americanas sa

A Nova Jornada

1 nova companhia	criando uma plataforma ainda mais robusta
2 estratégia	oportunidade única de acelerar nossa evolução
3 sinergias	acelerar o crescimento de maneira mais eficiente
4 governança corporativa	**americanas** sa

1

nova companhia

criando uma plataforma ainda mais robusta



é tempo de somar...

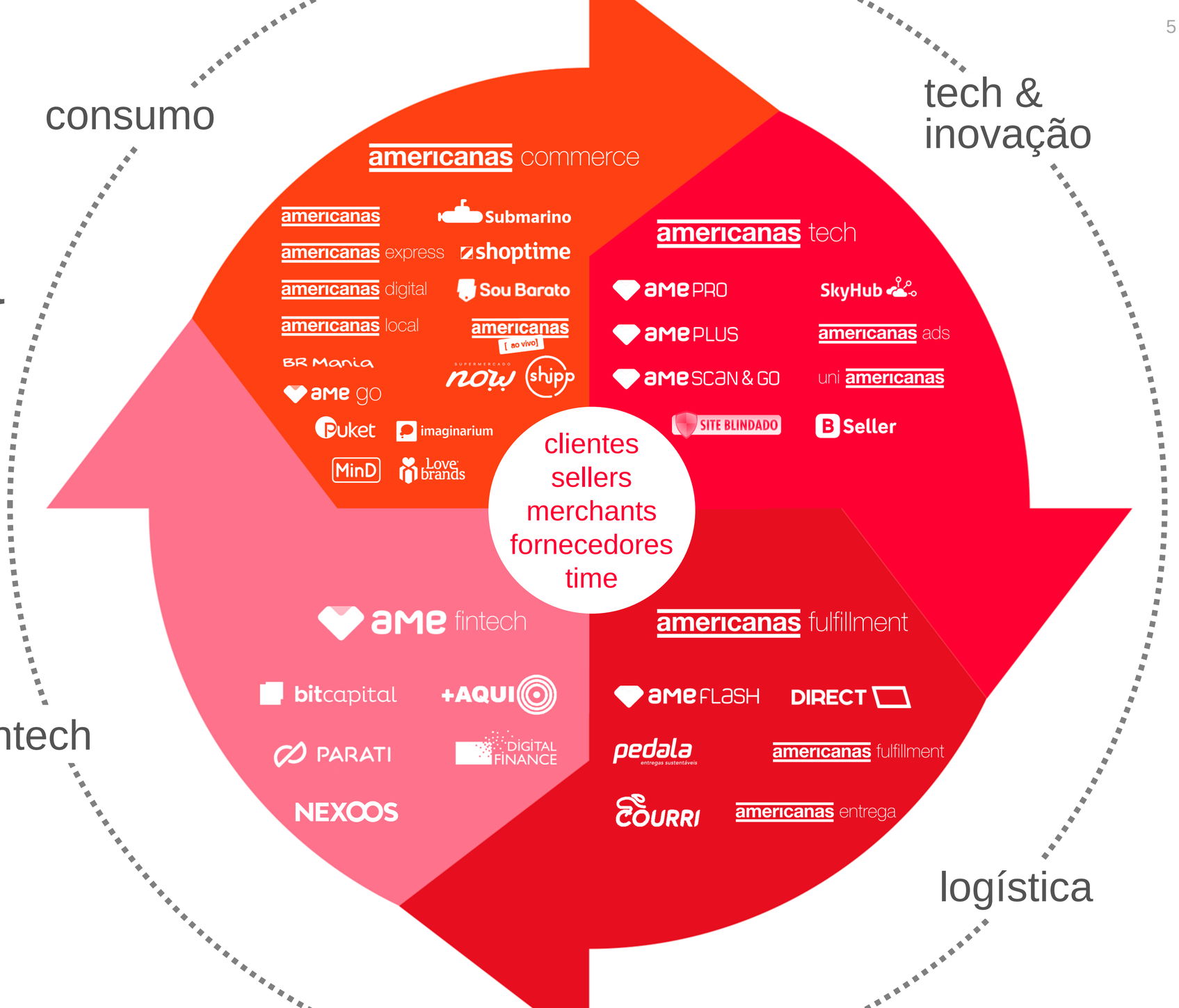
Para entregar a **melhor experiência** mais **rápido**

com **menos fricção** e maior **engajamento**



...para uma evolução ainda mais rápida

americanas sa



Nota: As transações referentes as marcas BR Mania, Puket, Imaginarium, MinD, LoveBrands e Parati estão sujeitas à aprovação de órgãos reguladores.

...e expandindo para um ecossistema mais poderoso

efeito de rede

conectando consumidores a sellers, merchants e fornecedores

tecnologia proprietária

desenvolvida em nossos digital labs, em parceria com instituições globais

clientes
sellers
merchants
fornecedores
time

economia de escala

expansão constante, acelerando o crescimento e gerando eficiências operacionais

marca poderosa

reforçando nosso posicionamento em torno da nossa marca original americanas

...melhorando a vida das pessoas









sociedade

- criando empregos
- gerando renda
- desenvolvendo carreiras

consumidores

- dando acesso a produtos e serviços
- oferecendo preços justos
- mais rápido e conveniente

sellers / fornecedores

- provendo um canal de distribuição
- impulsionando o desenvol-vimento

merchants

- aumentando o fluxo de consumidores
- digitalizando o pequeno varejo





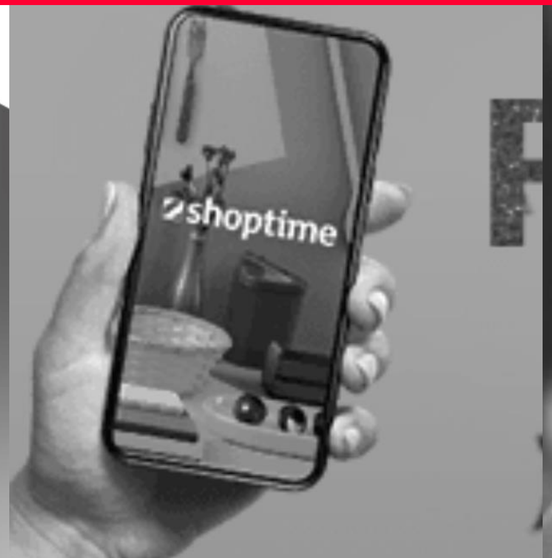


A história de uma Companhia criada por um time com **cultura de dono**

+300 sócios com 90% do seu patrimônio pessoal investido na Companhia

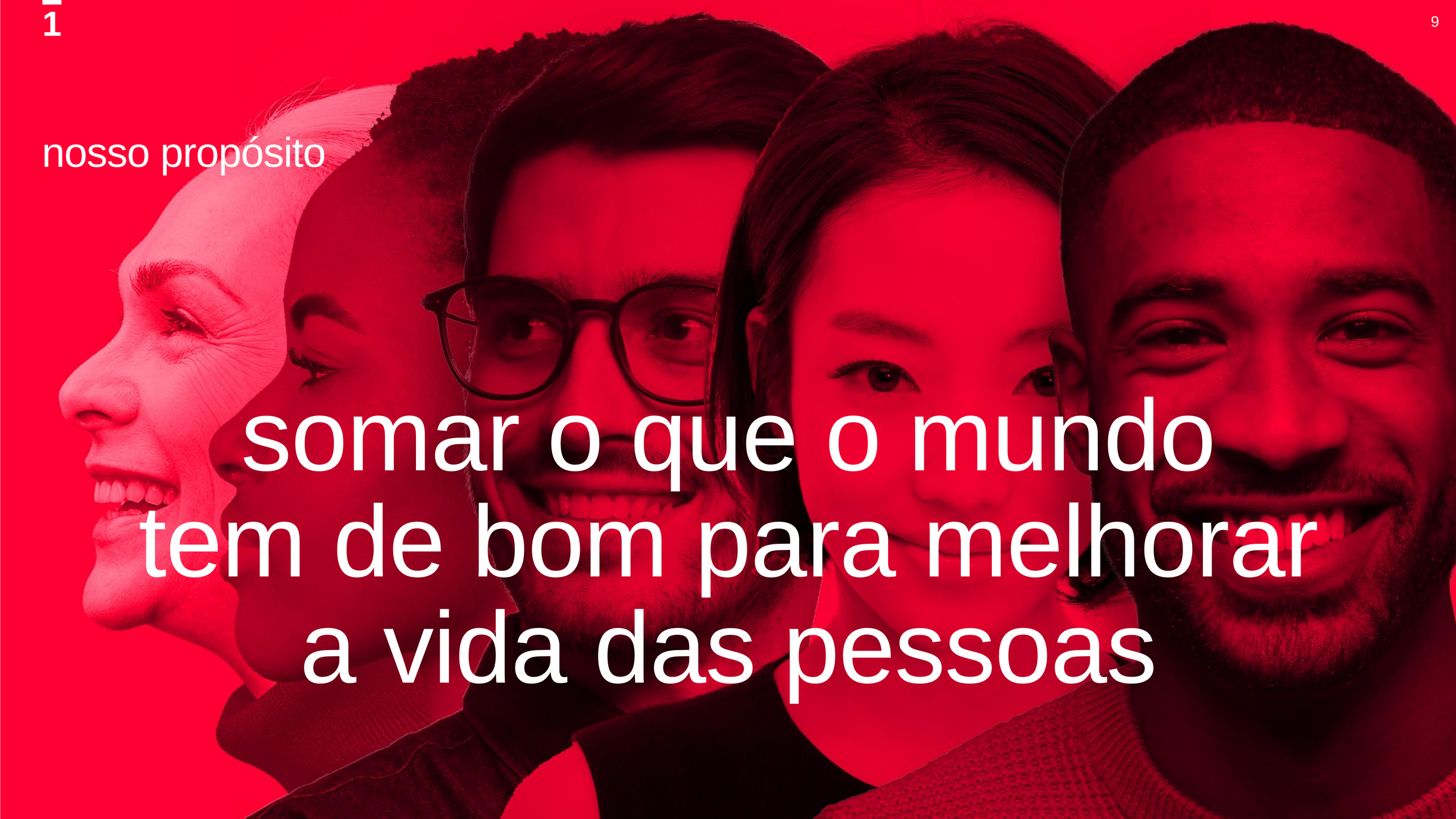








nosso propósito



somar o que o mundo tem de bom para melhorar a vida das pessoas

nossa marca

para a nova Companhia,
decidimos manter o
nome **americanas**

uma marca forte,
reconhecida por
todos os brasileiros.

americanas sa

...suportado pela estratégia ESG

Desde 2015, nossa estratégia de negócio está alinhada com a Agenda 2030 do desenvolvimento sustentável das Nações Unidas

Nossas 5 prioridades dentre os Objetivos para o Desenvolvimento Sustentável da ONU (ODSs)



ambiental 13

- Compensamos 70% das emissões de gases de efeito estufa
  - Objetivo: 100% até 2025
- Maior operação de bikes do país (1,8 MM de entregas em 2020)
- Energia renovável sendo utilizada em 25% da Companhia
  - Objetivo: 100% até 2030
- Embalagens recicláveis reduzindo em 30% os resíduos sólidos

social 4 8 10

- Desenvolvimento social, fomentando emprego para +65.000 pessoas
- Impacto social positivo na Amazônia para +1.500 famílias
- Igualdade de Gênero, 51% da liderança é feminina

governança 5 8

- Companhia listada no Novo Mercado
- 43% de conselheiros independentes
- 5 comitês especializados

Ame
Auditoria (100% Independente)
Digital & Clientes
Financeiro
Gente & Sustentabilidade

2

estratégia

oportunidade única
de acelerar nossa
evolução

prioridades estratégicas...

estratégia

SER **AINDA MAIS**

RELEVANTES NO

DIA-A-DIA **DOS**

CLIENTES

compromisso

MAXIMIZAR A

EXPERIÊNCIA

DO CLIENTE

métricas

Crescimento
ACELERADO

Base de
CLIENTES ATIVOS

Número de
TRANSAÇÕES

Geração de
CAIXA

2

...com crescimento orgânico

impulsionado pelo desenvolvimento e expansão de nossas plataformas

nosso sonho de crescimento

plataforma física	• Crescer SSS acima da inflação e com rentabilidade • Expandir a área de vendas nos diferentes tipos de lojas • Criar uma das maiores redes de franquia do Brasil
plataforma digital	• Ganhar market share no eCommerce • Seguir gerando caixa • Ter o melhor NPS do eCommerce
plataforma de fulfillment	• Ampliar a malha logística • Expandir entregas em até 24 horas • Implementar Ultra Fast Delivery (entrega em minutos)
fintech	• Ser o principal meio de pagamento em nossas plataformas • Crescer a base de aceitação (off-us) • Lançar nosso Banco Digital
motor de inovação (IF)	• Incubar novos negócios • Promover o uso de tecnologia • Conduzir a entrada em novas verticais

2

...e crescimento inorgânico

impulsionado pela utilização de nossos ativos únicos para a expansão de novos negócios e marcas por meio de nosso motor estratégico de M&A

nossos ativos únicos

gente e cultura

- Processo diferenciado de desenvolvimento de gente, +300 sócios atualmente
- Forte cultura de dono e histórico de execução eficiente, disciplinada e com inovação constante

base de clientes

- 48 milhões de clientes ativos
- Marca reconhecida por todos os brasileiros, com 92 anos, proposta de valor única, aliando amplo sortimento, capilaridade nacional, varejo, digital e uma poderosa estrutura de capital

plataforma de negócios

- Quatro plataformas: Física, Digital, Logística, Fintech + Motor de Inovação (IF)
- Plataforma integrada gera mais poder de fogo para acelerar o motor estratégico de M&A

nossa estratégia de crescimento inorgânico

aquisição de novos negócios e marcas que possam ser potencializados pelos nossos ativos únicos, sendo ainda mais relevantes no dia a dia das pessoas.



...com escala impressionante e performance consistente

4,6 bi	visitantes anuais
46 mm	clientes ativos em 2020 +90 mm clientes registrados
100%	CEPs atendidos
1.707	lojas em 765 cidades
+87.300	sellers & fornecedores
+34.000	associados

R$40 bi	GMV em 2020
+26x	crescimento GMV desde 1999
R$3,3 bi	EBITDA em 2020
+133x	crescimento do EBITDA desde 1999
40.646%	retorno ao acionista desde 1999

Notes: Dados de 2020

…expandindo exponencialmente nosso mercado endereçável



banking
fintech

advertising
novos negócios

R$ 2,0 TRILHÕES

vendas totais do varejo no Brasil

OPERAÇÕES COMBINADAS

R$ 40 BILHÕES

EM 2020

negócios existentes
expansão
novas categorias
novos formatos
novos canais

…infinitas possibilidades

Fonte: IBGE 2017
Nota: (1) Tamanho Total do Varejo no Brasil considera categorias de venda de (i) venda não especializada, (ii) produtos, bebidas e tabaco, (iii) fabricados, vestuários e calçados, (iv) combustíveis e lubrificantes e (v) venda de outros produtos em lojas especializadas + venda nas categorias de veículos, peças e motos. Não considera atacado, que adicionaria R$1,7 trilhão a conta.
TAM = Total Addressable Market



3

sinergias

acelerar o crescimento de maneira mais eficiente



expandindo
mais rápido…

+velocidade

Melhorar

- Crescimento orgânico e inorgânico
- Otimização dos serviços O2O
- Expansão do negócio de advertising

Acelerar

- Agilidade e inovação
- Velocidade e eficiência
- Plataforma poderosa de M&A

Inovar

- Utilizar data analytics
- Expandir a plataforma de loyalty
- Oferecer soluções bancárias

+sinergias

…com operações totalmente integradas

DATA ANALYTICS

- Cria um data lake unificado para aprofundar o conhecimento do cliente
- Aprimora as ofertas personalizadas (+CRM)
- Aumenta o cross sell, incluindo o uso de geolocalização

ESTOQUES

- Fomenta a gestão integrada, sem necessidade de criação de filiais nas lojas
- Disponibiliza produtos de 1P e 3P nas lojas, os mais vendidos por região
- Acelera o modelo ultra fast delivery dos estoques das lojas (1P e 3P)

M&A

- Mais poder de fogo com um motor de M&A mais potente
- Mais fácil de integrar novos negócios, que são em sua maioria omnichannel
- Mais atrativa para potenciais vendedores, que se beneficiam de nossos ativos

+sinergias

…com oportunidades adicionais

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

- Integrar o serviço de pós-venda, usando lojas como pontos de atendimento
- Reformular o layout das lojas de acordo com o comportamento do cliente
- Mais de 300 mil m² de área de estoque que podem ser convertida em dark stores

LOGÍSTICA

- LET'S terá mais liberdade e menos complexidade para gerenciar ativos
- Criar corredor aéreo para trazer itens da Ásia com frequência
- Converter a retaguarda das lojas em hubs para atendimento ao marketplace, aumentando a velocidade das entregas



...criando um futuro mais valioso

+ 100% Integrado (Físico, Digital, Logística e Fintech)

+ Maximizar a experiência do cliente

+ Acelerar o crescimento de forma mais eficiente

+ Aumentar o fluxo de caixa para financiar nossos sonhos

+ Melhorar a alocação de pessoas e de capital

+ Aumentar o lucro líquido

4

governança
corporativa

americanas sa

estrutura de governança corporativa

racional

- Combinação operacional aprovada em AGE
- Eleição do Conselho de Administração
- Diretoria eleita
- Comitês criados

Conselho de Administração

americanas sa

Eduardo Saggioro Garcia Presidente

Presidente do Conselho de Administração da Lojas Americanas S.A. desde outubro de 2020. Presidente do Conselho de Administração da americanas sa. Sócio e fundador da Visagio. Atuou nos últimos anos como Membro do Conselho de Administração de Companhias como: Casas Pedro, Equatorial Energia e CVC. Conselheiro estatutário da São Carlos Empreendimentos e Participações S.A. e como Diretor em empresas como a Silkim Participações S.A. e Braco S.A.

Carlos Alberto da Veiga Sicupira

Atuação em Lojas Americanas S.A como CEO de 1983 a 1991 e como membro do Conselho de Administração até os dias atuais. Membro do Conselho de Administração, Presidente do Comitê Ame e membro do Comitê Gente&Sustentabilidade da americanas sa. Foi sócio do Banco Garantia de 1976 a 1998. Sócio-controlador da AB Inbev, onde atuou como membro do Conselho de Administração até 2019. Co-fundador e sócio da GP investimentos de 1993 a 2004. Atuou nos últimos anos como membro dos Conselhos de Administração do RBI Inc. e da 3G Capital. Atua também em organizações do Terceiro Setor, como Fundação Brava e Fundação Estudar.

Claudio Moniz Barreto Garcia

Membro do Conselho de Administração da Lojas Americanas S.A. desde maio de 2018. Membro do Conselho de Administração, Presidente do Comitê de Gente&Sustentabilidade e membro do Comitê Digital&Clientes da americanas sa. Iniciou a carreira na Ambev como trainee em 1991. Atuou em várias posições nas áreas Financeira, Operações e na Diretoria de Tecnologia e Serviços Compartilhados. Na Anheuser-Busch Inbev foi Diretor de Gente e Tecnologia e em 2019, tornou se membro do conselho da AB Inbev. Co-fundador da Garcia Family Foundation, atuando nas áreas de Cultura e Educação.

Paulo Alberto Lemann

Membro do Conselho de Administração da Lojas Americanas S.A desde abril de 2005, onde também atua como especialista financeiro nos Comitês Financeiro e de Gente&Sustentabilidade. Trabalhou na Andersen Consulting, Banco Marka e na Dynamo Asset. Em 2005, fundou a Pollux Capital. É membro do Conselho da AB Inbev. É um dos fundadores e presidente da Vectis Partners e também um dos fundadores da Vitreo, gestora digital de investimentos. No Terceiro Setor, atua na Fundação Lemann desde 2003 e na Nova Escola desde 2016.

Sidney Victor da Costa Breyer Independente

Membro Independente do Conselho de Administração, Presidente do Comitê Digital&Clientes e membro Independente do Comitê de Auditoria da americanas sa. Entre 1999 e 2001, atuou como Professor de Marketing Digital na FGV RJ. Nos últimos anos, atuou como Diretor Presidente da Aglog Datacenters, Diretor Presidente da Aggir Capital, Presidente do Conselho da Yenzah Cosméticos e Membro do Conselho de empresas como Cultura Inglesa, Brazil Brokers, Eleva Educação e Gera Venture Capital. Fundador e mantenedor da Associação Instituto Potencial.

Vanessa Claro Lopes Independente

Membro Independente do Conselho de Administração e do Comitê de Auditoria da americanas sa. Iniciou sua carreira na PwC Brasil na área de Advisory Services. Foi professora titular de Auditoria de Sistemas e Segurança da Informação na Faculdade Objetivo. Atuou também como responsável pelas equipes de Auditoria Interna do Grupo Telefônica. Foi Diretora Executiva da Auditoria Interna Corporativa do Grupo TAM e Diretora da Auditoria Interna da Globex, além de Presidente do Conselho Fiscal da Via Varejo e membro dos Conselhos Fiscais da Gerdau, Terra Santa Agro, Renova Energia e Estácio. Atualmente é membro independente do Conselho de Administração e do Comitê de Auditoria e Ética da Afya Educacional, Coordenadora do Comitê de Auditoria da Tegma, membro do Comitê de Auditoria, Riscos e Ética da Embraer e dos Conselhos Fiscais da Cosan, Comgás e Cosan Logística.

Mauro Muratório Not Independente

Membro Independente do Conselho de Administração e Presidente do Comitê de Auditoria da americanas sa. Iniciou sua carreira na Sharp Eletrônicos S.A. em 1975, trabalhando por mais de 10 anos nesta companhia, nas áreas de custos e orçamentos, planejamento estratégico e marketing. Em 1985, foi contratado pela Microsoft, ocupando diversas posições, fundando, em 1989, a Microsoft Brasil e, em 1992, a Microsoft Chile. Em 2001, assumiu a diretoria de estratégia corporativa da Microsoft América Latina, deixando a companhia em 2003. Atualmente, é empresário no setor de agronegócios. É sócio fundador da Invixx Investimentos e sócio da Indústria Brasileira do Peixe Ltda.

Comitês do Conselho de Administração

Financeiro

Paulo Alberto Lemann

Roberto Thompson

Paulo Veiga Ferraz Pereira

Auditoria (100% Independente)

Mauro Muratório Not
Independente

Sidney Victor da Costa Breyer
Independente

Vanessa Claro Lopes
Independente

Conselho Fiscal

Carlos Alberto de Souza

Pedro Carvalho de Mello

Peter Edward Cortes Wilson

Digital & Clientes

Sidney Victor da Costa Breyer

Claudio Moniz Barreto Garcia

Cristina Artimonte Farjallat

Ame

Carlos Alberto da Veiga Sicupira

Elinton Bobrik

Gente & Sustentabilidade

Claudio Moniz Barreto Garcia

Paulo Alberto Lemann

Carlos Alberto da Veiga Sicupira

Diretoria

Miguel Gutierrez

Diretor Presidente
Diretor de RI

Diretor Presidente do Universo Americanas a partir de setembro de 2020 e membro do Conselho de Administração da B2W Digital desde março de 2007. Foi admitido em Lojas Americanas no ano de 1993 e atuou nas áreas de Operações, Financeira e Logística, tornando-se Diretor Estatuário em 1998 e Diretor Superintendente das Lojas Americanas em 2001, posição que ocupou até agosto de 2020. Antes de ingressar nas Lojas Americanas, trabalhou na Gestão da Produção da Michelin e foi Superintendente de Recursos Humanos e Diretor Técnico da Casa da Moeda do Brasil.

Anna Saicali

CEO
Plataforma de Inovação e Fintech

CEO da Plataforma de Inovação e Fintech. Fundadora e CEO da Ame Digital desde a sua criação em 2019. Ingressou em 1997, onde atuou nas áreas de Tecnologia e de Gente, tendo como destaques: a estruturação da plataforma tecnológica, a criação da Americanas.com e a implantação do modelo de estrutura organizacional. Foi diretora estatutária de ambas as áreas e CEO da Americanas.com. Responsável pela aquisição do Shoptime em 2005 e pela fusão com o Submarino em 2006, que resultou na criação da B2W Digital em 2007, ficou à frente da empresa como CEO até 2018 e Presidente do Conselho de Administração até 2021.

Marcio Cruz

CEO
Plataforma Digital

CEO da Plataforma Digital. Ingressou nas Lojas Americanas em 1994 na área de Operações. Em 1999, assumiu a área de Controle e Prevenção de Perdas, onde atuou até 2002. Em 2003, liderou o projeto de criação da Americanas Express, e inaugurou a primeira loja desse modelo. Em 2004, assumiu a área Financeira como Superintendente, onde permaneceu até 2007. Em 2007, liderou o processo de compra e integração da Blockbuster. Em 2009, assumiu a Diretoria Comercial e Marketing. De 2011 a 2018, atuou como Diretor Comercial na B2W Digital. Foi CEO da B2W até 2021.

Timotheo Barros

CEO
Plataforma Física
CFO americanas sa

CEO da Plataforma Física e CFO da americanas sa. Ingressou nas Lojas Americanas em 1996 na área de Operações. Em 1997, tornou-se Gerente de Planejamento, função na qual permaneceu até 1999 ao se tornar Gerente de Logística da Americanas.com. Criou a logística da Americanas.com. Conduziu o processo de integração do Shoptime em 2005 e de fusão com o Submarino em 2006. Foi CFO da B2W Digital e da Lojas Americanas. Assumiu a Diretoria de Operações da B2W de 2011 até 2018, quando se tornou o CEO da Let's, plataforma de logística e distribuição da Lojas Americanas e B2W Digital. Foi Diretor Superintendente da Lojas Americanas até 2021.

liderando a rápida combinação operacional de negócios



americanas sa