

A photograph of a large, red, three-dimensional sign for the store 'americanas' mounted on a ceiling. The sign is illuminated and set against a dark ceiling with recessed lighting. The store's interior is visible in the background, showing a bright, modern space with white walls and ceiling lights.

americanas

americanas

Divulgação de Resultados  
1T26

2026

la

# agenda

01. Resultado  
1T26

---

02. Recuperação  
Judicial

---

03. Estratégia  
2026 -2029



# Destques 1T26

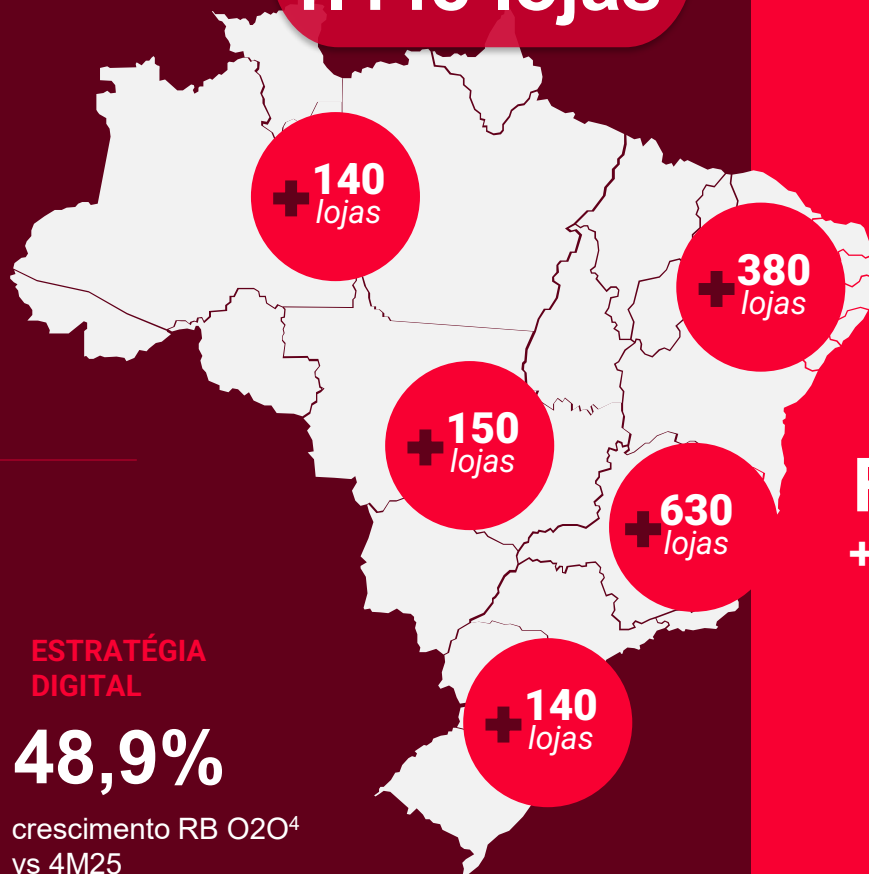
RECEITA BRUTA  
Físico + O2O

**R\$ 3,5 Bi**  
+17,8% vs 1T25

VENDAS "MESMAS  
LOJAS (SSS)"<sup>1</sup>:

**+22,2%**  
vs 1T25

TOTAL DE LOJAS NO PAÍS  
**1.448 lojas**



SG&A (%RL)  
Redução de  
**4,3 p.p.**  
vs 1T25

## Pro forma<sup>2</sup> 4M

VENDAS "MESMAS  
LOJAS (SSS)"<sup>1</sup> 4M:

**R\$ 4,9 Bi**  
+7,8% vs 4M25

CRESCIMENTO  
DA RB POR M2

**+11,2%**  
vs 4M25

ESTRATÉGIA  
DIGITAL

**48,9%**  
crescimento RB O2O<sup>4</sup>  
vs 4M25

EBITDA AJUSTADO<sup>3</sup>:

**R\$15 MM**  
+R\$ 41 MM vs 1T25

EBITDA AJUSTADO<sup>3</sup>  
EX-IFRS 16:

**-R\$186 MM**  
+56 MM vs 1T25

CARTÃO Cliente a

**>R\$ 1,0 Bi**  
em TPV acumulado  
desde o lançamento

SEGUROS

**9%** de cresc.  
em relação ao 1T25  
**Conversão recorde**

(1) As vendas "mesmas lojas (SSS)" (não revisada pelos auditores independentes) representam as lojas com vendas de mercadorias ininterruptas nos últimos 12 meses, incluindo o O2O, e excluem do cálculo a receita bruta relacionada a cancelamentos, devoluções e descontos.

(2) Informação gerencial não revisada pelos auditores independentes.

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

(4) O2O (Online to Offline): modelo que conecta as compras online às lojas físicas, usando as lojas como pontos de retirada e entrega de mercadorias

# a

## Receita Bruta, Vendas Mesmas Lojas "SSS"<sup>(1)</sup>, Lucro e Margem Bruta

Trajectoria consistente de crescimento acima da inflação, com aumento da receita por m<sup>2</sup> e expansão de margem

Crescimento da RB por m<sup>2</sup>  
**+11,2%** vs 4M25

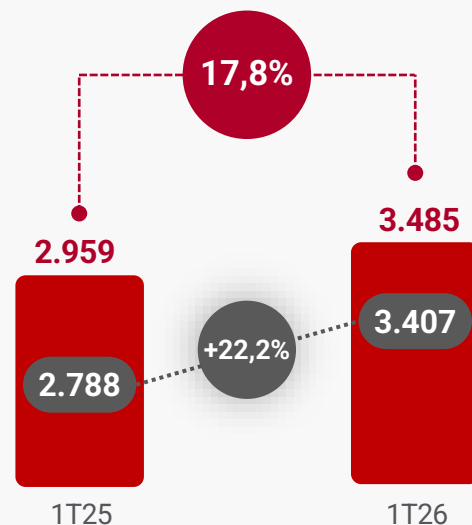


americanas

### Receita Bruta Físico + O2O e "SSS"

R\$ milhões

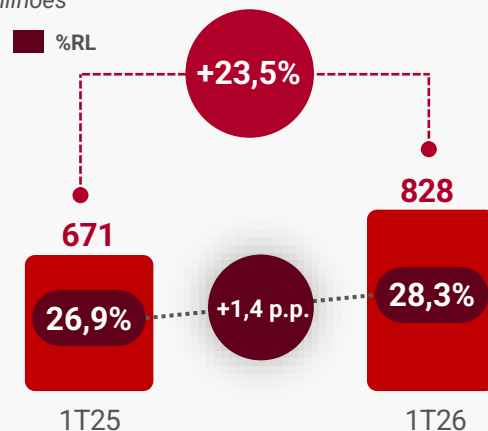
■ Crescimento Vendas "Mesmas lojas"



### Lucro e Margem Bruta Físico + O2O

R\$ milhões

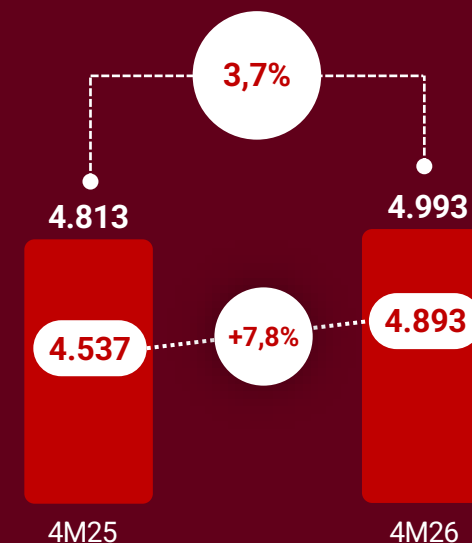
■ %RL



### Receita Bruta Físico + O2O e "SSS" 4M26

R\$ milhões

■ Crescimento Vendas "Mesmas lojas"



### Crescimento Real "SSS"

**1,7x** da inflação acumulada 12M

(1) As vendas "mesmas lojas (SSS)" (não revisada pelos auditores independentes) representam as lojas com vendas de mercadorias ininterruptas nos últimos 12 meses, incluindo o O2O e excluem do cálculo a receita bruta relacionada a cancelamentos, devoluções e descontos.

# ā

## Principais eventos

Mais uma Páscoa recorde e sucesso dos eventos do período impulsionaram o crescimento da Receita do Físico e O2O



## PÁSCOA<sup>(1)</sup>

**+10%**

De Receita no conceito SSS + O2O

Atingimento de

**R\$ 1,1 Bi**

Em vendas no período do evento

**+74%**

Receita Bruta O2O

(1) Considera os 28 dias anteriores ao evento em cada ano

## VOLTA ÀS AULAS

**R\$ 160 MM**

em Receita no 1T26

**+8,8%** de Receita

no conceito SSS

**8%** de cresc.

de itens vendidos

## Próximos Eventos

- Mundial de Futebol
- Festa Junina
- Show de Chocolate
- Aniversário
- Planeta Criança
- Halloween
- Black Friday
- Natal e Ano Novo



## Digital e Serviços

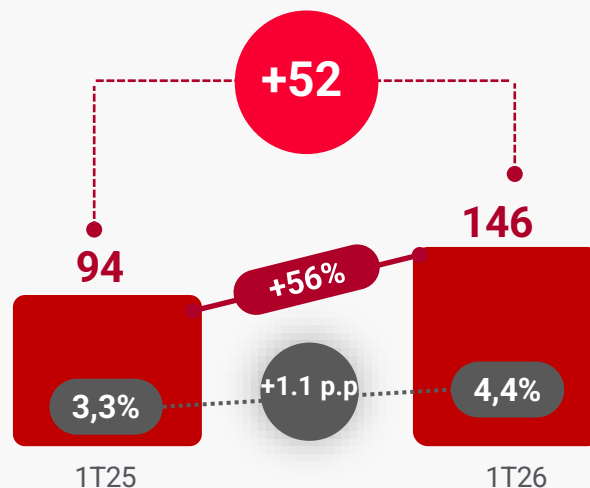
Evolução acelerada de receitas complementares às lojas, construindo o caminho para alavancar o crescimento futuro da Companhia



### O2O<sup>1</sup>

■ RB R\$ MM

■ % RBO20/RB Físico



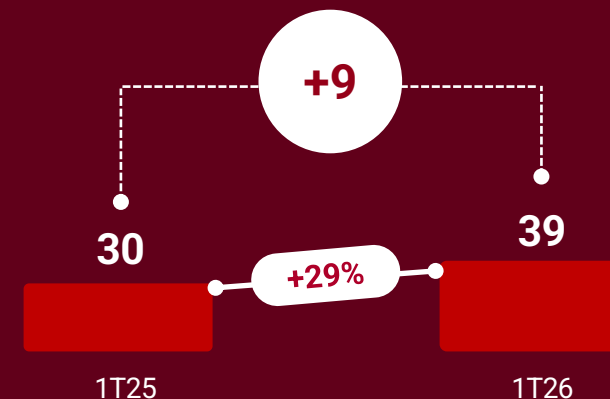
#### DESTAQUES

- Forte crescimento de Receita Bruta
- Aceleração do modelo de *Delivery*
- Crescimento de conversão devido à melhoria do CRM e aumento do programa Cliente a

(1) O2O (Online to Offline): modelo que conecta as compras online às lojas físicas, usando as lojas como pontos de retirada ou entrega.

## SERVIÇOS

■ RB R\$ MM



#### DESTAQUES

- Crescimento robusto da Receita de serviços financeiros
- Cartão Cliente a já superou R\$ 1,0 Bi em TPV
- **Seguros:** Crescimento de 9% de GMV e 1,6p.p na taxa de conversão, que atingiu patamar recorde

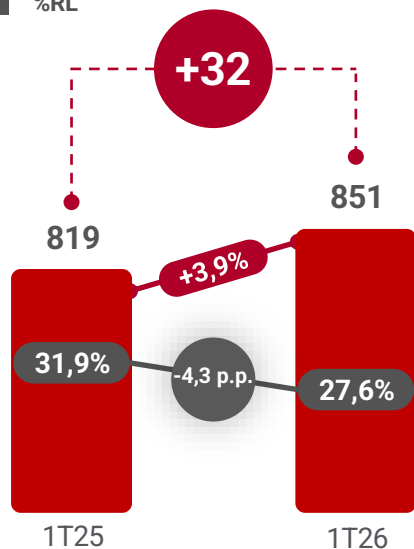
# SG&A, EBITDA Ajustado, EBITDA Ajustado (ex-IFRS 16) e Resultado Líquido das Operações Continuadas

Disciplina de custos e manutenção do foco em eficiência operacional seguem sustentando melhoria de Ebitda e Lucro

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

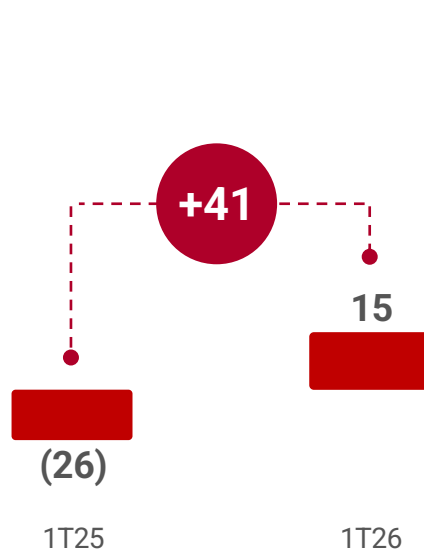
R\$ milhões

■ %RL



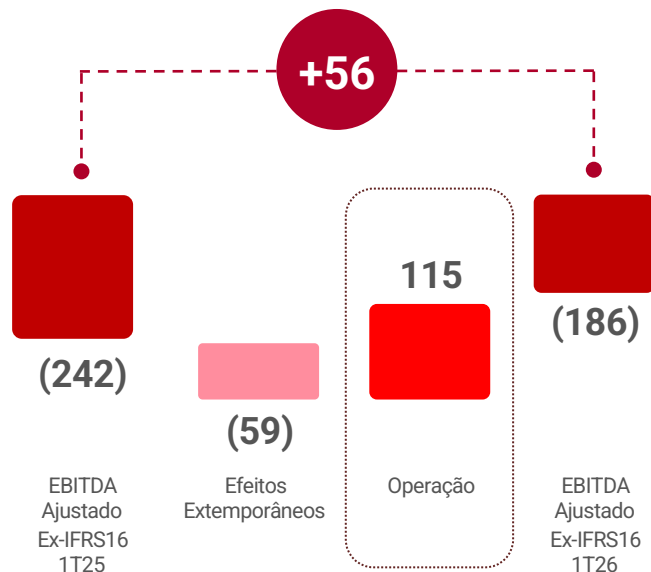
## EBITDA Ajustado<sup>1</sup>

R\$ milhões



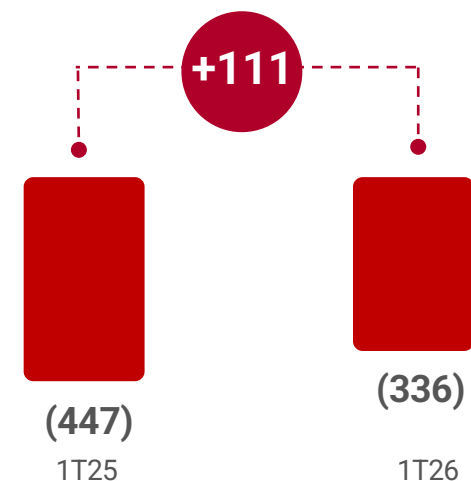
## Conciliação EBITDA Ajustado<sup>1</sup> ex-IFRS 16

R\$ milhões



## Resultado Líquido das Operações Continuadas

R\$ milhões



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

# Operações Descontinuadas



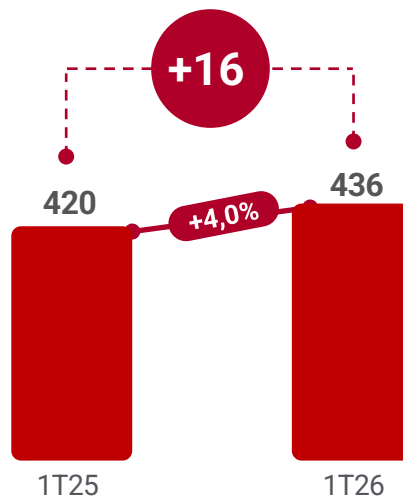
## Hortifruti Natural da Terra (HNT)

Apresenta geração de caixa de R\$ 6MM no 1T26



### Receita Bruta

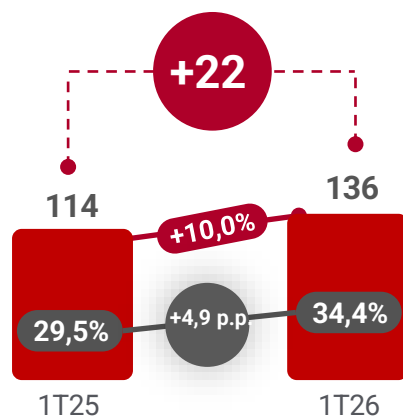
R\$ milhões



### Margem Bruta

R\$ milhões

■ %RL



#### Melhorias Operacionais

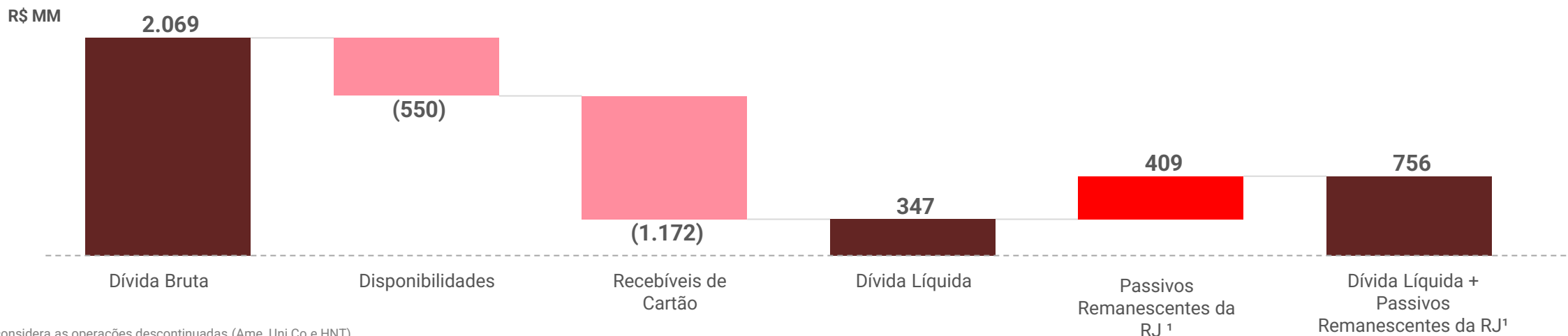
- Crescimento de Receita Bruta
- Crescimento de Lucro e Margem Bruta
- Crescimento acima dos players de mercado
- -R\$2mm de G&A e - 0,6p.p em G&A/RL

#### Venda 10 Lojas SP

- Venda de 10 das 13 Lojas do Natural da Terra
- Elimina a queima de caixa em SP
- Preço total de R\$ 69mm, a ser abatido da Debênture

# Estrutura de Capital

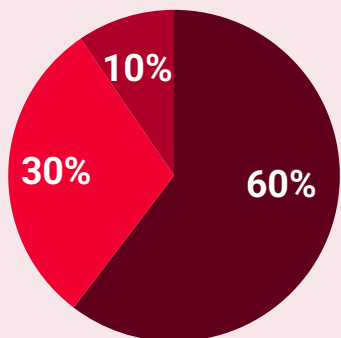
Dívida Líquida saudável, refletindo sazonalidade do negócio



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

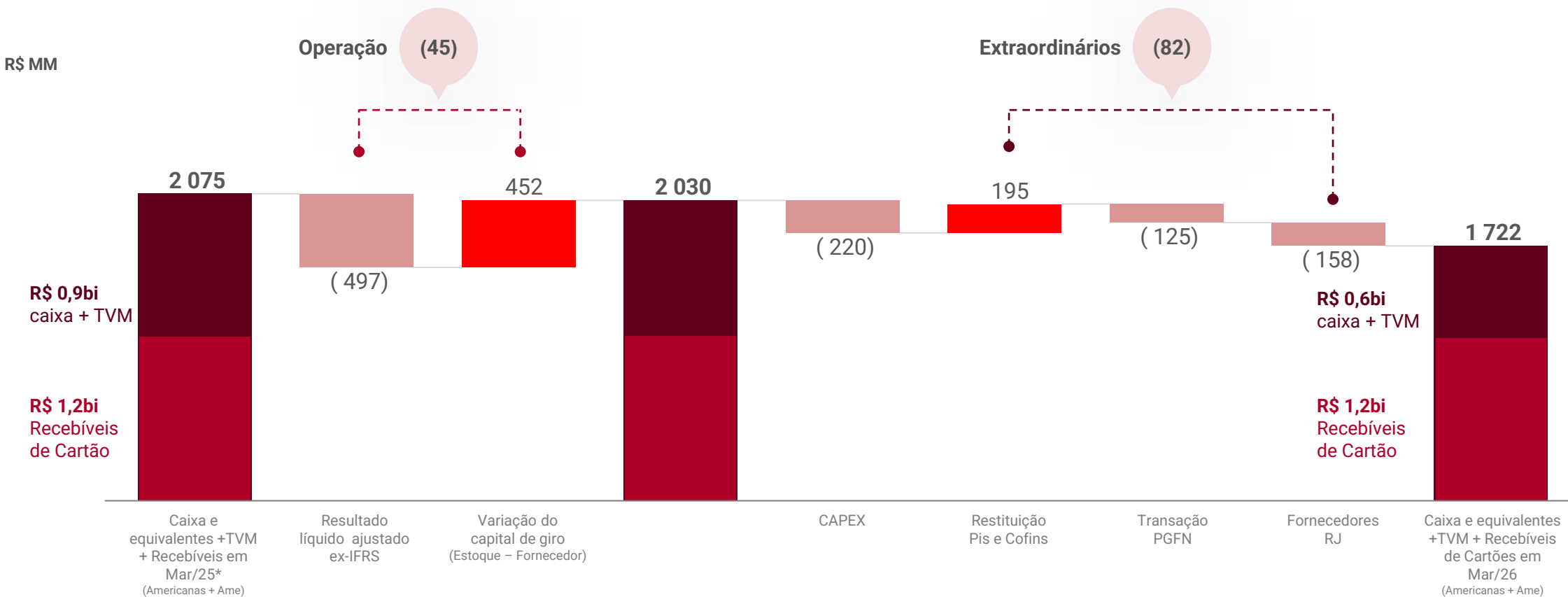
## Perfil da 22ª Emissão de Debêntures



SÉRIE	ATUALIZAÇÃO	CARÊNCIA	VALOR (R\$ MM)	PRAZO	JUROS	UPIs
<b>AMERE2</b> (Prioritária)	128% do CDI	24 meses de carência 26/07/2026	1.267	4 anos (bullet)	pagos trimestralmente	<b>Uni.co</b> Leilão Judicial concluído Proposta vencedora <b>R\$ 152MM + Ajuste de Preço</b>
<b>AMERF2</b> (Simple)	128% do CDI	24 meses de carência 26/07/2026	633	5 anos (bullet)	pagos trimestralmente	
<b>AMERG2</b> (Simple)	USD + 8,35%	24 meses de carência 26/07/2026	169	5 anos (bullet)	pagos trimestralmente	<b>HNT</b> Market sounding Venda 10 Lojas SP <b>R\$ 69MM</b>

# Fluxo de Caixa 12M

Forte disciplina financeira sustentando redução estrutural do consumo de caixa operacional



TVM: Títulos e Valores Mobiliários.

\*Não considera a variação das operações descontinuadas (HNT e UniCo).

la

# Recuperação Judicial



# Recuperação Judicial

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

## Etapas Realizadas



**Mar/26** – Protocolado o pedido de saída da Recuperação Judicial



**Abr/26** – Manifestação Favorável do Ministério Público



**Abr/26** – Manifestação Favorável do Administrador Judicial

## Próximos passos



Sentença de Encerramento



Trânsito em julgado da Sentença de Encerramento



**Fim da Recuperação Judicial**

IAI

# Estratégia

## 2026 - 2029





## Gente, Gestão e Cultura

Ser Americanas



### Operações e Supply

Custo Logístico, custo de ocupação, produtividade, eficiência em abastecimento, operações de lojas, footprint futuro



### Comercial

Gestão de sortimento, crescimento de margem, visão categoria x visão jornada, cross sell parcerias e itens exclusivos



### Consumer & Growth

Novo Digital, serviços financeiros, fidelidade, visão única cliente

**Americanas Ads**



## EXCELÊNCIA OPERACIONAL

## COMERCIAL

PRODUTIVIDADE DO ASSOCIADO

**+9,9%**

vs 4M25

TURNOVER DE OPERAÇÃO DE LOJAS

**-3,4p.p**

vs 4M25

NPS CHECKOUT

**>88**

No 4M26

RECEITA BRUTA NO "SSS" (1)

**+7,8%**

vs 4M25

DIGITAL O2O(2)

**+49,8%**

vs 4M25

CUSTO DE LOGÍSTICA (%RL)

**-1.3p.p.**

vs 1T25

DESP. C/ VENDAS, GERAIS E ADM. (%RL)

**-4,3p.p**

vs 1T25

CUSTO DE ALUGUEL

**-2,7%**

vs Inflação 12M



RECEITA BRUTA POR M2

**+11,2%**

vs 4M25

PÁSCOA RECORDE

**+22,6%**

Ticket Médio vs 25

(1) As vendas "mesmas lojas (SSS)" (não revisada pelos auditores independentes) representam as lojas com vendas de mercadorias ininterruptas nos últimos 12 meses, incluindo o O2O, e excluem do cálculo a receita bruta relacionada a cancelamentos, devoluções e descontos  
 (2) O2O (Online to Offline): modelo que conecta as compras online às lojas físicas, usando as lojas como pontos de retirada e entrega de mercadorias

# Consumer & Growth

**Programa Cliente a**  
**+ 3,5x**  
Gasto médio vs não participantes  
Ticket médio 13% superior

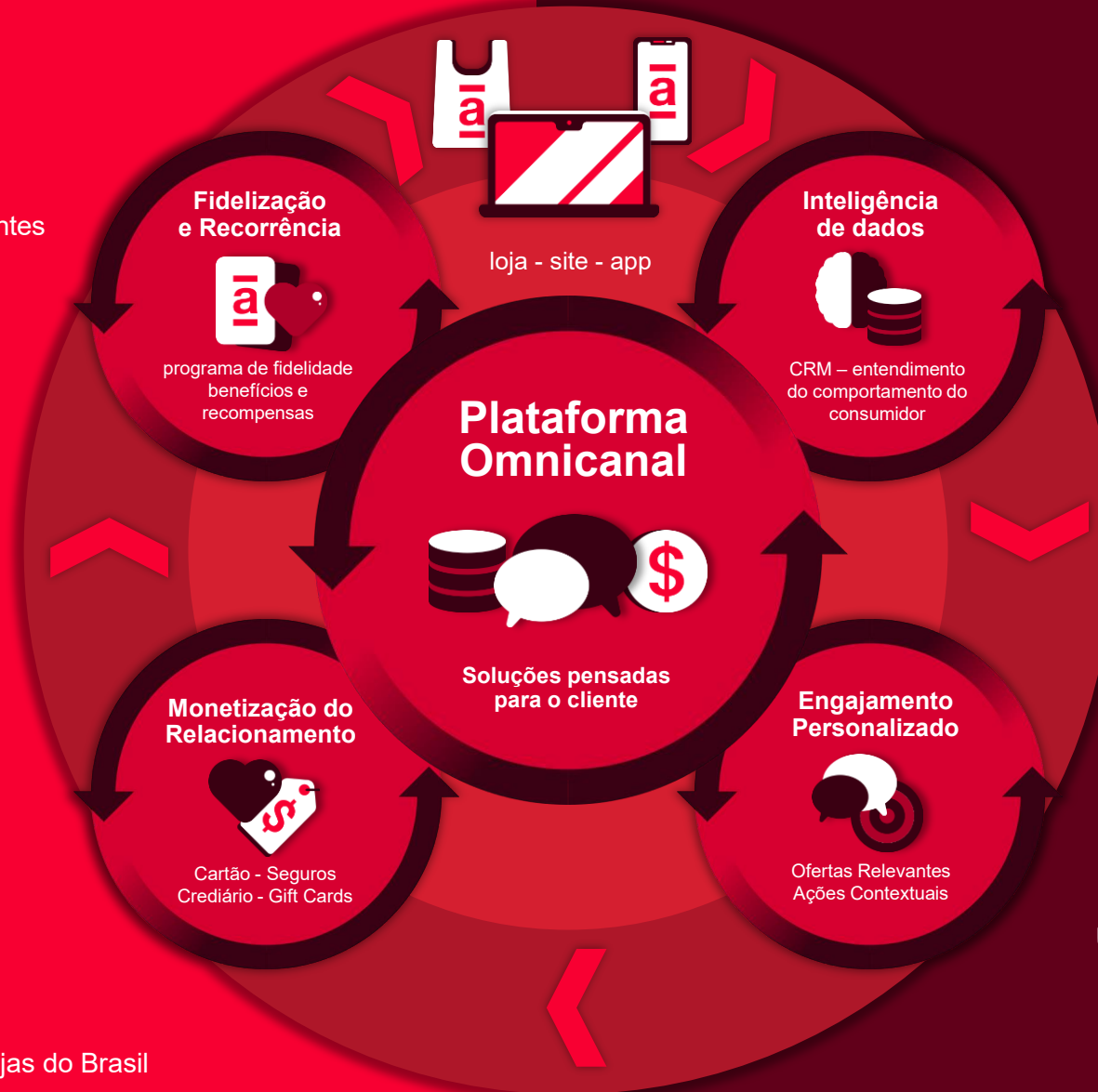
## CARTÃO DE CRÉDITO

Emissão de  
**+880 mil**  
Nos últimos 12 meses

**>R\$ 1,0 Bi**  
em TPV acumulado  
desde o lançamento

**CREDIÁRIO**  
**Até 10 x**

Parcelamento  
Disponível em todas as lojas do Brasil



CRM

**37 MM**

de clientes identificados  
nos últimos 12 meses



DIGITAL

Receita Bruta

**56%**

crescimento de O2O<sup>3</sup> 1T26  
x 1T25



SEGUROS

**9% de cresc.**  
em relação ao 1T25

**Conversão recorde**

(3) O2O (Online to Offline): modelo que conecta as compras online às lojas físicas, usando as lojas como pontos de retirada e entrega de mercadorias

# americanas

tudo que você ama



# Q&A

---

## americanas

---



**americanas**  
tudo que você ama

