

A photograph of the Americanas store sign, which is a large, red, three-dimensional wordmark. The sign is mounted on a ceiling structure with recessed lighting. The background shows the interior of a modern retail space with a dark ceiling and white walls.

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)"¹:

+22,2%
vs 1T25

TOTAL DE LOJAS NO PAÍS

1.448 lojas

+140
lojas

+380
lojas

+150
lojas

+630
lojas

+140
lojas

SG&A (%RL)

Redução de
4,3 p.p.
vs 1T25

EBITDA AJUSTADO³:

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

MELHORIA
OPERACIONAL⁽⁵⁾

+R\$115MM
vs 1T25

Pro forma² 4M

VENDAS "MESMAS
LOJAS (SSS)"¹ 4M:

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

CRESCIMENTO
DA RB POR M2

+11,2%
vs 4M25

ESTRATÉGIA
DIGITAL

48,9%
crescimento RB O2O⁴
vs 4M25

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

(5) No conceito Ebitda Ajustado ex. IFRS 16, excluindo efeitos extemporâneos

a

Receita Bruta, Vendas Mesmas Lojas "SSS"⁽¹⁾, Lucro e Margem Bruta

Trajectoria consistente de crescimento acima da inflação, com aumento da receita por m² e expansão de margem

Crescimento da RB por m²
+11,2% vs 4M25

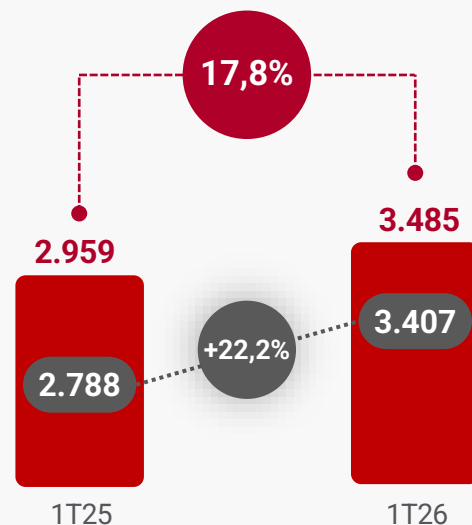


americanas

Receita Bruta Físico + O2O e "SSS"

R\$ milhões

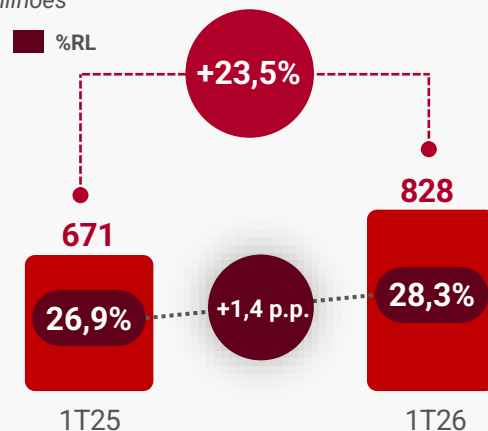
■ Crescimento Vendas "Mesmas lojas"



Lucro e Margem Bruta Físico + O2O

R\$ milhões

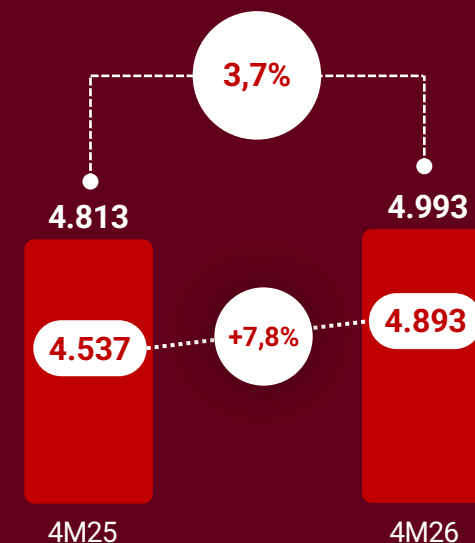
■ %RL



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⁽¹⁾

+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

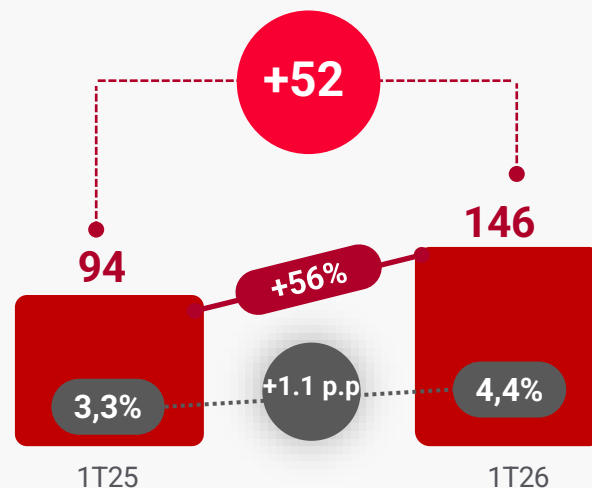
Evolução acelerada de receitas complementares às lojas, construindo o caminho para alavancar o crescimento futuro da Companhia



O2O¹

■ RB R\$ MM

■ % RBO2O/RB Físico



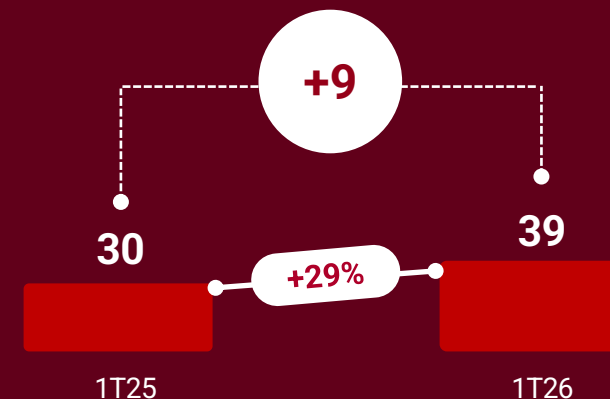
DESTAQUES

- 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

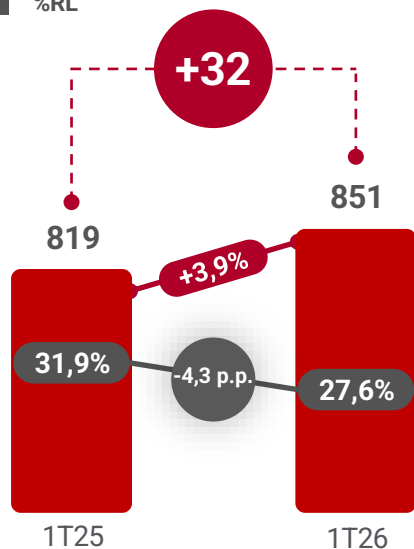
SG&A, EBITDA Ajustado, EBITDA Ajustado (ex-IFRS 16) e Resultado Líquido das Operações Continuadas

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)

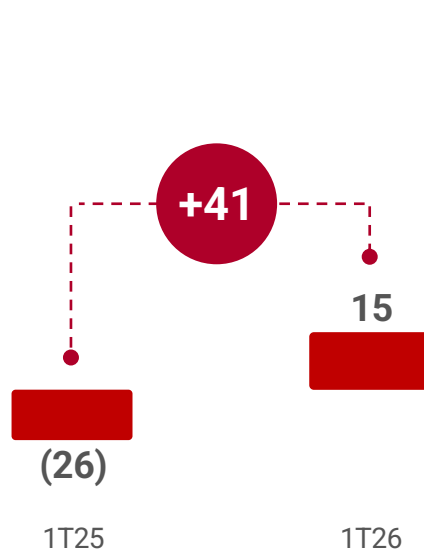
R\$ milhões

■ %RL



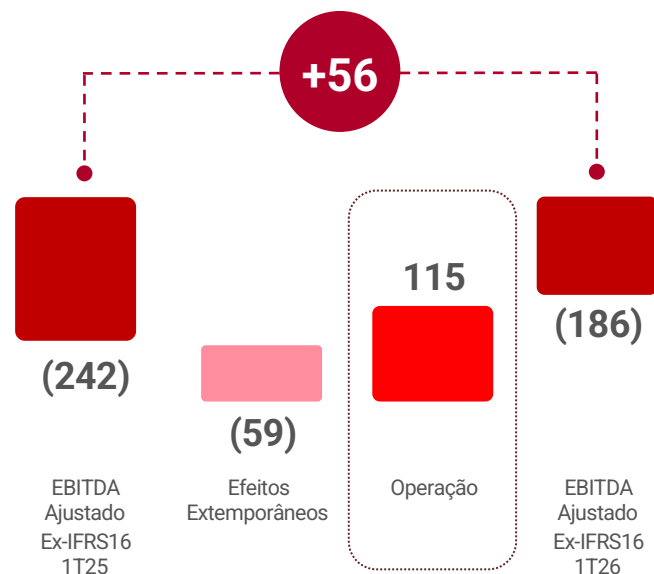
EBITDA Ajustado¹

R\$ milhões



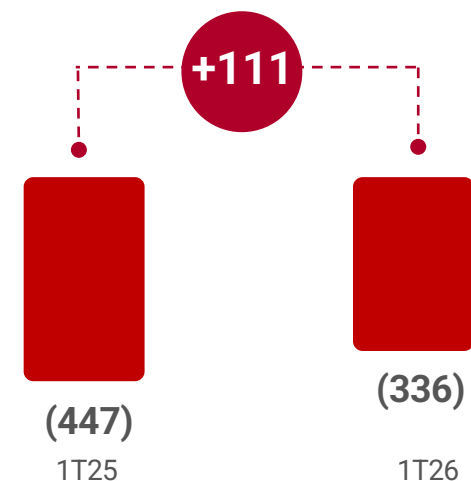
Conciliação EBITDA Ajustado¹ ex-IFRS 16

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



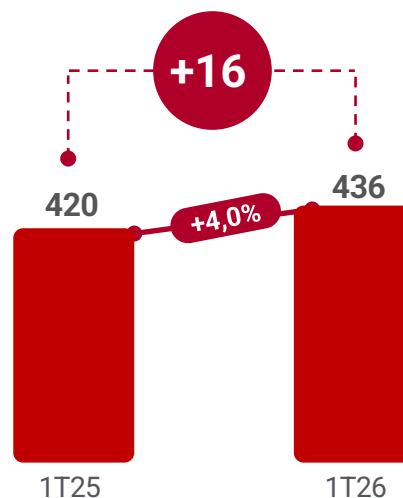
Hortifruti Natural da Terra (HNT)

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



Receita Bruta

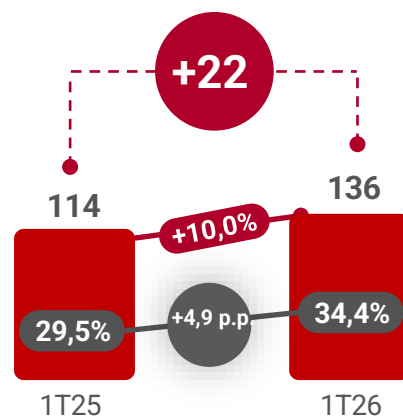
R\$ milhões



Margem Bruta

R\$ milhões

■ %RL



Melhorias Operacionais

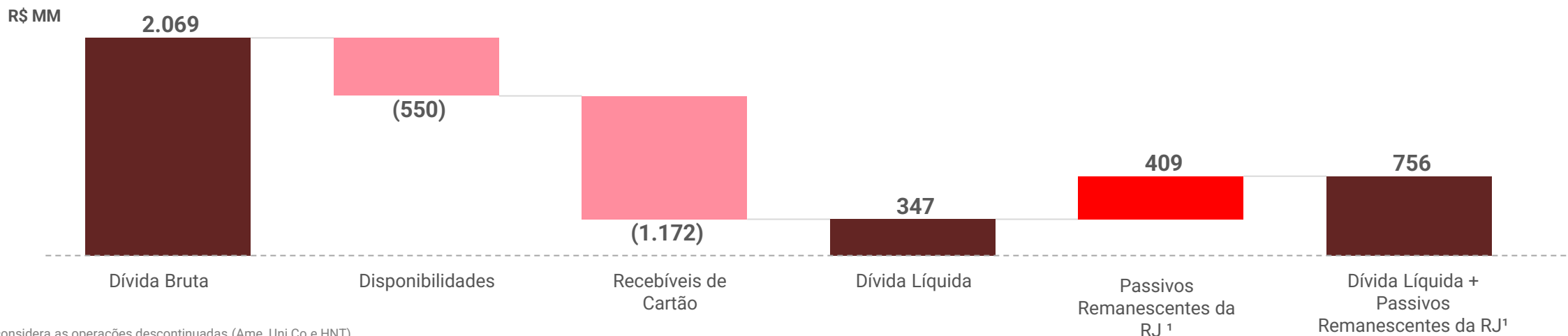
- Crescimento de Receita Bruta
- Crescimento de Lucro e Margem Bruta
- Crescimento acima dos players de mercado
- -R\$2mm de G&A e - 0,6p.p em G&A/RL

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

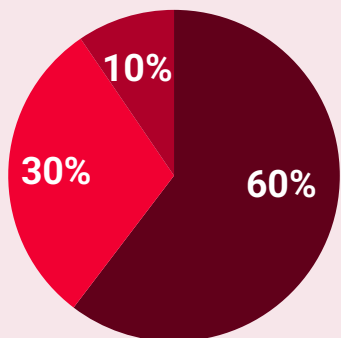
Estrutura de Capital

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

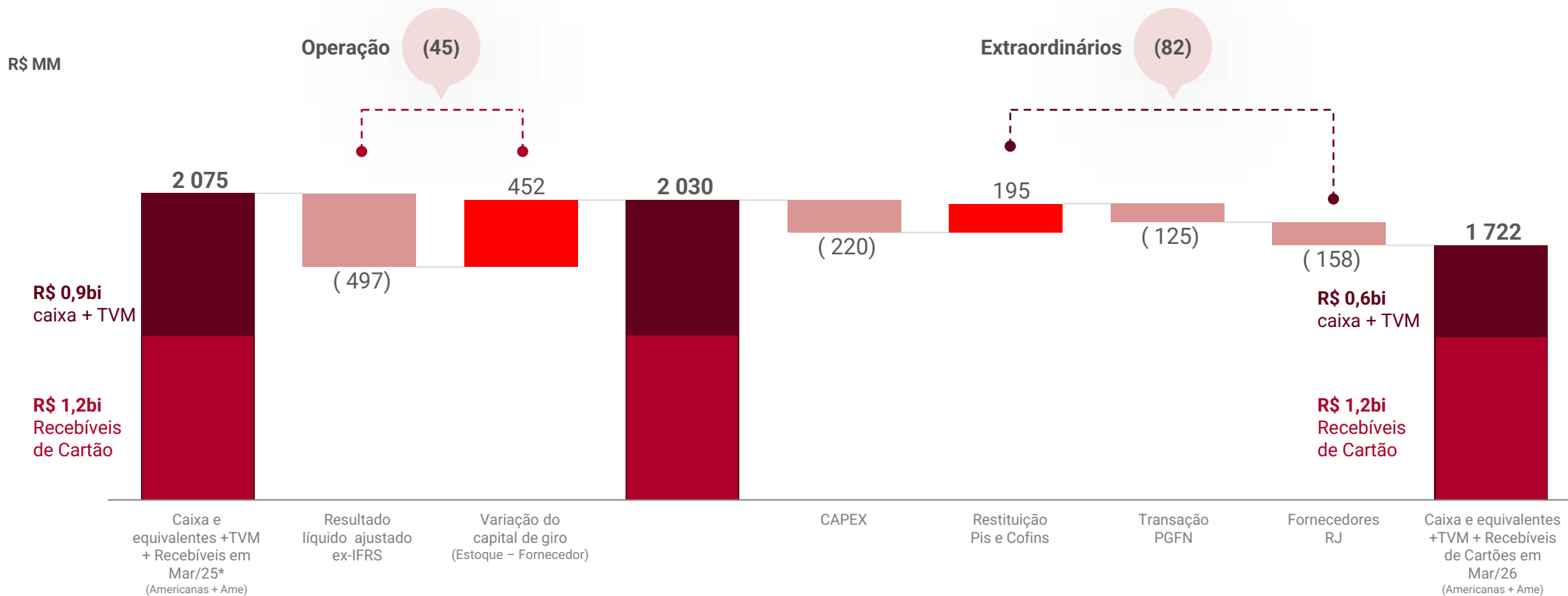
Perfil da 22ª Emissão de Debêntures



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

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 O20(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 O20, e excluem do cálculo a receita bruta relacionada a cancelamentos, devoluções e descontos
 (2) O20 (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

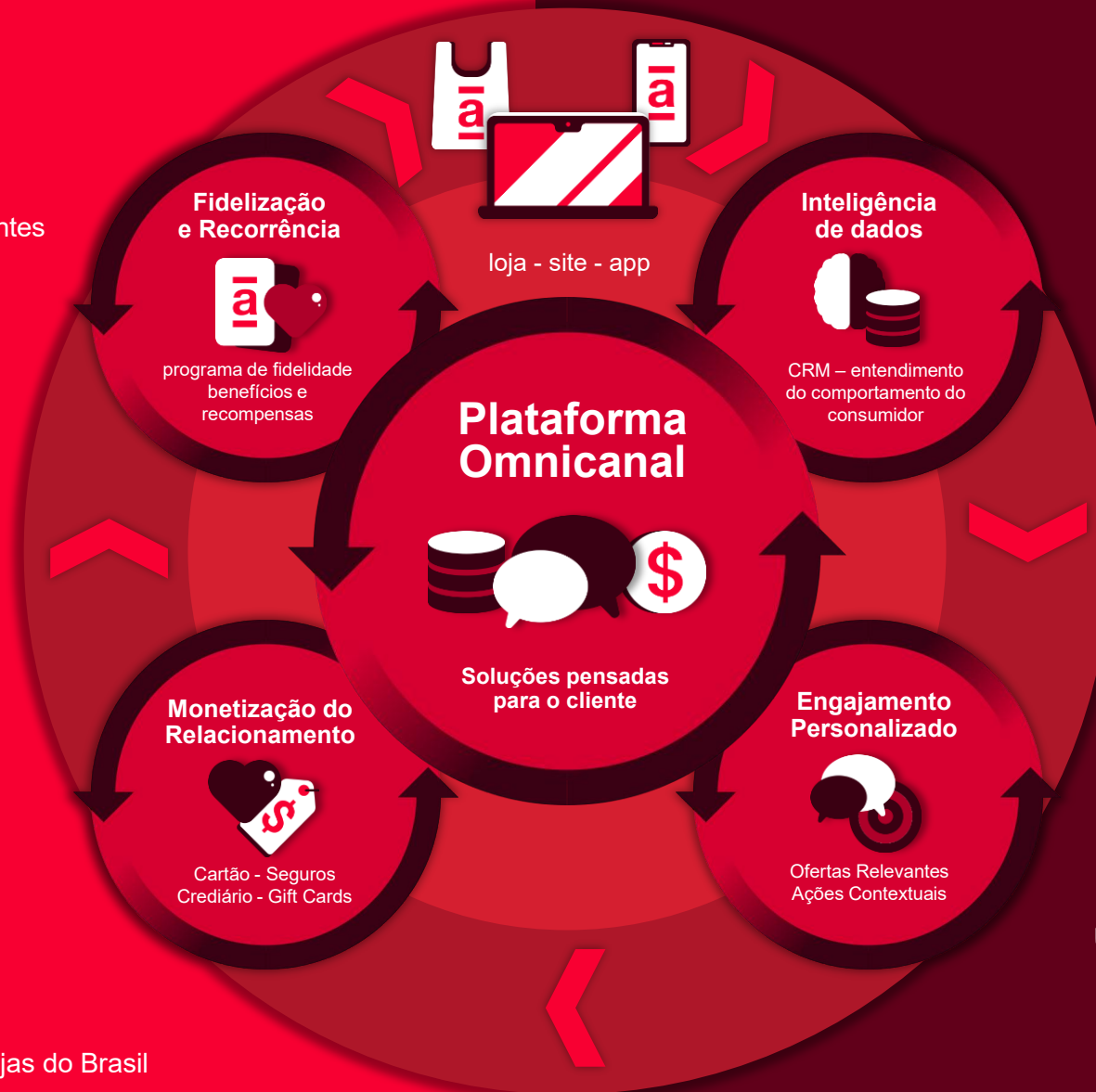
CARTÃO DE CRÉDITO

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 O2O³ 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

