viavarejo

NA LOJA
NO SITE
NO CELULAR

Apresentação de Resultados 2T19

15 de Agosto de 2019

CASAS BAHIA pontofrio bartira extra .com.br

Visão geral dos eventos nos últimos anos e novo momento

Visão geral dos eventos nos últimos anos e novo momento

2009/12 | 2013/14 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | ***Leilão Bolsa 14/06/2019***

Buscas de sinergias na integração;
- ***Disputas societárias;***
- ***Separação "on-off";***

Baixa atenção ao CORE;
- ***Sem crescimento/Sem ganho de Market-share;***
- ***Separação "on-off" fracassa;***

Companhia posta a venda;
- ***Controlador inicia a:***
  - ✓ ***Separação administrativa;***
  - ✓ ***Integração "on-off";***

- ***Pulverização das ações do controlador;***
- ***São compradas por muitos investidores ;***
- ***Via Varejo deixa de ser uma subsidiaria e passa a ser o Maior varejista com controle nacional ...***
- ***Passa a ter comando no Brasil;***
- ***Novos diretores são nomeados;***

"Fazer varejo" . . . Nosso Foco

GESTÃO CONJUNTA 2009 a 2012:

- 2010 nasce a Via Varejo;
- Lojas Físicas: Fusão operações Pontofrio e Casas Bahia;
- e-commerce: operação separada com as marcas pontofrio.com; extra.com e casasbahia.com;
- Mudança do controlador do controlador da empresa: junho de 2012

GESTÃO NOVO CONTROLADOR 2013 a 2019:

- Diretrizes do novo controlador :
  - ✓ Agenda corporativa / burocracia / decisões centralizadas;
  - ✓ Relações de sinergia e dependência com total integração administrativa com os controladores;
  - ✓ Terceirização e desinvestimentos em áreas inteiras;
- Alta rotatividade no management;
  - ✓ Entre 2013 a 2019 houve 5 diferentes CEO's;

Fonte: Via Varejo

Mudança na alta liderança e Novos diretores nomeados

"Fazer varejo" . . . Nosso Foco

EXPERIÊNCIA EM DIGITAL E LOJAS | **TIME SENIOR "JÁ JOGANDO"** | **PESSOA CERTA NO LUGAR CERTO** | **FOCO NA ENTREGA DE RESULTADO**



Roberto Fulcherberguer
Conselheiro e Diretor Presidente

Foi vice-presidente comercial da Casas Bahia e da Via Varejo onde trabalhou por 16 anos e, até então, fazia parte do Conselho de Administração da Companhia. Roberto atua no varejo há mais de 3 décadas, tendo passado por empresas como a antiga Arapuã e GPA.



Abel Ornelas
Vice-presidente Comercial e de Operações

Já atuou na Via como diretor executivo de operações de loja, entre 2010 e 2013. Abel tem 34 anos de experiência no varejo nas áreas Comercial, Operações de Loja, Supply- Chain, Marketing, Planejamento Estratégico e E-commerce, tendo atuado na Magalu, GPA, Walmart e Pernambucanas



Orivaldo Padilha
Vice-presidente Financeiro e de Relações com Investidores

Já atuou como CFO da Via Varejo de 2009 a 2012, e foi responsável, também, pela integração do Pontofrio e Casas Bahia. Padilha atua há mais de 38 anos no varejo e passou por grandes empresas como, Grupo St. Marche, Carrefour, Walmart e GPA.



Sergio Leme
Vice-presidente Administrativo

Com mais de 25 anos de experiência, atuou como Managing Director do Patria Investimentos e como presidente da Whirlpool México, empresa em que atuou por sete anos, tendo sido também Vice-Presidente Comercial, acumula passagens também pela Bain & Co.e Alcoa.



Helisson Lemos
Vice-presidente de Inovação Digital e Recursos Humanos

Com uma carreira no mercado digital, Helisson Lemos trabalhou por 17 anos no Mercado Livre Brasil, sendo os últimos sete anos na função de CEO. Em 2017, assumiu a posição de COO na Móvile, empresa que investe e opera aplicativos como o iFood MovilePay, entre outras.

Mudança na alta liderança e Novos diretores nomeados

“Fazer varejo” . . . Nosso Foco

EXPERIÊNCIA EM DIGITAL E LOJAS

- Diretoria de Operações Lojas Físicas
- Diretoria de Operações E-commerce & Marketplace
- Diretoria de Marketing & Comunicação Multicanal
- Diretoria Comercial L Branca/ Móveis

TIME SENIOR “JÁ JOGANDO”

- Diretoria de Supply-chain & Logística
- Diretoria RH TBD
- Diretoria Planejamento Comercial

PESSOA CERTA NO LUGAR CERTO

- Diretoria Legal, Compliance & Relações Governamentais
- Diretoria Financeiro / Tesouraria
- Diretoria de Comunicação & Relações Institucionais

FOCO NA ENTREGA DE RESULTADO

- Todas as demais diretorias são mantidas...

Fonte: Via Varejo

Via Varejo – Quem realmente somos



1 Líder em varejo de eletrônicos, eletrodomésticos e móveis do Brasil

- ✓ *+R$ 30 bilhões em Receitas Brutas, equivalentes às vendas dos # 2, # 3 e # 4 players combinados;*
- ✓ *Relevância global : TOP 5 "Global" dos principais fabricantes;*

2 Top of mind no Mercado brasileiro - Casas Bahia, Pontofrio

- ✓ *Atende todo o espectro de níveis de renda dos clientes no país;*
- ✓ *Maior varejista de eletro, linha branca e telefonia;*
- ✓ *Maior varejista de móveis;*
- ✓ *Credibilidade - está ao lado de todos os brasileiros e todos os "Brasis";*

3 Plataforma Omnicanal incomparável no país:

- ✓ *On – Off → totalmente integrado desde 1º/jul/19: legal, fiscal, sistêmica e estoques;*
- ✓ *Mais de 1.050 lojas físicas, integradas com apps e o ecommerce;*
- ✓ *Retira Rápido em 100% das lojas e mais 7.000 pontos de retirada nos correios e postos de combustível;*
- ✓ *Mais de 4.500 sellers e mais de 2.000.000 de SKUs no marketplace;*

4 Business de Crédito (carnê ,cartão e digital) e Serviços financeiros:

- ✓ **Carnê:** *+ 5.000.000 de clientes ativos com carteira de R$ 3,5 bi e R$ 10,0 bi pré aprovados;*
- ✓ **Cartões próprios:** *carteira R$ 6,0 bi + R$ 11,0 bi pré-aprovados;*
- ✓ **Digital:** *banQi, banco digital focado na população desbancarizada, altamente promissor;*
- ✓ **Serviços financeiros:** *parcerias estratégicas;*

5 Maior rede logística do Brasil

- ✓ *26 CDs + 63 mini CDs - 1.000.000 M2 de área de armazenagem;*
- ✓ *2 entregas por segundo e 58% dos pedidos são entregues em até 72h;*
- ✓ *Temos condições de ser o "entregar mais rápido e mais barato" do Brasil;*

Breve história

pontofrio

- *1950 – Fundação (RJ);*
- *1996 – IPO Globex;*
- *1999 – pontofrio.com*
- *2000 – Mega Store;*
- *Líder até 2001*

CASAS BAHIA

- *1957 – Fundação (SP);*
- *1972 – expansão SP;*
- *1978 – Bartira;*
- *1990 – expansão Brasil;*
- *Líder desde 2001*

viavarejo

- *2010 – fusão*
- *Sempre líder ...*

Marcas Top of mind

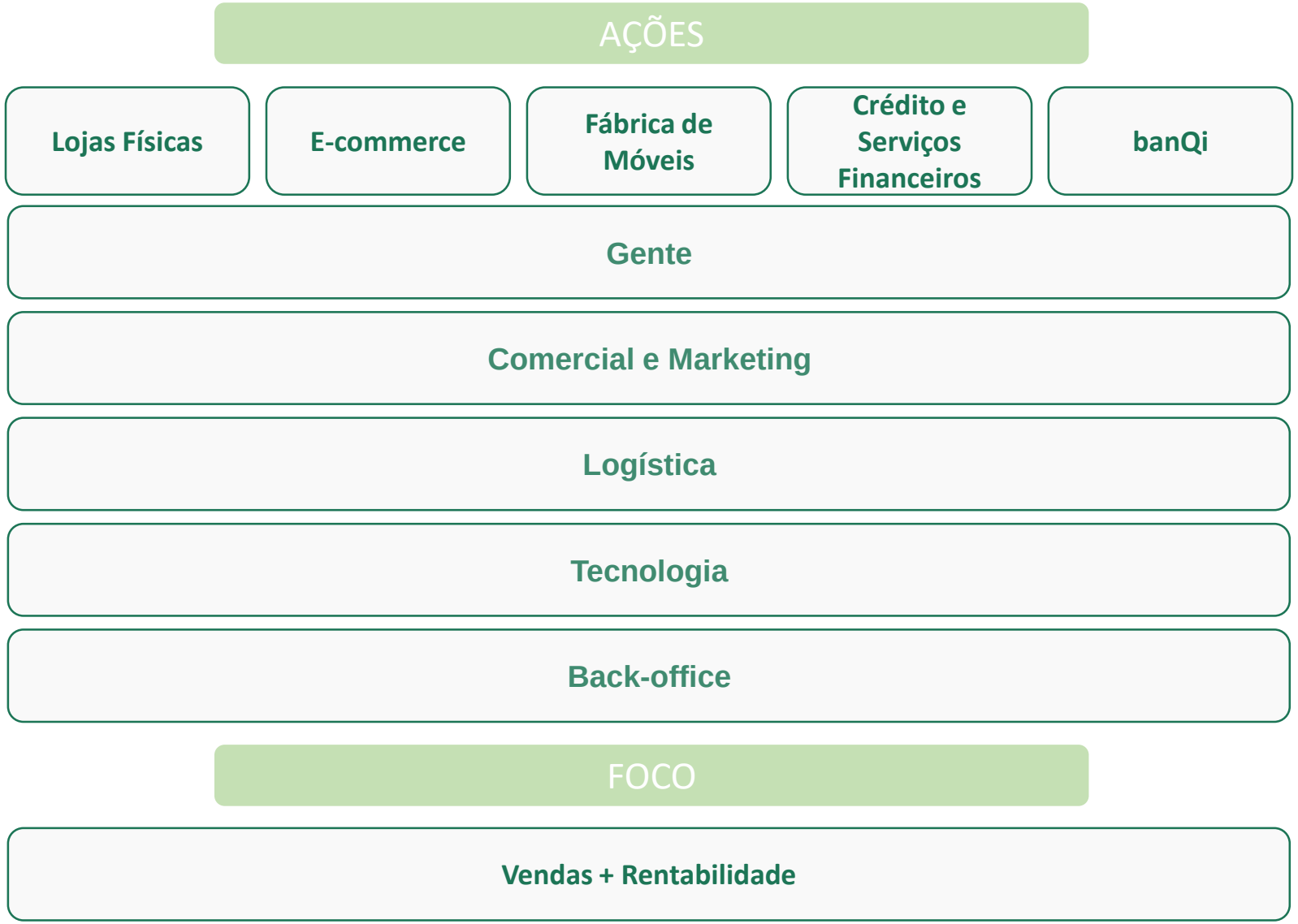
Pela 13° vez consecutiva, a Casas Bahia é considerada a marca de móveis e eletrodomésticos mais lembrada ....

Estão entre as marcas mais valiosas de varejo no Brasil

Fonte: Via Varejo

Alavancas de Valor: primeiros dias e primeiras ações

Alavancas de Valor - primeiros dias e primeiras ações



Fonte: Via Varejo

Resultados 2T19

Destaques 2T19

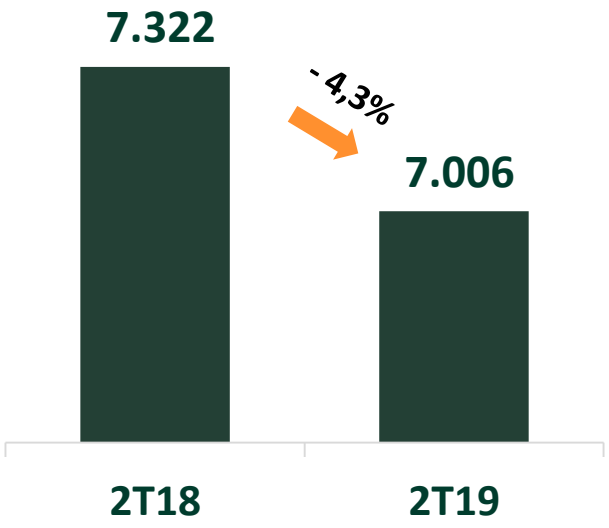
Receita Bruta	• R$ 7,0 bilhões (-4,3% vs 2T18);
Receita Bruta Lojas	• + 1,9% de crescimento, atingindo R$ 5,7 bilhões • Estabilidade no conceito mesmas lojas (-0,7%);
GMV Faturado	• GMV Faturado de R$ 1,6 bilhão (- 15,0%); • Retira Rápido atingiu 26,6% do GMV Faturado (31,9% no 2T18);
1P	• 1P: R$ 1,2 bilhão (-23%); • Penetração de aproximadamente 80%;
Marketplace (3P)	• 3P: + 49%, atingindo R$ 322 milhões; • Penetração de 20,8% do GMV Faturado (11,8% no 2T18);
Lucro Bruto	• Lucro Bruto de R$ 1,7 bilhão, 11% menor vs 2T18 • Margem Bruta atingiu 28%, queda de 1,6pp;
EBITDA Ajustado	• EBITDA atingiu R$ 388 milhões no período, 38,7% menor vs 2T18 • Margem EBITDA Ajustada de 6,4% já impactada pelo IFRS 16
Prejuízo Líquido	• Prejuízo Líquido de R$154 milhões
Caixa Líquido	• Caixa Líquido de R$ 1,1 bilhão no 1T19

Fonte: Via Varejo

Performance Financeira – Receitas

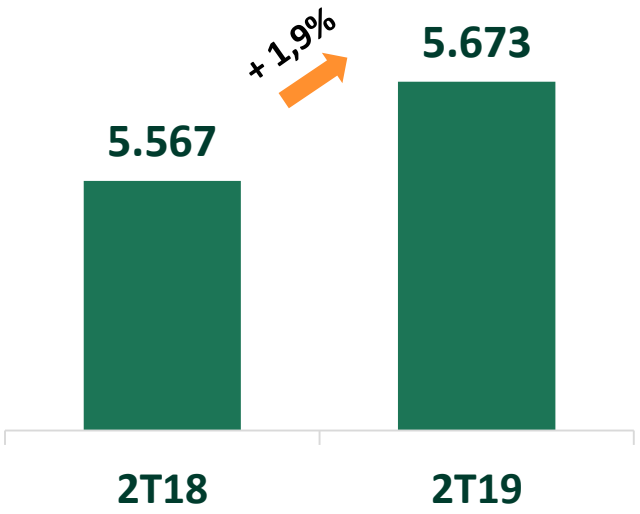
Receita Bruta Consolidada

(R$ milhões, %)



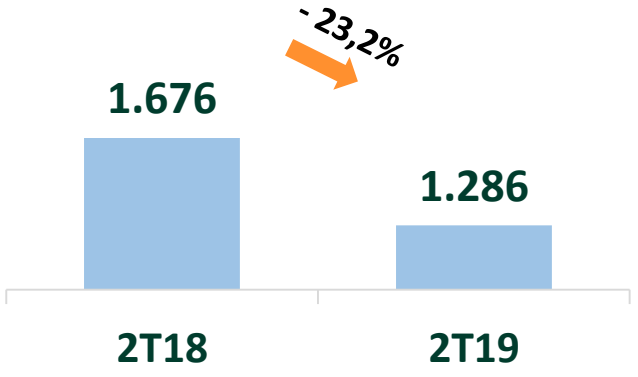
Receita Bruta "Lojas Físicas"

(R$ milhões, %)



Receita Bruta Online

(R$ milhões, %)

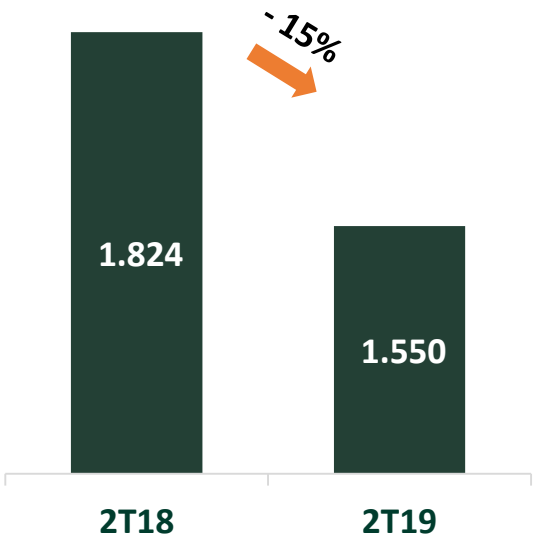


- Receita consolidado impactado pelo desempenho do canal online com queda de 4,3%
- Lojas físicas apresentando crescimento de 1,9% vs 2T18 e melhora frente 1T19 (1,9% vs 0,3%)
- Receita Online ainda impactada pelos processos de estabilização de sistemas e integração da Cnova

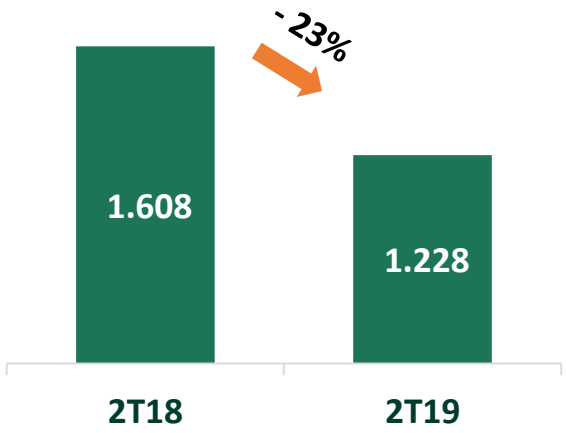
Fonte: Via Varejo

Performance Financeira – *Online*

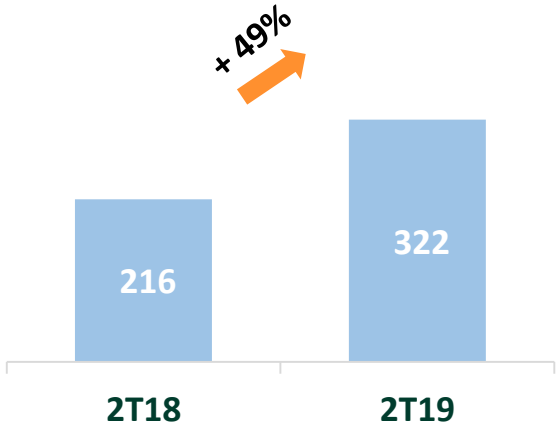
Cresc. GMV Faturado
(R$ milhões, %)



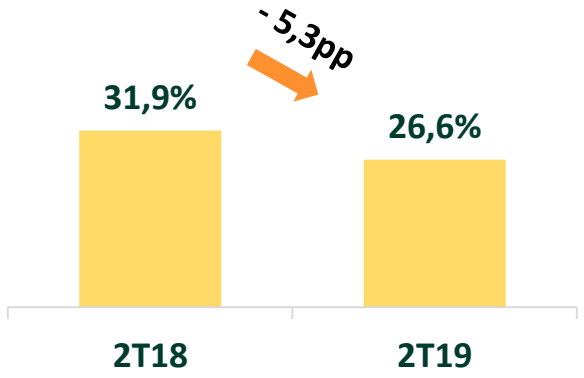
Cresc. GMV 1P
(R$ milhões, %)



Cresc. GMV 3P
(R$ milhões, %)



Penetração do Retira Rápido
(R$ milhões, %)



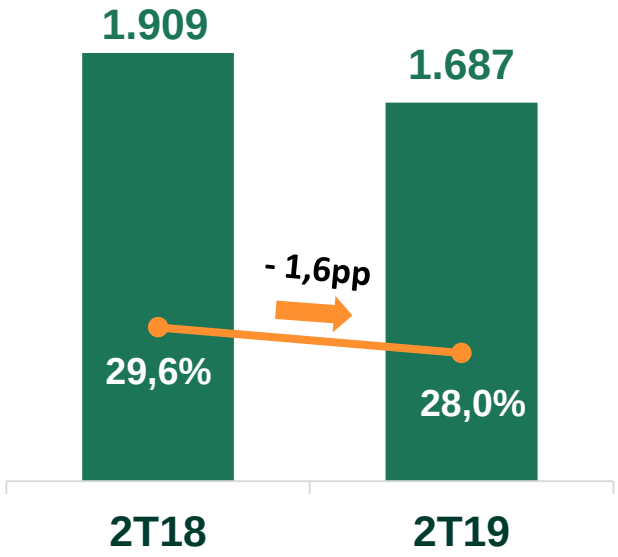
- Queda de 15% no GMV Faturado total;
- Queda de 23% no GMV do 1P, em consequência dos processos de estabilização de sistemas e integração da Cnova;
- Crescimento de 49% no GMV do 3P, atingindo R$ 322 milhões e penetração de 20,8% do GMV vs 11,8% no 2T18;
- Retira Rápido atingiu 26,6% do GMV vs 31,9% no 2T18, em razão da mudança no mix de venda e *"freezing"* com a integração;

Fonte: Via Varejo

Performance Financeira – Desempenho Operacional

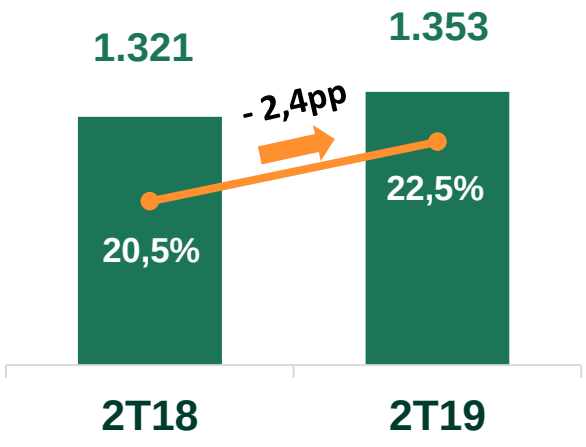
Lucro Bruto e Margem Bruta

(R$ milhões, % da rec. líquida)



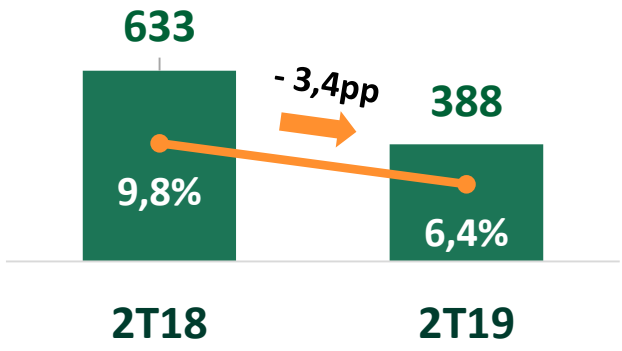
SG&A

(R$ milhões, % da rec. líquida)



EBITDA Ajustado

(R$ milhões, % da rec. líquida)

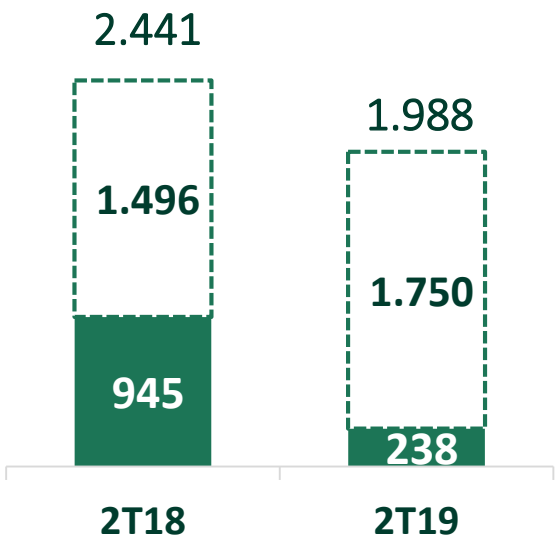


- Lucro Bruto de R$ 1,7 bilhão, 11,6% menor vs 2T18 com Margem Bruta atingindo 28,0%
- SG&A sobre a Receita Líquida atingiu 22,5%, aumento de 2,4pp em relação ao 2T18, em função da menor venda no período;
- EBITDA atingiu R$ 388 milhões no período, 38,7% menor vs 2T18 com Margem EBITDA Ajustada de 6,4%

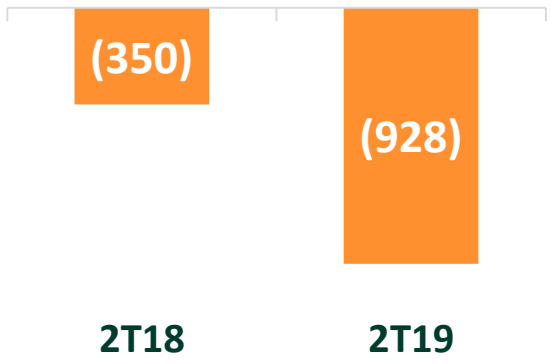
Fonte: Via Varejo

Performance Financeira – Endividamento e Caixa Líquido

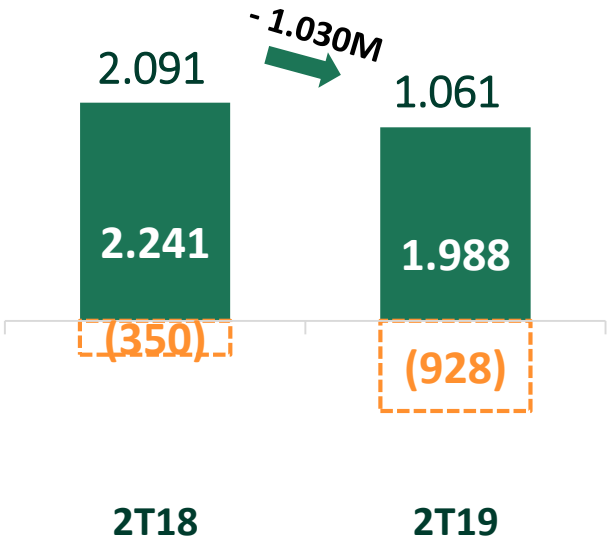
Caixa e Equivalentes
(R$ milhões)



Dívida Financeira
(R$ milhões)



Caixa Líquido*
(R$ milhões)



- Caixa Líquido de R$ 1,1 bilhão no 1T19;
- Redução pela menor venda no período e pela redução do prazo médio de pagamento;

Fonte: Via Varejo

*Caixa Líquido ajustado incluindo Recebíveis de Cartão não descontados de Curto e Longo Prazo

Perspectiva - 2019

- **PRIMEIRAS SEMANAS DA NOVA GESTÃO**
- **COLOCAR A COMPANHIA PARA “FAZER VAREJO NOVAMENTE”**
- **PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO EM REVISÃO – GUIDANCE**

Fonte: Via Varejo

viavarejo

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri@viavarejo.com.br