

americanas

Apresentação de resultados

3T24

Novembro/2024



agenda

01. Resultados
3T24

02. *Recap*
Plano estratégico



americanas



Destaques 3T24



GMV Total **R\$ 4,7 bilhões**

Redução de 4,0% vs 3T23

Físico **R\$ 3,4 bilhões** Crescimento de 11,2% vs 3T23

Digital **R\$ 658 milhões** Redução de 45,5% vs 3T23

Ebitda Ajustado
ex-IFRS 16

R\$ 252 milhões

Ebitda Ajustado

R\$ 497 milhões

Melhora de R\$ 766MM vs 3T23

Receita Líq. **R\$ 3,2 bilhões**

Crescimento de 0,6% vs 3T23

Físico + Digital **R\$ 2,9 bilhões** Crescimento de 4,9% vs 3T23

Lucro Líquido

R\$ 10,3 bilhões

Impactado por efeitos da execução do PRJ

Lucro Bruto **R\$ 1,0 bilhão**

Margem Bruta **32,4% RL**

Evolução de 2,6 p.p. na margem vs 3T23

Dívida Bruta

R\$ 1,7 bilhão

vs. R\$ -45,2 bilhões em jun/24

Caixa + Recebíveis
- Dívida Bruta *

R\$ 482 milhões



Varejo físico cresce duplo dígito no 3T24 e O2O aumenta sua representatividade no varejo digital

Destques



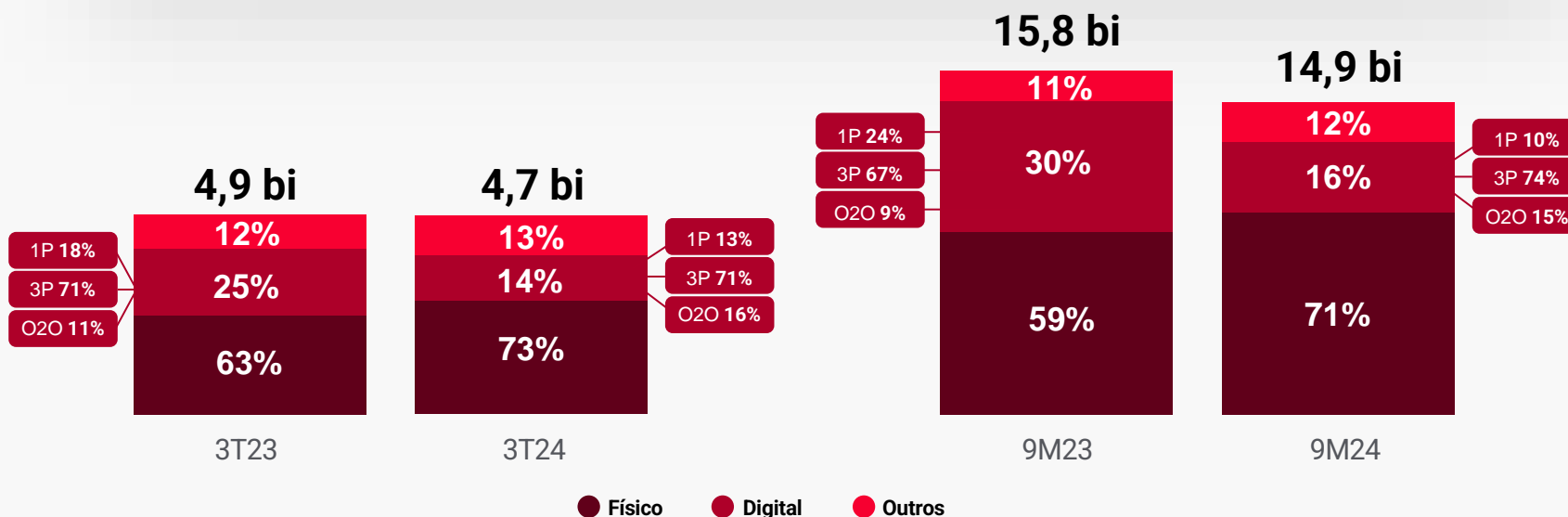
GMV 3T24		GMV 9M24	
Total: R\$ 4,7 bi	-4,0% vs. 3T23	Total: R\$ 14,9 bi	-6,2% vs. 9M23
Físico: R\$ 3,4 bi	+11,2% vs. 3T23	Físico: R\$ 10,6 bi	+14,4% vs. 9M23
Digital: R\$ 658 MM	-45,5% vs. 3T23	Digital: R\$ 2,4 bi	-49,4% vs. 9M23
1P: R\$ 84 MM	-61,8% vs. 3T23	1P: R\$ 251 MM	-78,4% vs. 9M23
3P: R\$ 469 MM	-45,5% vs. 3T23	3P: R\$ 1,8 bi	-43,5% vs. 9M23
O2O: R\$ 105 MM	-18,1% vs. 3T23	O2O: R\$ 371 MM	-15,6% vs. 9M23
Outros: R\$ 599 MM	+1,4% vs. 3T23	Outros: R\$ 1,8 bi	+3,2% vs. 9M23

- ✓ Físico cresceu 11,2% no 3T24 e 14,4% no 9M24 atuando em três frentes estratégicas:
 - Produto certo;
 - Negociação inteligente e;
 - Eficiência operacional - Melhor loja

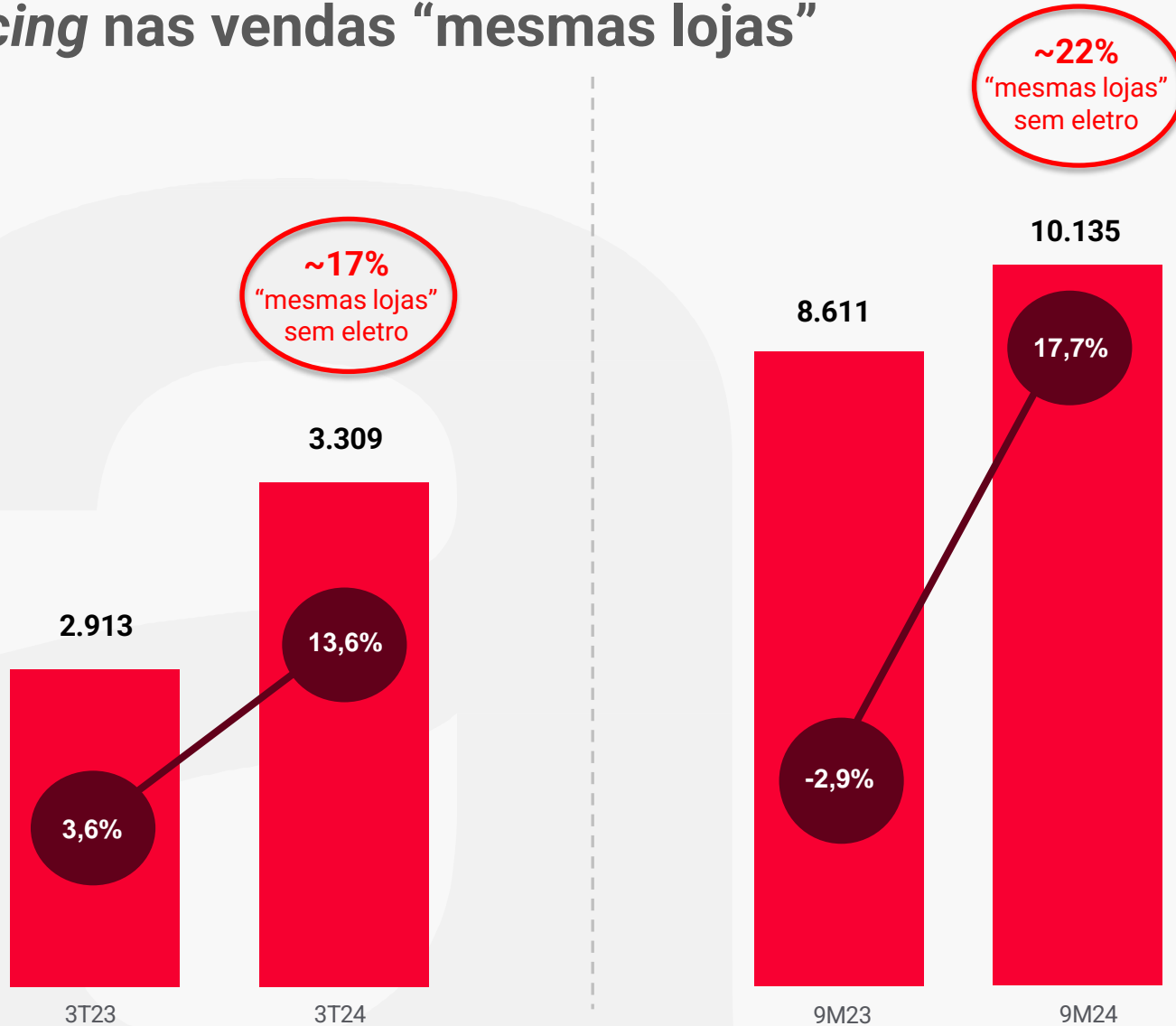
- ✓ Iniciativas estratégicas já resultaram em maiores:
 - Vendas por m²
 - Número de transações
 - Número de itens vendidos

- ✓ GMV do digital mais estabilizado e O2O com maior representatividade;

- ✓ Hortifruti Natural da Terra representa +80% do GMV de Outros



Impacto positivo da estratégia de modulação e pricing nas vendas “mesmas lojas”



● Receita bruta mercadoria (R\$ MM)

● Crescimento Venda “Mesmas lojas” (a.a.)

Destaques

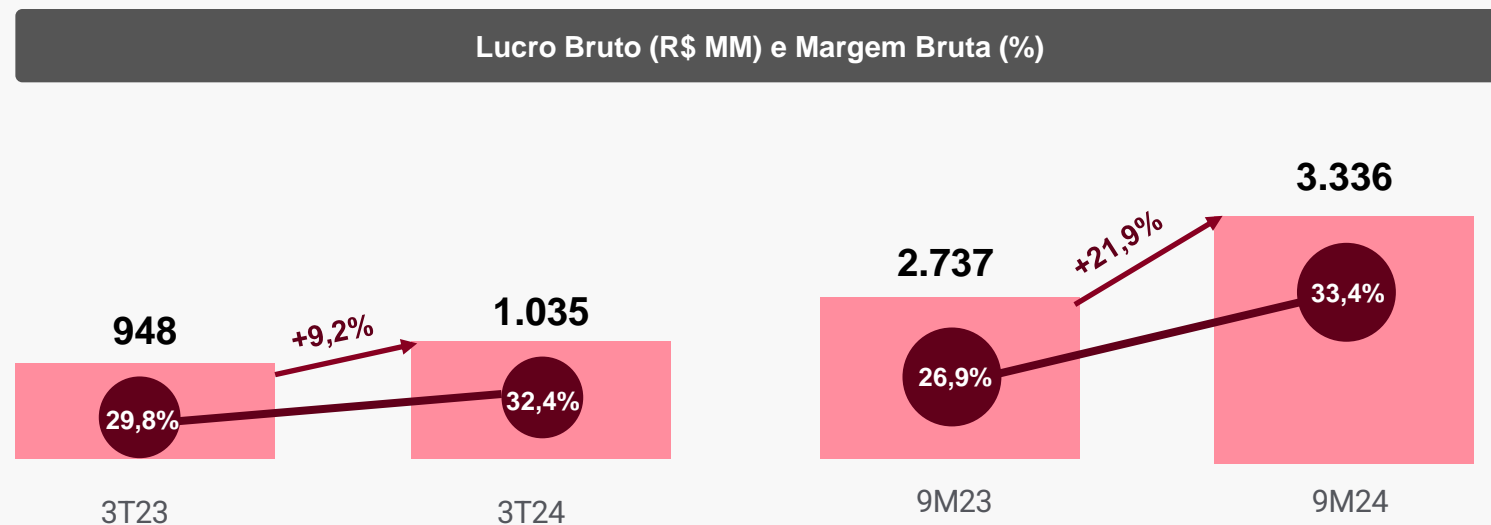
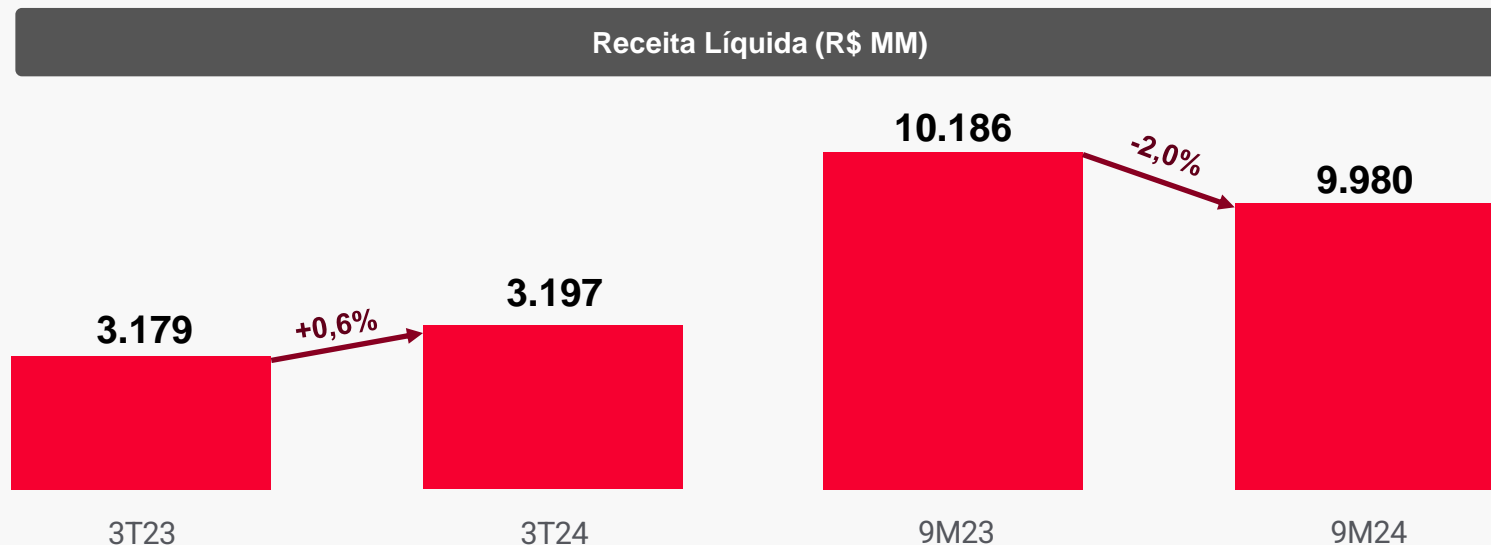


- ✓ Crescimento das vendas “mesmas lojas” de 13,6% no 3T24 e de 17,7% no 9M24;
- ✓ Sem o efeito da queda nas vendas de itens de ticket mais alto, (eletro/eletrônico), o “mesmas lojas” cresceria +3 p.p.;
- ✓ Evolução na estratégia de *pricing* permitindo a adoção de preços mais adequados ao público de cada região do país;
- ✓ Continuidade na otimização do parque de lojas, com redução, no 3T24, de 1,4% da metragem quadrada de vendas com performance insatisfatória.

Receita estabilizada com expansão de margem



Destques



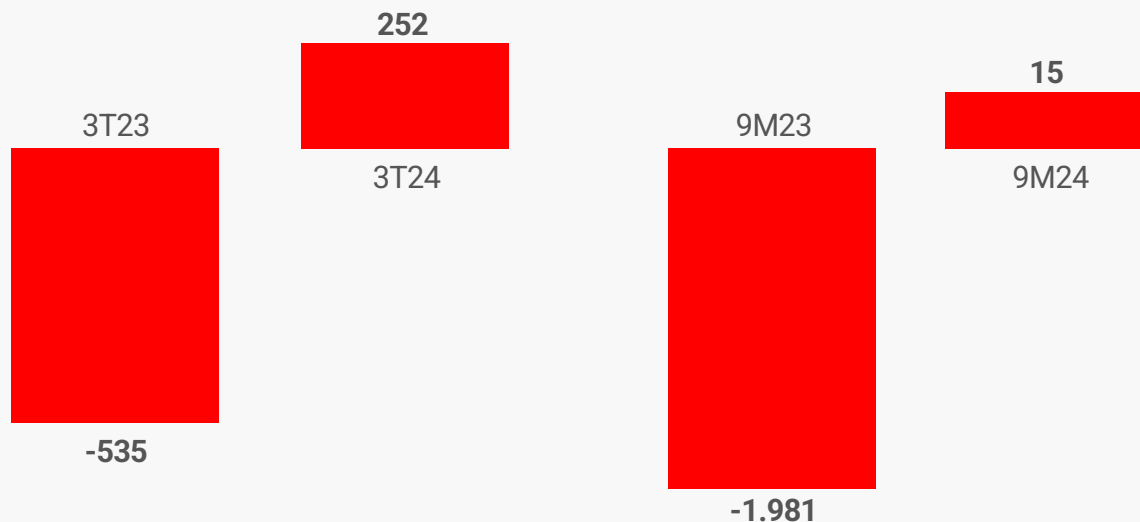
- ✓ Receita consolidada cresce 0,6% no 3T24, apesar de uma queda do GMV, em função de mix por canal e impactos tributários nas deduções da receita bruta
- ✓ No 3T24, o lucro bruto foi positivamente impactado por eventos extraordinários operacionais: recuperação extemporânea de VPC (aprox. R\$ 47 MM) e eventos tributários (aprox. R\$ 41 MM);
- ✓ Margem bruta cresce 2,6 p.p. no 3T24 vs. 3T23, resultado de iniciativas como:
 - Menor participação do 1P e de eletrônicos no mix de receita;
 - Expansão na oferta de produtos em loja com maior potencial de margem;
 - Evolução nas estratégias de clusterização, modulação de lojas e melhor desempenho logístico.

Redução do SG&A e EBITDA positivo no 3T24



Destques

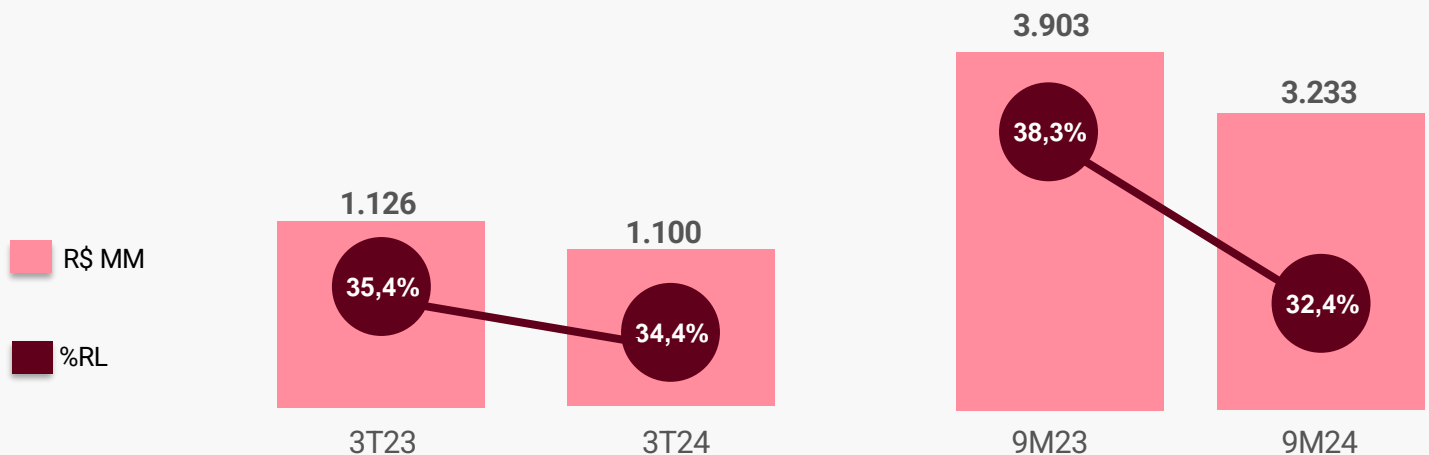
EBITDA Ajustado
Ex-IFRS 16¹



EBITDA Ajustado¹



Despesas Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A)

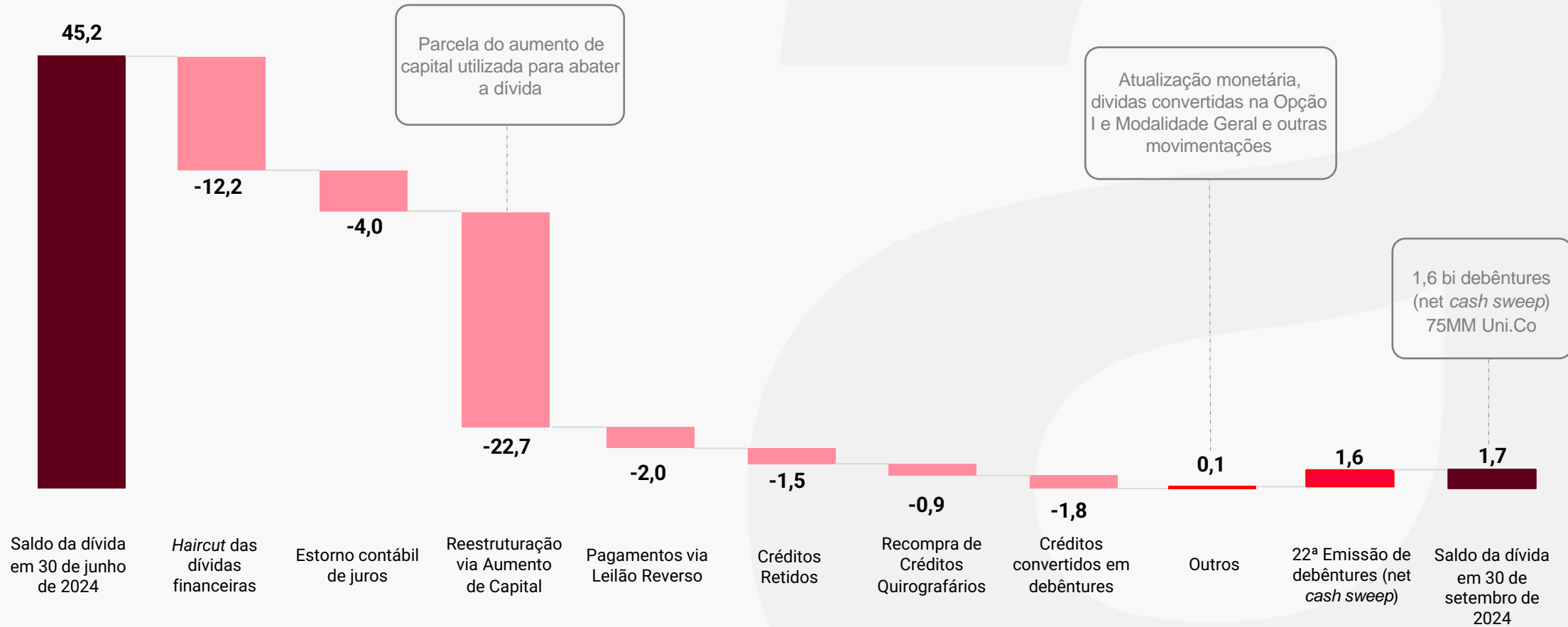


- ✓ Melhora relevante do EBITDA tanto no 3T24 quanto no 9M24 em comparação aos mesmos períodos do ano passado, o que evidencia a melhora da rentabilidade da operação;
- ✓ EBITDA positivamente impactado por uma reversão para perda de créditos de ICMS de aprox. R\$ 500MM. O cenário de maiores vendas pelo físico viabiliza a utilização desses créditos no futuro. Contabilizada na rubrica "outras receitas";
- ✓ O EBITDA foi ajustado por despesa da RJ e investigações no valor de R\$ 56MM e também por um complemento no valor do *haircut* de pagamentos aos fornecedores de R\$ 106MM.
- ✓ Redução de despesas e margem SG&A resultado da readequação da estrutura.

(1) O EBITDA ajustado exclui despesas da RJ e investigação, *impairment*, baixa de ativos, *haircuts* decorrentes da aprovação do PRJ e efeitos da autorregularização de impostos.

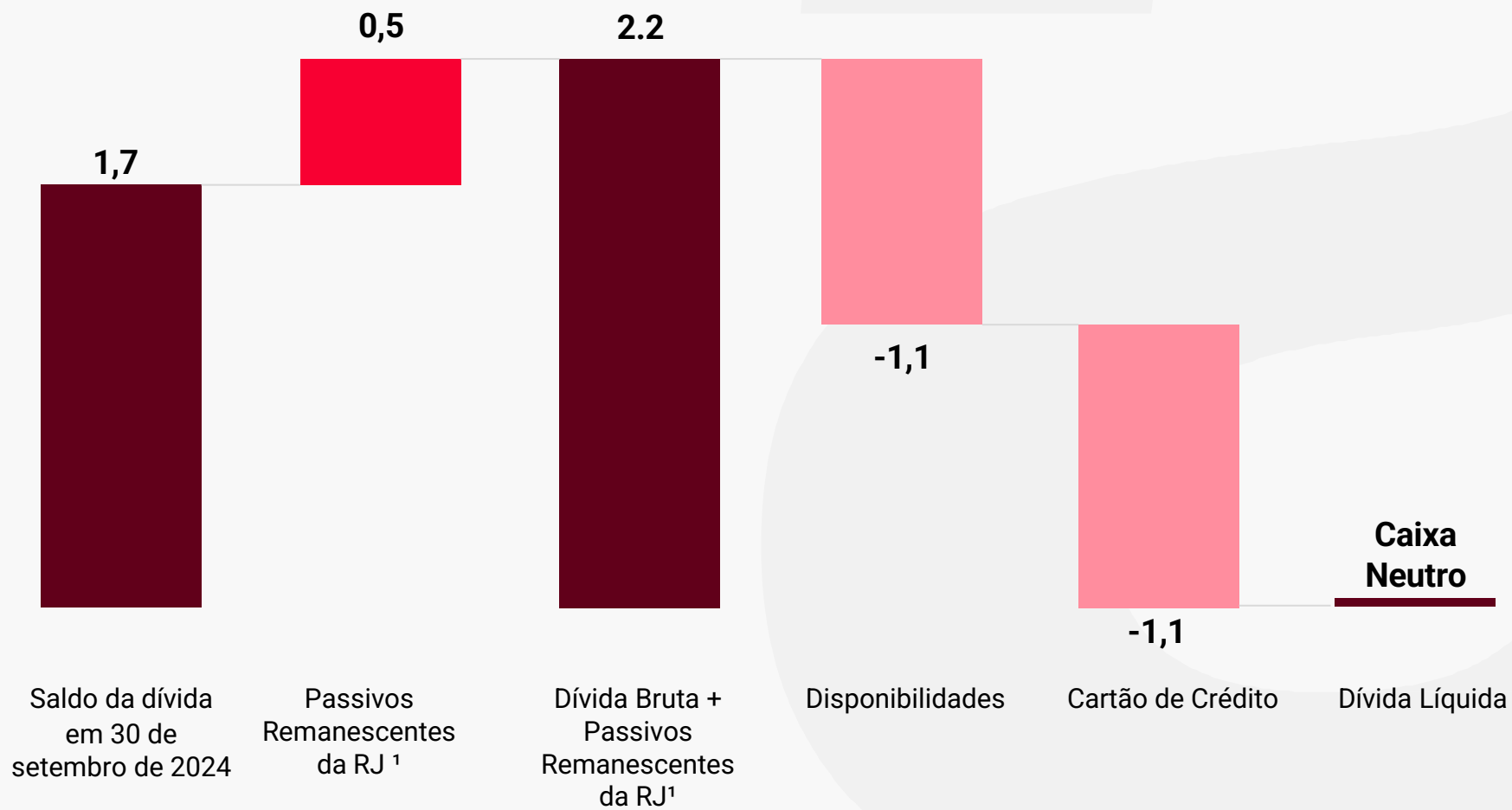
Dívida reestruturada após execução do PRJ e pagamento de credores financeiros

R\$ Bi



Estrutura de capital desalavancada

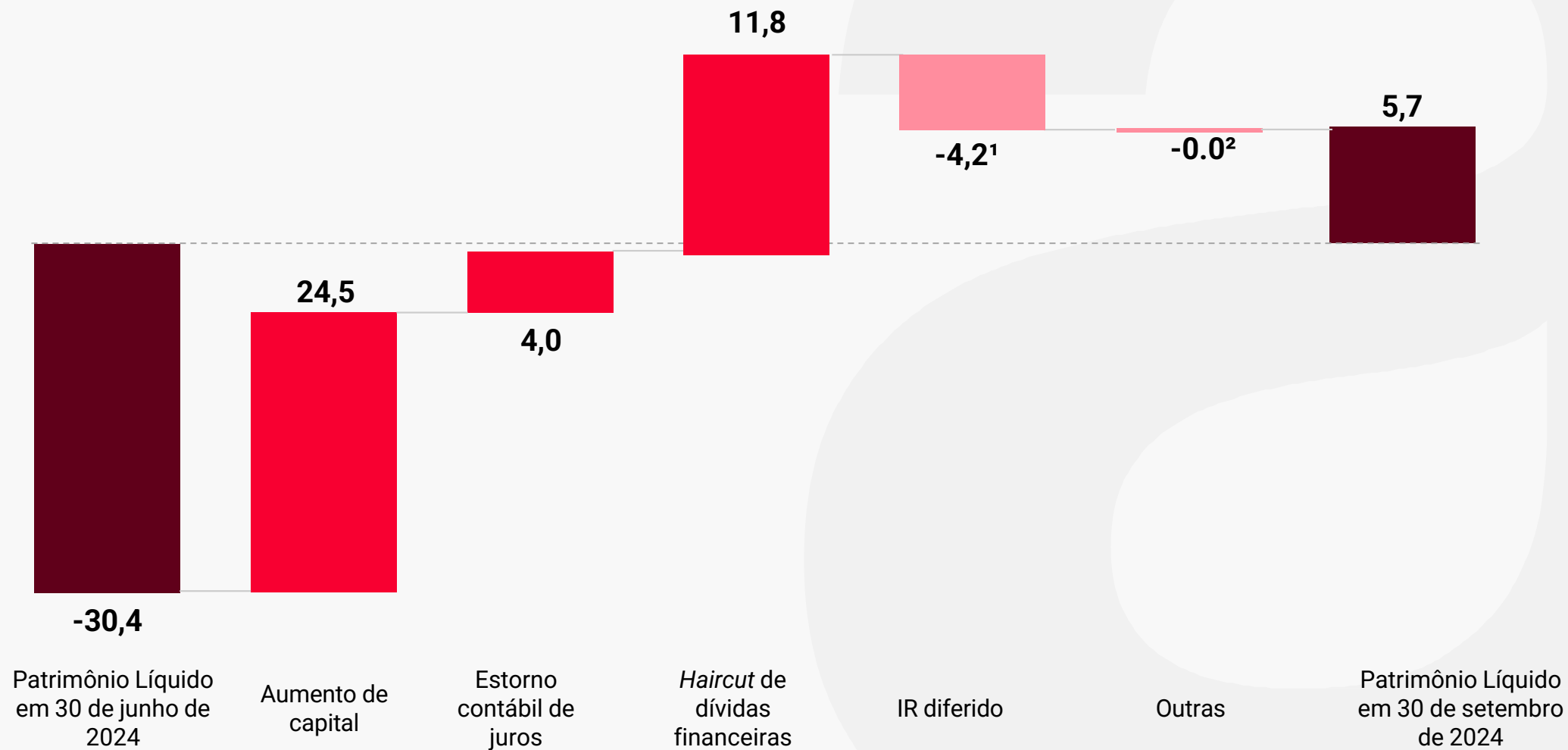
R\$ Bi



¹ Fornecedores parcelados, Modalidade Geral de Pagamento e Opção de Reestruturação I trazidos à valor presente

3T24 fecha com patrimônio líquido positivo

R\$ Bi



¹ Valor não estimado no exercício ilustrativo da apresentação de resultados do 2023 e 6M24.

² Outras movimentações do trimestre que somadas resultam em um valor pequeno.





Econômico - Financeiro

- Crescimento acima do mercado
- Margem comercial robusta
- Benchmark em eficiência operacional

americanas



Relevância

- Parceiro comercial prioritário
- Chegar onde ninguém chega
- Melhor solução de produtos e serviços aos clientes
- Atrair e desenvolver talentos

Comercial – Produtos

- **Negociação Inteligente:**
 - Estrutura Especializada por BU
 - JBP
- **Produto Certo**
 - Modulação
 - Sortimento
 - Precificação

Comercial - Serviços

- *Loyalty* / CRM
- Serviços Financeiros
- Jornada do Cliente

Eficiência Operacional

- Melhor Loja
- *Footprint* otimizado
- Logística e Distribuição – *end to end*

Eficiência financeira

- Capital Empregado
- Custos e Despesas
- Estrutura de Capital
- Eficiência Tributária

Governança e Credibilidade

- “Destruar” múltiplo
 - Bancos, Seguradoras e Mercado de Capitais
 - Entidades de Classe
 - Órgãos Reguladores
- Combate à Concorrência Desleal

GENTE & CULTURA

NOVO PROPÓSITO

Resolver a vida das pessoas.

NOVOS VALORES

Entregar resultados
fazendo a coisa certa.

Servir melhor
ao cliente.

De um jeito simples.

Ser plural e resiliente.

Valorizar a nossa
gente.

Ter impacto positivo.

ia



Econômico - Financeiro

- Crescimento acima do mercado
- Margem comercial robusta
- Benchmark em eficiência operacional

americanas



Relevância

- Parceiro comercial prioritário
- Chegar onde ninguém chega
- Melhor solução de produtos e serviços aos clientes
- Atrair e desenvolver talentos

Comercial – Produtos

- **Negociação Inteligente:**
 - Estrutura Especializada por BU
 - JBP
- **Produto Certo**
 - Modulação
 - Sortimento
 - Precificação

Comercial - Serviços

- **Loyalty / CRM**
- **Serviços Financeiros**
- **Jornada do Cliente**

Eficiência Operacional

- **Melhor Loja**
- **Footprint** otimizado
- **Logística e Distribuição – end to end**

Eficiência financeira

- **Capital Empregado**
- **Custos e Despesas**
- **Estrutura de Capital**
- **Eficiência Tributária**

Resgate da Credibilidade

- **Bancos, Seguradoras e Mercado de Capitais**
- **Entidades de Classe**
- **Órgãos Reguladores**

Gente & Cultura

americanas

Q&A

lai





americanas