drugstores.

Contribution of gross revenue by country - 2020



Contribution of Adjusted EBITDA by country - 2020



Not including other businesses (Cdiscount, Stix Fidelidade, Cheftime and James Delivery).

OPERATING PERFORMANCE BY BUSINESS

GPA BRAZIL - MULTIVAREJO:

| Gross Revenue (R\$ million) | 4Q20/4Q19 % | | | 2020/2019 % | | |
|---|---------------|----------------|-------------------------|---------------|----------------|-------------------------|
| | Total revenue | % Total stores | Same store ¹ | Total revenue | % Total stores | Same store ¹ |
| GPA Brazil (Multivarejo) | 8,255 | 6.6% | 9.2% | 31,004 | 7.9% | 9.9% |
| Extra Hiper | 3,522 | 3.5% | 10.3% | 13,316 | 6.4% | 10.6% |
| Mercado Extra / Compre Bem | 1,450 | 13.1% | 13.9% | 5,278 | 13.9% | 15.9% |
| Pão de Açúcar | 2,041 | 4.5% | 5.8% | 7,952 | 7.8% | 8.2% |
| Proximity | 489 | 37.3% | 33.5% | 1,787 | 32.2% | 29.8% |
| Gas station & Drugstore | 540 | -16.1% | n.d. | 2,011 | -15.9% | n.d. |
| Other Businesses ² | 214 | 64.0% | n.d. | 659 | 46.8% | n.d. |
| GPA Brazil (Multivarejo) ex gas station & drugstores | 7,716 | 8.3% | 11.5% | 28,992 | 10.1% | 12.4% |

(1) To reflect the calendar effect, in 4Q20 the company added 40 bps and 0 bps in 2020. (2) Includes sales of Delivery service and revenues from lease of commercial centers.

Retail sales in Brazil increased from the previous quarter, with ‘same-store’ growth of 11.5%, excluding gas station and drugstore operations. Sales in the food and non-food categories continued to grow (11% and 13%, respectively), with notable performance by home appliances. The quarter presented a better trend in volume and clients compared to 3Q20.

Private-Label Brands reached a high 20% share of the food category, driven by the outstanding performance in the categories of basic grocery product, butchery and beverages, as well as launches in the categories of beauty, personal care, and ready to eat solutions.

Online sales continued to be the exceptional growth lever, increasing 198% in 4Q20 and contributing to **the remarkable revenue of R\$ 1.1 billion in 2020**.

In 2020, gross revenue totaled R\$ 31 billion, mainly driven by the maturation of stores renovated/remodeled in the last two years, as well as digital transformation initiatives, underlining the adhesion of our multiformat, multichannel and multiregion strategy.

Highlights per banner:

- Hiper:** Speed up ‘same-store’ sales growth vs 3Q20 to 10.3%, which underscores the attractiveness of the one-stop-shop concept, with significant growth in both the food and non-food categories. Sales grew by about 20% in the 23 stores in which initiatives for strengthening the format's value proposition were implemented, based on the following pillars: i) more competitive prices in mass consumption categories that increase customer traffic at stores, ii) improved customer service in perishable goods, iii) review of non-food portfolio with specialization in the home appliances category, and reduction in the assortment of other categories. Due to the success of the results achieved with this model, these initiatives will be rolled out at all the stores of the format during 2021.
- Pão de Açúcar:** ‘Same-store’ sales in 4Q20 increased from 3Q20 to 5.8%, driven by the strong performance of around 9% by the 46 next generation Pão de Açúcar stores (G7), the significant growth of 187% in express e-commerce modality with the expansion of the coverage area, and the adaptation of the commercial initiatives in each store. The Company also invested more in promotional campaigns segmented according to the profile of diverse client clusters, optimizing media expenses and increasing the return on investment. In 2021, the Company will roll out the main successful concepts of the G7 model in other stores of the banner, with low investment per store. The banner has already analyzed the potential cities to receive the new stores and is concluding the expansion plan for the next 3 years, which is set to start in the second half of 2021.

- **Mercado Extra:** Sales grew 11.8%, continuing the banner's double-digit growth even though a part of its portfolio has been operating for over two years, which demonstrates the strong value proposition of the format. In the quarter, 33 Extra Super stores were converted into Mercado Extra, remaining only six stores to conclude the Extra Super conversion, which should occur in 1Q21.
- **Compre Bem:** Excellent 'same-store' sales performance of 31.6% in the quarter, due to the accelerated maturation and excellent location of the 28 stores. As with Mercado Extra, the first wave of conversions took place two years ago and, despite the strong comparison base, sales continue to grow exponentially every quarter. In the year, the banner reported R\$ 1 billion in sales revenue, contributing to the growth of revenue from the supermarket formats.
- **Proximity:** Significant 'same-store' growth of 33.5% totaling ten consecutive quarters of double-digit growth - above 20% during all quarters of 2020 - thanks to the successful seasonal activations launched in the neighborhood store formats Minuto Pão de Açúcar and Mini Extra. Moreover, the Aliados program has already attained over 1,000 partners (B2B), contributing to the good performance of the Proximity segment. Resuming the format's expansion through the Minuto Pão de Açúcar banner is one of the Company's priorities for 2021.

| Excluding exceptional items (R\$ million) | GPA Brazil (Multivarejo) ⁽¹⁾ | | | | | |
|--|---|---------|---------|---------|---------|----------|
| | 4Q20 | 4Q19 | Δ | 2020 | 2019 | Δ |
| Gross Revenue | 8,255 | 7,746 | 6.6% | 31,004 | 28,723 | 7.9% |
| Net Revenue | 7,544 | 7,145 | 5.6% | 28,336 | 26,654 | 6.3% |
| Gross Profit | 2,046 | 1,716 | 19.3% | 7,385 | 7,006 | 5.4% |
| Gross Margin | 27.1% | 24.0% | 310 bps | 26.1% | 26.3% | -20 bps |
| Selling, General and Adm. Expenses | (1,428) | (1,333) | 7.2% | (5,358) | (5,324) | 0.6% |
| % of Net Revenue | 18.9% | 18.7% | 20 bps | 18.9% | 20.0% | -110 bps |
| Equity Income | 29 | 30 | -3.8% | 118 | 107 | 10.0% |
| Other Operating Revenue (Expenses) | 221 | (33) | n.d. | 240 | (248) | n.d. |
| Adjusted EBITDA ⁽²⁾⁽³⁾ | 676 | 447 | 51.3% | 2,271 | 1,907 | 19.0% |
| Adjusted EBITDA Margin ⁽²⁾⁽³⁾ | 9.0% | 6.3% | 270 bps | 8.0% | 7.2% | 80 bps |

(1) GPA Brazil (Multivarejo) results do not include the result of Other businesses (Stix Fidelidade, Cheftime and James Delivery) businesses. (2) Earnings before interest, tax, depreciation and amortization. (3) Adjusted for Other Operating Income and Expenses.

Gross profit grew significantly to R\$ 2.0 billion (+19.3%), while margin came to 27.1% in 4Q20, mainly reflecting (i) the better level of shrinkage (about 200 bps vs. 4Q19), (ii) the continuity of the strategy adopted during the year regarding commercial activations segmented by customer profile and (iii) the low impact of store renovations compared to 4Q19. In 2020, gross margin remained virtually stable from the previous year in 26.1%.

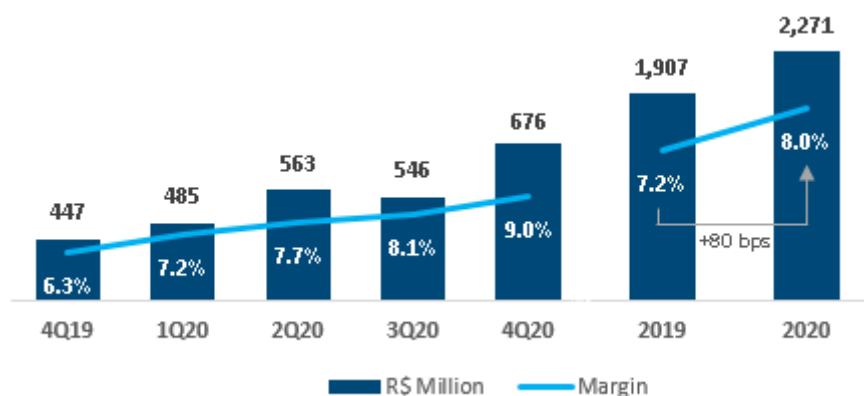
Selling, general and administrative expenses totaled R\$ 1.4 billion, corresponding to 18.9% of net revenue in 4Q20 (18.7% in 4Q19), reflecting the increase in variable expenses, adjustment in provisions for labor contingencies, development of the Marketplace GPA platform and remodeling of stores. In the year, SG&A totaled R\$ 5.4 billion, with strong dilution of 110 bps to 18.9% of net revenue, due to the constant control of the Company expenses and better operational productivity at the stores and distribution centers.

Equity income reflects the result of the stake held in FIC - Financeira Itaú CBD (joint venture with Banco Itaú). FIC's result was R\$ 29 million in 4Q20, in line with 4Q19. In 2020, the amount was R\$ 118 million, a significant increase of 10%, reflecting the appropriate credit and collection policy, despite the challenges imposed by the pandemic during the year.

As a result, **adjusted EBITDA**, excluding exceptional items, totaled R\$ 676 million, a significant increase of 51.3% from 4Q19. **EBITDA margin** came to **9.0%**, a significant increase of **270 bps**, evidencing the strong growth during the year.

In 2020, EBITDA grew R\$ 364 million to reach R\$ 2.3 billion, with EBITDA margin of 8.0% (+80 bps), chiefly reflecting the adjustments made to the store portfolio and the digital initiatives, as well as the constant control of expenses.

Profitability growth - Adjusted EBITDA



DIGITAL ECOSYSTEM GPA Brazil

Online food sales continued the strong growth trend of previous quarters, increasing 198% in 4Q20 vs. 4Q19, accounting for 5% of retail food sales and 12% of the Pão de Açúcar banner. GPA consolidates its position as the largest player in food e-commerce (1P – EBIT Nielsen basis), ending the year with 75% in market share in self-service segment. In the year, revenue from food e-commerce came to R\$ 1.1 billion, three times higher than in 2019 (which was already a strong comparison basis, with 30% growth). Note that the profitability of GPA's e-commerce operation has already exceeded breakeven, with cash generation sufficient to fund the growth of the digital platform.

The highlights of the quarter were the initiatives to further strengthen the **GPA platform**, such as the launch of the Marketplace GPA operation and the expansion of delivery models:

- **Express and Click & Collect (same day):** Expansion of the models to 289 stores in December 2020 (from 120 stores in December 2019), with both channels combined already accounting for 52% of online sales, which supports the Company's focus on offering an increasingly complete omnichannel experience to its clients;
- **Traditional Delivery (next day):** Opening of four new mini distribution centers to support sales growth, which stood at 128% in the quarter;
- **James Delivery (next hour):** Expansion of the last mile solution to 355 stores in 32 cities (compared to 55 stores in 18 cities in December 2019), with increase of 543% in GMV and 316% in the number of orders.

The GPA platform, for the coming up years, should have important growth levers and improvements in the purchase journeys of our clients, such as: i) **growth of Marketplace GPA**, which will enable a significant increase in the number of items offered in 3P through categories that are supplementary to the core business, ii) **strengthening of verticals in 1P**, in categories that already are the strengths of our brick-and-mortar stores, such as baby products, beer, wine and cleaning products, reinforcing the recurrent purchases of our food products, iii) **expansion of the delivery radius** in the Express, Next Day delivery and last mile models, iv) **robust client database** via loyalty programs (Cliente Mais and Clube Extra) and the coalition of loyalty programs (Stix), and v) external partnerships for operating as a seller in third-party marketplaces.

The Company registers **significant numbers on diverse digitalization fronts**, with over 20.6 million loyalty clients signed up, which results in greater recurrence and an exponential increase in the number of omnichannel clients, which



grew 99% in 4Q20 compared to the previous year. In 2020, we reached the mark of approximately 60% of multichannel clients (of the total online clients), with average consumption 2.7 times higher than clients of only one channel.

Moreover, GPA already has more than 100 startups plugged in its ecosystem, working on the development of innovations from the point of sale to the back office operation, as well as 25 multidisciplinary squads working on digital transformation, which brings to the company a greater agility in the outcomes. The Company also integrated technology and innovation in its offline environment, offering the "Pix" payment option, implemented at all stores in the month of its launch and over 200 self-checkouts (119 self-checkouts in December 2019).

GRUPO ÉXITO:

GPA acquired 96.57% of the capital stock of Grupo Éxito on November 27, 2019. Therefore, in 2019 and 4Q19, only the December 2019 result is considered in GPA Consolidated. The amounts below for 4Q19 and 2019 are pro forma, considering the full results of the respective periods, provided only for the purpose of comparison.

| Gross Revenue (R\$ million) | 4Q20/4Q19 % | | | 2020/2019 % | | |
|-------------------------------------|---------------|----------------|---------------------------------------|---------------|----------------|---------------------------------------|
| | Total revenue | % Total stores | Same store ex calendar ^{1 3} | Total revenue | % Total stores | Same store ex calendar ^{1 3} |
| Grupo Éxito | 7,148 | 21.7% | 7.6% | 24,669 | 19.3% | 6.9% |
| Colombia | 5,660 | 26.7% | 8.4% | 18,813 | 20.1% | 5.2% |
| Éxito | 3,999 | 30.3% | 9.5% | 12,832 | 20.2% | 4.5% |
| Carulla | 780 | 32.3% | 10.0% | 2,744 | 30.8% | 13.3% |
| Surtimax & Super Inter | 491 | 21.4% | 5.1% | 1,753 | 13.7% | 3.6% |
| B2B & other businesses ² | 389 | -3.9% | -7.4% | 1,485 | 10.2% | -5.6% |
| Uruguay | 1,214 | 20.0% | 1.9% | 4,424 | 20.5% | 9.1% |
| Argentina | 274 | -30.5% | 17.6% | 1,432 | 6.3% | 23.1% |
| Grupo Éxito ex gas stations | 7,088 | 21.9% | 7.8% | 24,478 | 19.6% | 7.3% |

(1) To reflect the calendar effect, the following reductions were made in 4Q20: 20 bps in Grupo Éxito, 0 bps in Colombia, 60 bps in Uruguay and 180 bps in Argentina. In 2020, the following reductions were made: 30 bps in Grupo Éxito, 20 bps in Colombia, 40 bps in Uruguay and 110 bps in Argentina. (2) Includes the formats Surtimayorista, VIVA, Aliados and Other Businesses. (3) 'Same store' presented in growth with constant exchange rate.

Gross revenue reached R\$ 7.1 billion in the quarter, pro forma growth of 21.7% (+4.7% in constant currency). 'Same-store' sales, excluding gas stations, grew significantly to 7.8% in 4Q20 (vs. 2.3% in 3Q20), reflecting the solid progress made in the omnichannel strategy in all countries (+2.5x), strong performance by the Colombia retail operation ('same-store' growth of +8.4%) and contribution from innovative formats (Wow and FreshMarket). In the year, revenue came to R\$ 24.7 million, a pro forma increase of 19.3% and 19.6% in the 'same-store' excluding gas stations.

Below are the highlights by country:

- **Colombia:** 'same-store' growth of 8.4% in 4Q20, due to the successful commercial activations in the period (non-VAT day, Black Friday and Christmas), significant double-digit growth in the non-food category, strong performance by innovative formats (+17.0% by Éxito WOW and +15.1% by Carulla FreshMarket) and robust increase in omnichannel sales (+2.6x), whose penetration stood at approximately 11.7% in 4Q20.
- **Uruguay:** 'same-store' increase of 1.9% in the quarter, despite the restrictions on circulation and closure of borders, which affected the customary tourism during the period. Note to the significant growth in omnichannel sales in 4Q20 (1.6 times higher than in 2019) and in food sales, driven by FreshMarket stores (which account for 42% of sales).
- **Argentina:** 'same-store' sales performance of 17.6% in 4Q20. The performance of Libertad continued to be affected by restrictions on mobility and business hours of stores. Moreover, the extension of the decree that establishes the maximum price levels created supply difficulties, especially in non-food categories, in addition to the reduction of consumption levels of the population.

| | Grupo Éxito | | | | | |
|--|-------------|------------------------------------|---------|---------|------------------------------------|---------|
| (R\$ million) | 4Q20 | 4Q19 (Pro forma) ⁽³⁾ | Δ | 2020 | 2019 (Pro forma) ⁽³⁾ | Δ |
| Gross Revenue | 7,148 | 5,874 | 21.7% | 24,669 | 20,683 | 19.3% |
| Net Revenue | 6,381 | 5,231 | 22.0% | 22,034 | 18,388 | 19.8% |
| Gross Profit | 1,673 | 1,419 | 17.8% | 5,508 | 4,761 | 15.7% |
| Gross Margin | 26.2% | 27.1% | -90 bps | 25.0% | 25.9% | -90 bps |
| Selling, General and Adm. Expenses | (1,019) | (882) | 15.5% | (3,821) | (3,290) | 16.1% |
| % of Net Revenue | 16.0% | 16.9% | -90 bps | 17.3% | 17.9% | -60 bps |
| Equity Income | 10 | 7 | 37.5% | 27 | (0) | n.d. |
| Other Operating Revenue (Expenses) | (81) | (174) | -53.4% | (307) | (218) | 40.5% |
| Adjusted EBITDA ⁽¹⁾⁽²⁾ | 679 | 564 | 20.3% | 1,822 | 1,545 | 17.9% |
| Adjusted EBITDA Margin ⁽¹⁾⁽²⁾ | 10.6% | 10.8% | -20 bps | 8.3% | 8.4% | -10 bps |

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

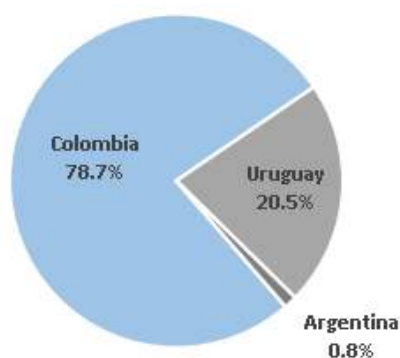
Gross profit totaled R\$ 1.7 billion in 4Q20, up 17.8% proforma from 4Q19, with margin of 26.2% (vs. 27.1% in 4Q19). The variation in gross margin reflects the lower contribution of complementary businesses due to the pandemic, especially the lower distribution of royalties in Tuya, despite the improvement in the retail operation performance. In the year, gross profit came to R\$ 5.5 billion, up 15.7%, with margin of 25.0%, reflecting the same effect mentioned previously.

Selling, general and administrative expenses amounted to R\$ 1.0 billion, increasing at a slower pace than inflation in all the countries, which led to a dilution of 90 bps to 16.0%. In 2020, the ratio of operating expenses to net revenue was 17.3%, down 60 bps, demonstrating the continuous control of expenses at Grupo Éxito.

Equity income came to R\$ 10 million in 4Q20 and R\$ 27 million in 2020, reflecting the result of 50% interest held in Puntos Colombia and in the financial company Tuya (both joint ventures with Bancolombia).

As a result of the above effects, **Adjusted EBITDA** totaled R\$ 679 million in 4Q20, up 20.3%, with margin of 10.6%. In the year, Adjusted EBITDA came to R\$ 1.8 billion, a significant increase of R\$ 277 million, with margin of 8.3%, reflecting the strong performance by the retail operation despite the adverse effects of the COVID-19 pandemic on complementary businesses, which resulted in lower contribution from these businesses.

Contribution of EBITDA by country - 2020



DIGITAL ECOSYSTEM - Grupo Éxito

Grupo Éxito presented significant advance in its omnichannel strategy in all the countries where it operates, especially in the online operation in Colombia, which grew 2.7x in sales in 2020 and increased its share to 12.4% (vs. 4.5% in 2019), becoming a reference in Latin America. Below are the highlights by country:

- **Colombia:** Omnichannel sales reached R\$ 2 billion in 2020- of which R\$ 1 billion in food category - and reached 8.5 million orders. The operation has key assets and partnerships such as: i) home delivery was extended not only to mid and premium banners Carulla and Éxito, but also to low-cost banners (Surtimax, Super Inter and Surtimayorista), ii) 430 stores operating in the Click & Collect model, iii) exclusivity in the last mile partnership with Rappi, iv) a growing marketplace (+1.8x in GMV vs. 2019), which features important brands such as Decathlon, Miniso, Mac Center, among others. As a result of these factors, the country has a positive profitability in omnichannel operations.
- **Uruguay:** In 2020, there was an increase in omnichannel operations of 110 bps vs. the previous year, representing 3.3% of sales. Highlight for the expressive growth of e-commerce operation (+2.3X vs 2019), an increase of 33.1% in the last mile/home delivery modality and the expansion of the Click & Collect strategy to 41 stores.
- **Argentina:** Online operation registered an important progress during the year through different levers such as i) the expansion of the delivery infrastructure, which already has 15 stores with Click & Collect modality and, ii) partnership with Rappi and Pedidos Ya available in 21 stores (out of a total of 25 stores), which resulted in a six fold increase in modality sales and 1 million items sold.

OTHER INCOME AND EXPENSES

| (R\$ million) | Consolidated | | | GPA (Brazil Multivarejo) ¹ | | | Grupo Éxito | | |
|--------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------------------------------|-------------|---------------|-------------|--------------|---------------|
| | 4Q20 | 4Q19 | Δ | 4Q20 | 4Q19 | Δ | 4Q20 | 4Q19 | Δ |
| Tax contingencies | (318) | (45) | 606.7% | (283) | (17) | 1564.7% | (35) | (28) | 25.0% |
| Restructuring | (57) | (120) | -52.5% | (9) | (16) | -43.8% | (46) | (110) | -58.2% |
| Corporate reorganization | 513 | - | n.d. | 513 | - | n.d. | - | - | n.d. |
| COVID | - | - | n.d. | - | - | n.d. | - | - | n.d. |
| Total | 138 | (165) | n.d. | 221 | (33) | n.d. | (81) | (138) | -41.3% |
| Non cash effect | 181 | (56) | n.d. | 264 | (24) | n.d. | (49) | (32) | 53.1% |
| Cash effect | (43) | (109) | -60.6% | (43) | (9) | 377.8% | (32) | (106) | -69.8% |

(1) GPA Brazil (Multivarejo) results do not include the result of Other businesses (Stix Fidelidade, Cheftime and James Delivery) businesses. The result of these operations is reflected in GPA Consolidated.

"Other Income and Expenses" amounted to an income of R\$ 138 million in 4Q20, with R\$ 181 million being non-cash income and only R\$ 43 million being expenses with cash effect.

In GPA Brazil (Multivarejo), "Other Income and Expenses" came to an income of R\$ 221 million in 4Q20, mainly composed of:

i) **Tax contingencies:** Provision of R\$ 283 million, mainly related to the IPI tax on the internal transfer of goods, as per the decision by the Brazilian Supreme Court (STF).

ii) **Restructuring of the store portfolio** in the Brazilian operations, which resulted in an income of R\$ 9 million, comprising a R\$ 87 million related to capital gains from sale and leaseback operations (two Extra Hiper stores and two Pão de Açúcar stores), which was partially offset by the negative impact of R\$ 76 million related to store closures and asset write-offs;

iii) **Corporate restructuring (Assaí spin-off):** Impacts related to the project amounted to an income of R\$ 513 million, composed of (i) the revaluation of the remaining interest in FIC pursuant to IFRS 10 (50% of the interest held by GPA was transferred to Assaí at the fair price) in the amount of R\$ 573 million and (ii) costs related to the project (expenses of R\$ 60 million);

In Grupo Éxito, "Other Income and Expenses" resulted in an expense of R\$ 81 million, related to expenses with restructuring of stores and tax contingencies.

In the year, "Other Income and Expenses" resulted in an expense of R\$ 71 million, with R\$ 91 million of expenses with cash impact and R\$ 20 million of non-cash income, as shown below:

| (R\$ million) | Consolidated | | | GPA (Brazil Multivarejo) ¹ | | | Grupo Éxito | | |
|--------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------------------------------|--------------|-------------|--------------|--------------|---------------|
| | 2020 | 2019 | Δ | 2020 | 2019 | Δ | 2020 | 2019 | Δ |
| Tax contingencies | (374) | (158) | 136.7% | (321) | (130) | 146.9% | (53) | (28) | 89.3% |
| Restructuring | (76) | (228) | -66.7% | 131 | (118) | n.d. | (203) | (110) | 84.5% |
| Corporate reorganization | 513 | - | n.d. | 513 | - | n.d. | - | - | n.d. |
| COVID | (134) | - | n.d. | (83) | - | n.d. | (51) | - | n.d. |
| Total | (71) | (386) | -81.6% | 240 | (248) | n.d. | (307) | (138) | 122.5% |
| Non cash effect | 20 | (254) | n.d. | 186 | (222) | n.d. | (76) | 37 | n.d. |
| Cash effect | (91) | (132) | -31.1% | 54 | (26) | n.d. | (231) | (175) | 32.0% |

(1) GPA Brazil (Multivarejo) results do not include the result of Other businesses (Stix Fidelidade, Cheftime and James Delivery) businesses. The result of these operations is reflected in GPA Consolidated.

FINANCIAL RESULT

| Excluding exceptional items (R\$ million) | Consolidated | | | | | |
|--|--------------|--------------|---------------|----------------|--------------|---------------|
| | 4Q20 | 4Q19 | Δ | 2020 | 2019 | Δ |
| Financial Revenue | 22 | 47 | -53.5% | 169 | 308 | -45.1% |
| Financial Expenses | (135) | (168) | -19.8% | (704) | (651) | 8.1% |
| Cost of Debt | (91) | (87) | 5.5% | (344) | (337) | 1.9% |
| Cost of Receivables Discount | (13) | (21) | -36.4% | (58) | (101) | -42.7% |
| Other financial expenses | (21) | 0 | n.d. | (236) | (144) | 63.7% |
| Net exchange variation | (10) | (61) | -84.3% | (66) | (68) | -3.2% |
| Net Financial Revenue (Expenses) | (113) | (121) | -6.7% | (535) | (343) | 55.7% |
| % of Net Revenue | 0.8% | 1.3% | -50 bps | 1.1% | 1.2% | -10 bps |
| Interest on lease liabilities | (183) | (146) | 25.3% | (728) | (528) | 38.1% |
| Net Financial Revenue (Expenses) - Post IFRS 16 | (296) | (267) | 10.8% | (1,263) | (871) | 45.0% |
| % of Net Revenue - Post IFRS 16 | 2.1% | 2.9% | -80 bps | 2.5% | 3.0% | -50 bps |

The table above does not include the updated ICMS credit related to the exclusion of ICMS from the PIS/Cofins calculation base, in the amount of R\$580 million, and R\$44 million related to the renegotiation of debts resulting from the spin-off of Sendas, as described in the item "Exceptional elements."

The net financial result of GPA Consolidated was an expense of R\$ 296 million in the quarter, corresponding to 2.1% of net revenue. Excluding interest on lease liabilities, net financial result was R\$ 113 million in 4Q20, equivalent to 0.8% of net revenue.

The main variations in the quarterly net financial result were:

- **Finance income:** The decline in relation to 4Q19 chiefly reflects the drop in the CDI rate during the period;
- **Financial expenses (including the cost of selling receivables):** R\$ 135 million in 4Q20 (vs. R\$ 168 million in 4Q19), composed of:
 - Higher **debt cost** due to the increase in average gross debt in the period, offset by lower interest rate;
 - Lower **receivables discount** due to the decline in the CDI rate during the period and lower volume discounted.

In 2020, the financial result came to an expense of R\$ 1.3 billion, corresponding to 2.5% of net revenue. Excluding interest on lease liabilities, the amount was R\$ 535 million, equivalent to 1.1% of net revenue, in line with the previous year.

NET DEBT

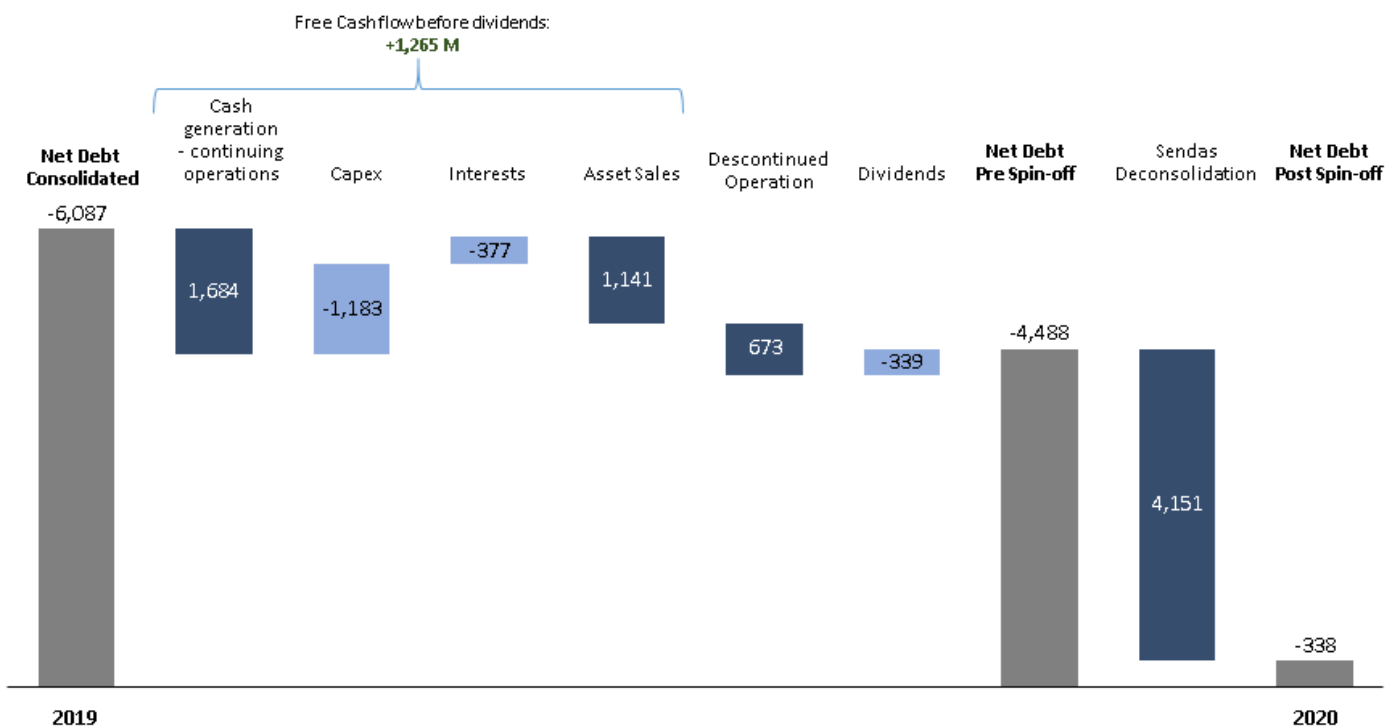
To calculate the indicators in the table below, the Company does not consider the lease liabilities related to IFRS 16.

| Consolidated | | |
|--|----------------|-----------------|
| (R\$ million) | 12.31.2020 | 12.31.2019 |
| Short Term Debt | (2,309) | (3,415) |
| Loans and Financing | (1,089) | (1,129) |
| Debentures | (1,220) | (2,287) |
| Long Term Debt | (6,831) | (10,693) |
| Loans and Financing | (3,453) | (1,117) |
| Debentures | (3,378) | (9,576) |
| Total Gross Debt | (9,140) | (14,108) |
| Cash and Financial investments | 8,711 | 7,954 |
| Net Debt | (429) | (6,154) |
| Adjusted EBITDA⁽¹⁾ | 2,625 | 4,006 |
| On balance Credit Card Receivables not discounted | 91 | 66 |
| Net Debt incl. Credit Card Receivables not discounted | (338) | (6,087) |
| Net Debt incl. Credit Card Receivables not discounted / Adjusted EBITDA⁽¹⁾ | -0.1x | -1.5x |

(1) Adjusted EBITDA before IFRS 16 without extraordinary elements, in the last 12 months. In 2019, adjusted EBITDA considered 12 months of consolidation of Grupo Éxito operations. In 2019, debt and EBITDA consider Assaí results.

Net debt, including the balance of unsold receivables, amounted to R\$ -338 million in GPA Consolidated on December 31, 2020, while adjusted EBITDA⁽¹⁾ totaled R\$ 2.6 billion. Thus, the Company ended the year with low leverage level (net debt/adjusted EBITDA⁽¹⁾ ratio of -0.1x) and solid cash position of R\$ 8.7 billion, an increase of R\$ 757 million from 2019.

Evolution of net debt – Managerial vision (R\$ million)






INVESTMENTS

| (R\$ million) | 4Q20 | 4Q19 | Δ | 2020 | 2019 | Δ |
|---|------------|------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| New stores and land acquisition | 8 | 56 | -85.1% | 54 | 161 | -66.3% |
| Store renovations, conversions and maintenance | 96 | 223 | -57.1% | 344 | 587 | -41.3% |
| Infrastructure and others | 92 | 102 | -10.2% | 447 | 626 | -28.5% |
| Total Investments GPA Brazil (Multivarejo) | 196 | 381 | -48.6% | 846 | 1,373 | -38.4% |
| Total Investments Grupo Éxito | 96 | 80 | 19.6% | 337 | 80 | 321.7% |
| Gross Total Investments Consolidated | 291 | 461 | -36.8% | 1,183 | 1,453 | -18.6% |
| Asset Sale | (289) | (22) | n.d. | (1,141) | (12) | n.d. |
| Net Total Investments Consolidated | 3 | 439 | -99.4% | 42 | 1,441 | -97.1% |

STORE PORTFOLIO CHANGES BY BANNER

In the Brazilian operation, 41 stores were converted from Extra Super to Mercado Extra and four stores were opened: one Mini Extra, one Minuto Pão de Açúcar and two gas stations. Moving on with the portfolio adjustment, the following stores were closed: nine Extra Hiper (three closed, three converted to Assaí stores and three in the process of being converted), three Pão de Açúcar, six Extra Super, three Mini Extra stores and 20 drugstores.

At Grupo Éxito, 19 stores were inaugurated among openings and conversions, with 17 stores in Colombia (two Éxito WOW, one Carulla FreshMarket, four Surtimayorista, three Éxito Express and seven Super Inter stores) and two in Uruguay (one Disco and one FreshMarket store). Another 25 stores were closed, 24 in Colombia (seven Éxito, three Carulla, 13 Surtimax and one Super Inter store) and one in Uruguay (Devoto)

| | 12/31/2019 | | | | | 12/31/2020 | |
|---|--------------|----------|------------------------|------------|-----------------------|--------------|-----------------------------------|
| | Stores | Openings | Openings by Conversion | Closings | Closing to Conversion | Stores | Sales Area ('000 m ²) |
| GPA Brazil retail | 910 | 4 | 41 | -35 | -47 | 873 | 1,194 |
| Pão de Açúcar | 185 | - | - | -3 | - | 182 | 234 |
| Extra Hiper | 112 | - | - | -3 | -6 | 103 | 638 |
| Extra Supermercado | 53 | - | - | -6 | -41 | 6 | 6 |
| Mercado Extra | 100 | - | 41 | - | - | 141 | 159 |
| Compre Bem | 28 | - | - | - | - | 28 | 33 |
| Mini Extra | 152 | 1 | - | -3 | - | 150 | 37 |
| Minuto Pão de Açúcar | 85 | 1 | - | - | - | 86 | 20 |
| Other Business | 195 | 2 | - | -20 | - | 177 | 66 |
| Gas stations | 72 | 2 | - | - | - | 74 | 59 |
| Drugstores | 123 | - | - | -20 | - | 103 | 8 |
| Grupo Éxito | 653 | 1 | 5 | -25 | -5 | 629 | 1,036 |
|  Colombia | 537 | | 5 | -24 | -5 | 513 | 839 |
|  Uruguay | 91 | 1 | | -1 | | 91 | 92 |
|  Argentina | 25 | | | | | 25 | 106 |
| Consolidated | 1,563 | 5 | 46 | -60 | -52 | 1,502 | 2,230 |

CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

Balance Sheet

| BALANCE SHEET | | | | | | |
|---|---------------|---------------|--------------------------|---------------|---------------|---------------|
| ASSETS | | | | | | |
| (R\$ million) | Consolidated | | GPA Brazil (Multivarejo) | | Grupo Éxito | |
| | 12.31.2020 | 12.31.2019 | 12.31.2020 | 12.31.2019 | 12.31.2020 | 12.31.2019 |
| Current Assets | 17,641 | 19,968 | 9,531 | 13,265 | 8,015 | 6,665 |
| Cash and Marketable Securities | 8,711 | 7,954 | 4,962 | 4,773 | 3,687 | 3,150 |
| Accounts Receivable | 686 | 727 | 297 | 423 | 384 | 303 |
| Credit Cards | 86 | 66 | 90 | 66 | - | 0 |
| Sales Vouchers and Trade Account Receivable | 572 | 527 | 138 | 197 | 425 | 330 |
| Allowance for Doubtful Accounts | (43) | (32) | (1) | (6) | (42) | (27) |
| Resulting from Commercial Agreements | 71 | 166 | 70 | 166 | 1 | - |
| Inventories | 6,536 | 8,631 | 3,542 | 6,206 | 2,993 | 2,425 |
| Recoverable Taxes | 983 | 1,692 | 412 | 1,212 | 570 | 480 |
| Noncurrent Assets for Sale | 109 | 223 | 78 | 171 | 30 | 52 |
| Prepaid Expenses and Other Accounts Receivables | 616 | 741 | 240 | 480 | 350 | 256 |
| Noncurrent Assets | 35,654 | 38,507 | 16,672 | 23,022 | 18,930 | 15,437 |
| Long-Term Assets | 4,713 | 4,321 | 4,480 | 4,138 | 256 | 189 |
| Accounts Receivables | 5 | 1 | 1 | 1 | 4 | - |
| Credit Cards | 5 | 1 | 1 | 1 | 4 | - |
| Recoverable Taxes | 3,100 | 2,702 | 3,100 | 2,703 | - | - |
| Deferred Income Tax and Social Contribution | - | 337 | 0 | 338 | (0) | (0) |
| Amounts Receivable from Related Parties | 154 | 104 | 97 | 41 | 82 | 68 |
| Judicial Deposits | 563 | 795 | 560 | 795 | 3 | - |
| Prepaid Expenses and Others | 891 | 382 | 723 | 261 | 168 | 121 |
| Investments | 1,250 | 609 | 770 | 291 | 480 | 318 |
| Investment Properties | 3,639 | 3,051 | - | - | 3,639 | 3,051 |
| Property and Equipment | 19,888 | 24,290 | 9,376 | 15,660 | 10,504 | 8,626 |
| Intangible Assets | 6,164 | 6,236 | 2,045 | 2,933 | 4,051 | 3,253 |
| TOTAL ASSETS | 53,295 | 58,474 | 26,203 | 36,287 | 26,944 | 22,102 |
| LIABILITIES | | | | | | |
| | Consolidated | | GPA Brazil (Multivarejo) | | Grupo Éxito | |
| | 12.31.2020 | 12.31.2019 | 12.31.2020 | 12.31.2019 | 12.31.2020 | 12.31.2019 |
| Current Liabilities | 18,483 | 23,135 | 8,573 | 15,885 | 9,729 | 7,212 |
| Suppliers | 11,424 | 14,887 | 4,956 | 9,676 | 6,449 | 5,208 |
| Loans and Financing | 1,089 | 1,201 | 37 | 904 | 1,052 | 298 |
| Debtentures | 1,220 | 2,287 | 1,220 | 2,287 | - | - |
| Lease Liability | 947 | 937 | 570 | 641 | 377 | 296 |
| Payroll and Related Charges | 897 | 980 | 510 | 685 | 375 | 293 |
| Taxes and Social Contribution Payable | 585 | 531 | 295 | 310 | 288 | 220 |
| Dividends Proposed | 556 | 168 | 516 | 156 | 40 | 11 |
| Financing for Purchase of Fixed Assets | 100 | 231 | 55 | 180 | 45 | 51 |
| Debt with Related Parties | 194 | 214 | 55 | 152 | 77 | 58 |
| Advertisement | 35 | 25 | 34 | 25 | - | - |
| Provision for Restructuring | 17 | 6 | 11 | 6 | 7 | 0 |
| Unearned Revenue | 297 | 365 | 18 | 238 | 200 | 101 |
| Non-current Assets Held for Sale | - | 0 | - | - | - | 0 |
| Others | 1,122 | 1,301 | 296 | 625 | 820 | 676 |
| Long-Term Liabilities | 18,005 | 21,791 | 14,390 | 12,017 | 3,620 | 9,771 |
| Loans and Financing | 3,464 | 1,130 | 2,943 | 1,084 | 520 | 46 |
| Debtentures | 3,378 | 9,576 | 3,379 | 2,438 | - | 7,138 |
| Lease Liability | 7,427 | 7,730 | 5,388 | 6,159 | 2,039 | 1,571 |
| Related Parties | 168 | - | 168 | - | - | - |
| Deferred Income Tax and Social Contribution | 1,034 | 1,195 | 156 | 312 | 883 | 879 |
| Tax Installments | 248 | 376 | 241 | 375 | 7 | 1 |
| Provision for Contingencies | 1,386 | 1,305 | 1,247 | 1,197 | 139 | 108 |
| Unearned Revenue | 19 | 26 | 19 | 26 | - | - |
| Provision for loss on investment in Associates | 591 | 386 | 591 | 386 | - | 1 |
| Others | 291 | 68 | 257 | 41 | 32 | 27 |
| Shareholders' Equity | 16,807 | 13,549 | 3,240 | 8,385 | 13,595 | 5,120 |
| Attributed to controlling shareholders | 13,695 | 10,940 | 3,240 | 8,385 | 10,480 | 2,517 |
| Capital | 5,434 | 6,857 | 4,672 | 6,857 | (0) | - |
| Capital Reserves | 479 | 447 | 476 | 448 | (0) | - |
| Profit Reserves | 6,091 | 3,530 | (3,664) | 973 | 8,455 | 2,282 |
| Other Comprehensive Results | 1,691 | 107 | 1,755 | 107 | 2,025 | 235 |
| Minority Interest | 3,112 | 2,608 | - | 0 | 3,116 | 2,603 |
| TOTAL LIABILITIES | 53,295 | 58,474 | 26,203 | 36,287 | 26,944 | 22,102 |

Income Statement - 4th Quarter 2020

| | Consolidated ⁽¹⁾ | | | GPA Brazil (Multivarejo) | | | Grupo Éxito | | |
|---|-----------------------------|---------|---------|--------------------------|---------|---------|-------------|---------|--------|
| | 4Q20 | 4Q19 | Δ | 4Q20 | 4Q19 | Δ | 4Q20 | 4Q19 | Δ |
| R\$ - Million | | | | | | | | | |
| Gross Revenue | 15,417 | 10,185 | 51.4% | 8,255 | 7,746 | 6.6% | 7,148 | 2,408 | 196.9% |
| Net Revenue | 14,770 | 9,327 | 58.4% | 8,378 | 7,145 | 17.3% | 6,381 | 2,151 | 196.7% |
| Cost of Goods Sold | (10,166) | (6,965) | 46.0% | (5,469) | (5,396) | 1.4% | (4,693) | (1,537) | 205.3% |
| Depreciation (Logistic) | (44) | (38) | 16.9% | (29) | (34) | -13.0% | (15) | (4) | 242.8% |
| Gross Profit | 4,559 | 2,324 | 96.2% | 2,880 | 1,716 | 67.9% | 1,673 | 609 | 174.7% |
| Selling Expenses | (2,143) | (1,691) | 26.7% | (1,289) | (1,159) | 11.1% | (816) | (510) | 60.2% |
| General and Administrative Expenses | (372) | 5 | n.d. | (156) | (173) | -9.8% | (202) | 187 | n.d. |
| Selling, General and Adm. Expenses | (2,515) | (1,686) | 49.2% | (1,445) | (1,333) | 8.4% | (1,019) | (323) | 215.5% |
| Equity Income ⁽²⁾ | 43 | 11 | 279.3% | 29 | 30 | -3.8% | 10 | (5) | n.d. |
| Other Operating Revenue (Expenses) | 138 | (165) | n.d. | 221 | (33) | n.d. | (81) | (138) | -41.2% |
| Depreciation and Amortization | (484) | (311) | 55.4% | (274) | (252) | 9.1% | (207) | (59) | 249.6% |
| Earnings before interest and Taxes - EBIT | 1,742 | 174 | 904.0% | 1,411 | 129 | 993.3% | 375 | 84 | 347.3% |
| Financial Revenue | 644 | 70 | 824.3% | 599 | 18 | 3254.0% | 45 | 52 | -13.2% |
| Financial Expenses | (404) | (336) | 19.9% | (273) | (228) | 19.5% | (130) | (108) | 20.3% |
| Net Financial Result | 240 | (267) | n.d. | 326 | (211) | n.d. | (85) | (56) | 51.1% |
| Income (Loss) Before Income Tax | 1,982 | (93) | n.d. | 1,737 | (81) | n.d. | 290 | 28 | 948.8% |
| Income Tax | (632) | 20 | n.d. | (494) | 47 | n.d. | (143) | (28) | 405.4% |
| Net Income (Loss) Company - continuing operations | 1,350 | (74) | n.d. | 1,243 | (34) | n.d. | 147 | (1) | n.d. |
| Net Result from discontinued operations | 282 | 180 | 56.4% | (17) | (10) | 80.3% | (0) | (0) | 49.6% |
| Net Income (Loss) - Consolidated Company | 1,632 | 107 | 1432.0% | 1,226 | (44) | n.d. | 147 | (1) | n.d. |
| Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations ⁽³⁾ | 1,316 | (86) | n.d. | 1,243 | (34) | n.d. | 108 | (14) | n.d. |
| Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - discontinued operations ⁽³⁾ | 282 | 180 | 56.5% | (17) | (10) | 80.3% | (0) | (0) | 49.6% |
| Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders⁽³⁾ | 1,598 | 94 | 1604.3% | 1,226 | (44) | n.d. | 108 | (14) | n.d. |
| Minority Interest - Non-controlling - continuing operations | 35 | 13 | 171.0% | - | - | n.d. | 39 | 13 | 204.8% |
| Minority Interest - Non-controlling - discontinued operations | (0) | 0 | n.d. | - | - | n.d. | (0) | (0) | 49.6% |
| Minority Interest - Non-controlling - Consolidated | 35 | 13 | 164.1% | - | - | n.d. | 39 | 13 | 204.8% |
| Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA | 2,270 | 523 | 334.1% | 1,714 | 414 | 313.9% | 598 | 148 | 304.9% |
| Adjusted EBITDA⁽⁴⁾ | 2,132 | 688 | 210.0% | 1,494 | 447 | 234.2% | 679 | 285 | 137.9% |
| Earnings per share | 5.95 | 0.35 | 1598.6% | 4.57 | (0.16) | n.d. | 0.24 | (0.03) | n.d. |

| | Consolidated ⁽¹⁾ | | GPA Brazil (Multivarejo) | | Grupo Éxito | |
|---|-----------------------------|-------|--------------------------|-------|-------------|-------|
| | 4Q20 | 4Q19 | 4Q20 | 4Q19 | 4Q20 | 4Q19 |
| % of Net Revenue | | | | | | |
| Gross Profit | 30.9% | 24.9% | 34.4% | 24.0% | 26.2% | 28.3% |
| Selling Expenses | 14.5% | 18.1% | 15.4% | 16.2% | 12.8% | 23.7% |
| General and Administrative Expenses | 2.5% | 0.1% | 1.9% | 2.4% | 3.2% | 8.7% |
| Selling, General and Adm. Expenses | 17.0% | 18.1% | 17.2% | 18.7% | 16.0% | 15.0% |
| Equity Income ⁽²⁾ | 0.3% | 0.1% | 0.3% | 0.4% | 0.2% | 0.2% |
| Other Operating Revenue (Expenses) | 0.9% | 1.8% | 2.6% | 0.5% | 1.3% | 6.4% |
| Depreciation and Amortization | 3.3% | 3.3% | 3.3% | 3.5% | 3.3% | 2.8% |
| EBIT | 11.8% | 1.9% | 16.8% | 1.8% | 5.9% | 3.9% |
| Net Financial Revenue (Expenses) | 1.6% | 2.9% | 3.9% | 2.9% | 1.3% | 2.6% |
| Income Before Income Tax | 13.4% | 1.0% | 20.7% | 1.1% | 4.6% | 1.3% |
| Income Tax | 4.3% | 0.2% | 5.9% | 0.7% | 2.2% | 1.3% |
| Net Income (Loss) Company - continuing operations | 9.1% | 0.8% | 14.8% | 0.5% | 2.3% | 0.0% |
| Net Income (Loss) - Consolidated Company | 11.1% | 1.1% | 14.6% | 0.6% | 2.3% | 0.0% |
| Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations ⁽³⁾ | 8.9% | 0.9% | 14.8% | 0.5% | 1.7% | 0.6% |
| Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders⁽³⁾ | 10.8% | 1.0% | 14.6% | 0.6% | 1.7% | 0.7% |
| Minority Interest - Non-controlling - continuing operations | 0.2% | 0.1% | 0.0% | 0.0% | 0.6% | 0.6% |
| Minority Interest - Non-controlling - Consolidated | 0.2% | 0.1% | 0.0% | 0.0% | 0.6% | 0.6% |
| EBITDA | 15.4% | 5.6% | 20.5% | 5.8% | 9.4% | 6.9% |
| Adjusted EBITDA⁽⁴⁾ | 14.4% | 7.4% | 17.8% | 6.3% | 10.6% | 13.3% |

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

Income Statement – 2020

| | Consolidated ⁽¹⁾ | | | GPA Brazil (Multivarejo) | | | Grupo Éxito | | |
|---|-----------------------------|----------|---------|--------------------------|----------|--------|-------------|---------|---------|
| | 2020 | 2019 | Δ | 2020 | 2019 | Δ | 2020 | 2019 | Δ |
| R\$ - Million | | | | | | | | | |
| Gross Revenue | 55,732 | 31,165 | 78.8% | 31,004 | 28,723 | 7.9% | 24,669 | 2,408 | 924.6% |
| Net Revenue | 51,253 | 28,838 | 77.7% | 29,170 | 26,654 | 9.4% | 22,034 | 2,151 | 924.5% |
| Cost of Goods Sold | (37,271) | (21,102) | 76.6% | (20,825) | (19,530) | 6.6% | (16,419) | (1,537) | 968.1% |
| Depreciation (Logistic) | (233) | (123) | 89.9% | (126) | (118) | 6.7% | (107) | (4) | 2301.1% |
| Gross Profit | 13,749 | 7,613 | 80.6% | 8,219 | 7,006 | 17.3% | 5,508 | 609 | 804.6% |
| Selling Expenses | (7,755) | (5,166) | 50.1% | (4,679) | (4,613) | 1.4% | (2,973) | (510) | 483.4% |
| General and Administrative Expenses | (1,587) | (532) | 198.4% | (695) | (710) | -2.1% | (848) | 187 | n.d. |
| Selling, General and Adm. Expenses | (9,343) | (5,698) | 64.0% | (5,374) | (5,324) | 1.0% | (3,821) | (323) | 1083.5% |
| Equity Income ⁽²⁾ | 98 | 2 | 3831.0% | 118 | 107 | 10.0% | 27 | (5) | n.d. |
| Other Operating Revenue (Expenses) | (71) | (386) | -81.5% | 240 | (248) | n.d. | (307) | (138) | 122.2% |
| Depreciation and Amortization | (1,804) | (1,028) | 75.5% | (1,069) | (967) | 10.5% | (729) | (59) | 1128.3% |
| Earnings before interest and Taxes - EBIT | 2,630 | 504 | 421.9% | 2,134 | 574 | 271.7% | 679 | 84 | 712.1% |
| Financial Revenue | 909 | 353 | 157.7% | 738 | 301 | 145.3% | 170 | 52 | 228.5% |
| Financial Expenses | (1,637) | (1,224) | 33.7% | (1,124) | (1,116) | 0.7% | (510) | (108) | 372.7% |
| Net Financial Result | (728) | (871) | -16.5% | (386) | (815) | -52.7% | (340) | (56) | 505.4% |
| Income (Loss) Before Income Tax | 1,902 | (367) | n.d. | 1,748 | (241) | n.d. | 339 | 27 | 1136.2% |
| Income Tax | (663) | 95 | n.d. | (559) | 121 | n.d. | (110) | (28) | 287.2% |
| Net Income (Loss) Company - continuing operations | 1,239 | (273) | n.d. | 1,189 | (120) | n.d. | 229 | (1) | n.d. |
| Net Result from discontinued operations | 1,086 | 1,110 | -2.2% | 84 | 312 | -73.0% | (2) | (0) | 797.9% |
| Net Income (Loss) - Consolidated Company | 2,325 | 838 | 177.5% | 1,273 | 192 | 562.5% | 227 | (1) | n.d. |
| Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations ⁽³⁾ | 1,092 | (285) | n.d. | 1,189 | (120) | n.d. | 70 | (14) | n.d. |
| Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - discontinued operations ⁽³⁾ | 1,086 | 1,077 | 0.8% | 84 | 312 | -73.0% | (2) | (0) | 797.9% |
| Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders⁽³⁾ | 2,178 | 792 | 174.9% | 1,273 | 193 | 561.0% | 69 | (14) | n.d. |
| Minority Interest - Non-controlling - continuing operations | 147 | 12 | 1096.5% | - | (0) | n.d. | 158 | 13 | 1126.6% |
| Minority Interest - Non-controlling - discontinued operations | (0) | 33 | n.d. | - | - | n.d. | (0) | (0) | 797.9% |
| Minority Interest - Non-controlling - Consolidated | 147 | 45 | 224.6% | - | (0) | n.d. | 158 | 13 | 1126.8% |
| Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization - EBITDA | 4,666 | 1,654 | 182.1% | 3,329 | 1,659 | 100.6% | 1,515 | 147 | 927.6% |
| Adjusted EBITDA ⁽⁴⁾ | 4,738 | 2,040 | 132.2% | 3,088 | 1,907 | 61.9% | 1,822 | 285 | 538.2% |
| Earnings per share | 8.12 | 2.95 | 174.9% | 4.75 | 0.72 | 558.7% | 0.15 | (0.03) | n.d. |

| | Consolidated ⁽¹⁾ | | GPA Brazil (Multivarejo) | | Grupo Éxito | |
|---|-----------------------------|-------|--------------------------|-------|-------------|-------|
| | 2020 | 2019 | 2020 | 2019 | 2020 | 2019 |
| % of Net Revenue | | | | | | |
| Gross Profit | 26.8% | 26.4% | 28.2% | 26.3% | 25.0% | 28.3% |
| Selling Expenses | 15.1% | 17.9% | 16.0% | 17.3% | 13.5% | 23.7% |
| General and Administrative Expenses | 3.1% | 1.8% | 2.4% | 2.7% | 3.8% | 8.7% |
| Selling, General and Adm. Expenses | 18.2% | 19.8% | 18.4% | 20.0% | 17.3% | 15.0% |
| Equity Income ⁽²⁾ | 0.2% | 0.0% | 0.4% | 0.4% | 0.1% | 0.2% |
| Other Operating Revenue (Expenses) | 0.1% | 1.3% | 0.8% | 0.9% | 1.4% | 6.4% |
| Depreciation and Amortization | 3.5% | 3.6% | 3.7% | 3.6% | 3.3% | 2.8% |
| EBIT | 5.1% | 1.7% | 7.3% | 2.2% | 3.1% | 3.9% |
| Net Financial Revenue (Expenses) | 1.4% | 3.0% | 1.3% | 3.1% | 1.5% | 2.6% |
| Income Before Income Tax | 3.7% | 1.3% | 6.0% | 0.9% | 1.5% | 1.3% |
| Income Tax | 1.3% | 0.3% | 1.9% | 0.5% | 0.5% | 1.3% |
| Net Income (Loss) Company - continuing operations | 2.4% | 0.9% | 4.1% | 0.5% | 1.0% | 0.0% |
| Net Income (Loss) - Consolidated Company | 4.5% | 2.9% | 4.4% | 0.7% | 1.0% | 0.1% |
| Net Income (Loss) - Controlling Shareholders - continuing operations ⁽³⁾ | 2.1% | 1.0% | 4.1% | 0.4% | 0.3% | 0.6% |
| Net Income (Loss) - Consolidated Controlling Shareholders⁽³⁾ | 4.3% | 2.7% | 4.4% | 0.7% | 0.3% | 0.7% |
| Minority Interest - Non-controlling - continuing operations | 0.3% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.7% | 0.6% |
| Minority Interest - Non-controlling - Consolidated | 0.3% | 0.2% | 0.0% | 0.0% | 0.7% | 0.6% |
| EBITDA | 9.1% | 5.7% | 11.4% | 6.2% | 6.9% | 6.9% |
| Adjusted EBITDA ⁽⁴⁾ | 9.2% | 7.1% | 10.6% | 7.2% | 8.3% | 13.3% |

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

Cash Flow – Consolidated^(*)

| STATEMENT OF CASH FLOW | | |
|--|----------------|----------------|
| (R\$ million) | Consolidated | |
| | 12.31.2020 | 12.31.2019 |
| Net Income (Loss) for the period | 2,326 | 836 |
| Deferred income tax | 69 | 240 |
| Loss (gain) on disposal of fixed and intangible assets | 317 | 88 |
| Depreciation and amortization | 2,564 | 1,559 |
| Interests and exchange variation | 1,796 | 1,668 |
| Adjustment to present value | (1) | 1 |
| Equity Income | (99) | (18) |
| Provision for contingencies | 443 | 194 |
| Provision for disposals and impairment of property and equipment | 45 | - |
| Share-Based Compensation | 32 | 38 |
| Allowance for doubtful accounts | 86 | 263 |
| Provision for obsolescence/breakage | 24 | 16 |
| Other operational expenses | (1,815) | 18 |
| Appropriable revenue | (349) | (344) |
| Loss (gain) on write-off of lease liabilities | (698) | (116) |
| Gain of sale of subsidiary | - | (598) |
| Investment revaluation - Bellamar | (573) | - |
| Asset (Increase) decreases | | |
| Accounts receivable | (257) | (14) |
| Inventories | (1,142) | (181) |
| Taxes recoverable | 392 | (354) |
| Dividends received | 15 | 23 |
| Other Assets | (27) | (173) |
| Related parties | (22) | (81) |
| Restricted deposits for legal proceeding | 87 | (6) |
| Liability (Increase) decrease | | |
| Suppliers | 726 | (1,215) |
| Payroll and charges | 234 | (131) |
| Taxes and Social contributions payable | 549 | (15) |
| Other Accounts Payable | (1) | (52) |
| Contingencies | (161) | (453) |
| Deferred revenue | 252 | 173 |
| Taxes and Social contributions paid | (70) | (231) |
| Net cash generated from (used) in operating activities | 4,742 | 1,135 |
| Increase of capital in subsidiaries | (31) | - |
| Acquisition of property and equipment | (2,289) | (2,462) |
| Increase Intangible assets | (201) | (320) |
| Sales of property and equipment | 1,773 | 511 |
| Net cash from company acquisitions | - | (3,309) |
| Variation in Cash in the deconsolidation of Sendas / Cash received from the sale of Via Varejo | (3,529) | 2,326 |
| Acquisition of property for investment | (14) | (12) |
| Net cash flow investment activities | (4,291) | (3,266) |
| Cash flow from financing activities | | |
| Increase of capital | 9 | 32 |
| Funding and refinancing | 7,262 | 13,604 |
| Payments of loans and financing | (5,538) | (9,952) |
| Dividend Payment | (339) | (268) |
| Resources obtained from the offering of shares and non-controlling shareholders | 3 | - |
| Acquisition of society | - | (31) |
| Transactions with minorities | 2 | 7 |
| Lease liability payments | (1,680) | (1,498) |
| Net cash generated from (used) in financing activities | (281) | 1,894 |
| Monetary variation over cash and cash equivalents | 587 | 111 |
| Increase (decrease) in cash and cash equivalents | 757 | (126) |
| Cash and cash equivalents at the beginning of the year | 7,954 | 8,080 |
| Cash and cash equivalents at the end of the year | 8,711 | 7,954 |
| Change in cash and cash equivalents | 757 | (126) |

(*) Considers five months of Via Varejo and one month of Grupo Éxito in 2019. Considers 12 months of Assaí in 2019 and 2020.

BREAKDOWN OF SALES BY BUSINESS - BRAZIL

| Breakdown of Gross Sales by Business | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------|
| (R\$ million) | 4Q20 | % | 4Q19 | % | Δ | 2020 | % | 2019 | % | Δ |
| Multivarejo | 8,255 | 99.8% | 7,746 | 99.9% | 6.6% | 31,004 | 99.8% | 28,723 | 99.9% | 7.9% |
| Pão de Açúcar | 2,041 | 24.7% | 1,954 | 25.2% | 4.5% | 7,952 | 25.6% | 7,378 | 25.7% | 7.8% |
| Extra ⁽¹⁾ | 4,972 | 60.1% | 4,684 | 60.4% | 6.1% | 18,594 | 59.9% | 17,152 | 59.6% | 8.4% |
| Convenience Stores ⁽²⁾ | 489 | 5.9% | 356 | 4.6% | 37.3% | 1,787 | 5.8% | 1,352 | 4.7% | 32.2% |
| Other Businesses ⁽³⁾ | 754 | 9.1% | 752 | 9.7% | 0.2% | 2,672 | 8.6% | 2,840 | 9.9% | -5.9% |
| GPA ⁽⁴⁾ | 8,269 | 100.0% | 7,755 | 100.0% | 6.6% | 31,063 | 100.0% | 28,757 | 100.0% | 8.0% |

| Breakdown of Net Sales by Business | | | | | | | | | | |
|------------------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------|
| (R\$ million) | 4Q20 | % | 4Q19 | % | Δ | 2020 | % | 2019 | % | Δ |
| Multivarejo | 8,378 | 99.9% | 7,145 | 99.9% | 17.3% | 29,170 | 99.8% | 26,654 | 99.9% | 9.4% |
| Pão de Açúcar | 1,851 | 22.1% | 1,797 | 25.1% | 3.0% | 7,221 | 24.7% | 6,786 | 25.4% | 6.4% |
| Extra ⁽¹⁾ | 4,507 | 53.7% | 4,269 | 59.7% | 5.6% | 16,856 | 57.7% | 15,623 | 58.5% | 7.9% |
| Convenience Stores ⁽²⁾ | 459 | 5.5% | 336 | 4.7% | 36.3% | 1,678 | 5.7% | 1,273 | 4.8% | 31.8% |
| Other Businesses ⁽³⁾ | 1,561 | 18.6% | 743 | 10.4% | 110.1% | 3,415 | 11.7% | 2,971 | 11.1% | 14.9% |
| GPA ⁽⁴⁾ | 8,389 | 100.0% | 7,155 | 100.0% | 17.3% | 29,219 | 100.0% | 26,687 | 100.0% | 9.5% |

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

⁽³⁾ Includes sales by Gas stations, Drugstores, Delivery and rental revenue from commercial centers. ⁽⁴⁾ GPA includes the results of James Delivery, Stix Fidelidade and Cheftime

BREAKDOWN OF SALES (% of Net Sales) - GPA BRAZIL (Multivarejo)

| SALES BREAKDOWN (% of Net Sales) | GPA Brazil | | | |
|-------------------------------------|------------|-------|-------|-------|
| | 4Q20 | 4Q19 | 2020 | 2019 |
| Cash | 44.1% | 46.2% | 43.0% | 45.2% |
| Credit Card | 45.0% | 45.5% | 47.2% | 46.8% |
| Food Voucher | 10.9% | 8.3% | 9.8% | 8.0% |



4Q20/2020 Results Video Conference

Wednesday, February 24, 2021
10:30 a.m. (Brasília) | 8:30 a.m. (New York) | 1:30 p.m. (London)

Portuguese (original language)

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

+55 (11) 4210-1803 or +55 (11) 3181-8565

English (simultaneous translation)

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

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

Replay

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

+55 11 3193-1012

Access code for audio in Portuguese: 1932275#

Access code for audio in English: 1779586#

Investor Relations Contacts

GPA

Phone: 55 (11) 3886-0421

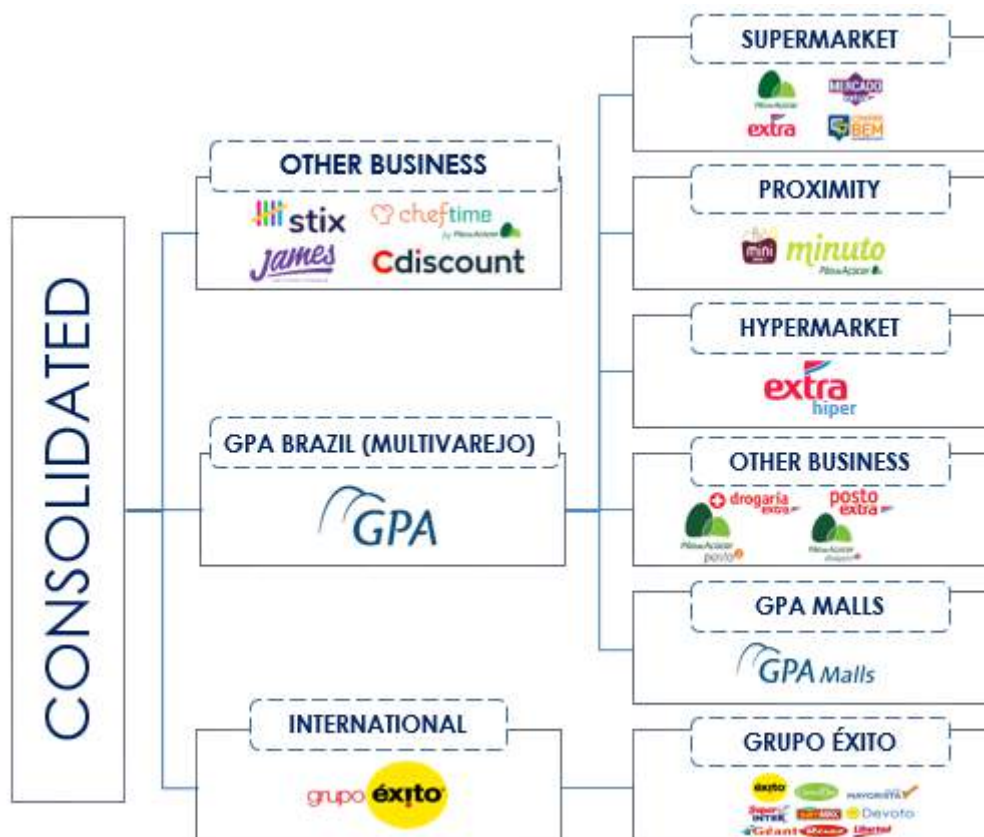
gpa.ri@gpabr.com

www.gpari.com.br

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

APPENDIX

Company's Business:



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

Consolidated: Amounts reported refer to the sum of the operations of GPA Brazil, Grupo Éxito and other businesses of the Company (CDiscount, Cheftime, James Delivery and Stix).

Discontinued activities: Refer to Via Varejo operations until May 2019, Assaí operations until December 2020 and other effects related to the write-off of investments.

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

- Numerator: profit in the year adjusted by dilutive effects of stock options granted by subsidiaries.
- Denominator: number of shares of each category adjusted to include potential shares corresponding to dilutive instruments (stock options), less the number of shares that could be bought back in the market, as applicable.

Equity instruments that must or may be settled with the shares of the Company and its subsidiaries are only included in the calculation when their settlement has a dilutive impact on earnings per share.

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

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

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



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

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