

**americanas**

---

APRESENTAÇÃO DE  
**RESULTADOS**

2025

**a**

# agenda

01. Resultado  
2025

---

02. Estratégia  
2026 -2029



# Transformação profunda na estrutura do negócio nos últimos 3 anos

Redirecionamento estratégico da Companhia, com foco no físico, atuação integrada e o cliente no centro

2022

2025

2026 - 2029



UNs independentes, estratégias distintas e investimentos isolados



**Digital:** 1P + 3P (marketplace), com estrutura operacional e logística própria.



**Ame:** estrutura e operação de fintech



Estratégia de aquisição e retenção de clientes via canal digital

54%

46%

5%

95%



Estruturas integradas, estratégias convergentes e mesma proposta de valor



**Físico:** Core do negócio



**Digital:** omnicanalidade, complementando o físico.



Revisão do 1P e redução do marketplace, com foco em parceiros estratégicos



Desativação total da AME



Relançamento da Plataforma de Serviços



Novo posicionamento da marca



Disciplina financeira e eficiência operacional

- Plano 100 anos AMER3
- Crescimento Sustentável



AMER3

## RECEITA BRUTA CONSOLIDADA

**R\$ 16,3 bi**

## RECEITA BRUTA FÍSICO

**R\$ 15,6 bi**

+5,3% vs 2024

## VENDAS "MESMAS LOJAS"<sup>1</sup>:

**+7,8%**

em relação a 2024

## Nº DE LOJAS

**1.470 lojas**

em todo território nacional, com 1,1M m<sup>2</sup> de área de vendas

## Nº DE FUNCIONÁRIOS:

**+26 mil**

## Nº DE CLIENTES ATIVOS:

**+40 MM**

## SG&A

**-18,1%**

em relação a 2024

## SG&A (%RL)

Redução de

**-5,7 p.p.**

## EBITDA AJUSTADO :

**R\$ 1,1 bi**

melhora de 115MM vs 2024

## EBITDA AJUSTADO EX-IFRS 16<sup>2</sup>:

**R\$ 277 MM**

melhora de 169MM vs 2024

## ESTRUTURA DE CAPITAL

**Caixa > Dívida**

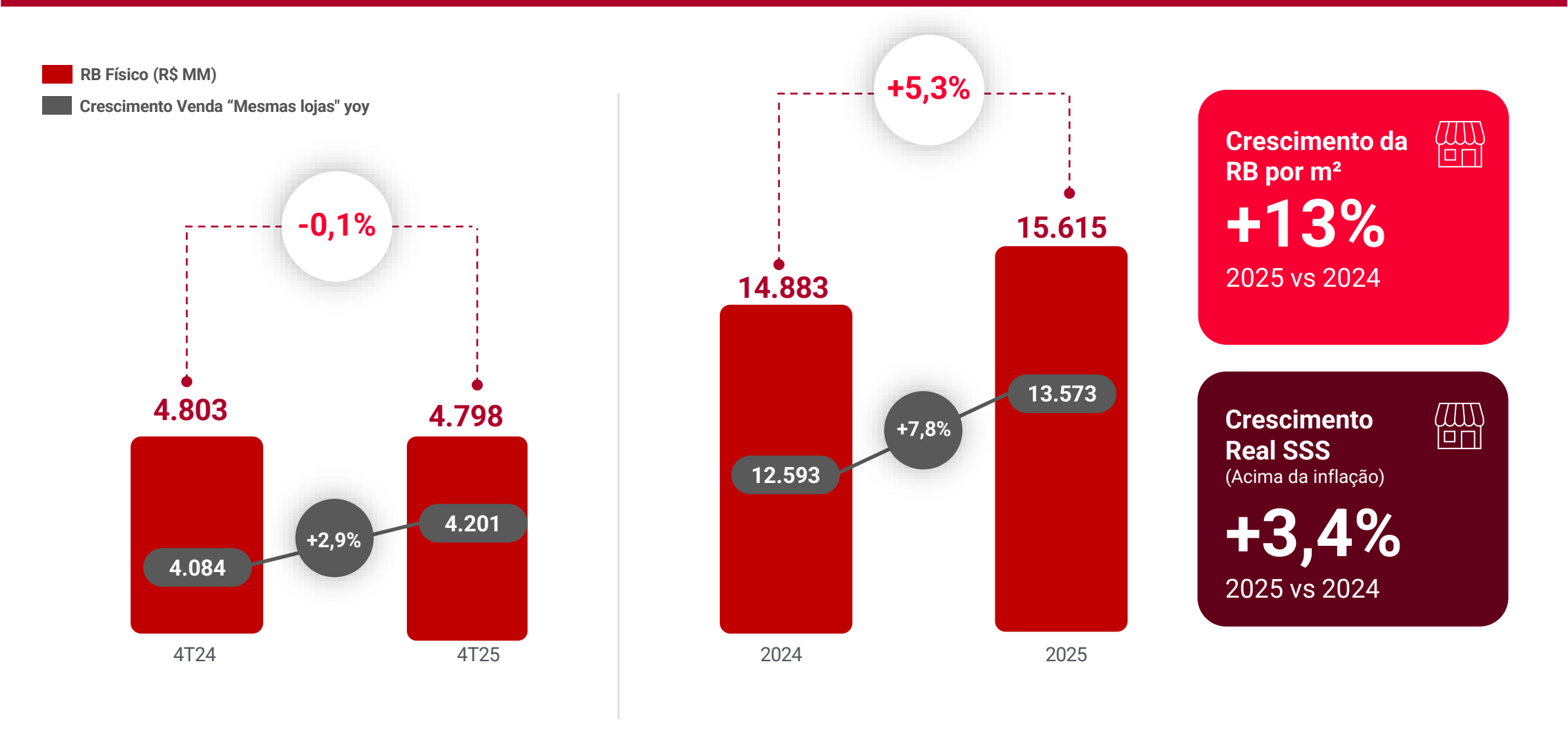


(1) As vendas "mesmas lojas" (não revisada pelos auditores independentes) representam as lojas com vendas ininterruptas nos últimos 12 meses e excluem do cálculo a receita bruta relacionada a cancelamentos, devoluções e descontos.

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

# Receita Bruta Físico e Vendas Mesmas Lojas (SSS)

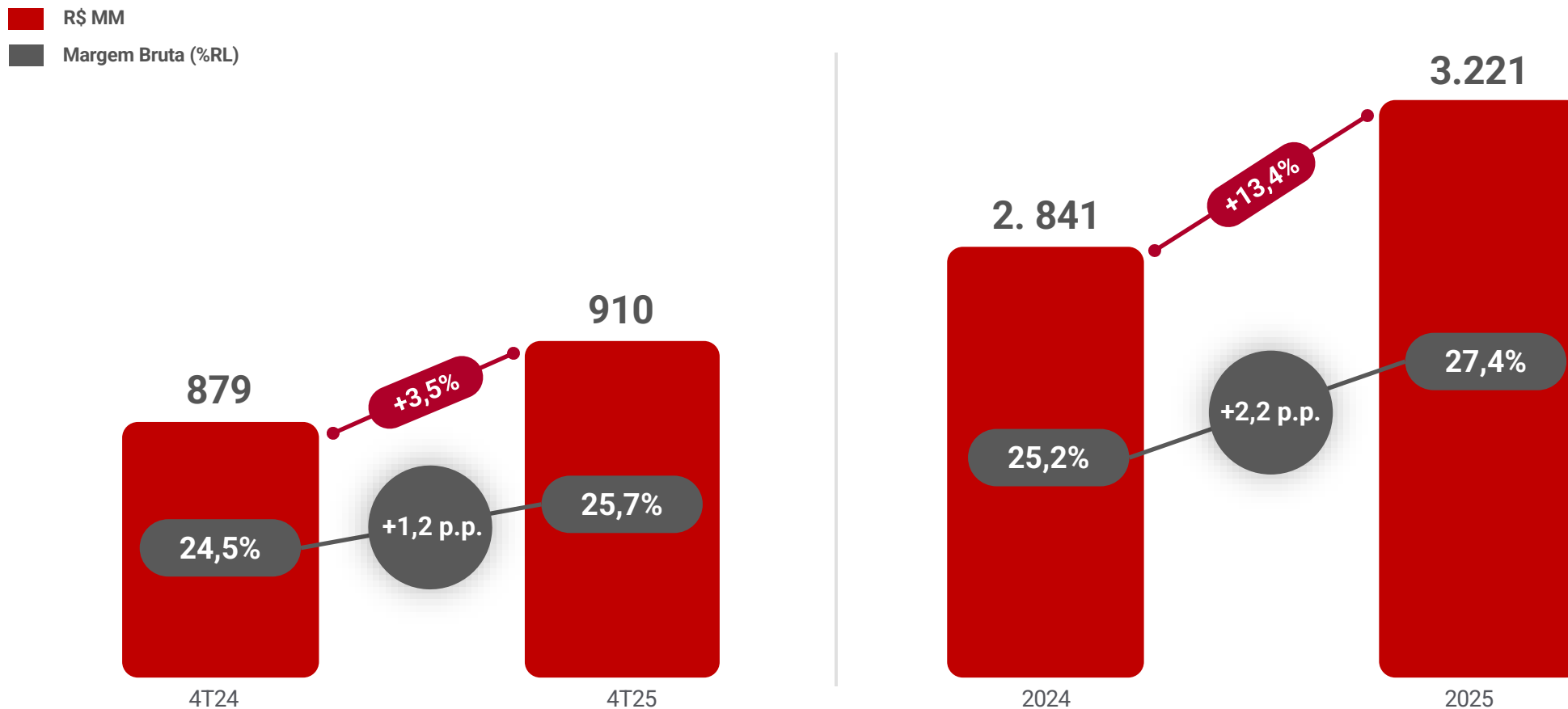
Sólido desempenho de vendas no ano de 2025, com crescimento superior à inflação e aumento significativo da receita por M2



Nota: As vendas "mesmas lojas" (não revisada pelos auditores independentes) representam as lojas com vendas ininterruptas nos últimos 12 meses e excluem do cálculo a receita bruta relacionada a cancelamentos, devoluções e descontos.

# Lucro Bruto e Margem Bruta Proforma - Físico

Lucro Bruto segue crescendo de forma consistente, com expansão estrutural de margem

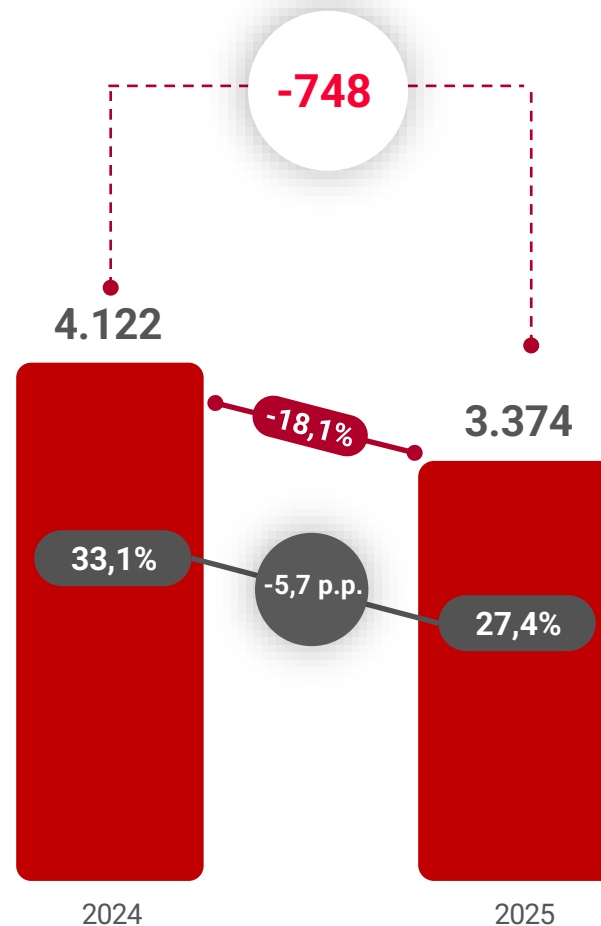
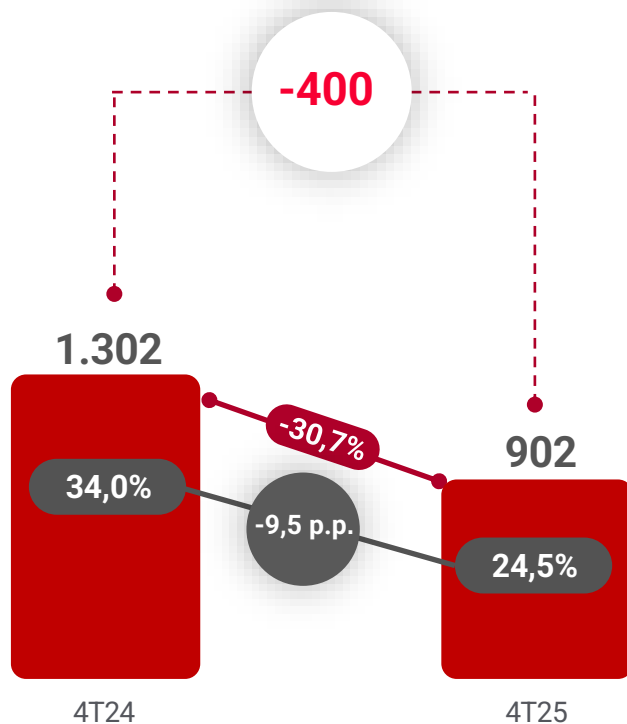


Nota: Conciliação do Lucro Bruto e Margem Bruta Proforma referentes à Plataforma Física no anexo.

# Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A)

Manutenção do foco em disciplina financeira e eficiência operacional se traduz em redução expressiva de SG&A

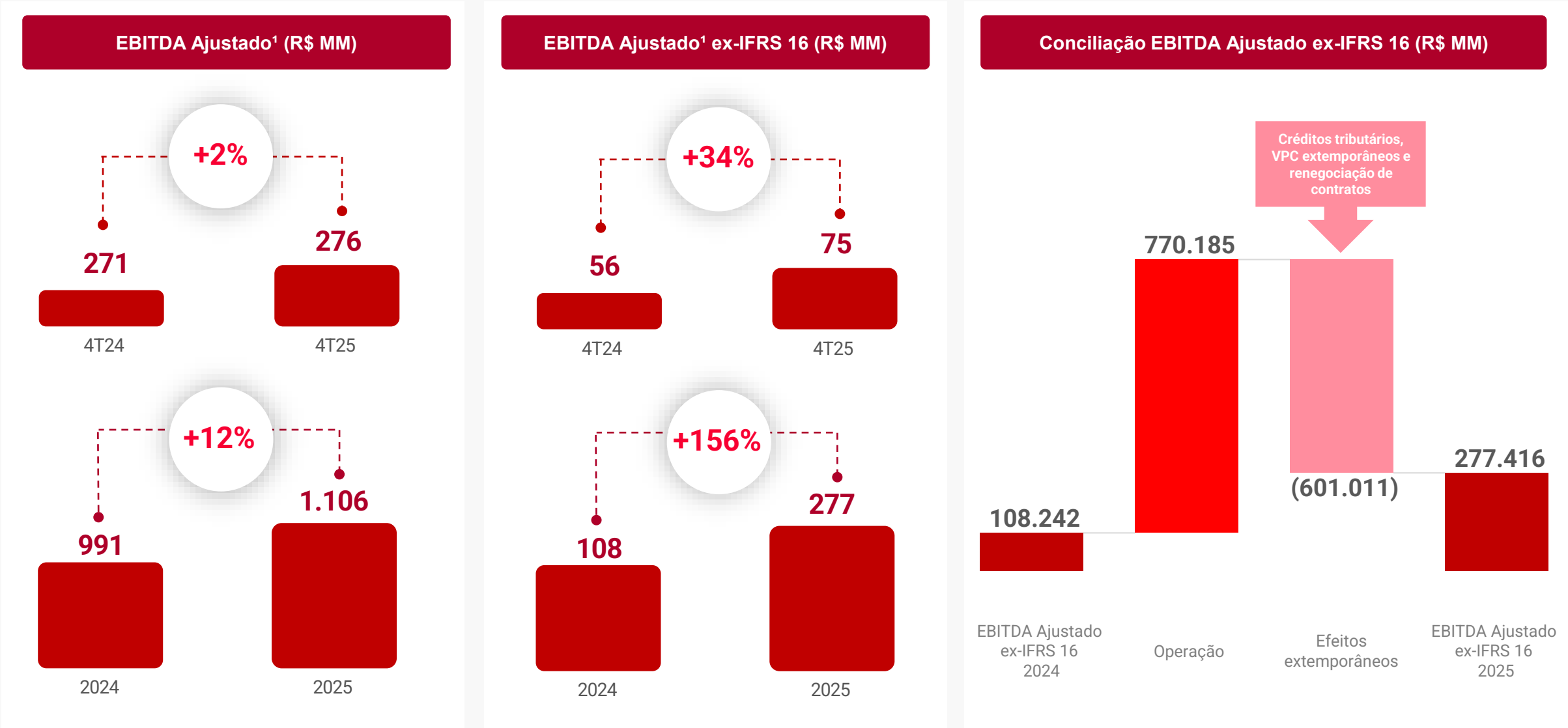
■ R\$ MM  
■ RL%





# EBITDA Ajustado

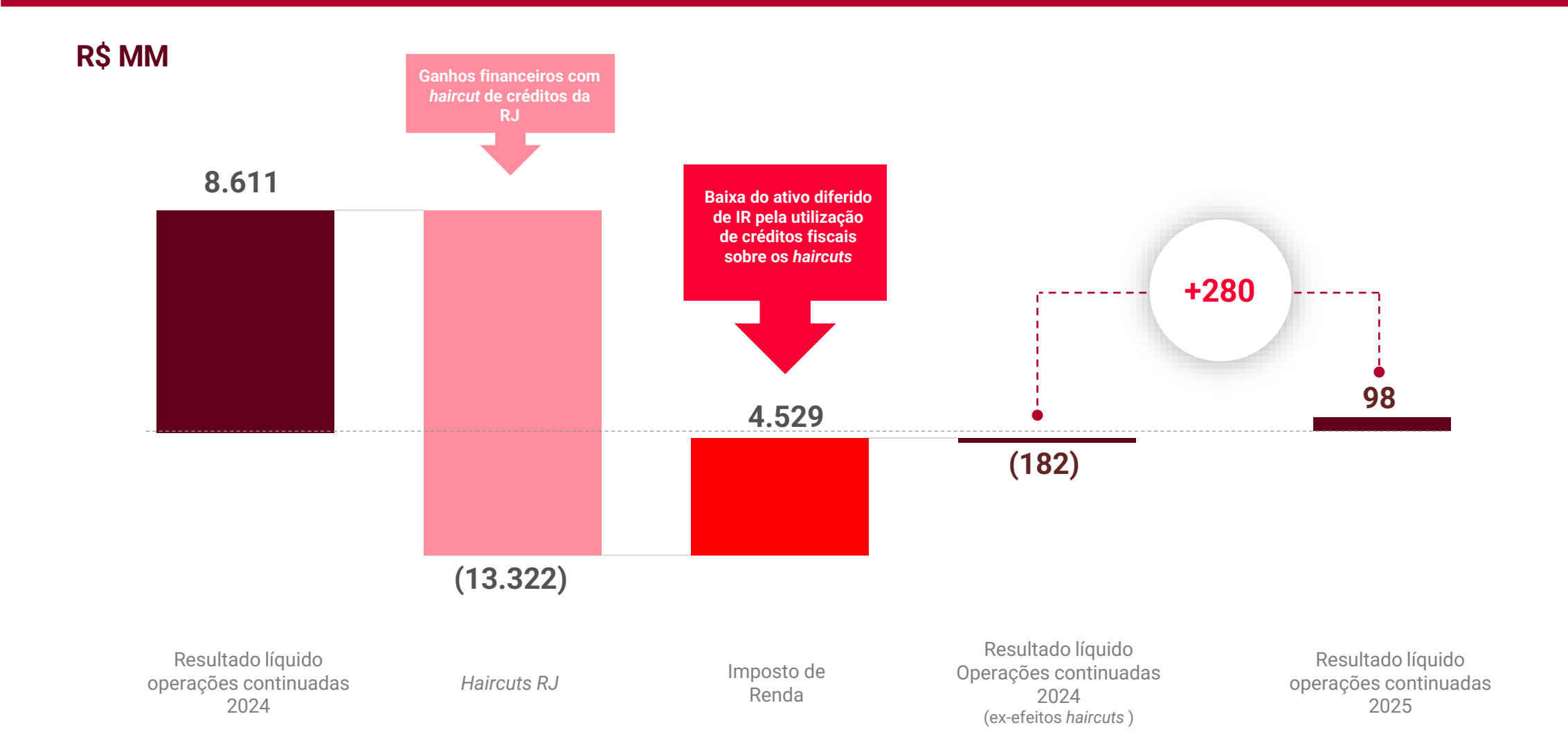
Segue apresentando melhoria contínua, refletindo a execução das iniciativas para a reconstrução do negócio





# Resultado Líquido do Exercício das Operações Continuadas

Desconsiderando os efeitos dos haircuts em 2024, a companhia reverteu o resultado líquido das operações continuadas



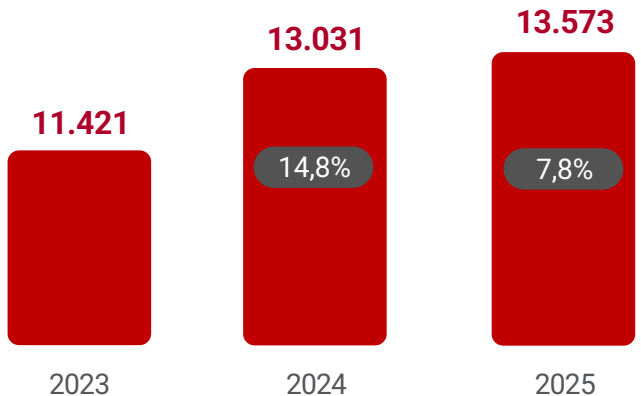
# Indicadores-chave



Trajetória consistente de evolução, evidenciando a reestruturação radical do negócio nos últimos anos

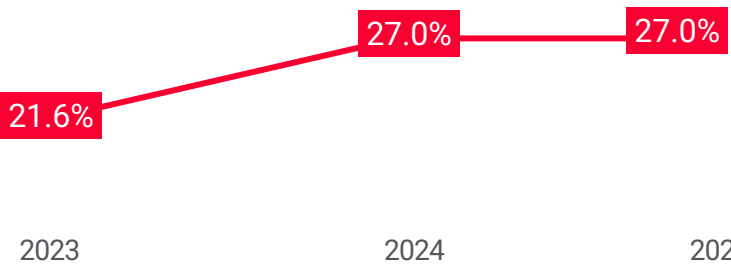
## CRESCIMENTO DE VENDAS (MESMAS LOJAS)

■ SSS (R\$ MM)  
■ % cresc. yoy



## FORTALECIMENTO DAS MARGENS

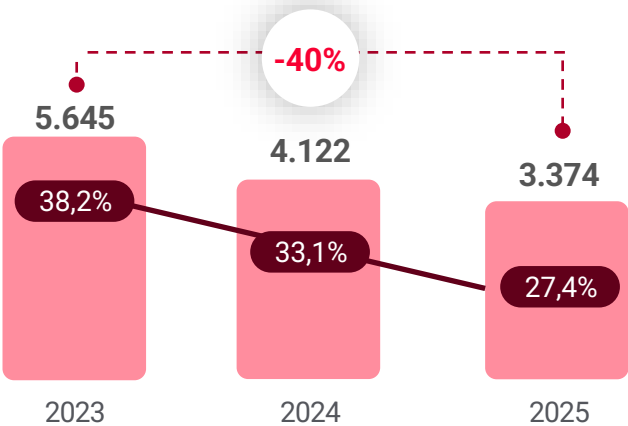
— Margem Bruta Consolidada Proforma



## OTIMIZAÇÃO DOS CUSTOS E DESPESAS

### Evolução do SG&A

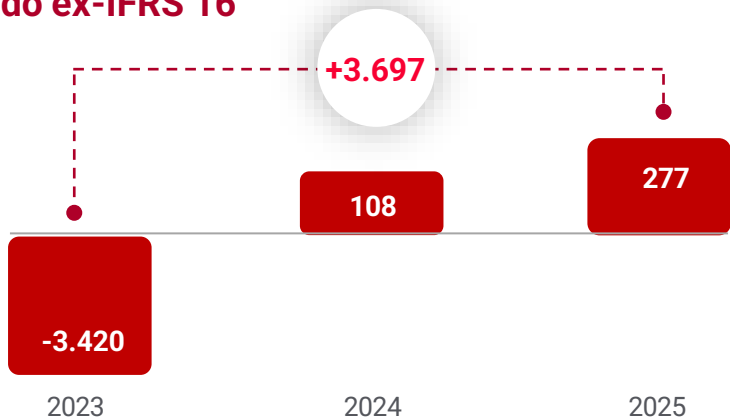
■ R\$ MM  
■ %RL



## CRESCIMENTO DA RENTABILIDADE

### EBITDA Ajustado ex-IFRS 16

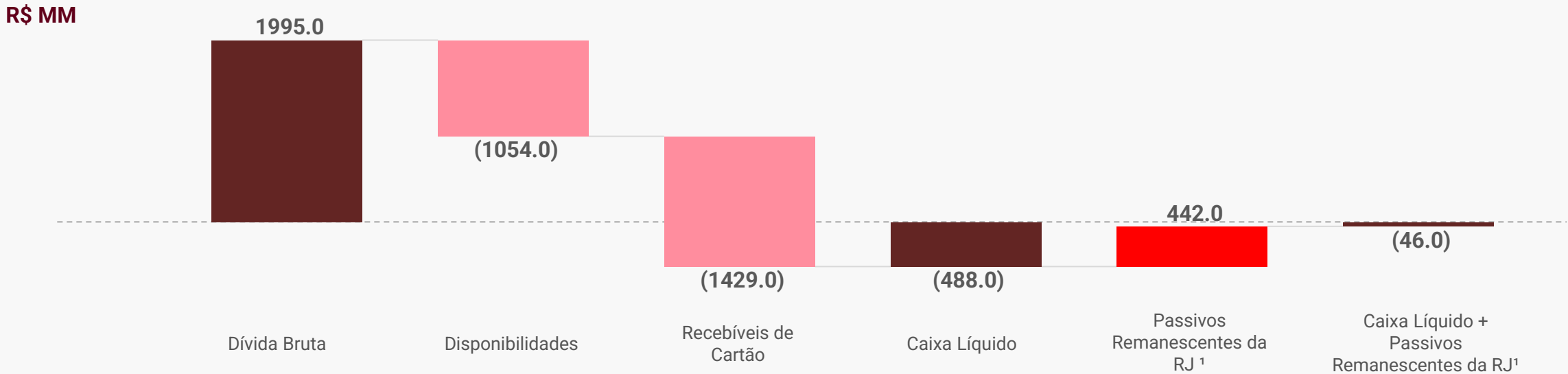
■ R\$ MM



Nota: As vendas “mesmas lojas” (não revisada pelos auditores independentes) representam as lojas com vendas ininterruptas nos últimos 12 meses e excluem do cálculo a receita bruta relacionada a cancelamentos, devoluções e descontos.

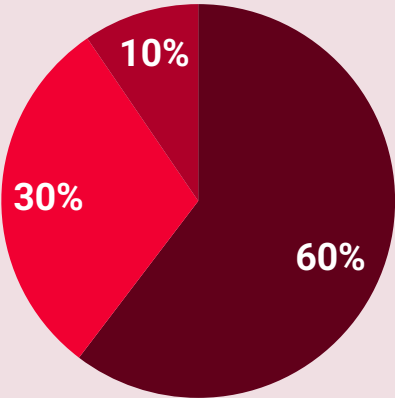
# Estrutura de capital

Caixa Líquido, refletindo sólida estrutura de capital



Nota: Não considera as operações descontinuadas (Ame, Uni.Co e HNT).  
(1) Fornecedores parcelados, Modalidade Geral de Pagamento e Opção de Reestruturação I trazidos à valor presente

## Perfil da 22ª Emissão de Debêntures

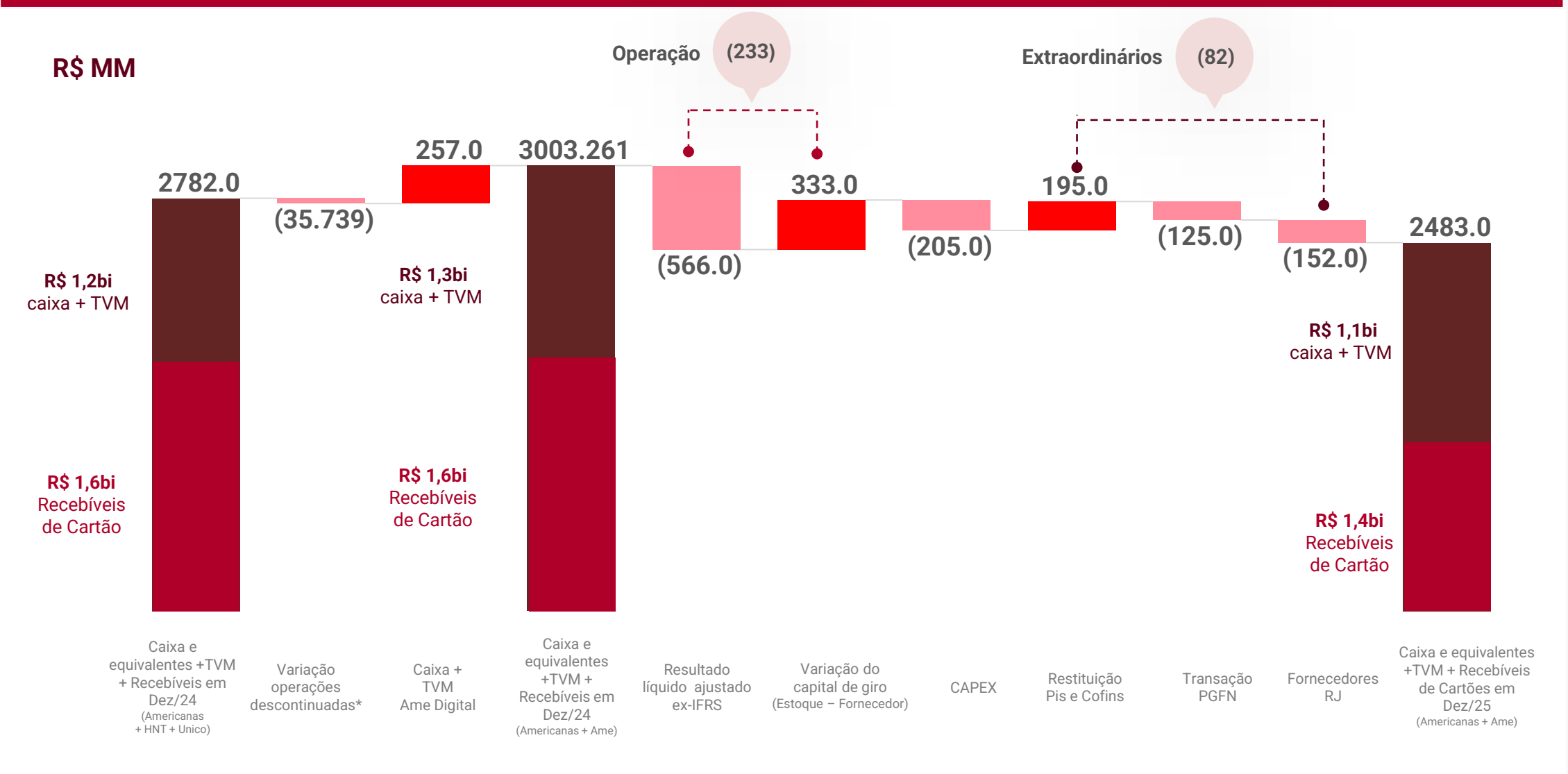


| SÉRIE                | ATUALIZAÇÃO | CARÊNCIA                           | VALOR (R\$ MM) | PRAZO           | JUROS                 |
|----------------------|-------------|------------------------------------|----------------|-----------------|-----------------------|
| AMERE2 (Prioritária) | 128% do CDI | 24 meses de carência<br>26/07/2026 | 1.214          | 4 anos (bullet) | pagos trimestralmente |
| AMERF2 (Simples)     | 128% do CDI | 24 meses de carência<br>26/07/2026 | 607            | 5 anos (bullet) | pagos trimestralmente |
| AMERG2 (Simples)     | USD + 8,35% | 24 meses de carência<br>26/07/2026 | 174            | 5 anos (bullet) | pagos trimestralmente |

|                                     |
|-------------------------------------|
| UPIs                                |
| Uni.co<br>Leilão Judicial concluído |
| HNT<br>Market sounding              |

# Fluxo de Caixa 12M

Companhia segue trajetória de redução estrutural do consumo de caixa operacional



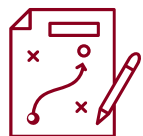
TVM: Títulos e Valores Mobiliários.  
\*Referem-se às operações descontinuadas (HNT e Unico).

americanas

---

# Recuperação Judicial

—  
a  
—



**Fevereiro/26** – Dois anos da homologação do Plano de Recuperação Judicial (PRJ)



**+ 2 Bi** em melhorias operacionais capturadas nesses dois anos



**Execução** do PRJ substancialmente cumprido



**Posição de Caixa maior** que a Dívida em Dezembro/25



**Transformação** estrutural do negócio

**Saída da Recuperação Judicial** é uma declaração do compromisso da Companhia com seus associados, clientes e fornecedores

americanas

---

# Estratégia

2026 - 2029





# Loja como ponto central de conexão com o cliente

**+10mil**  
consumidores  
entrevistados



**a**

**Plano de  
100 anos**



**100 anos**

# a

**associado**



Valorizar nossa gente

Ser plural e resiliente

# m

**mercadoria**



Servir melhor o cliente

# e

**excelência  
na operação**



Entregar resultados  
fazendo a coisa certa

De um jeito simples

# r

**relacionamento**



Ter impacto positivo

# Estratégia 26-29: acelerando a performance e a transformação

Principais frentes estratégicas já estão em fase de execução para recolocar a Americanas em rota de crescimento.

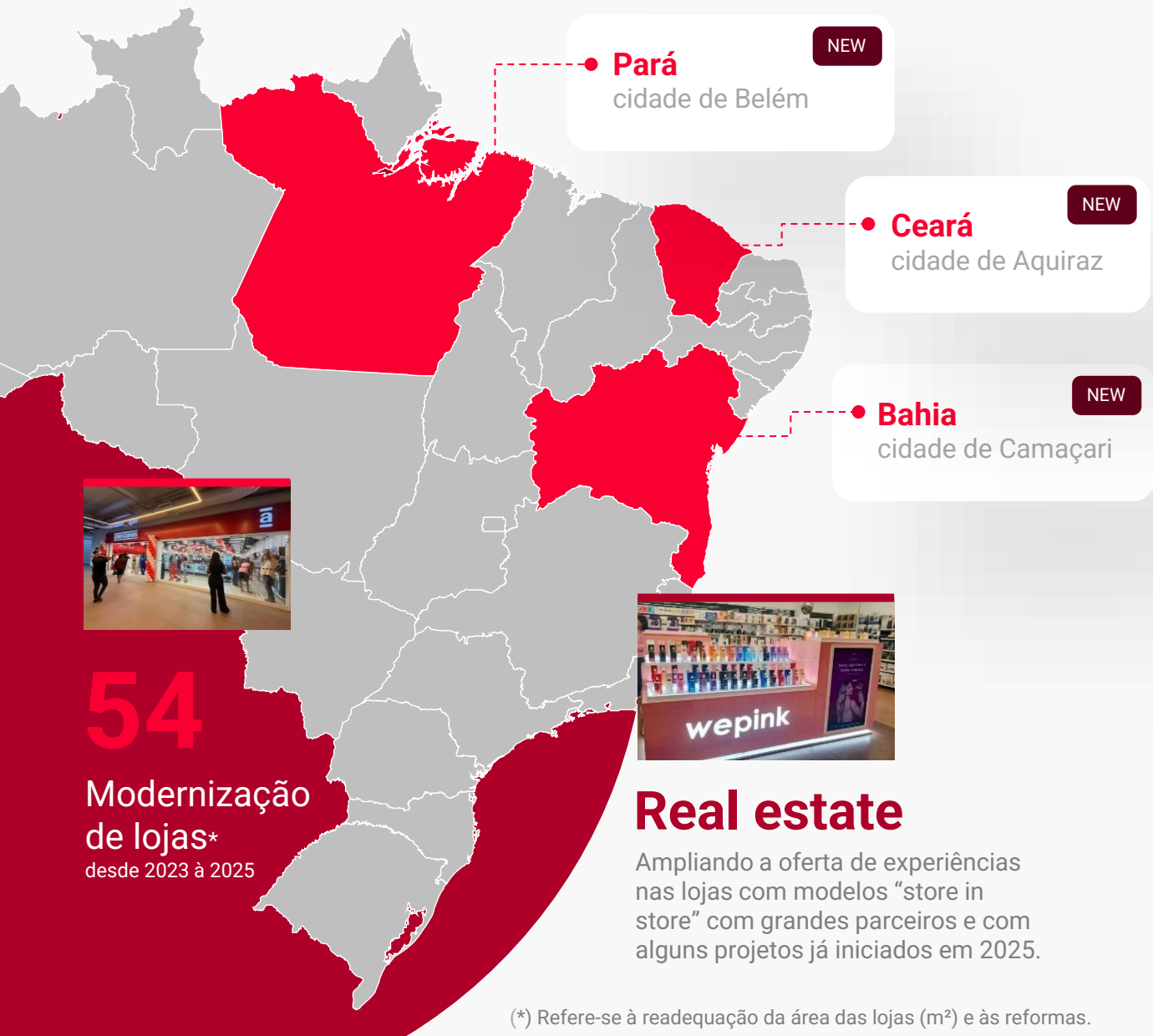


## GENTE, GESTÃO, CULTURA



# Transformação de lojas e sortimento

Retomada gradual de inaugurações, com a aberturas e modernização de lojas; Estratégia integrada de sortimento, em conjunto com as indústrias



## Cases de sucesso de categorias



## Caledário de eventos 2026

|                       |                              |                            |
|-----------------------|------------------------------|----------------------------|
| fevereiro<br>carnaval | março<br>especial bebê       | abril<br>especial beleza   |
| maio<br>a casa é sua  | junho<br>festa junina        | julho<br>show de chocolate |
| agosto<br>mercado     | setembro<br>especial limpeza | outubro<br>dia das bruxas  |

(\*) Refere-se à readequação da área das lojas (m²) e às reformas.



## A **força** da capilaridade da Americanas



**1.470**

lojas em mais de 800  
cidades brasileiras



**+35MM**

de seguidores nas redes  
sociais



**95MM**

de visitas mensais nas  
lojas, site e app em 2025\*



**+40**

Categorias com  
oportunidades de mídia  
integrada

## Campanhas com **reconhecimento** de parceiros



# Consumer & Growth

Pensando além do varejo



 **Cartão de Crédito**  
**+500 mil**  
Cartões emitidos

 **CRM**  
**36 MM**  
Clientes identificados em 2025\*  
**+228%** de melhora de performance de CRM (GMV por disparo) em 2025

 **Programa Cliente a**  
**+3x**  
Gasto médio vs não participantes

- **Ofertas direcionadas** para cada perfil de cliente.



 **Credíário**  
**Até 10x**  
Parcelamento

 **Digital**  
**+11%**  
crescimento GMV O2O 4T25 x 3T25

- 97% das lojas com **pedido ativo** nas plataformas;
- Parceria com **Magalu**: 1ª fase concluída com a integração de 16 mil itens.

\*Refere-se ao número de clientes que trafegaram em nossas plataformas: lojas, App e Site

# Sustentabilidade Corporativa: Resultados e Impacto 2025

Nossa jornada na construção de um futuro mais inclusivo, transparente e sustentável.

## +1.200

associados  
capacitados

mo  
>ver

## 375

Jovens  
formados



na **Escola Olodum Rio de Janeiro** em  
patrocínio via lei de incentivo fiscal

## Doações e voluntariado

em apoio ao **Natal Sem Fome** da Ação da Cidadania, pelo 8º ano consecutivo.



Submissão das metas anuais



MOVIMENTO  
TRANSPARÊNCIA 100%

do movimento Transparência 100% da  
Rede Brasil do Pacto Global

## Lançamento da nova versão

do **Código de Ética e Conduta**



Alcance de  
**90%** em 2025



na meta de 100% no uso de energia renovável até 2030 e **Nota B** no Índice de Resiliência Climática CDP (Carbon Disclosure Project).



la

#gentedevalor

americanas

< de volta  
para o | futuro >





# Q&A

americanas





**americanas**

americanas

---

**Anexo**

**a**

# Conciliação Lucro Bruto e Margem Bruta Proforma - Físico



| Físico (R\$ MM)           | 4T25  | 4T24  | 2025   | 2024   | Var(%)<br>4T25 x 4T24 | Var(%)<br>2025 x 2024 |
|---------------------------|-------|-------|--------|--------|-----------------------|-----------------------|
| Receita Líquida           | 3.548 | 3.588 | 11.746 | 11.282 | -1,1%                 | 4,1%                  |
| Receita Líquida Pro forma | 3.548 | 3.588 | 11.746 | 11.282 | -1,1%                 | 4,1%                  |
| Lucro Bruto               | 910   | 1.011 | 3.221  | 3.236  | -10,0%                | -0,5%                 |
| ICMS Extemporâneo         |       |       |        |        |                       |                       |
| VPC Extemporâneo          |       | (132) |        | (396)  |                       |                       |
| Lucro Bruto pro forma     | 910   | 879   | 3.221  | 2.841  | 3,5%                  | 13,4%                 |
| Margem Bruta %            | 25,7% | 28,2% | 27,4%  | 28,7%  | -2,5 p.p.             | -1,3 p.p.             |
| Margem Bruta pro forma %  | 25,7% | 24,5% | 27,4%  | 25,2%  | +1,2 p.p.             | +2,2 p.p.             |