



via**varejo**

RESULTADOS

>> > 4T19

INVESTIGAES

INVESTIGAÇÃO

1º Fase

- › Denúncias não corroboradas naquele momento (FR 13/11/19)

2º Fase

- › Indícios de fraude caracterizada (FR 12/12/19)

3º Fase

- › Indícios de fraude caracterizada (FR 25/03/20)
- › Impacto total de R\$1,4 Bilhão

Destques

4T19 - Operacional

- Reversão de prejuízo de R\$282 milhões para Lucro Líquido operacional de R\$ 78 milhões
- Margem bruta de 30,2%, 3,7p.p. acima do 4T18, atingindo no trimestre R\$2,3 bilhões
- Margem EBITDA Ajustada de 8% no 4T19, praticamente o dobro do 4T18 (4,2%)
- Encerramos o trimestre com caixa, incluindo recebíveis de cartão de crédito não descontados, de R\$4,4 bilhões

Destques

4T19 - Operacional

- Realização da maior Black Friday do Brasil, com venda total de R\$1,1 bilhão em um dia, sendo 48% no canal Online
- Robusto crescimento no *Online*
 - 1P - crescimento:
+ 68% do 1P em Dez/19 e
+ 29% no 4T19
 - 3P - crescimento:
+ 69% do 3P em Dez/19 e
+ 58% no 4T19
- Crescimento exponencial de usuários ativos nos Apps (MAU) de 1,4 milhão (jun/19) para 5,3 milhões (dez/19)
- APP mais baixado na Black Friday



RESULTADO

Ano 2019 Contábil c/ IFRS16

	2018	2019	Var ^{Abs}	Var%
› GMV Total (LF+GMV)	31.084	31.206	+122	+0%
› Lucro Bruto (%RL)	8.027 29,8%	7.343 28,6%	-684 -1,2p.p.	-9% -4%
› SG&A (%RL)	6.192 23,0%	6.495 25,3%	+303 +2,3p.p.	+5% +10%
› EBITDA Ajustado (%RL)	2.046 7,6%	1.076 4,2%	-970 -3,4p.p.	-47% -45%
› Lucro Líquido	-291 -1,1%	-1.433 -5,6%	-1.142 -4,5p.p.	n/a n/a

RESULTADO

Não Recorrentes 4T19 c/ IFRS16

4T19 Cont. Não Recorr. 4T19 Op.

> Vendas Brutas (LF+GMV)	9.363	0	9.363
> Lucro Bruto (%RL)	2.215 29,1%	+77	2.292 30,2%
> SG&A (%RL)	(2.311) 30,4%	+582	(1.729) 22,7%
> EBITDA Ajustado (%RL)	(55) -0,7%	+660	605 8,0%
> LAIR	(1.239) -16,3%	+1.369	130 1,7%
> Lucro Líquido	(875) -11,5%	+953	78 1,0%

Ajustes Não Recorrentes - 4T19	R\$MM
Contingências	1.314
Créditos (ICMS PIS/COFINS)	-19
Despesas com Investigação	13
Provisão Cnova	-16
Impairment Imobilizado e Intangível	76
Total Impacto LAIR	1.369

RESULTADO

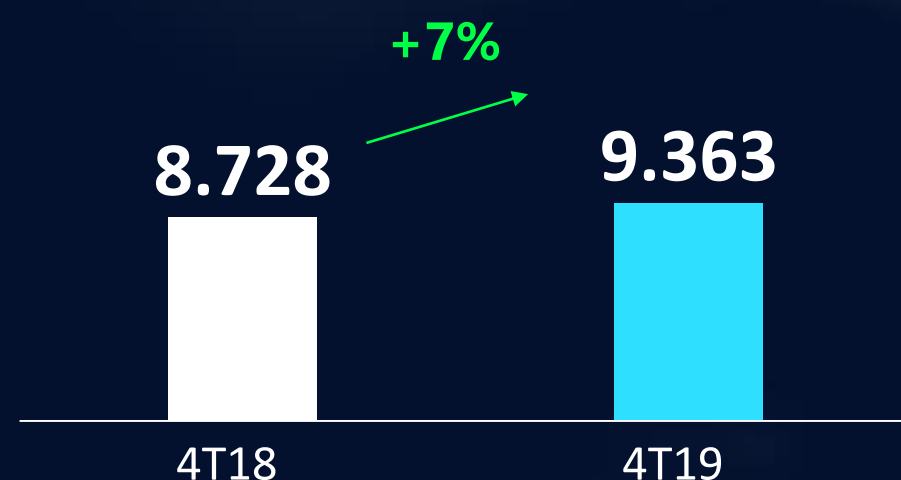
4T19 Operacional c/ IFRS16

	4T2018	4T2019	Var _{Abs}	Var%
› Vendas Brutas (LF+GMV)	8.728	9.363	+635	+7%
› Lucro Bruto (%RL)	1.990 26,5%	2.292 30,2%	+303 +3,7p.p.	+15% +14%
› SG&A (%RL)	1.738 23,1%	1.729 22,7%	-89 -0,4p.p.	-0% -2%
› EBITDA Ajustado (%RL)	316 4,2%	605 8,0%	+289 3,8p.p.	+91% +89%
› Lucro Líquido	-281 -3,7%	78 1,0%	+360 4,8p.p.	n/a n/a

#RESULTADO 4T 2019

RECEITA BRUTA >>>

GMV Total (LF+GMV e-commerce)



Retomada do Online contribuindo para o **crescimento da Receita Bruta**

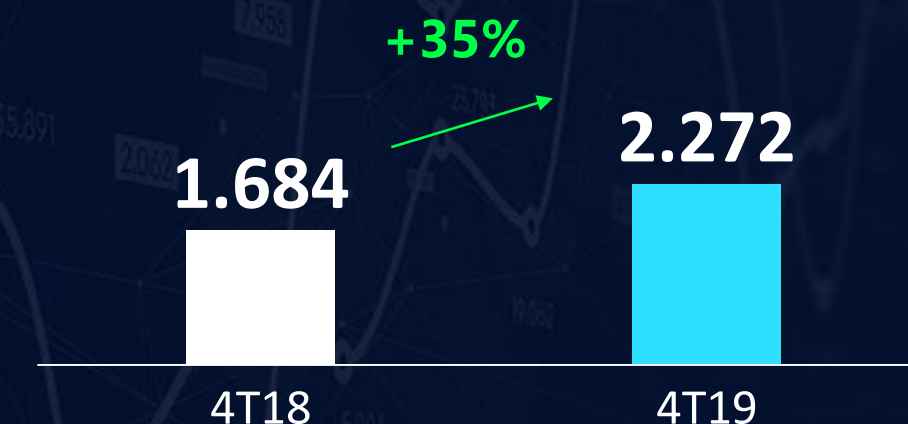
RECEITA BRUTA LOJAS FÍSICAS



Retomada do **crescimento de Lojas Físicas**

Maior Black Friday do Brasil, com venda total de R\$1,1 bilhão em um dia, sendo 48% no canal Online

GMV (1P + 3P)

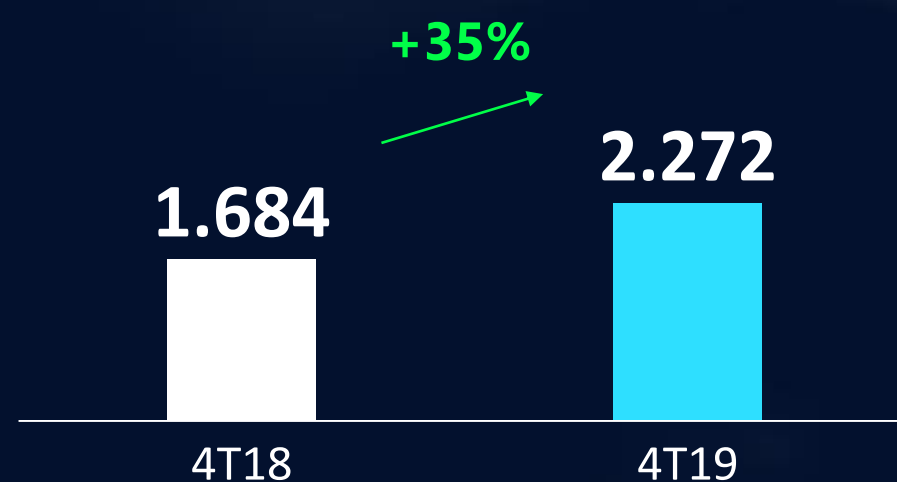


Retomada do **crescimento do Online** (Dez'19 apresentou um crescimento de 68% vs Dez'18)

#RESULTADO 4T 2019

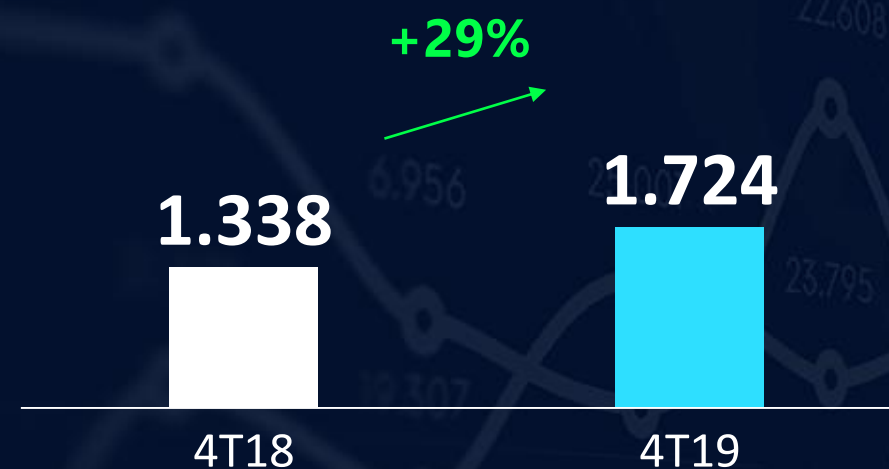
GMV (1P + 3P) >> >

GMV FATURADO



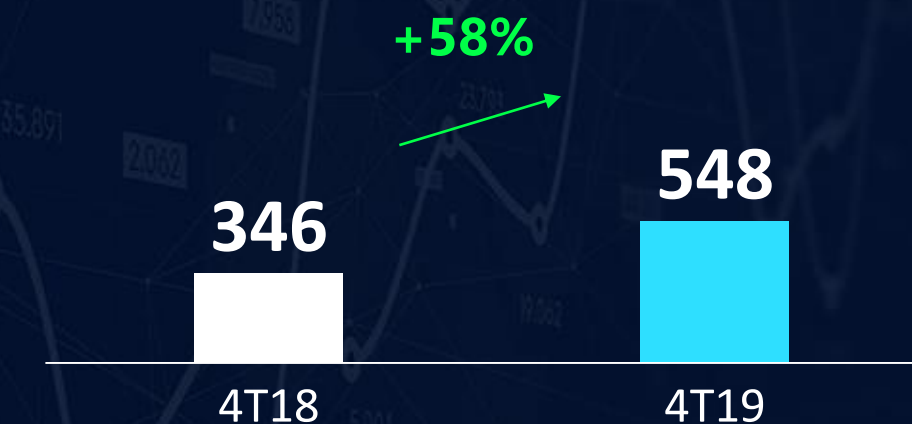
Retomada **do crescimento do Online** (Dez'19 apresentou um crescimento de 68% vs Dez'18)

GMV 1P



Crescimento de 29% no 1P (Dez'19 apresentou um crescimento de 68% vs Dez'18)

GMV 3P

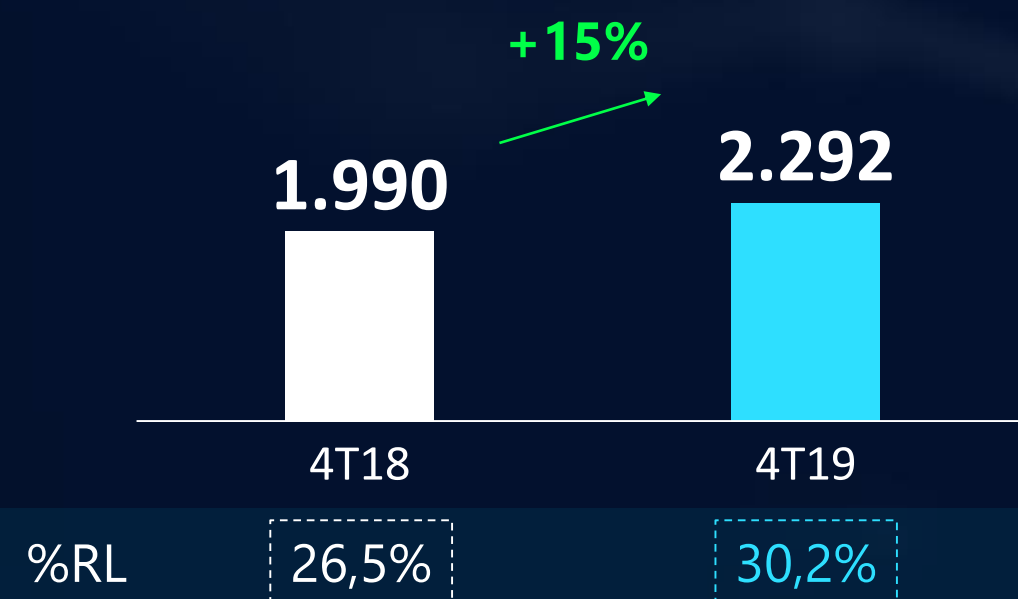


3P com grande **crescimento de +58%** (Dez'19 apresentou um crescimento de 69% vs Dez'18)

#RESULTADO 4T 2019

LB, DESPESAS e EBITDA >>>

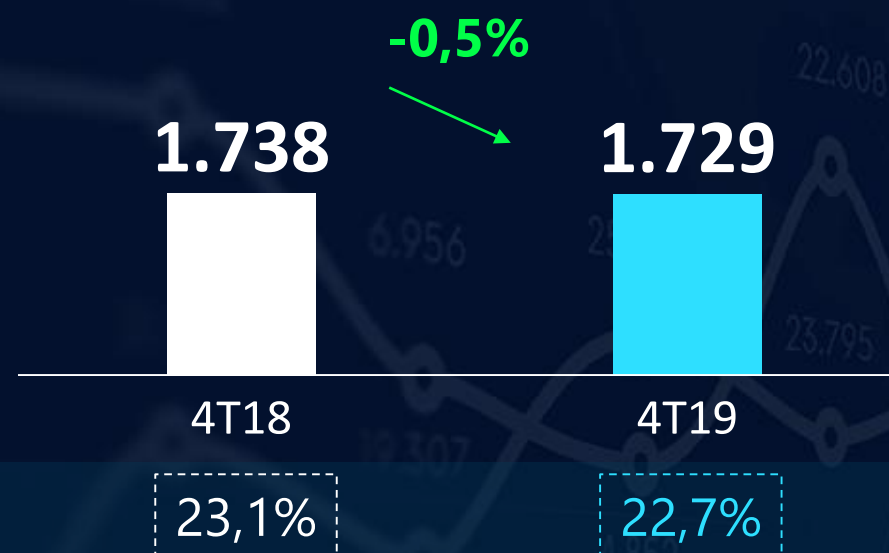
LUCRO BRUTO



Aumento R\$260 milhões no lucro bruto e **+3,7 p.p. na Margem**

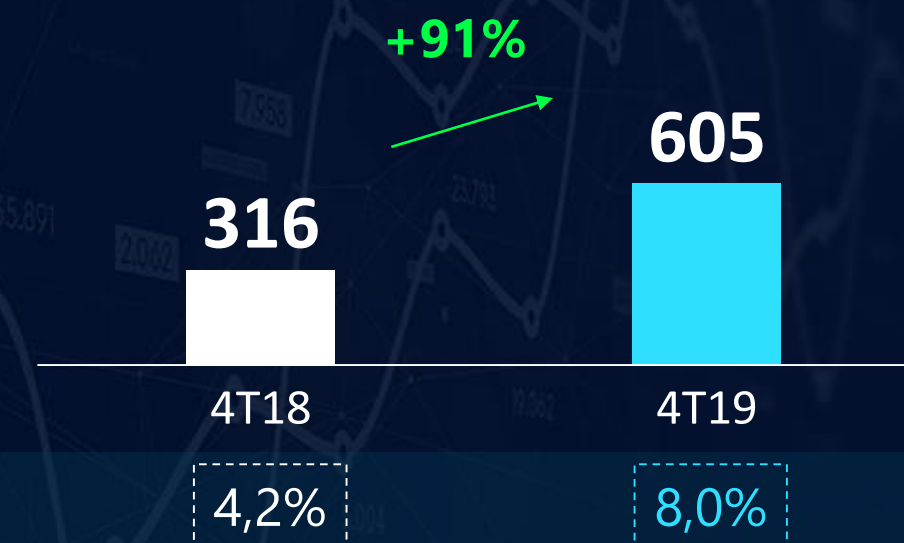
Tivemos impacto de R\$403 milhões com queima de Estoque no 4T19, excluindo esse impacto teríamos **Margem bruta de 31,2%**

SG&A



Redução de R\$8 milhões em SG&A e diluição sobre a Receita Líquida (-0,4p.p.) frente a um aumento de **+R\$635 milhões na venda bruta**

EBITDA AJUSTADO



Aumento expressivo no EBITDA ajustado de 3,8p.p.

#RESULTADO 4T 2019

LAIR, IR E LL >>>

LAIR

130

-416

4T18

4T19

%RL

-5,5%

1,7%

IR E CSLL

134

-51

4T18

4T19

1,8%

-0,7%

RESULTADO LÍQUIDO

78

-282

4T18

4T19

-3,7%

1,0%

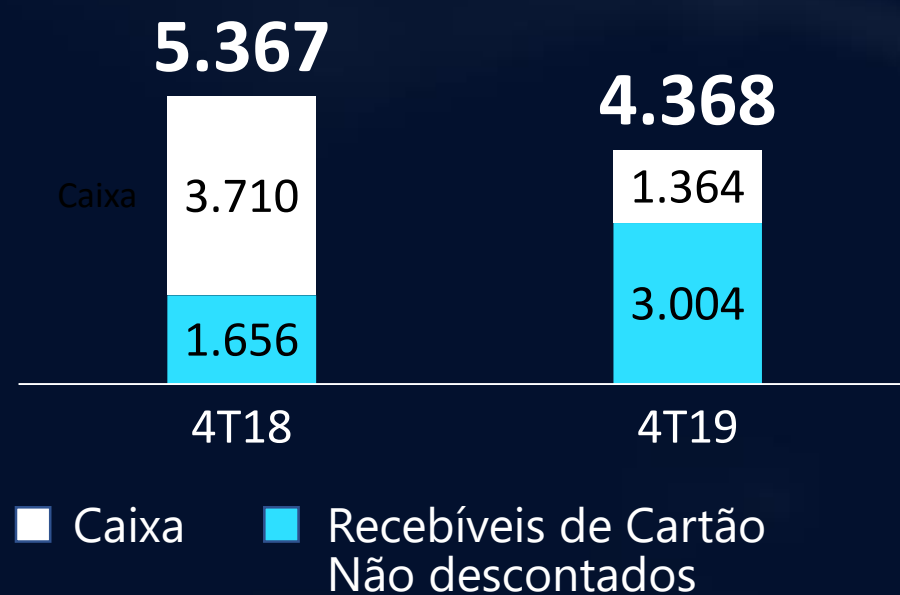
+R\$546 milhões no LAIR vs 4T18
+7.2p.p. vs 4T18

+R\$360 milhões no Lucro Líquido vs 4T18 frente a um prejuízo de R\$244 milhões no 3T19
+4.7p.p. vs 4T18

#RESULTADO 4T 2019

ENDIVIDAMENTO >> >

CAIXA E EQUIVALENTES



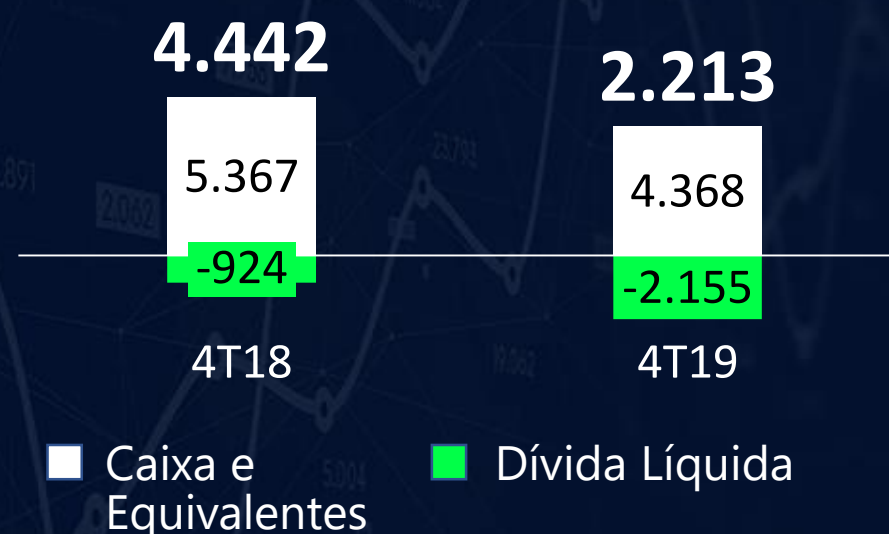
Queda de R\$1,0 bilhão na posição de caixa

DÍVIDA BANCÁRIA



Aumento da dívida bancária em R\$1,2 bilhões de reais

CAIXA LÍQUIDO



Queda de R\$2,2 bilhões na posição de caixa líquido

CAIXA

Caixa Líquido 3T19 = **R\$ 645 milhões**
Caixa Líquido 4T19 = **R\$ 2.213 milhões**



+ R\$1,5 bilhão

Caixa Líquido 4T18 = **R\$ 4.443 milhões**
Caixa Líquido 4T19 = **R\$ 2.213 milhões**



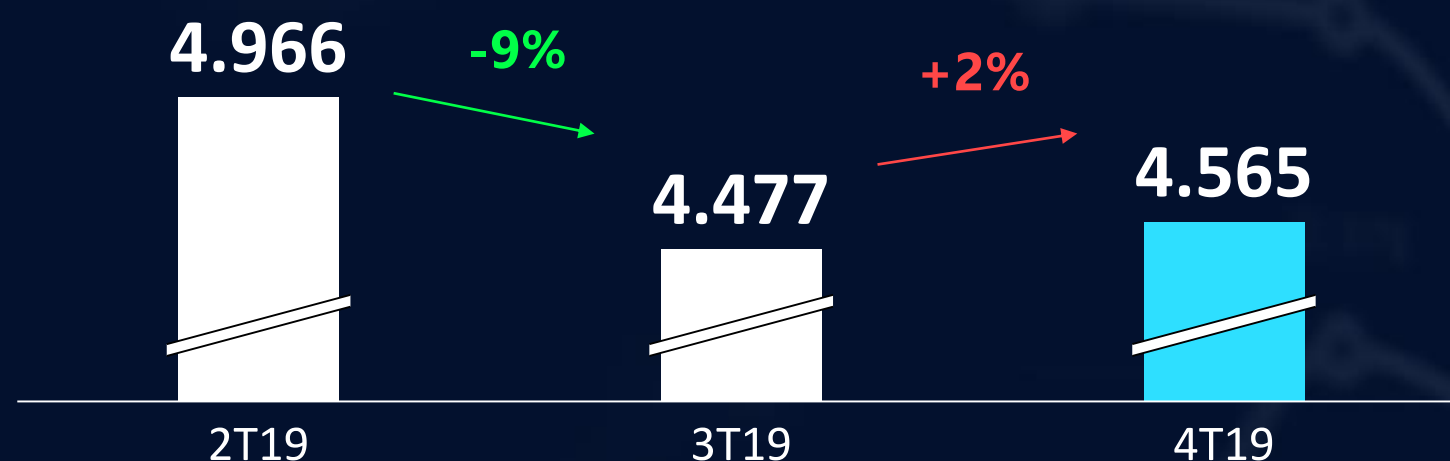
- R\$2,2 bilhão

No 4T19 reduzimos o prazo de pagamentos de fornecedores, consumindo R\$1,2 bilhão (risco sacado com Bancos – não reduz limites)

#RESULTADO 4T 2019

ESTOQUE 2019 >> >

ESTOQUES VS 3T19



ESTOQUES VS 4T18



Redução dos dias de estoque

Redução de 104 dias de estoque no 2T19 para 101 dias no 3T19 (-3 dias)

Redução da posição para 77 dias de estoque no 4T19

Redução dos dias de estoque

Redução de 78 dias de estoque no 4T18 para 77 dias no 4T19 (-1 dia)

Estabilidade das Plataformas Online

+ Conversão
+ Fluxo
GMV + 35% cresc.

2

Recuperação de Lojas

Melhoria da experiência e vendas

1

viavarejo

3

Marketing e Comunicação

+ Clientes (visitas +175% no App) dez/19
+ 27% de venda no App
+ 7M usuários ativos (MAU) jan/20
+ App mais baixado na BF
+ Engajamento nas Mídias Sociais

4

Crédito e Carnê

Mais venda financiada
+1,6p.p. nas lojas

CICLO POSITIVO

DE CRESCIMENTO

5

Comercial e Produtos

+ 3.7p.p. Margem Bruta
+ 8% de venda de Móveis

6

Prazo das Entregas

Integração de estoques e execução melhoraram os prazos de entregas
24H – 28% | 48H – 47%
Mini Hubs dobraram o volume de expedição



cliente

7

Expansão

70-90 lojas
Fortalecimento
On/Off

8

Pessoas

Forte atração de talentos e redesenho cultural

CRESCIMENTO

EXPONENCIAL EM NOSSOS APPS



Milhões de usuários
mensais ativos

VENDAS

CRESC. VISITAS a.a

1,5M em jun/19

17% GMV 4T19

+175% 4T19

7,4M em jan/20

27% GMV fev/20

+300% fev/20

MAU



EVOLUÇÃO DA PLATAFORMA E

DIGITALIZAÇÃO

Road Map
100% definido!

>> > TIME

- > Nova liderança formada
- > **1.200 colaboradores em TECNOLOGIA (BRA) + time Airfox (EUA)**

>> > ONLINE

- > Novos apps até **junho** focando em usabilidade e velocidade

>> > OFFLINE

> Lojas físicas em digitais:

- > Via + Recomendações e Marketplace
- > Infra: novos PDVs mobile
- > Nova Experiência: Uso de wi-fi, oferta de créditos customizada e nova jornada de vendas

>> > MARKETPLACE

- > Melhoria significativa para **Sellers**



CULTURA DE DADOS E INTELIGÊNCIA

APLICADA AO NEGÓCIO

PRECIFICAÇÃO

- › Novos processos de atualização
- › Regras de negócios com muito mais variáveis

LOGÍSTICA

- › Previsão de demanda/avanço de estoques de 26 CDs para +1.071 lojas

FRETE

- › Novas regras de negócio para custos e prazos de entrega

CREDIÁRIO

- › Novo motor de crédito e novos formatos ao longo da jornada

MARKETING

- › Revisão total da régua de contato desde atração, ativação, fidelização e recorrência

TECNOLOGIA
ALÉM DO VAREJO

banQi



CARTEIRA DIGITAL

- › Funcionando como Super App
- › **Rollout nacional já iniciado**
- › Hoje em **511 lojas**

NOVIDADES

- › **Versão ANDROID E IOS** disponível
- › Integração com o app das **Casas Bahia**
- › **Pagamento direto** em nossas lojas e e-commerce
- › **Airfox Lab em Boston, EUA**