

A close-up photograph of several green hop cones, which are used in brewing beer. The cones are covered in small, pointed scales and have a vibrant green color. They are arranged in a cluster, with some in sharp focus and others blurred in the background.

ambev

Resultados 2T20
30 de Julho de 2020

Esta apresentação foi preparada pela Ambev S.A. ("Ambev" ou "Companhia") para uso exclusivo na conferência de resultados do segundo trimestre de 2020 (2T20). Esta apresentação não deve ser considerada um documento completo e deve ser analisada em conjunto com formulário de informações trimestrais (ITR) do segundo trimestre e respectivo press release, ambos disponíveis no site da CVM e da SEC. Esta apresentação foi preparada apenas para fins informativos e não deve ser entendida como uma solicitação ou oferta para comprar ou vender quaisquer valores mobiliários da Companhia nem como sendo conselhos ou recomendações de qualquer natureza. Esta apresentação não tem a intenção de ser abrangente nem conter todas as informações que os acionistas da Companhia possam precisar. Nenhuma decisão de investimento, alienação ou outras decisões ou ações financeiras devem ser tomadas exclusivamente com base nas informações aqui contidas.

Segregamos nesta apresentação o impacto do resultado orgânico das mudanças de escopo e diferenças de câmbio. As mudanças de escopo representam o impacto de aquisições e vendas de ativos, o início ou término de atividades ou a transferência de atividades entre segmentos, mudanças de estimativas contábeis ano contra ano e outras premissas que os administradores não consideram parte do desempenho de negócio. Crescimentos orgânicos e valores normalizados são apresentados aplicando-se taxas de câmbio constantes de ano contra ano para excluir o efeito da variação cambial.

Exceto quando especificado em contrário, variações percentuais no documento são orgânicas e ajustadas por natureza. Sempre que utilizado neste relatório, o termo "ajustado" se refere às medidas de desempenho (EBITDA, EBIT, Lucro Líquido, LPA) antes de itens não recorrentes. Itens não recorrentes são receitas ou despesas que não ocorrem no curso normal das atividades da Companhia. Estas são apresentadas de forma separada dada a importância delas para o entendimento do desempenho da Companhia devido à sua natureza ou magnitude. Medidas ajustadas são medidas adicionais utilizadas pela administração, e não devem substituir as medidas calculadas em conformidade com as IFRS como indicadores do desempenho da Companhia. Comparações, exceto quando especificado em contrário, referem-se ao segundo trimestre de 2019 (2T19). Os somatórios podem não conferir devido a arredondamentos.



Obrigado!

**Aos que estão ajudando a sociedade
e lutando na linha de frente**

Vocês são os verdadeiros heróis

Nossos diferenciais



Competidor mais enxuto e eficiente



Maior alcance em termos de sistema de distribuição



Sólida posição de liquidez

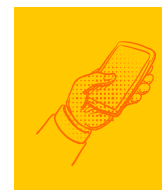
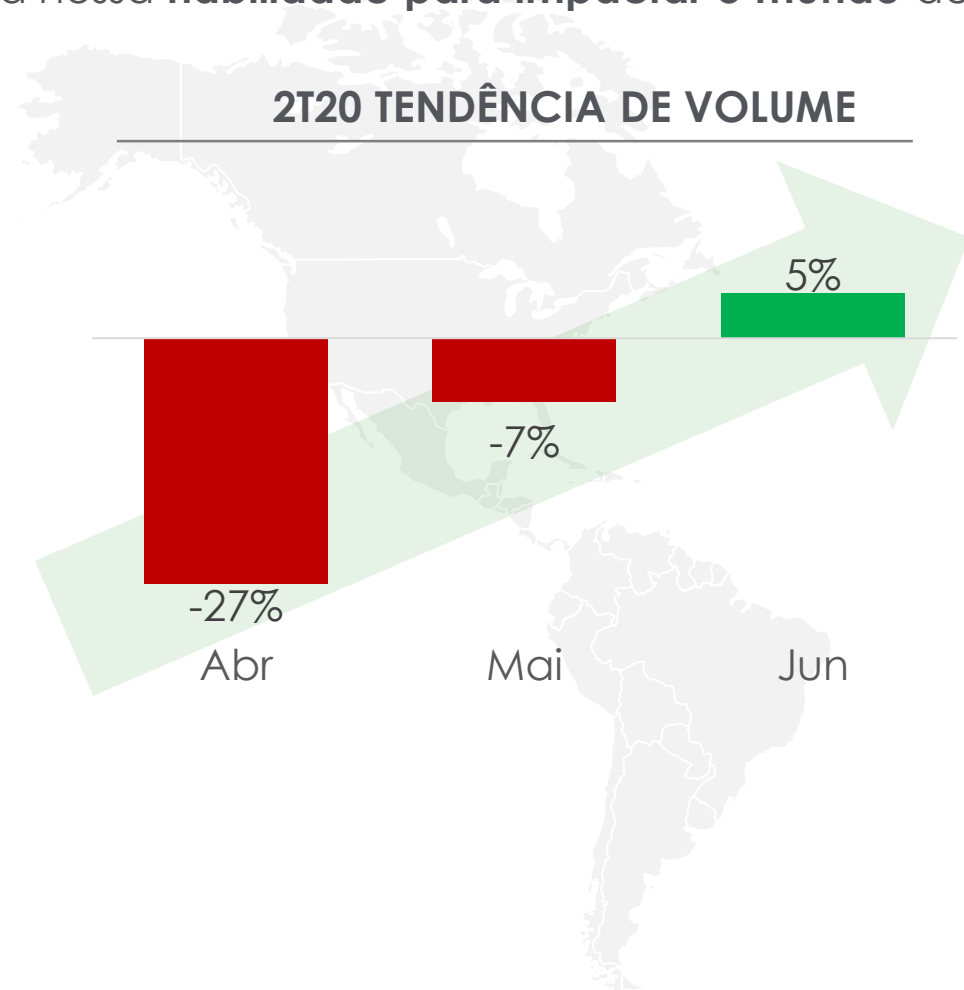


Plataformas de inovação e tecnologia

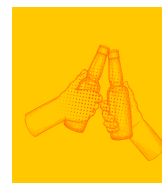


A recuperação tem sido gradual...

No trimestre **mais difícil da nossa história**, demonstramos a **força do nosso negócio**, a **criatividade da nossa gente** e a nossa **habilidade para impactar o mundo** de uma maneira positiva



Adaptar às mudanças nos hábitos e demandas de nossos consumidores



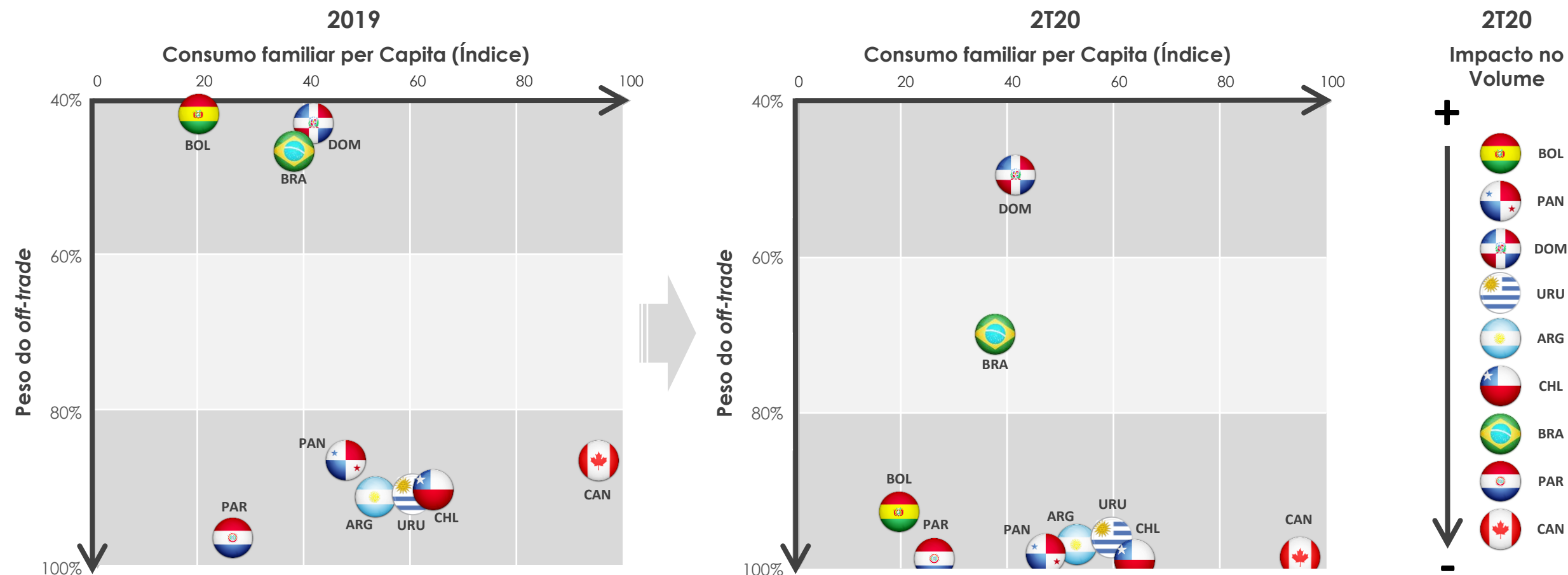
Focar na nossa recuperação



Rentabilidade continuará sendo um desafio

...com nossas operações sofrendo diferentes impactos

O impacto nos volumes de cerveja dependeu do peso dos canais *on* e *off-trade* e da severidade das restrições governamentais impostas para mitigar a pandemia



Fazendo nosso melhor para ajudar nossas comunidades



Estamos **reformulando** nosso propósito de “unir as pessoas por um mundo melhor” e temos **nos mobilizando**, doando capacidades, competências e tempo de nossos times para **ajudar a resolver os desafios sociais urgentes**



Ambev como um ecossistema



Iniciativas



BRL 370 milhões a serem investidos pela coalizão

- 300.000 pequenos PDVs
- 1 milhão de empregados
- 3 milhões de familiares



Kits médicos, protocolos e diretrizes de higiene

- 150.000 kits
- Ambev ainda vai distribuir 38.000 kits



Condições comerciais especiais para reabastecimento

- Condições especiais de pagamento
- Preços com desconto em produtos selecionados

ambev

aurora

brf

COCA-COLA BRASIL

HEINEKEN

Mondelez International

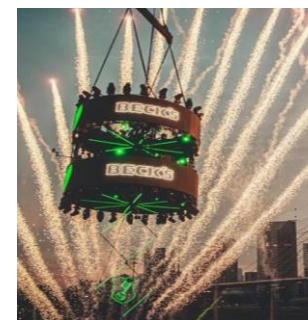
Nestlé

PEPSICO

Inovação como forma de pensar

Nos transformamos nosso negócio para responder mais rápido às demandas dos consumidores e à mudanças nas tendências de mercado.

Nossa participação de mercado de produtos lançados nos últimos 3 anos é maior que nossa participação total.



398
Transmissões



325
Artistas



676Mi
Visualizações



2,5Mi
Menções de marca



1.500h
De conteúdo



95%
Saúde de marca

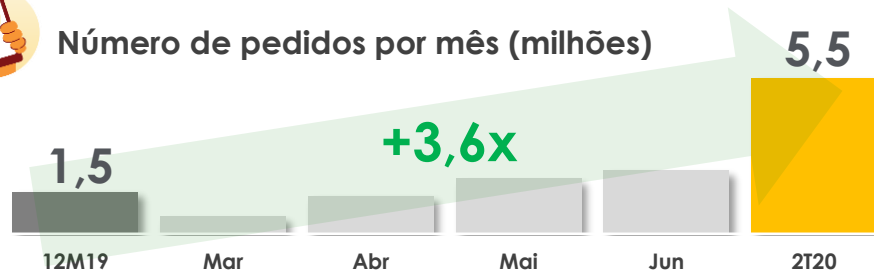
ambev

Transformação do Negócio através da Tecnologia

Através de nossas plataformas D2C e B2B, onde havia restrições, nós oferecemos conveniência



Número de pedidos por mês (milhões)

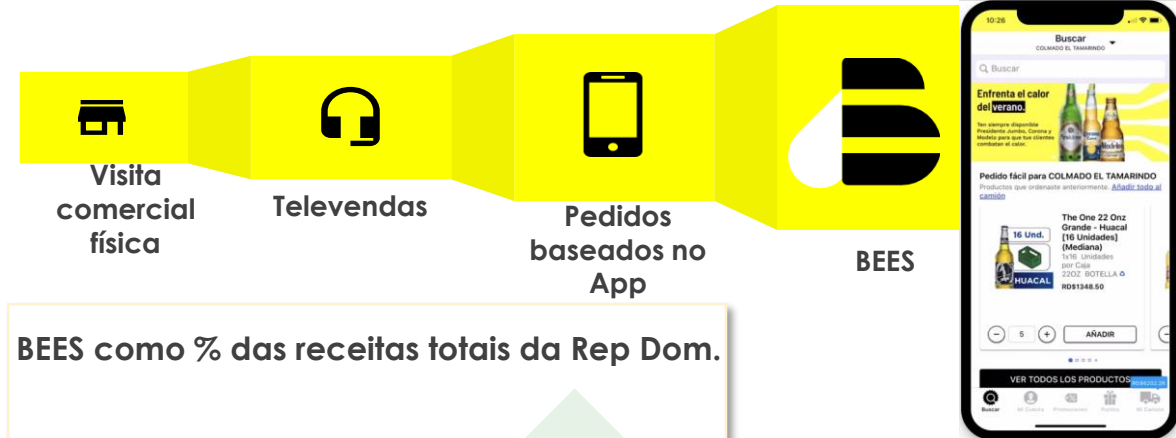


Presença no território

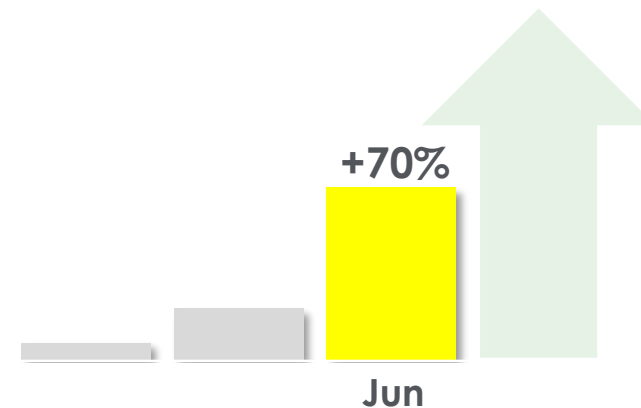
- 142 cidades
- 40% da população do Brasil
- 52% do PIB do Brasil



BEES: Plataforma B2B própria com tecnologia proprietária



BEES como % das receitas totais da Rep Dom.



- Comunicação digital
- Logística digital
- Vendas por algoritmo

WE ARE ALL ONE TEAM.



“Esse foi o trimestre mais desafiador da nossa história e nós só fomos capazes de atingir esses resultados graças às pessoas incríveis que sempre foram a base da nossa companhia”

Destaques financeiros Ambev 2T20

-10,4% Receita líquida

-1,0% Receita líquida por hL

-9,4% Volume

-33,6% EBITDA

28,8% Margem EBITDA

-49,4% Lucro líquido ajustado



Prioridades de desempenho financeiro

Liquidez

Agindo rapidamente para acessar crédito e proteger nossa liquidez:

- Revisitando nossos gastos no mercado
- Renegociando contratos comerciais
- Terceirizando menos / Alavancando capacidades internas
- Reduzindo significativamente despesas discricionárias

Continuar investindo no futuro

Nós levantamos a barra, mas mantivemos os investimentos que são fundamentais para a nossa estratégia

- Segurança da nossa gente
- Investimento em vendas e marketing
- Prioridades comerciais e *big bets*
- Iniciativas tecnológicas

Melhorar nossa rentabilidade será um de nossos grandes desafios