

americanas

Apresentação de resultados

3T24

Novembro/2024



agenda

01. Resultados
3T24

02. *Recap*
Plano estratégico

A photograph of the interior of an Americanas store. The store is brightly lit with overhead track lighting. In the foreground, there are several promotional displays on metal frames. One display features large silver thermal pots, another shows blue and white water jugs, and a third displays various packaged goods. In the background, there are long aisles with shelves stocked with a wide variety of products, including food, household items, and clothing. A few customers are visible in the distance, and a large red sign with the word "americanas" in white lowercase letters is mounted on the ceiling. A purple sign with "2x" is also visible in the background.

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



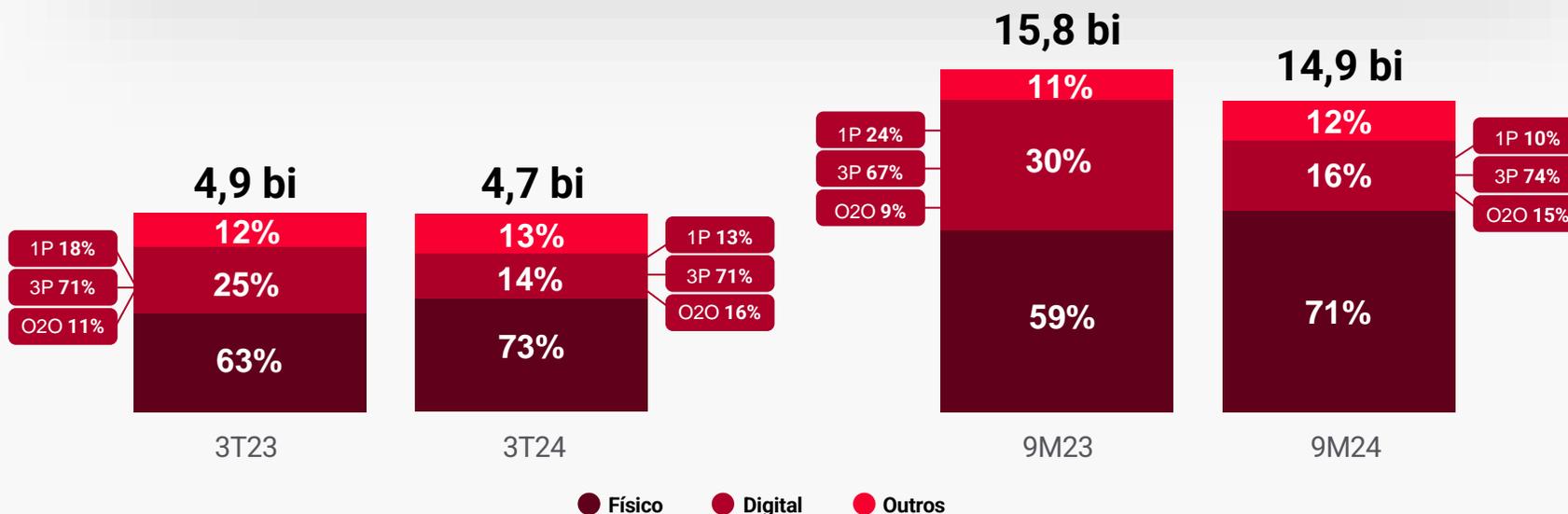
GMV 3T24		GMV 9M24	
Total: R\$ 4,7 bi	-4,0% vs. 3T23	Total: R\$ 14,9 bi	-6,2% vs. 9M23
Físico: R\$ 3,4 bi	+11,2% vs. 3T23	Físico: R\$ 10,6 bi	+14,4% vs. 9M23
Digital: R\$ 658 MM	-45,5% vs. 3T23	Digital: R\$ 2,4 bi	-49,4% vs. 9M23
1P: R\$ 84 MM	-61,8% vs. 3T23	1P: R\$ 251 MM	-78,4% vs. 9M23
3P: R\$ 469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

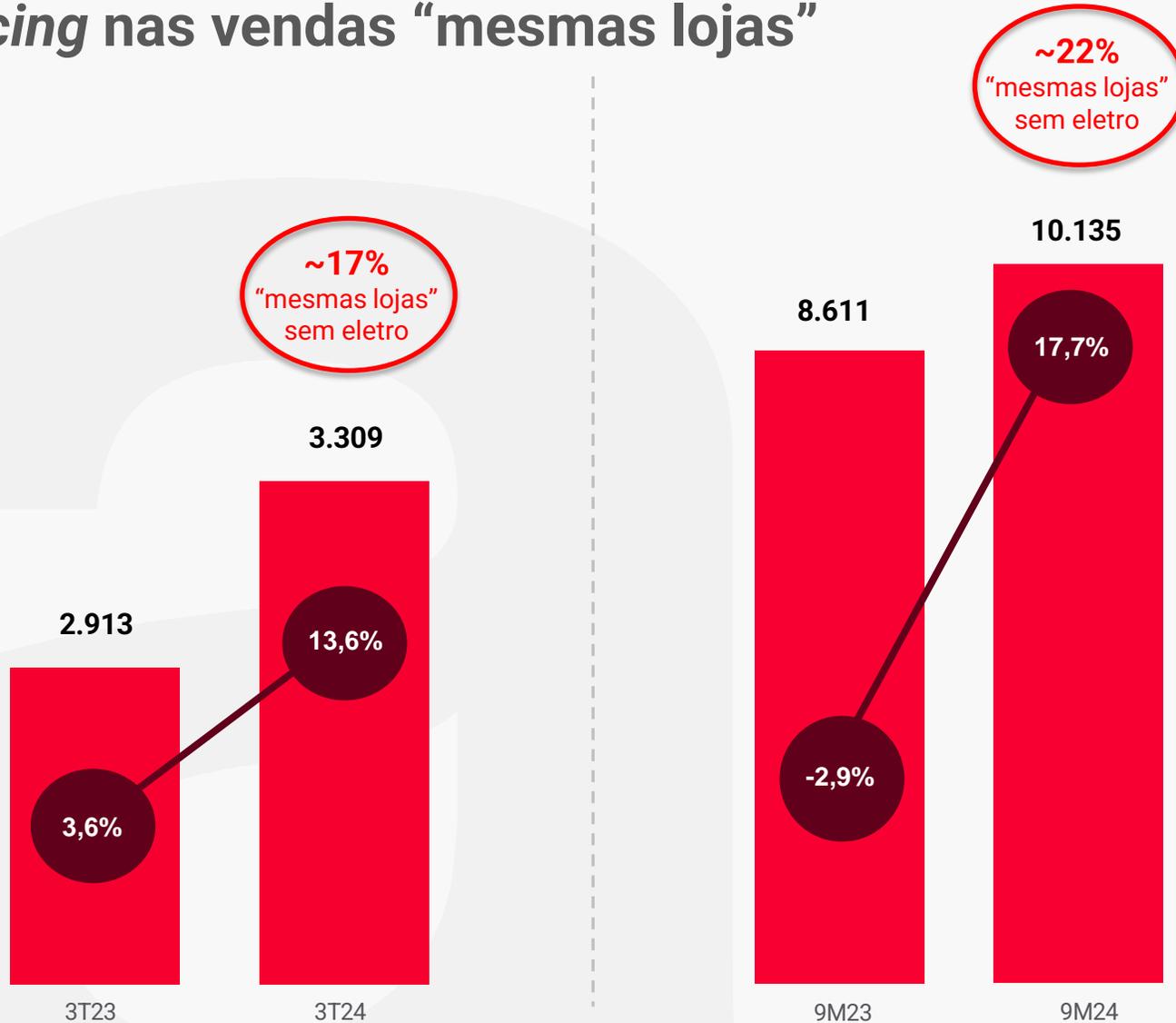
- ✓ Iniciativas estratégicas já resultaram em maiores:
 - Vendas por m²
 - Número de transações
 - Número de itens vendidos

- ✓ 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.)

Destques



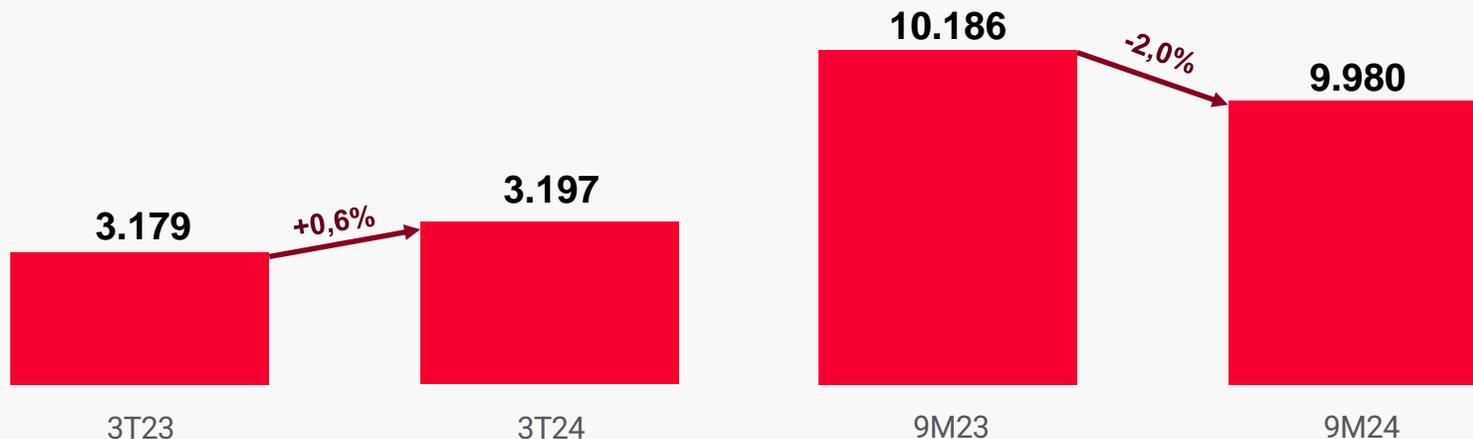
- ✓ Crescimento das vendas “mesmas lojas” de 13,6% no 3T24 e de 17,7% no 9M24;
- ✓ Sem o efeito da queda nas vendas de itens de ticket mais alto, (eletro/eletrônico), o “mesmas lojas” cresceria +3 p.p.;
- ✓ Evolução na estratégia de *pricing* permitindo a adoção de preços mais adequados ao público de 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

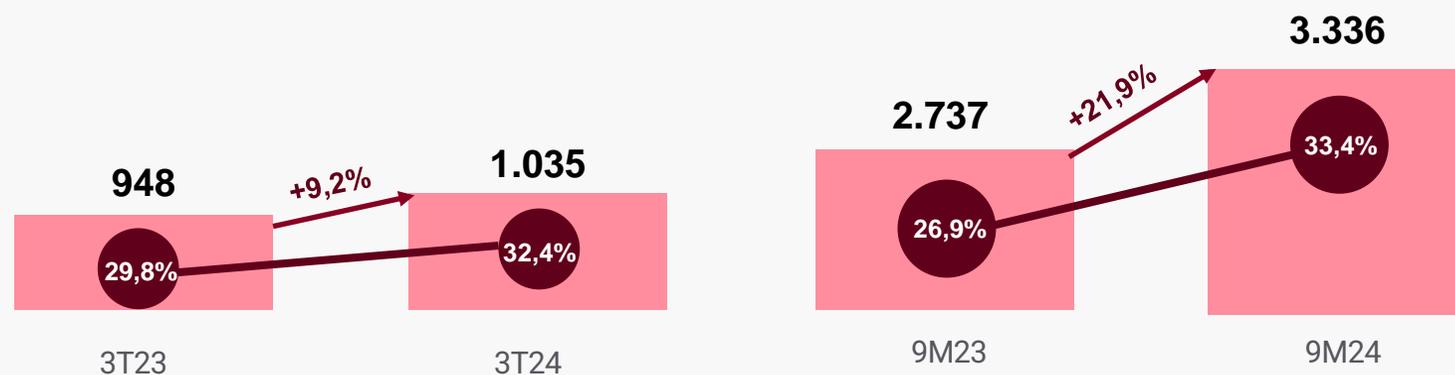
Destaques



Receita Líquida (R\$ MM)



Lucro Bruto (R\$ MM) e Margem Bruta (%)



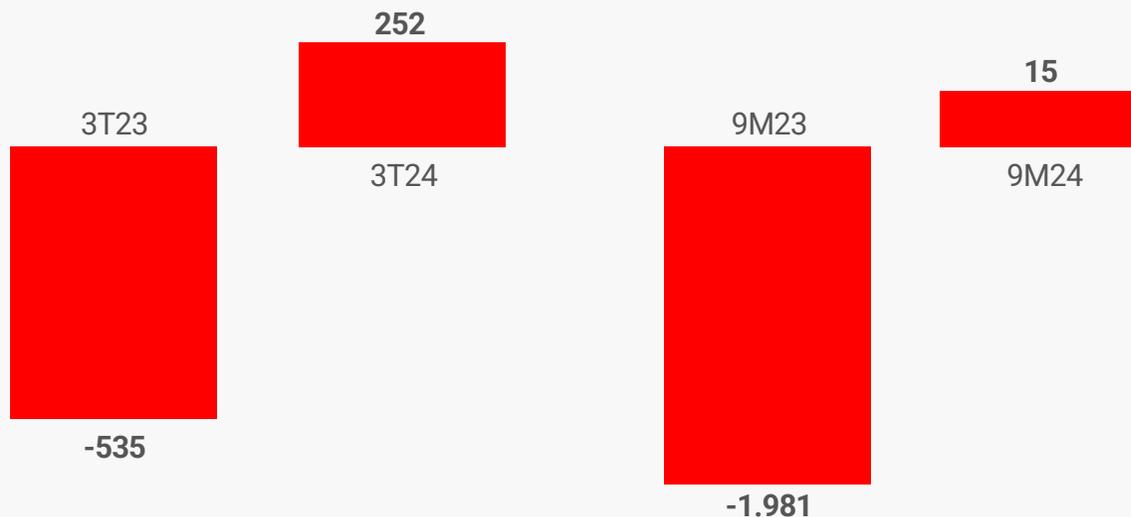
- ✓ Receita consolidada cresce 0,6% no 3T24, apesar de uma queda do GMV, em função de mix por canal e impactos tributários nas deduções da receita bruta
- ✓ No 3T24, o lucro bruto foi positivamente impactado por eventos extraordinários operacionais: recuperação extemporânea de VPC (aprox. R\$ 47 MM) 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

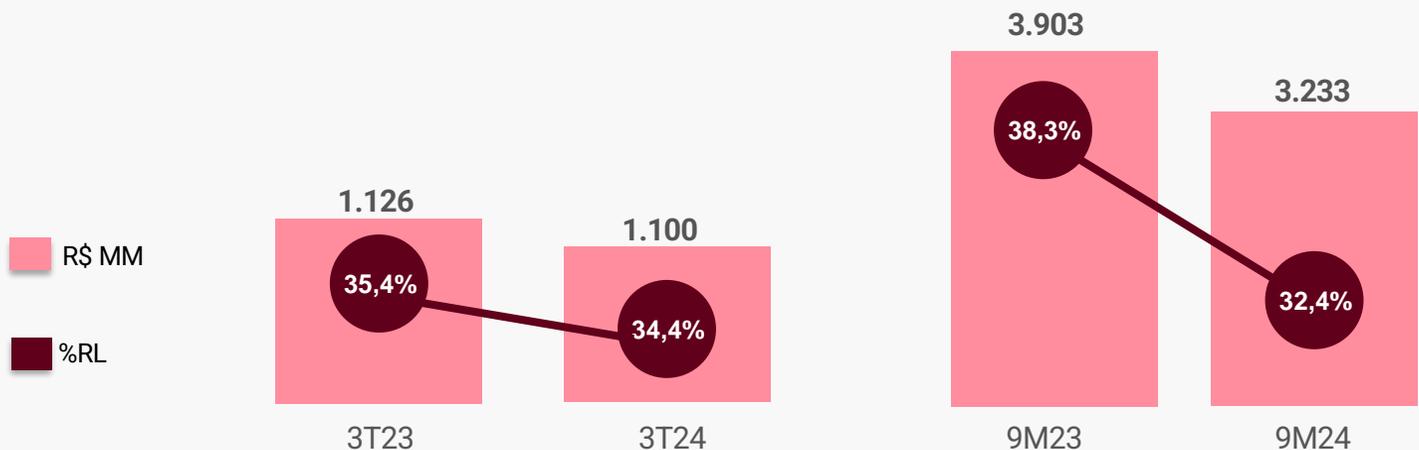
EBITDA Ajustado
Ex-IFRS 16¹



EBITDA Ajustado¹



Despesas Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A)

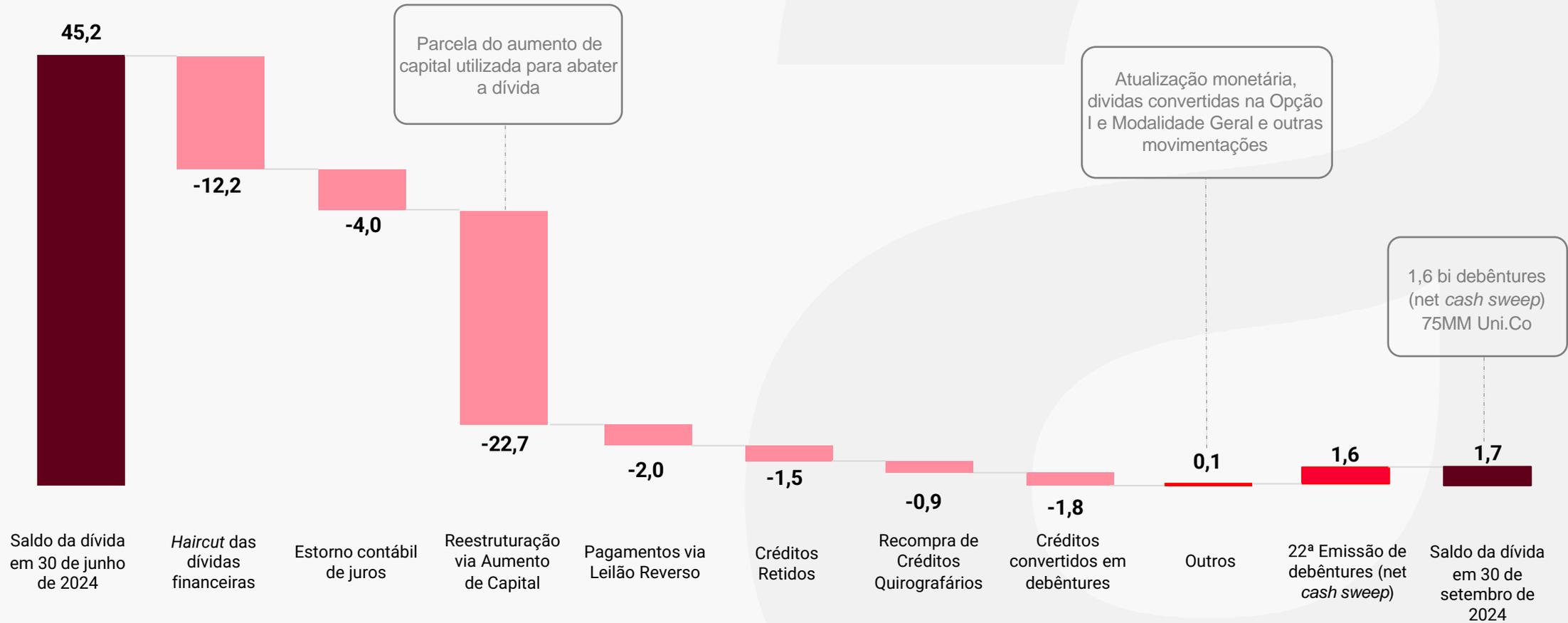


- ✓ Melhora relevante do EBITDA tanto no 3T24 quanto no 9M24 em comparação aos mesmos períodos do ano passado, o que evidencia a melhora da rentabilidade da operação;
- ✓ EBITDA positivamente impactado por uma reversão para perda de créditos de ICMS de aprox. R\$ 500MM. O cenário de maiores vendas pelo 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.

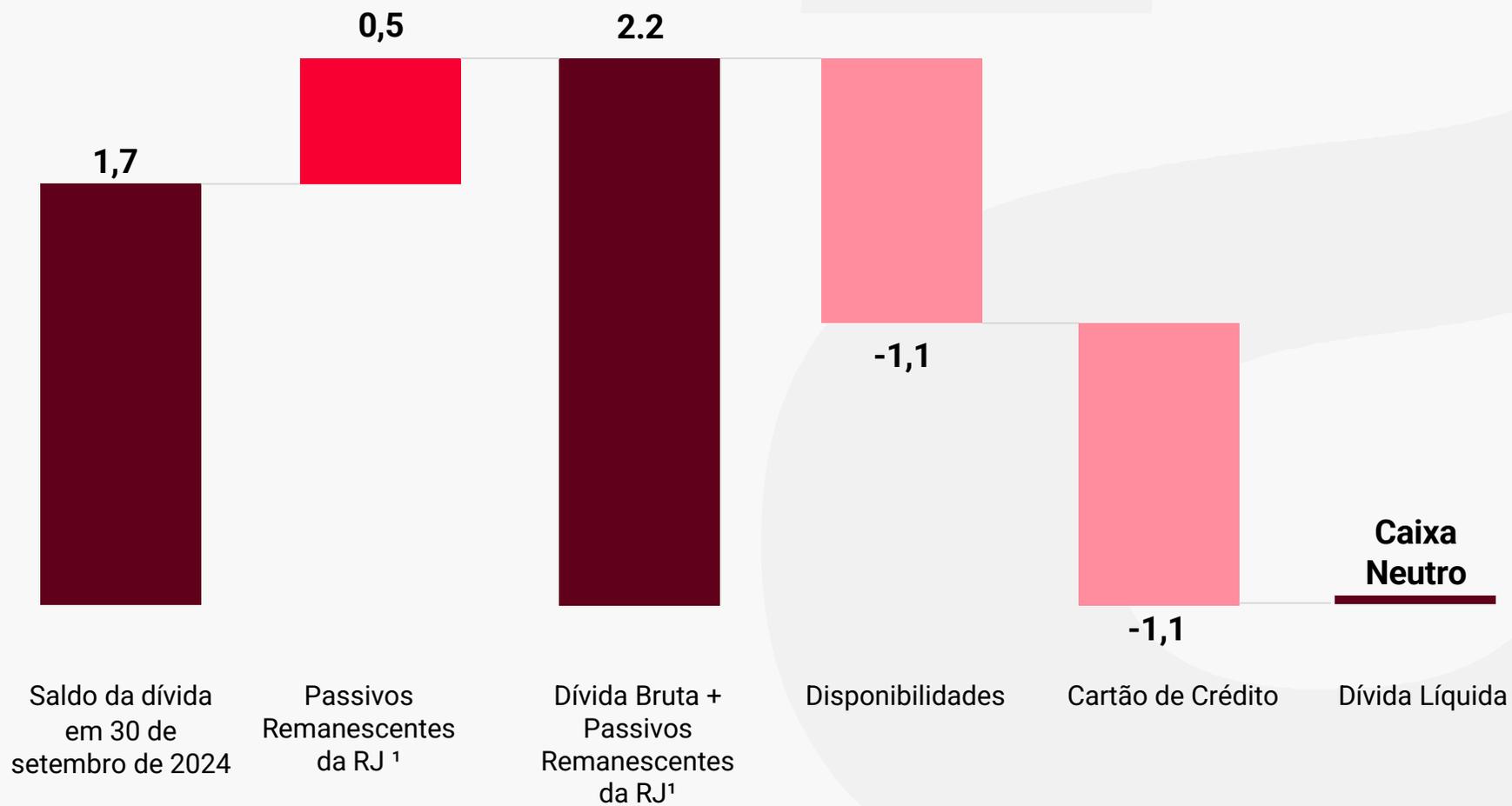
Dívida reestruturada após execução do PRJ e pagamento de credores financeiros

R\$ Bi



Estrutura de capital desalavancada

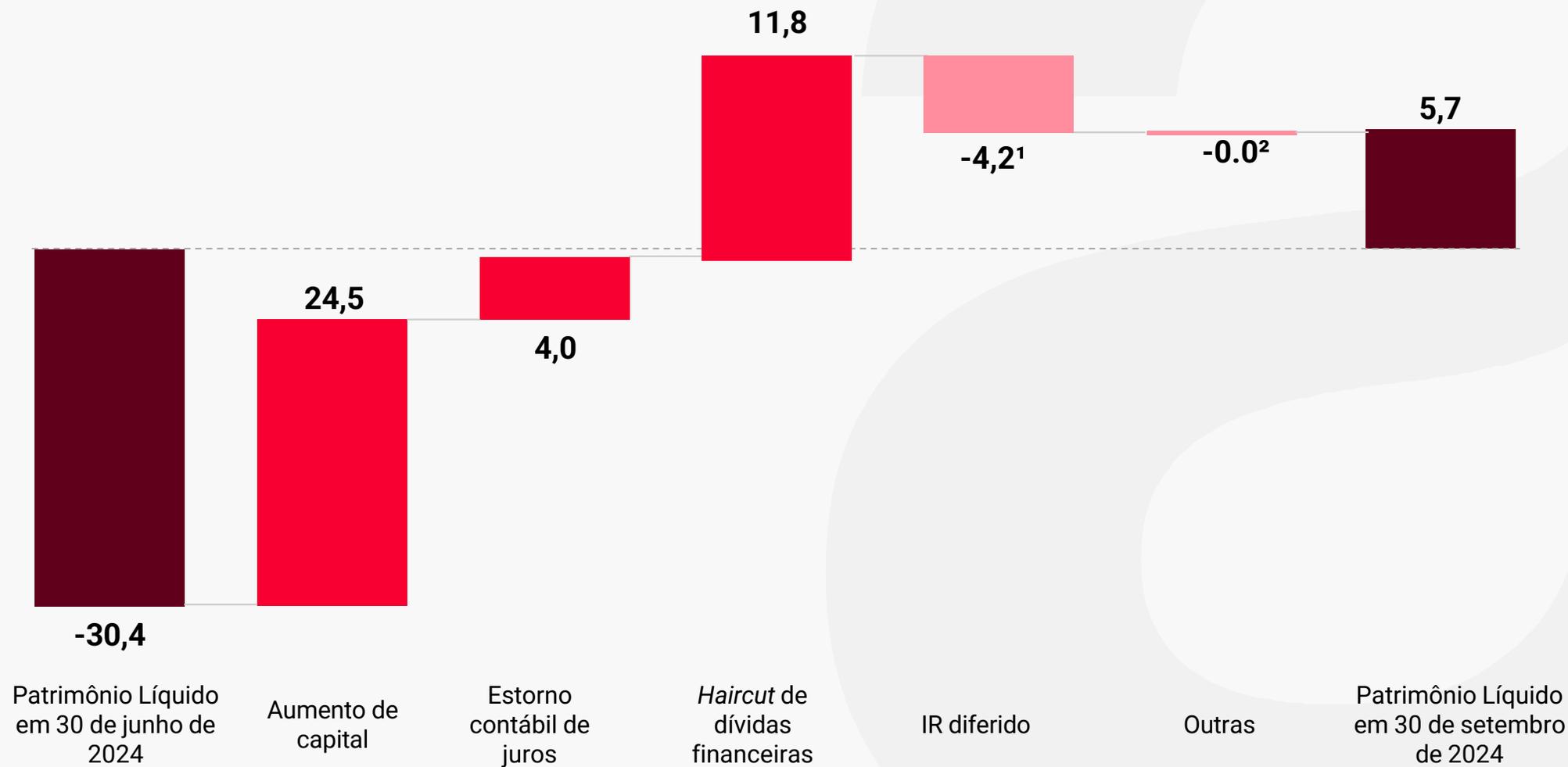
R\$ Bi



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

Resgate da Credibilidade

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

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





americanas