



americanas

Apresentação de resultados

Novembro/2023



— Agenda

01

**Resultados
2021 e 2022**

02

**Atualização da
Recuperação
Judicial**

03

**Plano
Estratégico de
Longo Prazo**

Resultados 2021 e 2022



Overview dos trabalhos de ajuste das DFs da Americanas

O que foi feito

Período

Refazimento DFs 2021 | Apresentação DFs 2022

.....

Tratamento de períodos anteriores

Ajustes períodos anteriores

.....

Escopo

Correção/reversão de lançamentos fraudulentos

Revisão das práticas contábeis

Lançamentos contábeis adicionais para tratar correções e revisões



Saldo de abertura Balanço B2W 2021



Fraudes



Readequação das práticas contábeis



Outros temas relacionados

O que será feito

Reapresentação do 1T22, 2T22 e 3T22 quando da divulgação do 1T23, 2T23 e 3T23, respectivamente

Avaliação dos efeitos fiscais

(fraude, readequação e outros temas relacionados)



Retroage 5 anos

O que não será feito

Revisão de resultados anuais antes de 2021

.....

Revisão de resultados trimestrais antes do 1T22



Relembrando a arquitetura da fraude

Principal mecanismo

Cartas de VPC “fabricadas”

> Resultado



Operações de Risco Sacado incorretamente contabilizadas

> Caixa (sem dívida)



Caixa

Operação de Risco Sacado

100

B

Melhora a posição de caixa da Companhia

Houve também um volume menor de cartas fabricadas de VPC com contrapartidas contábeis em outras contas do balanço



Fornecedores

VPC

(100)

C

Operação de Risco Sacado

100

D

Contrapartidas de (A) e (B) se anulam na conta de fornecedores

Resultado

VPC

100

A

Incrementa o resultado do período

Principais alterações nos registros contábeis

Fraude

VPCs fictícios

.....

Operações de risco sacado

.....

Operações de capital de giro

.....

Encargos financeiros sobre
risco sacado e capital de giro

.....

OPEX indevidamente
capitalizado

Readequações

Conciliações de contas
patrimoniais

.....

Reavaliação de contas a receber

.....

Estoque

.....

Revisão de contingências

.....

Contratos de aluguel – IFRS 16

.....

Contratos de parceria

Outros temas relacionados

Reapurações de impostos

.....

Reclassificação de
dívidas LP -> CP

.....

Cálculos de *impairment* (ágio,
imobilizado, intangível)

.....

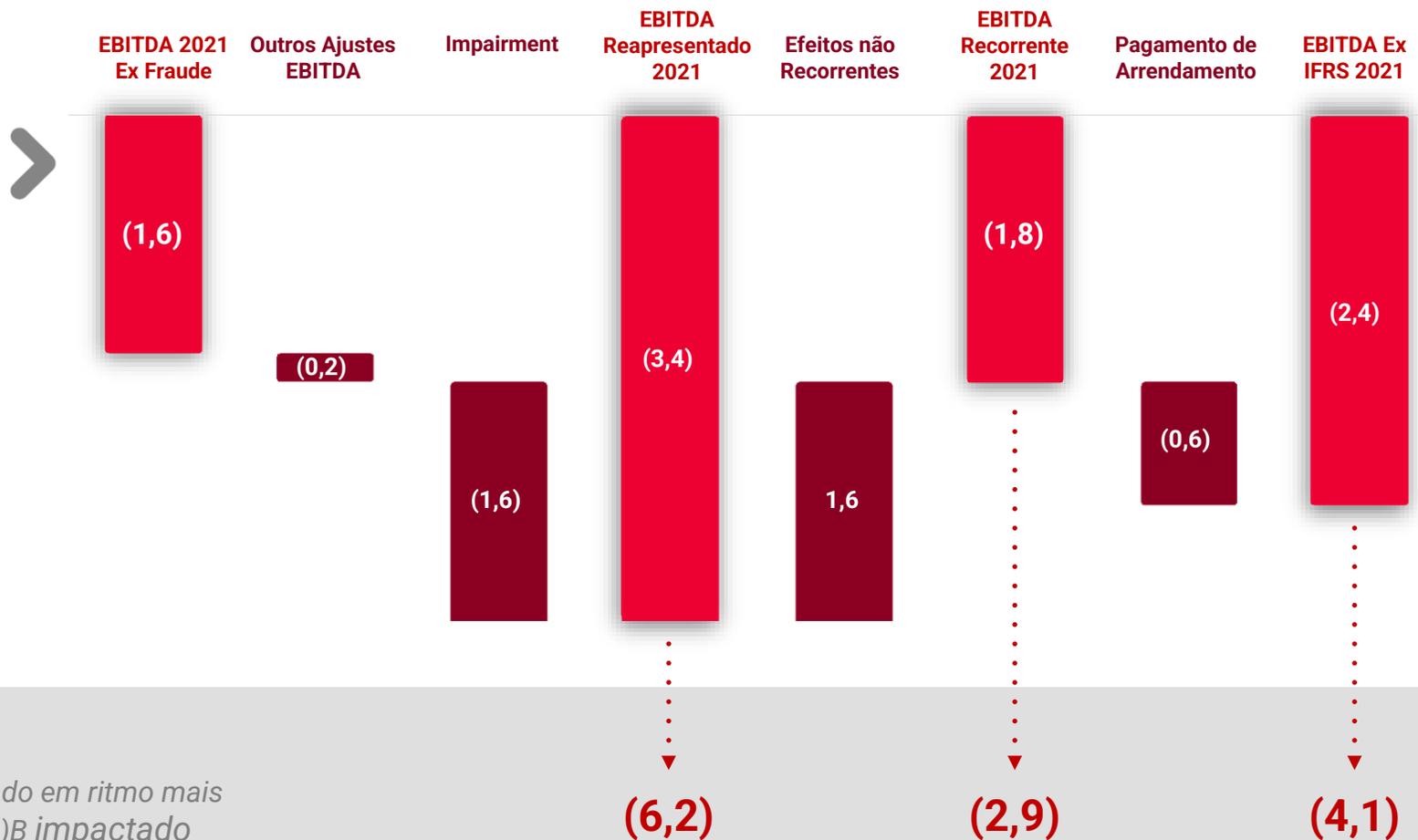
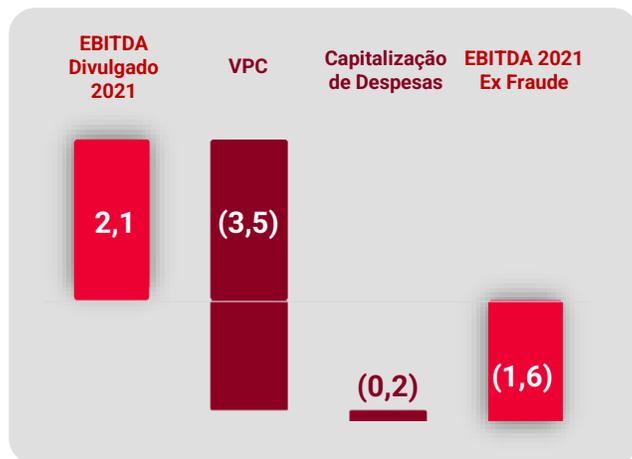
IR diferido ativo

Ebitda Ajustado (ex-IFRS16)

Em R\$ B

Variação negativa em comparação
ao publicado anteriormente

Fraude de R\$ 3,7B em 2021

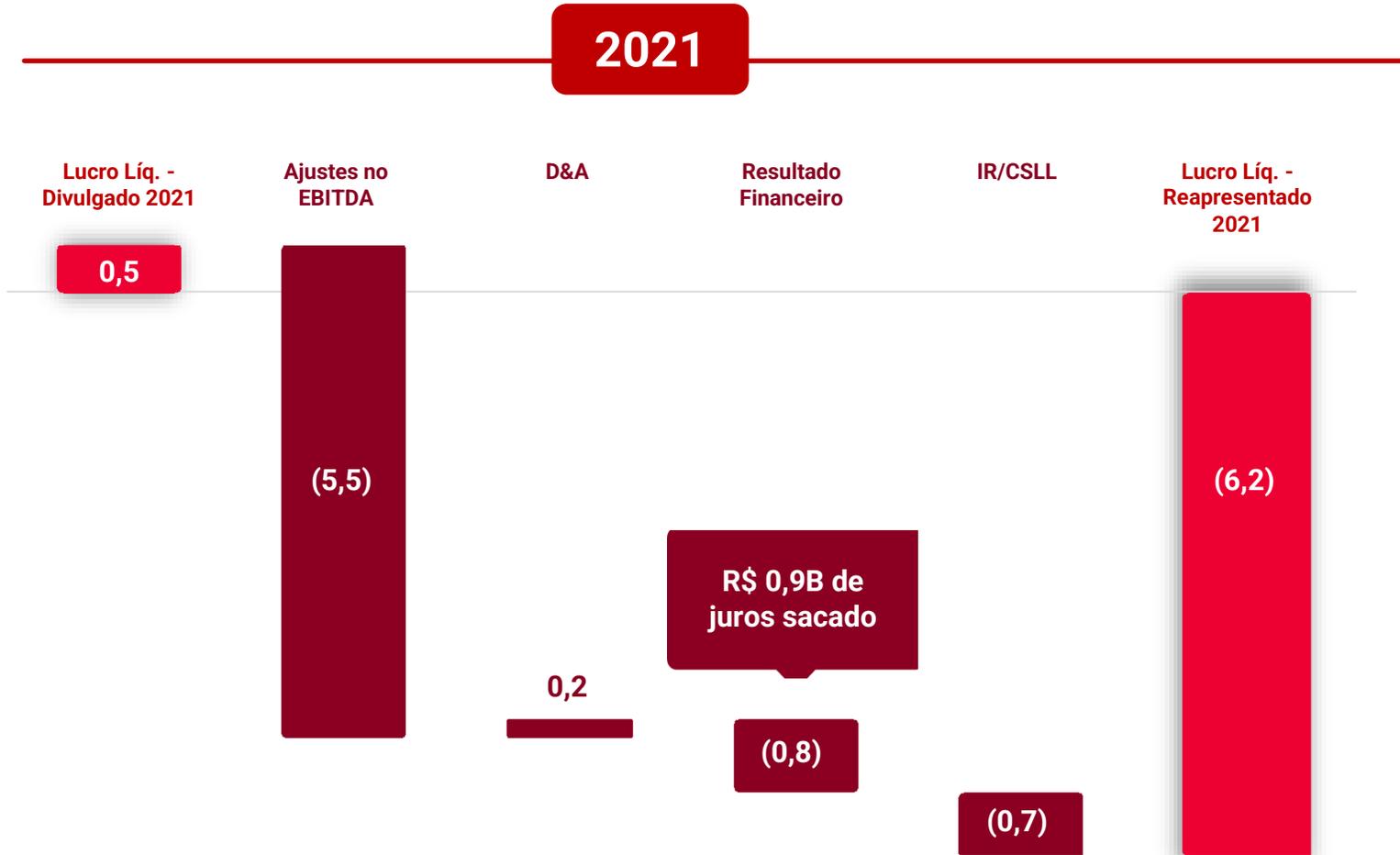


2022

Lucro bruto crescente, mas SG&A crescendo em ritmo mais acelerado. EBITDA sem ajustes de R\$ (6,2)B impactado principalmente por impairment no valor de R\$ 2,4B.

Lucro Líquido

Em R\$ B



2022

Prejuízo de R\$ 12,9B

Impactado por EBITDA negativo de R\$ 6,2B e resultado financeiro negativo de R\$ 5,2B

Conta de Fornecedores

Em R\$ B

Concentração da arquitetura da fraude

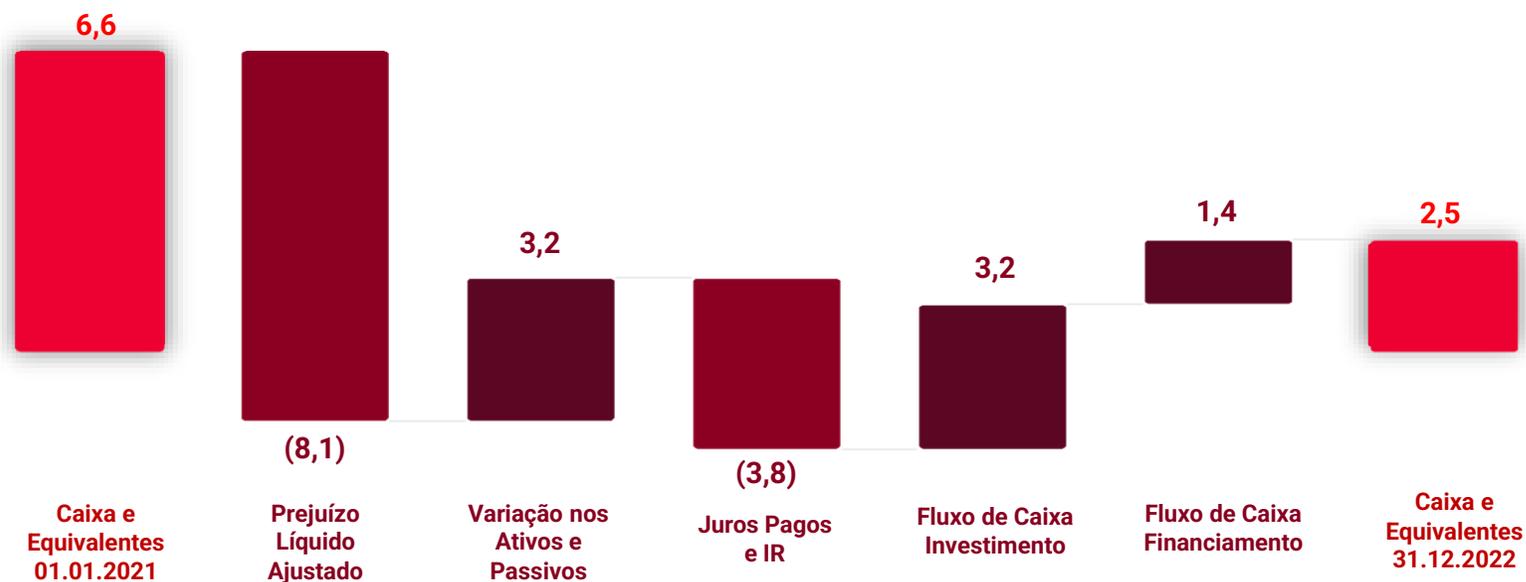
2021 reapresentado e 2022 divulgado



Caixa em 2022 vs Saldo 2021

Em R\$ B

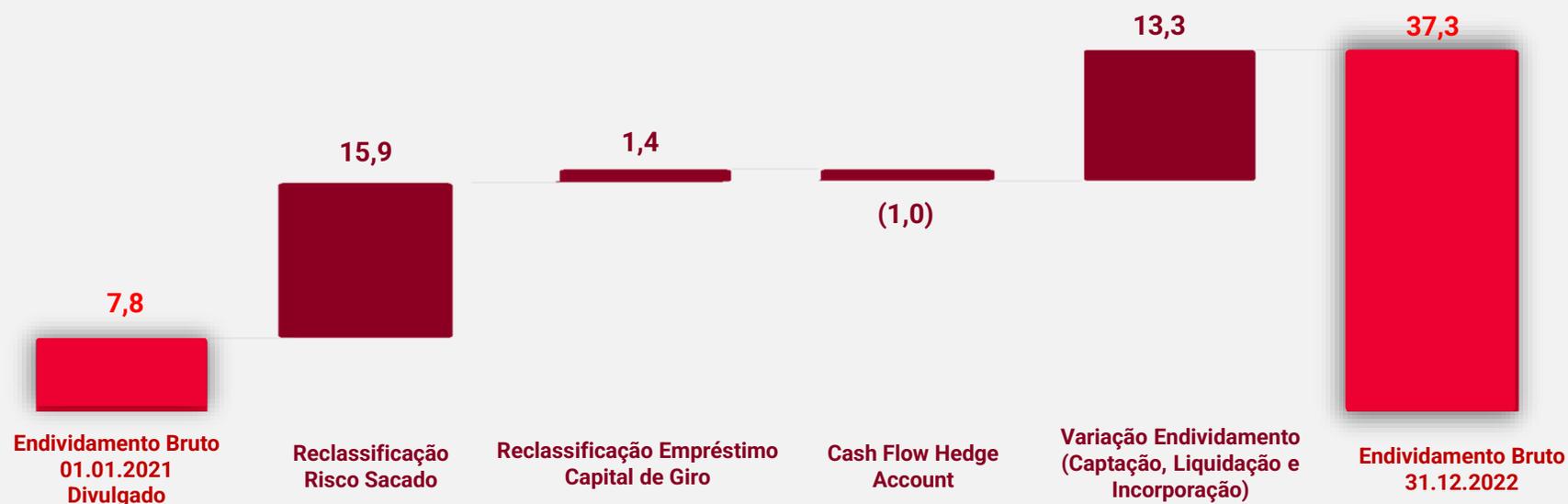
Negativamente impactado pelo efeito de prejuízos passados



Aumento endividamento

Em R\$ B

Efeitos originados pelos ajustes de risco sacado



PL negativo em 2022

Em R\$ B

Impactado pelos ajustes contábeis decorrentes da fraude e demais efeitos relacionados

Saldo em 01.01.2021 9,5

Efeitos ordinários dos exercícios (12,4)

Incorporação LASA 5,7

Impairment (6,7)

Baixas de impostos e outros (2,5)

Fraude de resultados até 31.12.21 (20,2)

Saldo em 31.12.2022 (26,7)

Composição Ajustes Fraude

VPC (18,2)

Juros (1,7)

Capitalização de despesas (0,3)

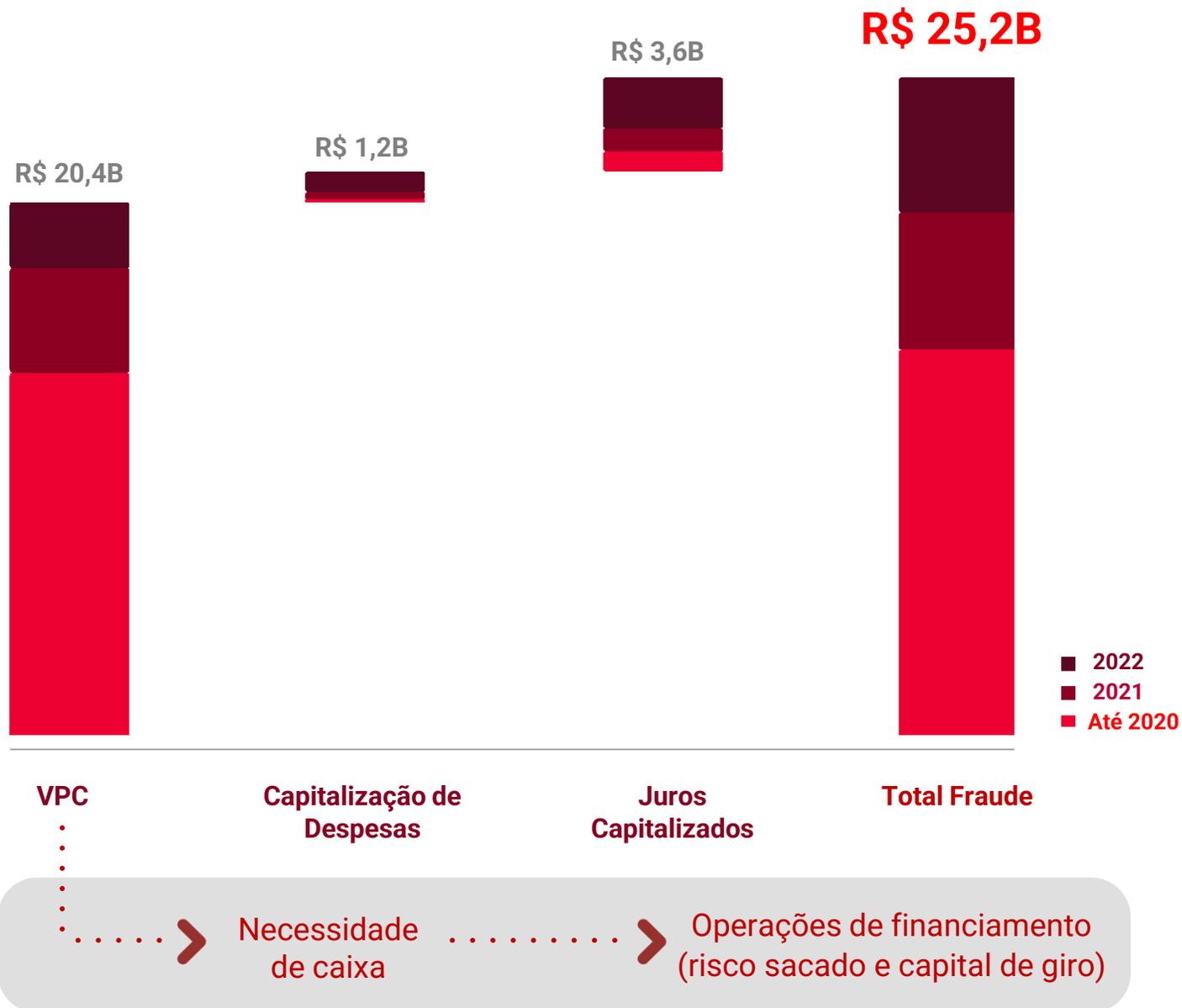
O restante da fraude ocorreu em 2022

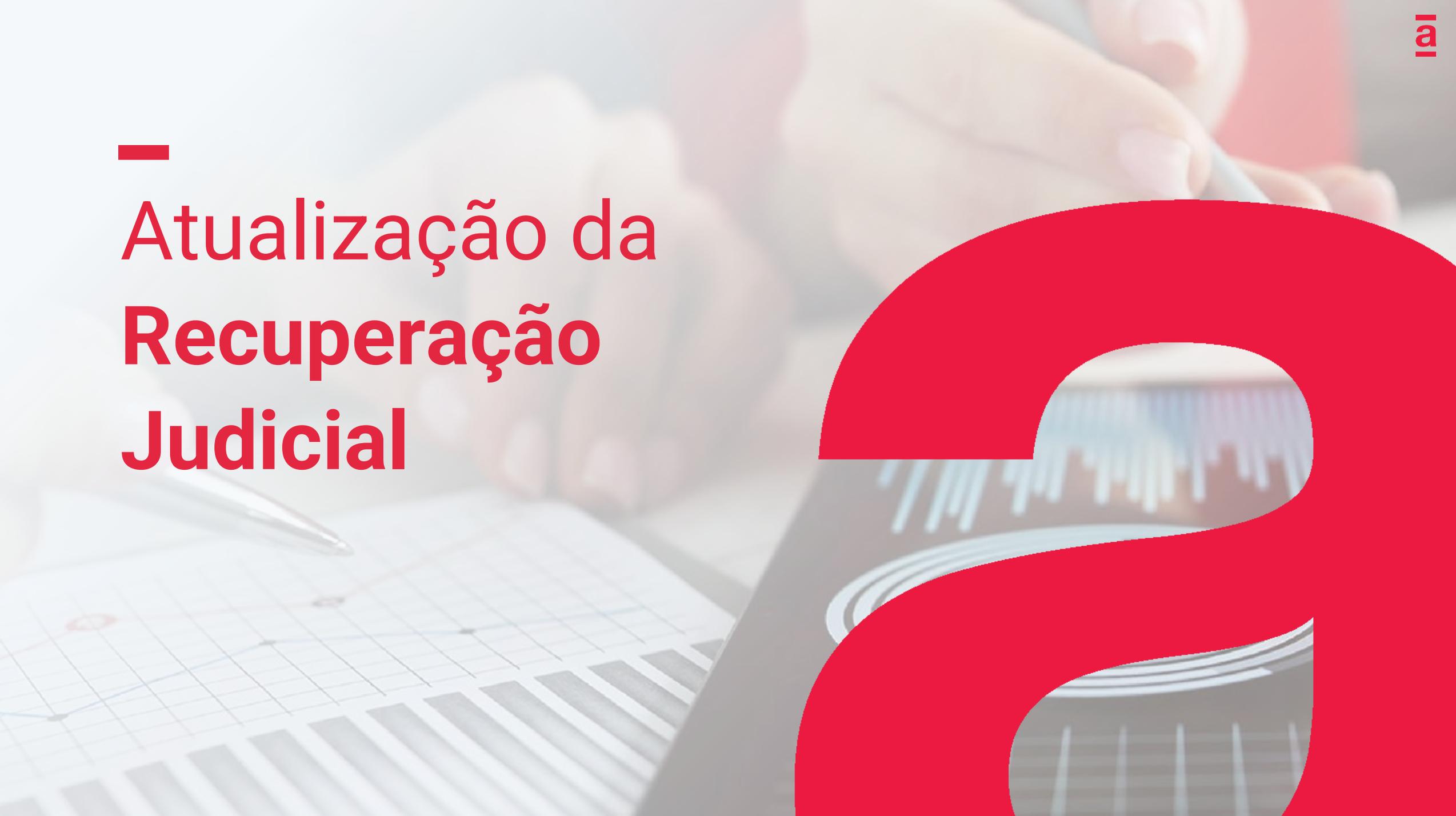
Afinal, qual é o tamanho da fraude?

Em R\$ B

Fraude de resultado atingindo **R\$ 25,2B** ao fim de 2022.

Volume e duração da fraude viabilizados por robusta geração de caixa resultante das operações de financiamento deliberadamente ocultas na conta de fornecedores.





—
Atualização da
**Recuperação
Judicial**

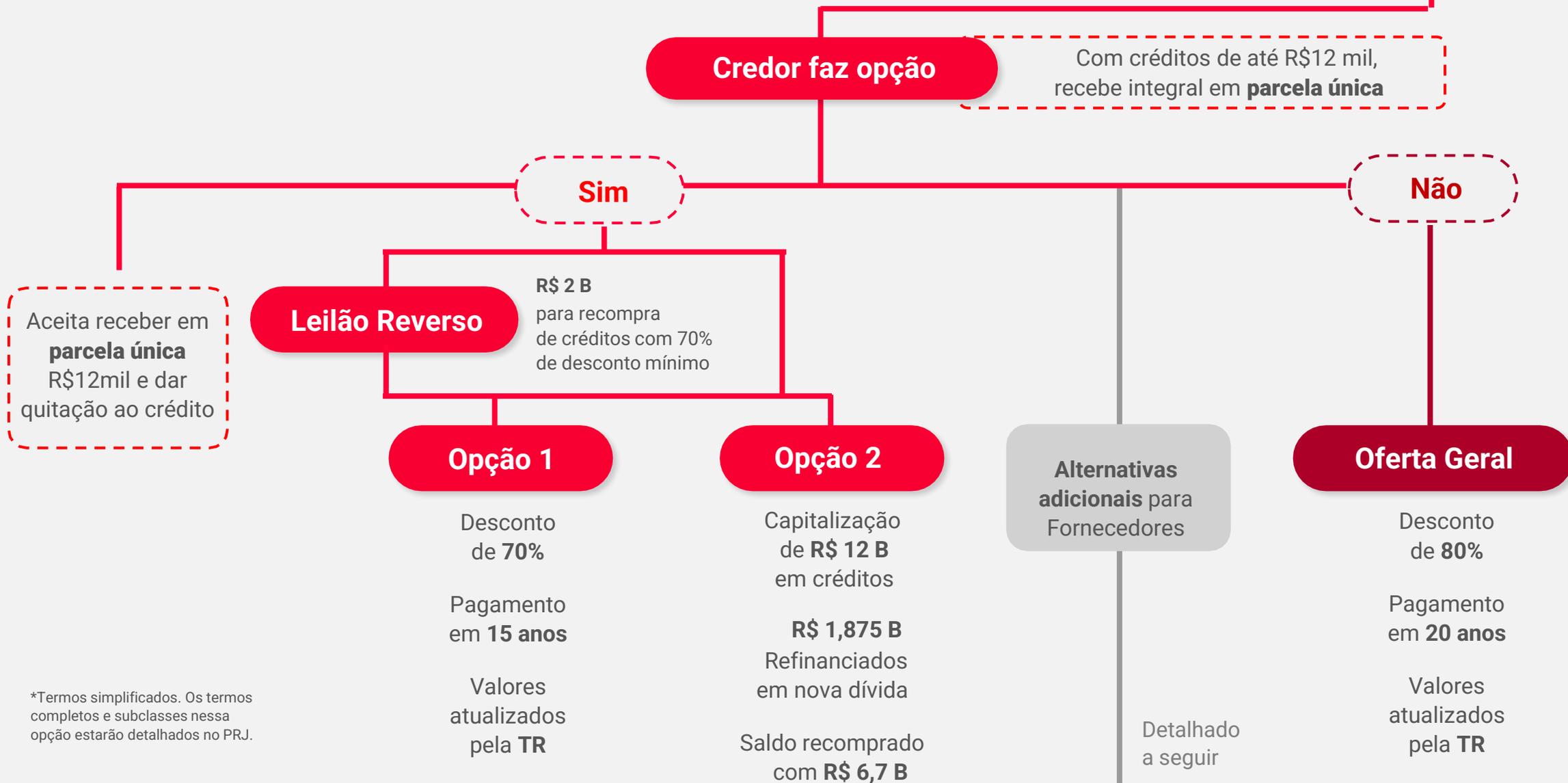
Situação dos Créditos da Recuperação Judicial

Quadro Geral de Credores (QGC) – sem intercompany



Detalhado a seguir

Opções de pagamento disponíveis para Credores Quirografários



*Termos simplificados. Os termos completos e subclasses nessa opção estarão detalhados no PRJ.

Tratamento de Fornecedores

Credores Fornecedores



Sim

Não

R\$ 3,7 B

para o pagamento em parcela única destes créditos com a seguinte ordem de prioridade

- 1 Até R\$ 1M de crédito ou que deem quitação por este valor
- 2 Representaram mais de 0,30% das vendas entre out/22-set/23
- 3 Saldo remanescente pago em 60 parcelas até o limite de R\$ 300M para o somatório



Sim

Não

R\$ 100 M

para o pagamento em **parcela única** destes créditos



Deságio de **50%** e pagamento em **48x** atualizado por IPCA

Eventuais saldos remanescentes de ambos terão tratamento pela cláusula de demais fornecedores

*Termos definidos no PRJ, com critérios específicos.

Timeline PRJ



Cronograma estimado, sujeito a condições.



Plano Estratégico de Longo Prazo



Nova Americanas: caminho para o futuro

A construção da nova Americanas passa por três frentes:
Transformação, Recuperação Judicial e Investigação



Passado

Presente

Futuro

Transformação	Rentabilidade negativa e queima de caixa em prol de crescimento	<div style="border: 2px solid red; border-radius: 15px; padding: 10px; text-align: center;"> <p>Crise</p> <p>Impactos e Ações Emergenciais</p> </div>	Foco na sinergia entre canais	Foco em rentabilidade e nova estratégia de crescimento sustentável
RJ	Estrutura de Capital desalinhada com geração de caixa		Outros ativos (HNT, Uni.co) e Advertising	Robusto aumento de capital
Investigação	Abalo na credibilidade institucional		Recuperação Judicial	Adequação dos passivos à geração de caixa
			Investigações Externas	Retomada da credibilidade
			Iniciativas Internas	Mudança completa nas lideranças até N-2
			Estratégia de Ressarcimento	



Nova
Ia

LEGADO AMERICANAS

Presente em todo o Brasil, com carinho e reconhecimento como resultado de **100 anos de história**

Fato relevante e pedido de RJ

Gestão da crise nos canais da marca Americanas

Físico



Fornecedores
Corte de crédito e redução de fornecimento



- ✓ Negociação com grandes fornecedores
- ✓ Recomposição de sortimento
- ✓ Foco em datas comemorativas

Digital



Clientes e sellers
Redução de visitas e presença
Restrição de caixa



- Priorização de margem sobre volume
- ✓ Credibilidade
- ✓ Investimento
- ✓ Estratégia 1P
- ✓ Políticas de Incentivo

Overhead



Estrutura desalinhada



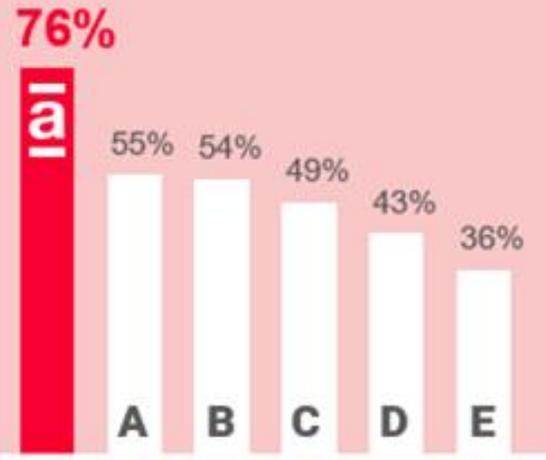
- ✓ Revisão de Despesas
- ✓ Ganho de produtividade

Legado Americanas:

Carinho e reconhecimento como resultado de quase 100 anos de história

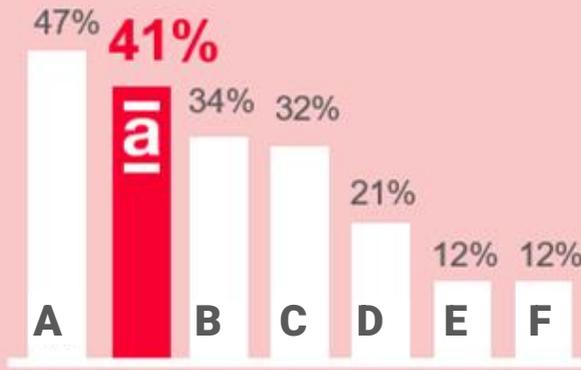
Marca associada a **atributos emocionais...**

P: Qual marca mais combina com **tradição e memória afetiva?**



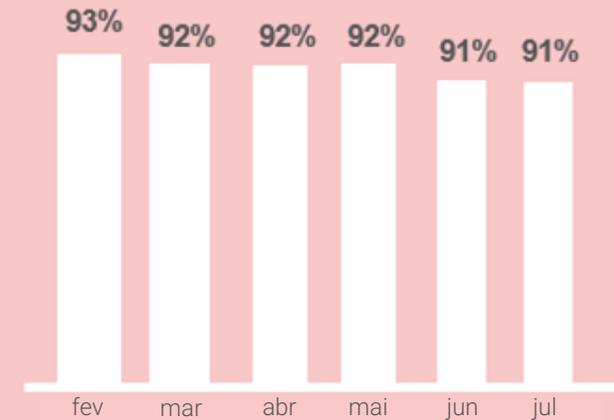
...**com presença recorrente** na vida dos consumidores...

P: Em quais destas lojas você **comprou nos últimos 3 meses?**



...expectativa de **superação acima de 90%** pelos clientes...

P: A Americanas **merece superar a crise?**



...e **top of mind** em diversas jornadas de compra: guloseimas, busca por ofertas, decoração e cameba, diversão e lazer e utensílios domésticos. Presença relevante em muitas outras.

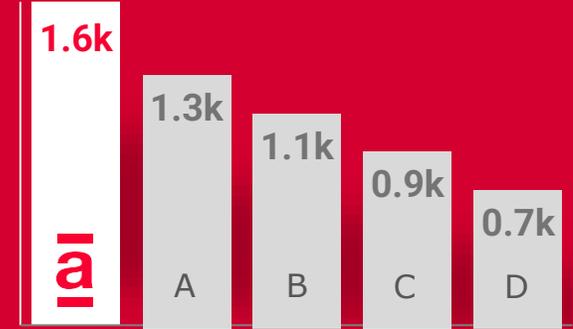
Legado Americanas

Maior rede de lojas físicas entre comparáveis, suportada por uma robusta malha logística



Varejo figital em todo o Brasil

Número de lojas por player



~230M
transações/ano

~600
visitas/ano

~120M

UNDs enviadas para lojas

~4M

Entregas da loja

~19M

Pedidos coletados na loja

~40M

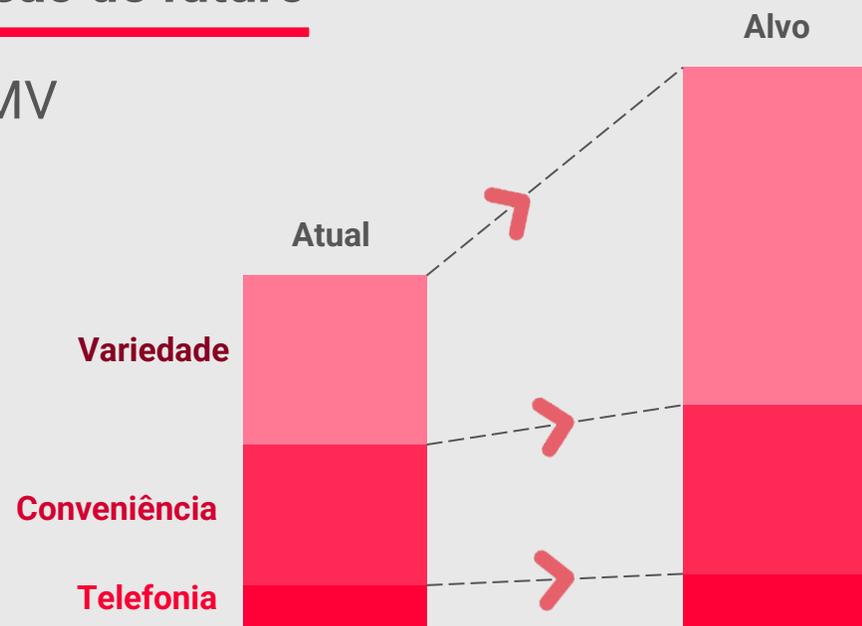
Entregas digitais

Estratégia do Físico

Amplitude de sortimento com aumento de GMV e massa de margem

Visão de futuro

GMV



Barras Ilustrativas

Foco



Modulação



Estratégia de
Categoria



Renovação
de Loja

Pricing

Real Estate

Revisão de despesas

Retail media

ia

Estratégia do Digital

Foco na potencialização das sinergias com físico, eficiência na operação e otimização de custos

Visão de futuro

GMV



Barras Ilustrativas

Foco

Setor com ofertas variadas

Migração 1P > 3P
(Linha branca/eletro/tech)

Fortalecimento do O2O

Otimização custos
Conceito lojas Hub

Otimização custos

Gestão
Logística



Potencialização 3P



Eficiência na operação do marketplace



Otimização de custos



Potencialização de sinergias com físico

Estratégia para Ame

Foco em reestruturação: Operacional e Financeira

Visão de futuro



Foco

Cashback

Maximizar uso de sinergias com Americanas

(produtos e backoffice)

Loyalty

Reduzir estrutura de custos

—
Gerir capital regulatório de forma eficiente

Meios de pagamento

Otimizar portfólio de ativos

Breakeven

Avaliar opcionalidades estratégicas

Estratégia para outros ativos

1

VEM

Desfazimento da
parceria

Pendente finalizações

FEITO

2

UNI.CO

Retomada dos planos
estratégicos

Refinanciamento

Desinvestimento**ON HOLD**

3

HNT

Excelência
Operacional

Aumento de
EBITDA
Eficiência na
geração de caixa

Desinvestimento**ON HOLD**

Transformação

Pautada por milestones operacionais e financeiros

2023

Programa de estabilização e alicerces da transformação

Transformação planejada e iniciada

2025

Captura plena do valor da transformação

Rentabilidade positiva com plena captura da transformação

Movimentos adicionais para estabilização financeira

2024

Rollout da estratégia com novo ferramental e capacitações

Início da aceleração dos resultados

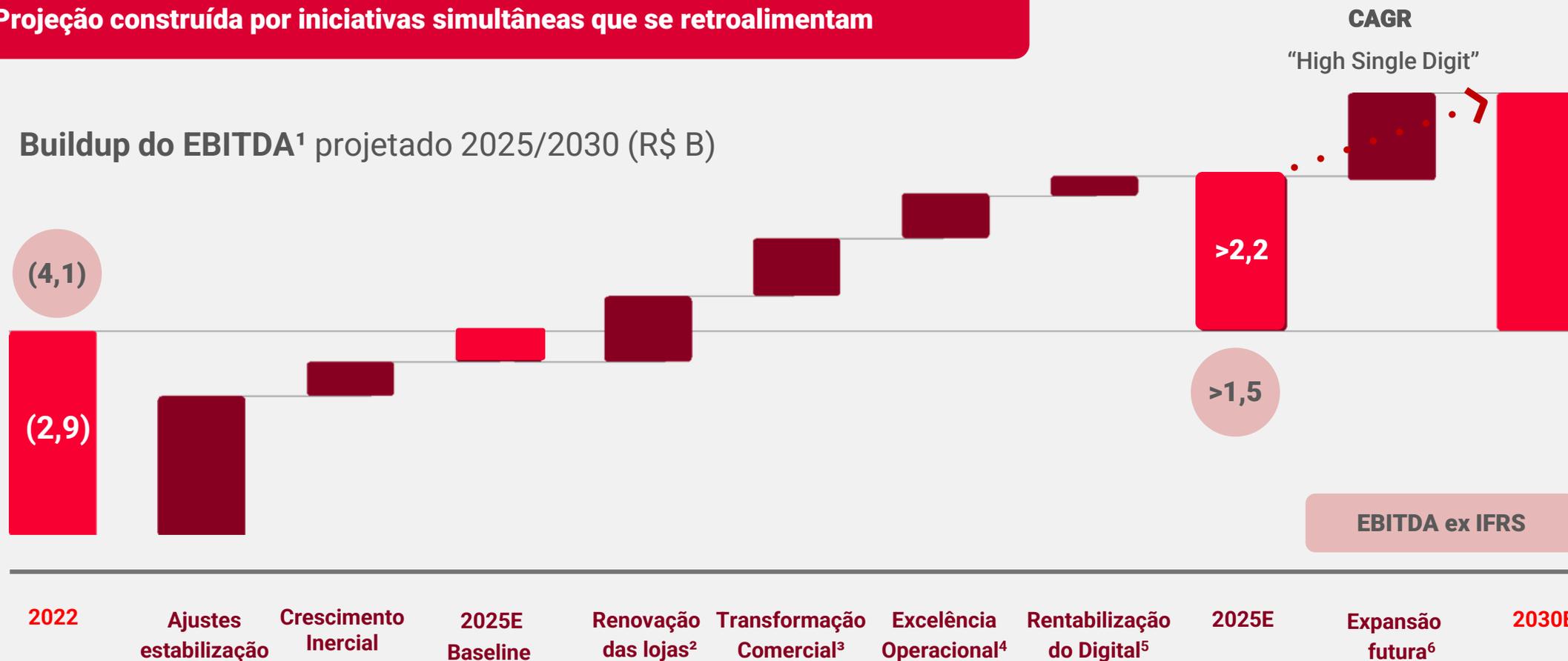
Convergência para rentabilidade positiva

2026

Consolidação e crescimento orgânico da "Americanas nova geração"

Projeção construída por iniciativas simultâneas que se retroalimentam

Buildup do EBITDA¹ projetado 2025/2030 (R\$ B)



1. Inclui IFRS-16; 2. Renovação da proposta de valor das lojas físicas. 3. Revisão da estratégia de compras e incorporação de IA na precificação de produtos. 4. Redução da ruptura e aumento da receita de serviços financeiros. 5. Digital otimizado e em sinergia com o físico. 6. Plano de abertura de lojas pós 2025. **Nota:** Atualizado até 15/09/2023; Considera AME, HNT e Uni.co *cash neutral* a partir de 2024.

Estrutura de Capital e Alavancagem

Guidance

<i>Em R\$ B</i>	EoY 2022 divulgado	EoY 2025 (guidance)
Patrimônio Líquido	R\$ 26,7 negativo	Positivo
EBITDA	Negativo	>R\$ 2,2
EBITDA ex-IFRS 16	Negativo	>R\$ 1,5 ²
Dívida Financeira Bruta	R\$ 37,3	Entre R\$ 1,0 e R\$ 1,5 ¹
Caixa e equivalentes + TVM + Recebíveis	R\$ 11,0	R\$ 2,5 ¹
Dívida Líquida	R\$ 26,3	Netcash
Alavancagem ³	N.A.	NetCash (< 0,75x sem considerar recebíveis)

(1) Assumindo R\$ 1 B proceeds M&A amortizando dívida

(2) Após pagamentos de alugueis (ex IFRS)

(3) Dívida Líquida/EBITDA Cash

Nova Americanas

Novos tempos para um novo futuro



Resultados 2021 e 2022

Revisão dos resultados

Realidade econômica da Companhia



Atualização da Recuperação Judicial

Propostas para os diversos
credores

Andamento das negociações

Objetivos de médio prazo



Plano Estratégico de Longo Prazo

Novo Posicionamento

Ações nos diversos canais e negócios

Gestão da Transformação

Projeções e Metas

A large, semi-transparent, light red number '5' is centered in the background of the image. The number has a thick, rounded top and a slightly irregular, hand-drawn appearance.

americanas