



americanas sa



agenda

1

um ano histórico

2

resultados 2021

3

recorrência e resiliência

4

ESG e visão estratégica

um ano histórico

1



destaques operacionais

clientes ativos LTM

51 mm

+5 mm YoY

itens vendidos LTM

1.553 mm

+400 mm YoY

sellers

122 mil

+35 mil YoY

transações LTM

427 mm

+108 mm YoY

sortimento

137 mm

+50 mm YoY

lojas novas

+168 novas lojas

total de 3,5 mil lojas

crescimento inorgânico
impulsionado pelos
nossos ativos únicos
para expandir novos
negócios e marcas

7 movimentos em 2021

Shipp	startup de delivery on-demand que oferece conveniência com entregas ultrarrápidas
Uni.co	especializado em franquias e proprietário das marcas puket, imaginarium, mind e lovebrands
Nexoos	sociedade de empréstimos entre pessoas , possibilitando uma estrutura híbrida de funding (CaaS – Credit as a Service e P2P)
OOOOO	parceria para lançamento de uma plataforma inovadora de live-commerce
Hortifruti Natural da Terra	maior rede varejista especializada em produtos frescos com foco em frutas, legumes e verduras do Brasil
Skoob	maior plataforma digital de conteúdo para leitores do Brasil, com mais de 8 milhões de usuários (skoobers) em sua rede social
Vem Conveniência	joint-venture para lojas de conveniência, incluindo lojas de vizinhança e lojas em postos de gasolina

uma só americanas sa para clientes e investidores



clientes

- + sortimento
- + conveniência
- + entrega em 3h
- + experiência multiplataforma

investidores

- + uma só ação (AMER3)
- + novo mercado
- + melhora de governança
- + aumento de liquidez

¹ Grupo de investidores profissionais de longo prazo

² Data base utilizada 15/02/2022

resultados

2



resultados destaques financeiros



resultados destaques financeiros

EBITDA

4T21

R\$ 1,1 bi

11,8% da RL

2021

R\$ 3,3 bi

12,0% da RL

lucro líquido

4T21

R\$ 489,7¹ mm

5,4% da RL

2021

R\$ 730,9¹ mm

2,7% da RL

geração de caixa

R\$ 2,0² bi

4T21 vs. 3T21

R\$ 1,8 bi
Posição de caixa líquido
em 31/12/2021

¹ Incluindo a reversão do IR sobre a correção monetária do ICMS na base de cálculo do PIS/COFINS no total de R\$ 247 milhões e a reversão da provisão de IR diferido da B2W no valor de R\$ 144,0 milhões.

² A geração de caixa é medida pela variação da dívida, desconsiderando efeitos extraordinários, como M&A e programa de recompra de ações.

³ 4T21 vs. 4T20 e 2021 vs. 2020

impulsionados
por importantes
avanços da
combinação
operacional

892

idades com Ship from Store com
aceleração do uso de Dark Stores

uso intensivo de data
analytics para alocar
itens do online em
lojas de todo o Brasil

24%

das entregas feitas
em até 3h no 4T21

vs 15% no 3T21

+2 mm

de entregas a partir da loja
em dezembro

ampliando ainda mais
a entrega ultrarrápida
em até 3 horas

impulsionados
por importantes
avanços da
combinação
operacional



nova marca



novo layout



entrega em 3h



entrega sustentável



estoque integrado



sortimento



retire aqui (O2O)



espaço Ame



venda assistida



self checkout



mobile POS



time integrado

resultados 2021

destaques ame digital

TPV LTM

R\$ 26 bi
+138% YoY

downloads

+ 29 mm

super App

87
funcionalidades

rentabilidade

breakeven
mensal

monthly active users (MAU)

12 mm

cartão Ame

+ 1,3 mm
cartões emitidos

Ame: três pilares

engajamento

programa de **fidelidade**,
carteira digital e **marketplace
de produtos e serviços
financeiros** (super app)

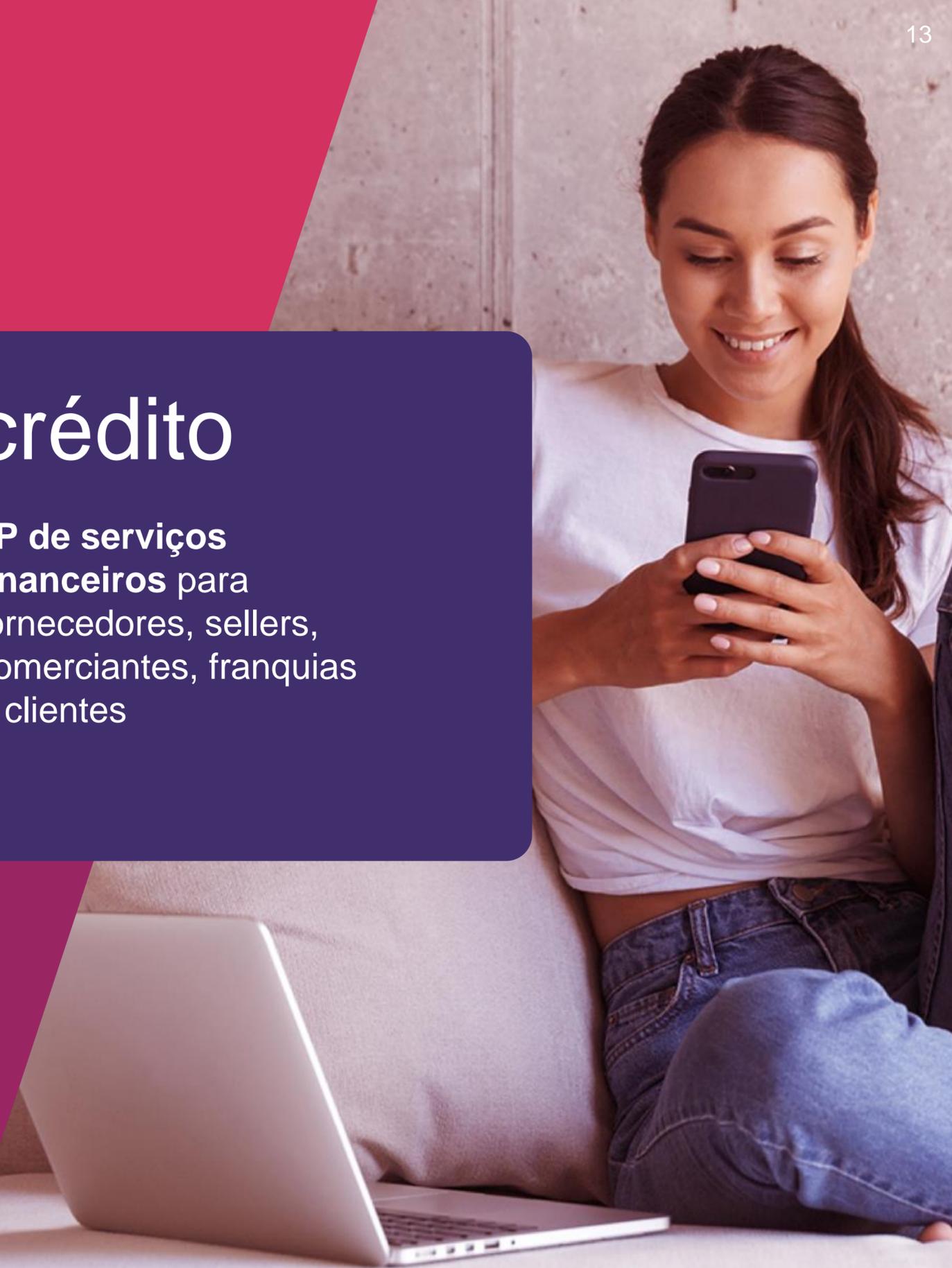
plataforma

plataforma de serviços
para varejo:

Banco (Bank as a Service)
Crédito (Credit as a Service)
Pix (Software as a Service)

crédito

**1P de serviços
financeiros** para
fornecedores, sellers,
comerciantes, franquias
e clientes



recorrência e resiliência

3



recorrência
é o nome do jogo

oferta de **+137 mm** de itens

plataforma física

5 formatos de loja



atendendo a **diversas jornadas de consumo**

sortimento **amplo e adaptável**



até **60 mil** itens por loja



diversos **eventos** ao longo do ano

capilaridade **nacional**

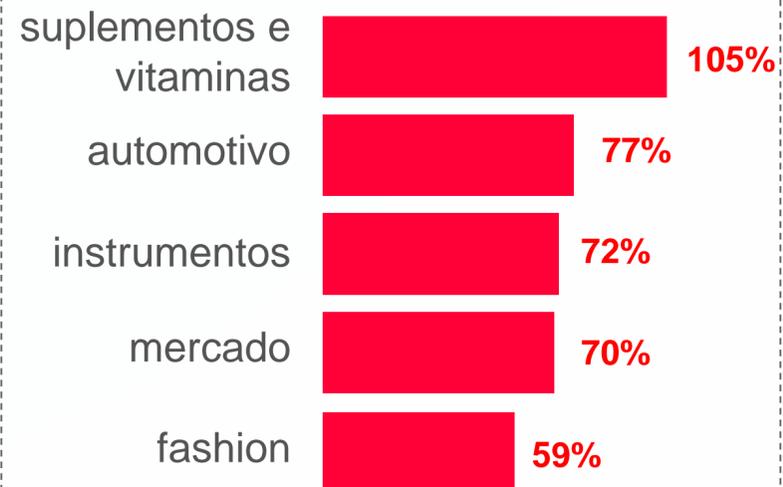


proximidade do cliente

plataforma digital

categorias que mais cresceram

crescimento vs. 4T20



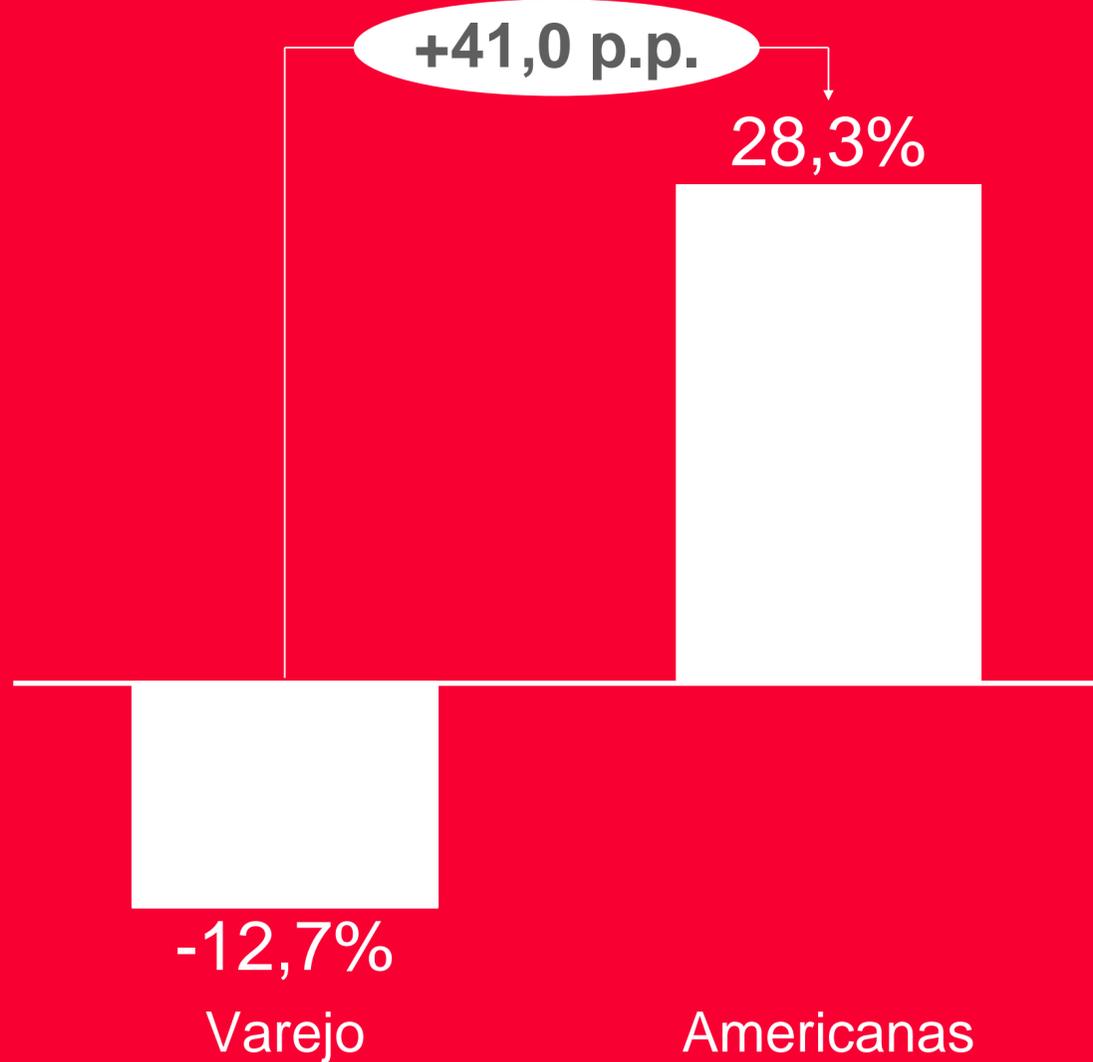
novas verticais

SUPERMERCADO
now



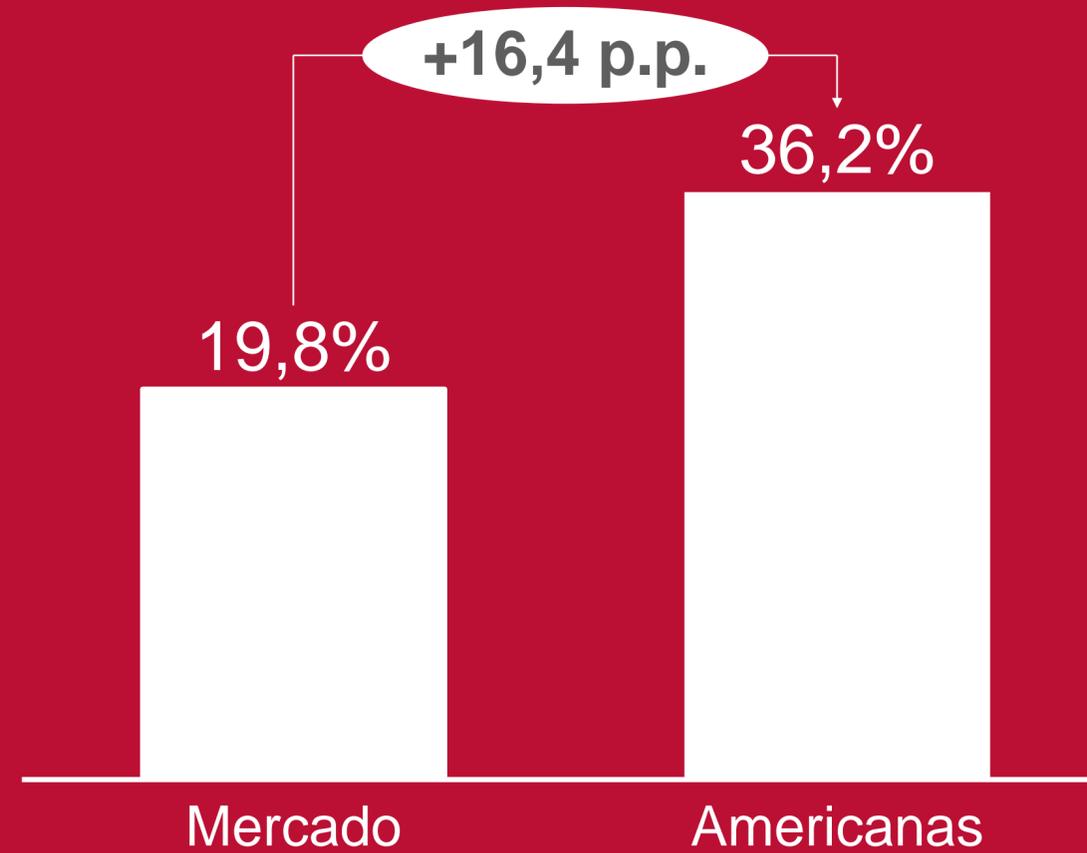
resiliência é o resultado

GMV total no 4T21



Fonte: GFK

GMV online no 4T21



Fonte: Neotrust



ESG

e visão estratégica

4

estratégia ESG

desde 2015, nossa estratégia de negócio está alinhada com a agenda 2030 e os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU

Índices:



Sustainability Award
Industry Mover 2022
S&P Global

Compromissos:



ambiental



- operação ecoeficiente: maior operação de bikes do BR
- maior frota elétrica do varejo
- operação carbono neutro
 - objetivo: empresa net zero até 2025
- energia renovável sendo utilizada em 35% da companhia
 - objetivo: 100% das lojas até 2030
- reduzir em 30% os resíduos sólidos com embalagens recicláveis

social



- +66.000 pessoas impactadas pelos projetos sociais
- amazônia: impacto positivo para +3.200 famílias
- americanas na Favela: +295.000 entregas desde abril de 2021
- equidade de gênero: 51% da liderança é feminina

governança

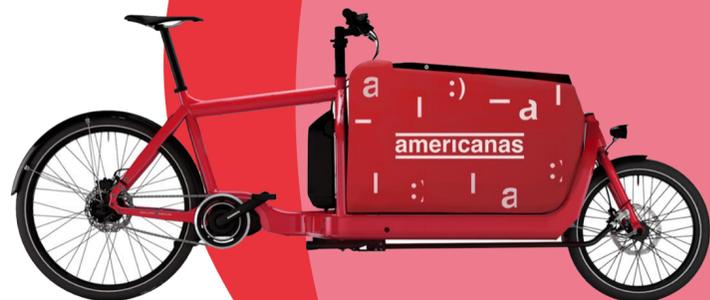


- companhia listada no Novo Mercado
- UN Global Compact Principles
- 43% de conselheiros independentes
- 6 comitês especializados: auditoria, financeiro, nomeação, digital & cliente, gente & sustentabilidade e Ame

frota ecoeficiente a maior e mais completa do mercado

147

bikes e tuc tuc's
em operação



114

eletropostos instalados
em nossas bases



196

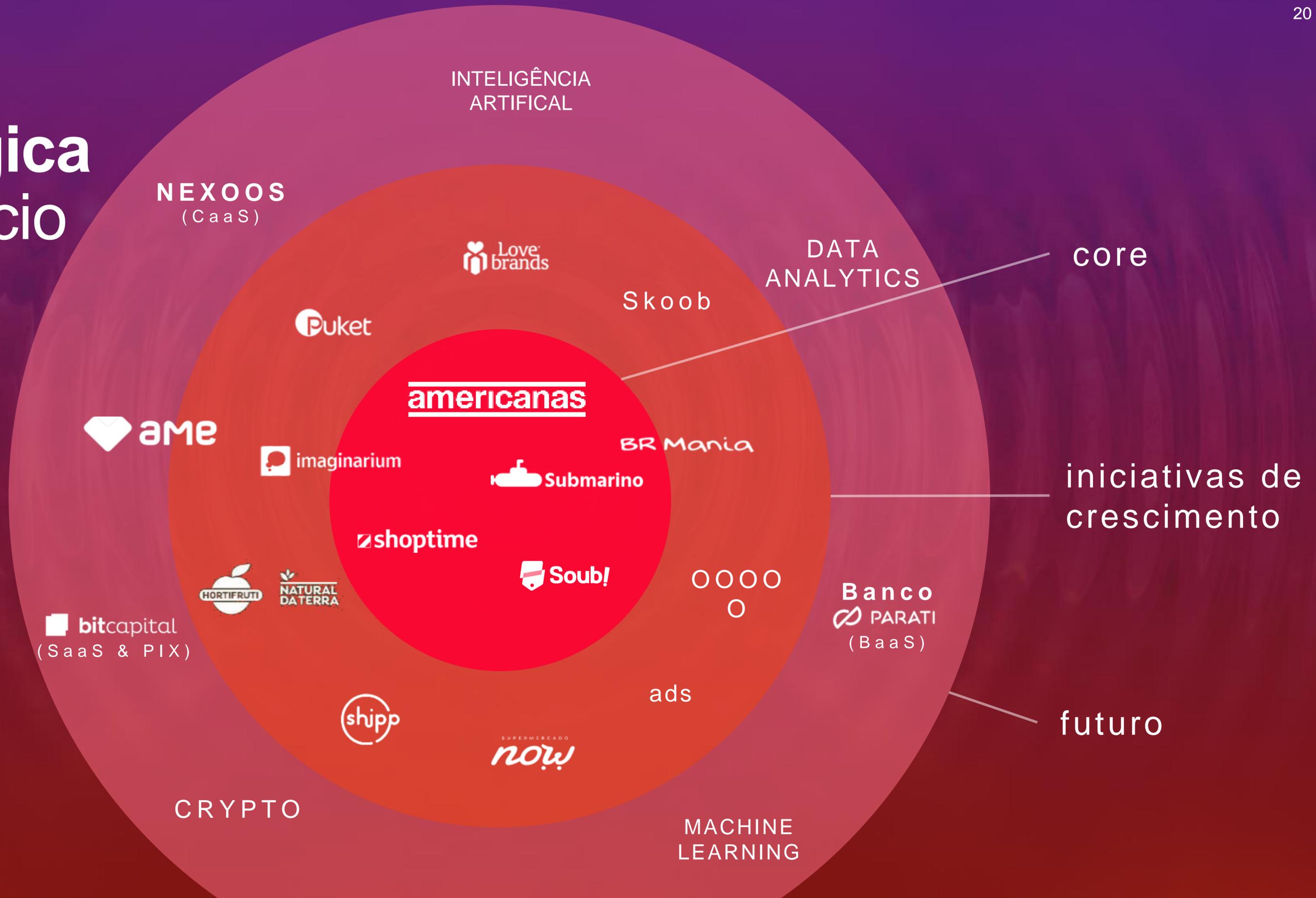
veículos em operação
(180 utilitários e 16 caminhões)



+370 ton

de emissão de CO₂
evitadas em 2021

visão estratégica do negócio



americanas sa

é tempo de somar