viavarejo



RESULTADOS

3T19

CASAS BAHIA pontofrio extra.com.br bartira

13 de novembro de 2019 – Via Varejo S.A., maior varejista de eletroeletrônicos e móveis do Brasil, anuncia os seus **resultados consolidados** para o terceiro trimestre (**3T19**). Desde 1º de janeiro de 2019 a Companhia adota as normas do pronunciamento contábil CPC 06 (R2) (IFRS 16) – Operações de arrendamento mercantil, que esclarece a distinção entre arrendamentos operacionais e arrendamentos financeiros. Os saldos e transações, inclusive os relativos ao período comparativo de 2018, já refletem os efeitos decorrentes da adoção da referida norma revisada. Para mais informações, favor acessar a nota explicativa n°2-a em nossos ITRs.

Destaques 3T19*

- **Abertura de 11 lojas no trimestre.**
- **Avanço significativo na estabilização da plataforma online a partir do mês de setembro.**
- **Processo de integração de estoques On e Off concluído.**
- **Crescimento de 79% no *3P* vs. 3T18.**
- **1P com recuperação durante o trimestre, em função da melhora na estabilidade da plataforma *online*.**
- **Lucro Bruto operacional no trimestre atingiu R$ 1,7 bilhão, com margem bruta de 30,7%, 0,5p.p acima do 3T18 e 2,7p.p acima do 2T19.**
- **Queima de estoque na "semana do Brasil"de produtos de baixo giro. Excluindo esse impacto a margem bruta seria de 33,7%, 5,7p.p. superior ao 2T19.**
- **No 3T19, o EBITDA Ajustado operacional foi de R$ 242 milhões, com margem EBITDA de 4,3%.**
- **Substancial redução de R$ 1,1 bilhão em estoques vs 3T18 e R$ 0,5 bi vs 2T19.**
- **Encerramos o trimestre com caixa, incluindo recebíveis de cartão de crédito não descontados, de R$ 2,8 bilhões.**

***Os destaques e comentários neste release serão baseados nos resultados operacionais da Companhia.**

Mensagem da Administração

Para que a jornada de transformação de uma grande empresa tenha sucesso, os primeiros passos são cruciais. Definir a direção exata, apontar claramente as metas e envolver as pessoas nesse empreendimento são os movimentos que iniciam a caminhada. Assim está acontecendo em nossa Companhia desde o anúncio da nova gestão, ao final de junho de 2019.

Desenhamos o que queremos, com absoluta clareza. ***Desejamos ser, e voltaremos a ser, excepcionais no que fazemos***. Projetamos, também, ***metas de médio e longo prazo que nos levarão além do varejo***.

Ao chegar, nos deparamos com uma empresa fragilizada em eixos importantes. Encontramos prejuízo, caixa reduzido e vendas em queda nas lojas e no *online*. Assumimos uma Companhia com margens baixas, sem força de comunicação e com estoques altíssimos (mais de 60% com baixo giro). O relacionamento com nossos fornecedores praticamente não existia. Nosso negócio online chegou a vender 50% menos no mês de agosto (vs 2018), fruto de problemas de integração. As lojas estavam sem pintura, algumas sem nosso letreiro e com layout interno bastante confuso. Muitas operavam com computadores com mais de 10 anos sem serem trocados. Os times de loja não tinham poder de negociação e ainda havia uma grande carga burocrática para explicar a má performance. ***Mas, ao chegarmos, assumimos com a certeza de que tínhamos ativos fortes, mais poderosos do que todos os problemas que encontramos. Nossas marcas, nossas lojas, nossa gente sempre buscando fazer melhor e vencer. Nossa liderança, indiscutível no setor. E, acima de tudo, nosso cliente, que manteve a empresa como líder mesmo nesse período. Mas era preciso transformar. E assim iniciamos.***

Agimos rápido!

1º. Substituímos toda a ***diretoria ligada ao core da Via Varejo*** na primeira semana de atuação do novo comando. Nas semanas seguintes, substituímos praticamente toda a diretoria das áreas internas. E, ao final do 3T19, todo o time novo já estava trabalhando no *turnaround* e na grande transformação da Via Varejo.

Assumimos o ***compromisso da absoluta transparência com todos***. Criamos um novo canal de denúncias, ativo 24 horas por dia, 7 dias por semana, totalmente confidencial e sob gestão de empresa especializada. Assim, todo o ambiente de negócios da Companhia ganhou segurança para se expressar e contribuir com o sucesso desta nova empresa.

Imediatamente iniciamos uma revisão detalhada de todas as contas de nosso balanço a fim de identificar eventuais riscos e oportunidades de forma proativa. Esse trabalho ainda está em andamento e devemos terminá-lo nos próximos meses.

Em meio a esse processo de mudança, recebemos denúncias anônimas relativas a supostas irregularidades contábeis. Prontamente após o recebimento das denúncias, em linha com as melhores práticas de governança, o Conselho de Administração da Companhia constituiu, em 10 de outubro de 2019, um Comitê de Investigação. Adicionalmente, contratou assessores independentes de renome (Pinheiro Neto Advogados e KPMG) para conduzir a apuração acerca das alegações, reportando-se tais assessores ao Comitê. Todo processo conta com o acompanhamento da Deloitte e da Ernst & Young (predecessores e atuais auditores da Companhia). O Comitê iniciou suas atividades tão logo constituído e ***até o momento não foram confirmadas*** as alegações de irregularidades, sendo que a investigação ainda se encontra em andamento nesta data.

2º. Priorizamos desde o início o ***reforço do caixa:*** o nível estava muito baixo e a dívida bancária venceria no curto prazo. Nos reunimos com os parceiros financeiros da Cia. Todos entenderam o momento e receberam bem a nossa proposta. Conseguimos ampliar nossos limites de crédito e criar as condições de emitir notas promissórias de R$ 1,5 bilhão. Tivemos agilidade, também, na redução de estoques (redução de R$ 1,1 bilhão vs 3T18 / redução de R$ 0,5 bilhão vs 2T19). Aceleramos a monetização de créditos fiscais (plano de monetização era de 10 anos e, agora, é de 5 a 6 anos). Portanto, conseguirmos fazer um ***colchão de liquidez que, somado às diversas iniciativas operacionais, traz tranquilidade para fazermos o turnaround da Companhia***.

3º. Em paralelo, fizemos um diagnóstico inicial e colocamos um forte plano de recuperação do nosso varejo. O batizamos internamente de "***fazer varejo de novo***":

Nas **lojas físicas**, mudamos os incentivos e o poder de negociação dos vendedores, além do modelo de treinamento (PROVE). Tornamos tudo muito mais fácil, simples e intuitivo. Já observamos uma clara evolução desde a mudança, tanto na motivação e vibração do nosso time, quanto na performance do negócio. Estamos investindo nas estruturas das lojas existentes, para proporcionar uma melhor experiência de compra aos clientes e melhor ambiente de trabalho (limpeza, pintura, trocas de fachada, novos layouts e outros).

No ***nosso Crediário*** colocamos foco total: neste trimestre observamos novamente crescimento na participação do crediário em linha com a estratégia da companhia. Criamos condições de aprovação de

crédito por categoria e também um painel de opções que permitirá ao vendedor enquadrar a proposta do cliente baseada em valor (R$) da entrada, valor (R$) das parcelas e número de parcelas. Recentemente, começamos o piloto do CDC online e o piloto da assinatura digital do CDC na loja física.

Somos o ***maior vendedor de móveis*** do Brasil. Também com prioridade total, já observamos crescimento de participação. Iniciamos um novo modelo de montagem que trará um melhor serviço ao cliente e contribuirá ainda mais para o crescimento dessa categoria, que ainda tem muito espaço para recuperar e crescer.

No ***online* / tecnologia** demos prioridade máxima para estabilizar e ampliar nossa capacidade operacional. ***Vamos buscar nossa capacidade máxima até a Black Friday***. Nossa equipe se uniu nesse objetivo. Aumentamos nossa capacidade de atendimento semana após semana. Já em setembro recuperamos os volumes de 2018. Em outubro/novembro nosso 1P está com crescimento sobre o ano passado. Para a Black Friday e Natal estamos certos de que voltaremos a ter relevância nesse segmento. Nosso 3P continua com crescimento de dois dígitos (alto) e manteremos foco total no varejo *online*.

Nas plataformas de B2C e *marketplace* colocamos em prática mais de 100 pacotes de melhorias para estabilização e performance. Observamos 31% de redução no tempo de carregamento das páginas no site, 37% de redução no peso das páginas, melhorando a navegação e consumo de dados dos nossos clientes, aumento de 14,7% da taxa de conversão desde meados de setembro/19 *vs* meados setembro/18, atingimento de 95% na etapa de atração do site em estratégia de *Cloud*, entre muitas outras melhorias. No *marketplace*, implantamos um novo *CRM* de atendimento aos lojistas, garantindo 100% do *tracking* de chamados. Implementamos, também, uma nova ferramenta de carregamento de novos produtos, provendo maior visibilidade do processo e redução de 80% do tempo de publicação dos anúncios desses produtos.

Fizemos uma revisão de **infraestrutura** em 100% das lojas, trocando cerca de 7 mil computadores e racks. E o sistema Via+, atualizado com mais funcionalidades que geraram redução de 18% no *checkout*, participou de 65% das vendas físicas.

Em ***logística***, a integração dos estoques do mundo físico e online foi concluída. Terminamos o 3T19 com 27,2% das vendas dos produtos no canal online retiradas em loja. Em setembro, com a plataforma mais estável, mostramos grande melhora com índice de 32,3% das vendas em 100% das lojas. Nas entregas, tivemos excelente evolução nos prazos: de julho a outubro, as entregas em 24 horas saíram de 7% para 26%, em 48 horas saíram de 28% para 47%. A expectativa é sermos mais competitivos e podermos capturar ganhos com as mudanças que estamos implementando, como a instalação do sistema *Manhattan*, *WMS* que reduzirá custos e aumentará nível de serviço nos CD, além de possibilitar o aumento da frequência de abastecimento de loja de uma vez para até cinco vezes por semana.

No **marketing**, voltamos a ter presença expressiva e relevante na mídia. De forma inteligente, passamos a combinar ações customizadas na TV, como patrocínio de futebol e novelas, com projetos digitais especialmente desenhados para atender consumidores diferentes em geografias e mensagens distintas. Assim, nossa marca Casas Bahia foi eleita pela 14° vez consecutiva a **Top of Mind** de móveis e eletrodomésticos pelo Datafolha e é a marca mais associada no Google com as categorias de telefonia, móveis e eletrodomésticos. Na novela *A Dona do Pedaço*, fomos pioneiros em trazer o conteúdo e as personagens para o intervalo comercial, criando uma linearidade entre a trama e comercial publicitário. O Baianinho, que ganhou mais vida, foi o porta-voz da marca na cobertura semanal da novela com outros influenciadores. Já na primeira ação, apresentou-se aumento significativo nas buscas pela marca Casas Bahia, pela categoria anunciada (Geladeira), pelo produto, pelo parceiro da indústria; resultando em um aumento de mais de 900% das vendas no dia seguinte da ação do SKU anunciado. As demais ações seguiram com crescimentos expressivos (77% na ação 2, 799% na ação 3 e 2.575% na ação 4) quando comparamos com dias de venda similares.

Em relação ao **e-mail marketing**, mudamos a estratégia a partir de setembro e já podemos enxergar informações de base e resultado por segmentos, incluindo o mês de outubro. No período, houve aumento de 16% no total de aberturas, 7% nos pedidos e 12% na taxa de conversão, geral.

A Via Varejo a partir do mês de julho, reverteu a tendência de queda de **visitas nos sites**, aumentando de patamar, inclusive. De forma consolidada, se compararmos setembro vs junho o número de visitas cresceu 26% e se compararmos outubro vs julho, o aumento foi de 30%. Em relação aos apps, o volume de usuários ativos (MAU - "*monthly active users*") cresceu significativamente sobretudo a partir de julho (25% out/19 vs jul/19). No mesmo período, alcançamos grande crescimento no volume de instalações (56%). Em relação à receita, a participação do app cresceu ainda mais: 12,1% no 3T19 vs 9,6% no 1T19. Atualmente, esse crescimento já atinge 14,0%.

Nossa gente

Precisávamos, rapidamente, envolver nossas pessoas nessa jornada e nessa missão transformadora. Para conectar o time de campo, nos reunimos com 1.060 gerentes de lojas e, num evento inédito na nossa história, realizamos evento com 3.500 colaboradores e transmitimos, ao vivo, para toda a empresa, nossa **mensagem de transformação**. Novamente, reafirmamos que ter a direção clara, definida, conectada e abraçada por todos é um dos passos decisivos para o nosso caminho de mudança.

Temos ainda um caminho a percorrer e sabemos que os desafios são e serão grandes. Mas, da mesma forma que revertemos, em pouco tempo, fragilidades e situações que ancoravam o desenvolvimento da

Companhia, temos a clara visão de que temos equipe, planos e ações já iniciadas que nos levarão ao lugar que desenhamos para a Cia, no futuro. Temos certeza de que lideraremos, como sempre, o setor, e de que iremos além do varejo, inovando como sempre inovamos e realizando os sonhos dos nossos clientes, sonhos que eles ainda sequer sonharam.

Diretoria Executiva

Conciliação Eventos Não-Recorrentes no 3T19 :

Conciliação Ajustes	Contábil	Ajustes não Recorrentes	Operacional	IFRS 16	Operacional Ex- IFRS 16
R$ milhões	**3T19**	**Var.**	**3T19**	**Var.**	**3T19**
Receita Líquida	5.688		5.688		5.688
Custo das Mercadorias Vendidas	**(3.994)**	**85**	**(3.909)**	**5**	**(3.914)**
Depreciação (Logística)	**(30)**		**(30)**	**(14)**	**(16)**
Lucro Bruto	1.664	85	1.749	(9)	1.758
SG&A	**(1.549)**		**(1.549)**	**138**	**(1.687)**
Resultado da Equivalência Patrimonial	12		12		12
Outras Despesas e Receitas Operacionais	**(333)**	**172**	**(161)**	**2**	**(163)**
Depreciação e Amortização	**(166)**		**(166)**	**(95)**	**(71)**
Resultado Financeiro Líquido	**(240)**	**(47)**	**(287)**	**(95)**	**(192)**
Imposto de Renda	**229**	**(71)**	**158**	**20**	**138**
Lucro Líquido (Prejuízo)	(383)	139	(244)	(39)	(205)
EBITDA	**(176)**	**257**	**81**	**145**	**(64)**
EBITDA Ajustado	**157**	**85**	**242**	**143**	**99**

Ajustes Não Recorrentes - 3T19	R$ Milhões	DRE
Provisão de Estoque	149	Custo das Mercadorias Vendidas
Crédito de Impostos	(64)	Custo das Mercadorias Vendidas
Provisão - Imobilizado e Intangível	160	Outras Despesas e Receitas Operacionais
Despesas com Reestruturação	12	Outras Despesas e Receitas Operacionais
Atualização Monetária	(47)	Resultado Financeiro
IR/CS	(71)	IR/CS
Total	**139**	

Provisão de Estoque: estimativas contábeis relacionadas aos estoques para revenda considerando indicativos de redução ao valor realizável em períodos promocionais. A Companhia provisionou R$ 149 milhões.

Créditos de Impostos: valor de R$ 64 milhões de créditos de ICMS na base PIS/COFINS transitado e julgado.

Provisão de Perdas no Imobilizado e Intangível: a Companhia efetuou a análise de recuperabilidade de seus ativos Imobilizado e Intangível e registrou uma provisão adicional no valor de R$ 84 milhões e R$ 76 milhões, respectivamente.

Reestruturação: em linha com seu plano de reestruturação operacional, a Companhia realizou uma provisão no valor de R$ 12 milhões.

Atualização Monetária: no valor de R$ 47 milhões em relação ao crédito de ICMS na base PIS/COFINS transitado e julgado.

Impacto no IR&CS: no valor de R$ 71 milhões.

Desempenho Operacional

Destaques	3T19*	3T18	%	9M19	9M18	%
Receita Bruta	**6.608**	**7.239**	**(8,7%)**	**20.973**	**22.039**	**(4,8%)**
Receita Líquida	**5.688**	**6.367**	**(10,7%)**	**18.042**	**19.409**	**(7,0%)**
Margem Bruta	30,7%	30,2%	53bps	28,3%	31,0%	(275bps)
EBITDA Ajustado[1]	**242**	**421**	**(42,5%)**	**1.058**	**1.668**	**(36,6%)**
Margem EBITDA Ajustada	4,3%	6,6%	(236bps)	5,9%	8,6%	(273bps)
Lucro Líquido	**(244)**	**(83)**	**194,5%**	**(579)**	**(5)**	**na**
Caixa Líquido com recebíveis não descontados[2]	645	1.703	(1.058)	645	1.703	(1.058)

(*) 3T19 apresenta valores operacionais
(1) Excluindo as outras receitas e despesas operacionais
(2) 2018 ajustado conforme IFRS 16

	3T19*	3T18	%	9M19	9M18	%
Vendas Mesmas Lojas - Receita Bruta (%)	**(2,2%)**	**2,6%**		**(1,6%)**	**5,0%**	
GMV Faturado (Crescimento % A/A)	**(17,3%)**	**13,6%**		**(10,5%)**	**8,6%**	
GMV Faturado	1.531	1.851	(17,3%)	4.804	5.370	(10,5%)
GMV Faturado Marketplace	463	259	79,0%	1.150	699	64,5%
Penetração Marketplace (% GMV Faturado)	30,2%	14,0%	1.626bps	23,9%	13,0%	1.092bps
Penetração Retira Rápido (% GMV Faturado)	27,2%	31,1%	(390bps)	27,2%	30,8%	(360bps)

*Retira Rápido no critério GMV Faturado e produtos elegíveis.

Desempenho de Receita

R$ milhões	3T19	3T18	%	9M19	9M18	%
Lojas Físicas	5.477	5.526	(0,9%)	17.040	16.987	0,3%
Online	1.126	1.634	(31,1%)	3.829	4.812	(20,4%)
Atacado*	5	79	(94,0%)	104	240	(56,7%)
Receita Bruta	**6.608**	**7.239**	**(8,7%)**	**20.973**	**22.039**	**(4,8%)**

(*) Canal descontinuado ao longo do 3T19

Lojas Físicas

A receita bruta de lojas físicas ficou praticamente estável vs. 3T18. As vendas "mesmas lojas" do 3T19 tiveram redução de 2,2% p.p. Demonstramos crescimento "mesmas lojas" no mês de julho e setembro, invertendo a tendência observada no mês de agosto.

Online

O GMV Faturado foi de R$1,5 bilhão no trimestre. A instabilidade das ferramentas no canal *online* (Sites e Aplicativos) e a integração da Cnova impactaram o desempenho do canal no período em julho (-20,7%) e agosto (-35,7%). Porém, já em setembro (+7,8%), quando iniciamos testes na plataforma após a realização de ajustes liderados pela equipe de TI, pudemos observar uma clara evolução de performance do e-commerce e crescimento a partir de então, o que nos dá confiança para a realização de uma grande Black Friday.

O *GMV* faturado do *marketplace* apresentou crescimento de 79% no período, fruto da estratégia de contínua expansão no número de *sellers* e, consequentemente, maior oferta de produtos.

A receita bruta do canal *online* apresentou queda de 31,1% no 3T19 em relação ao 3T18. Fruto do processo de integração de estoques e ajustes na plataforma ocorridos entre julho e agosto, além da maior penetração do *marketplace* que contribui para uma mudança no mix de receita, o que explica a maior variação de receita em relação ao GMV.

Adicionalmente, gostaríamos de lembrar que encerramos a unidade de Atacado no 3T19.

Abertura Receita

R$ milhões	3T19	3T18	%	9M19	9M18	%
Mercadoria	5.822	6.428	(9,4%)	18.521	19.465	(4,8%)
Serviços de Frete e Montagem	103	99	4,0%	303	293	3,4%
Serviços	250	312	(19,9%)	866	997	(13,1%)
Crediário/Cartões	433	400	8,3%	1.283	1.284	(0,1%)
Receita Bruta	**6.608**	**7.239**	**(8,7%)**	**20.973**	**22.039**	**(4,8%)**
Frete, serviços, crediário e montagem	786	811	(3,1%)	2.452	2.574	(4,7%)
% Receita Bruta Total	**11,9%**	**11,2%**	**69bps**	**11,7%**	**11,7%**	**1bps**

No 3T19, a performance das vendas de mercadorias combinada com a menor penetração de serviços financeiros, gerou impacto negativo no total da receita bruta da Companhia.

A estabilidade da taxa de juros e da inflação, a melhora do grau de confiança dos consumidores e a nova estratégia da Companhia, favoreceram o crescimento da demanda por crédito no 3T19. Neste contexto, a Companhia intensificou os seus esforços para a expansão do Carnê, cuja participação na composição de vendas (+0,65p.p) e receita (+8,3%) cresceram no período.

Composição das vendas por meios de pagamento:

Composição das Vendas	3T19	3T18	%	9M19	9M18	%
À vista	21,0%	24,0%	(299bps)	22,2%	24,3%	(204bps)
Carnê	11,2%	10,5%	65bps	11,6%	10,9%	70bps
Cartão de Crédito - Co-branded	11,5%	11,1%	40bps	11,8%	11,6%	18bps
Cartão de Crédito - Outros	56,3%	54,4%	194bps	54,5%	53,3%	116bps

Lucro Bruto

R$ milhões	3T19	3T18	%	9M19	9M18	%
Lucro Bruto	1.664	1.924	(13,5%)	5.099	6.020	(15,3%)
Margem Bruta	29,3%	30,2%	(96bps)	28,3%	31,0%	(275bps)
Ajustes	85	0	na	85	0	na
Lucro Bruto Operacional	1.749	1.924	(9,1%)	5.184	6.020	(13,9%)
Margem Bruta Operacional	30,7%	30,2%	53bps	28,7%	31,0%	(228bps)

O 3T19 encerrou com margem bruta operacional de 30,7%, superior em 0,5p.p vs 3T18 e com evolução de 2,7p.p vs 2T19 (28,0%) , em função da estratégia vencedora que adotamos nas lojas já no início da nova gestão. Se não houvesse o saldão de estoques realizado na semana do Brasil, a margem bruta operacional teria alcançado 33,7%. Neste saldão, reduzimos com êxito estoques de giro lento.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R$ milhões	3T19	3T18	%	9M19	9M18	%
SG&A	(1.549)	(1.553)	(0,3%)	(4.190)	(4.495)	(6,8%)
% Receita Líquida	(27,2%)	(24,4%)	(284bps)	(23,2%)	(23,2%)	(6bps)

No 3T19 as despesas com vendas, gerais e administrativas, apresentaram redução de 0,3%. Nos 9M19 as reduções foram de 6,8%. Tais reduções se devem principalmente a menores despesas com pessoal e serviços de terceiros.

EBITDA Ajustado

R$ milhões	3T19	3T18	%	9M19	9M18	%
EBITDA	(176)	322	na	576	1.412	(59,2%)
Margem EBITDA	(3,1%)	5,1%	(815bps)	3,2%	7,3%	(408bps)
Outras (Despesas)/Receitas Operacionais	333	99	236,4%	482	256	88,3%
EBITDA Ajustado	**157**	**421**	**(62,7%)**	**1.058**	**1.668**	**(36,6%)**
Margem EBITDA Ajustada	**2,8%**	**6,6%**	**(385bps)**	**5,9%**	**8,6%**	**(273bps)**
Ajustes	85	0	na	85	0	na
EBITDA Ajustado Operacional	242	421	(42,5%)	1.143	1.668	(31,5%)
Margem EBITDA Ajustada Operacional	4,3%	6,6%	(236bps)	6,3%	8,6%	(226bps)

3T18 alinhado ao novo parâmetro de outras despesas receitas operacionais divulgados no 4T18.

O EBITDA Ajustado operacional no 3T19 atingiu R$ 242 milhões, com redução de 42,5% frente ao 3T18, e a margem EBITDA ajustada operacional do período foi de 4,3%. A redução foi impactada pela menor receita total.

Desempenho Financeiro

R$ milhões	3T19	3T18	%	9M19	9M18	%
Receitas financeiras	**15**	**9**	**66,7%**	**46**	**33**	**39,4%**
Despesas financeiras	**(286)**	**(278)**	**2,9%**	**(803)**	**(830)**	**(3,3%)**
Despesas Financeiras Dívidas	(36)	(21)	71,4%	(62)	(50)	24,0%
Despesas Financeiras CDCI	(60)	(62)	(3,2%)	(179)	(199)	(10,1%)
Custo Venda Recebível do Cartão	(94)	(102)	(7,8%)	(274)	(297)	(7,7%)
Juros de Passivo de arrendamento	(96)	(93)	3,2%	(288)	(284)	1,4%
Resultado financeiro antes de atualizações	**(271)**	**(269)**	**0,7%**	**(757)**	**(797)**	**(5,0%)**
% Receita Líquida	(4,8%)	(4,2%)	(54bps)	(4,2%)	(4,1%)	(9bps)
Outros	31	(25)	na	(17)	(53)	(67,9%)
Resultado financeiro líquido	**(240)**	**(294)**	**(18,4%)**	**(774)**	**(850)**	**(8,9%)**
% Receita Líquida	(4,2%)	(4,6%)	40bps	(4,3%)	(4,4%)	9bps
Ajustes	(47)	0	na	(47)	0	na
Resultado financeiro líquido operacional	**(287)**	**(294)**	**(2,4%)**	**(821)**	**(850)**	**(3,4%)**
% Receita Líquida	(5,0%)	(4,6%)	(43bps)	(4,6%)	(4,4%)	(17bps)

(*) 3T19 apresenta valores operacionais

No 3T19, o resultado financeiro líquido operacional atingiu R$287 milhões, com melhora de 2,4% frente ao 3T18, mas representando 5,0% da receita líquida.

Lucro Líquido (Prejuízo)

R$ milhões	3T19	3T18	%	9M19	9M18	%
LAIR	(612)	(158)	287%	(797)	(2)	na
% Receita Líquida	(10,8%)	(2,5%)	(828bps)	(4,4%)	(0,0%)	(441bps)
Imposto de Renda	229	75	205,3%	218	(3)	na
Lucro Líquido (Prejuízo)	**(383)**	**(83)**	**na**	**(579)**	**(5)**	**na**
Margem Líquida	**(6,7%)**	**(1,3%)**	**(543bps)**	**(3,2%)**	**(0,0%)**	**(318bps)**
LAIR Operacional	(402)	(158)	154%	(587)	(2)	na
% Receita Líquida	(7,1%)	(2,5%)	(459bps)	(3,3%)	(0,0%)	(324bps)
Imposto de Renda Operacional	158	75	110,1%	147	(3)	na
Lucro Líquido (Prejuízo) Operacional	**(244)**	**(83)**	**194,5%**	**(440)**	**(5)**	**na**
Margem Líquida Operacional	**(4,3%)**	**(1,3%)**	**(299bps)**	**(2,4%)**	**(0,0%)**	**(242bps)**

A Companhia apresentou prejuízo operacional de R$244 milhões no 3T19 vs. prejuízo de R$83 milhões no 3T18, impactado pela menor receita total no período.

Ciclo Financeiro

R$ milhões	30.09.2019	30.09.2018	(+/-)
(+/-) Estoques	**4.477**	**5.557**	**(1.080)**
Dias Estoques[1]	101	114	(13 dias)
(+/-) Fornecedores[2]	**6.545**	**8.019**	**(1.474)**
Dias Fonecedores Total[1]	147	164	(16 dias)
Variação Ciclo Financeiro	**2.068**	**2.462**	**(394)**

(1) Dias de CMV

(2) Fornecedores + Fornecedores Convênio

Encerramos o 3T19 com redução nos estoques e fornecedores, observando uma variação de R$ 394 milhões no ciclo financeiro. Houve grande redução de estoques (redução de R$ 1,1 bilhão vs 3T18 / redução de R$ 0,5 bilhão vs 2T19) devido a estratégia bem sucedida da Cia de promocionar produtos de giro lento na semana do Brasil em setembro.

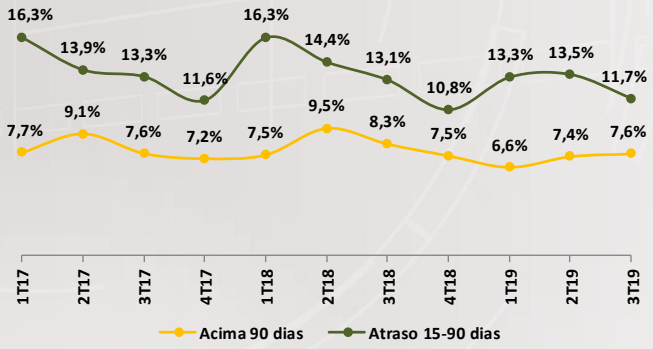
Endividamento

R$ milhões	30.09.2019	30.09.2018	(+/-)
Caixas e Equivalentes de Caixa	1.405	429	+976
Recebíveis de Cartão não descontados[1]	1.421	1.714	(293)
Dívida Financeira	(2.181)	(440)	(1.741)
Caixa Líquido Ajustado Incluindo Recebíveis Não Descontados	**645**	**1.703**	**(1.058)**
EBITDA Ajustado 12m	1.333	2.191	
Caixa Líquido/EBITDA 12m	0,5x	0,8x	

(1) Recebíveis de Cartão de Crédito de Curto e Longo Prazo, 2018 reajustado conforme IFRS 9

Encerramos o trimestre com uma posição de Caixa Líquido Ajustado de R$ 645 milhões, incluindo a carteira de recebíveis não descontados no valor de R$ 1.421 milhões. A variação frente ao 3T18, apesar da significativa redução de estoques, está relacionada com a menor geração de caixa operacional, afetado principalmente pela performance de vendas e pela redução do prazo médio de pagamentos.

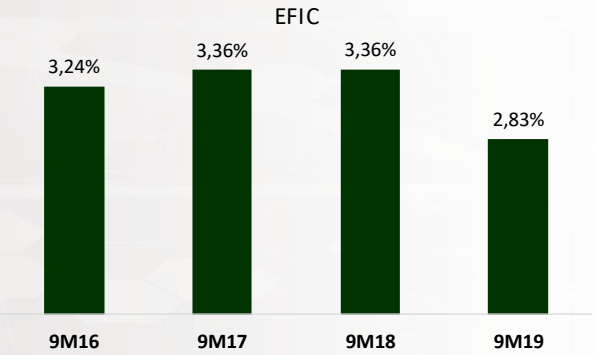
Inadimplência crediário: Acima de 90 dias (%) e EFIC Encadeado (%)



A inadimplência de nossa carteira de crediário, acima de 90 dias, está no patamar mais baixo dos últimos 2 anos para o período. Continuamos investindo nos processos e sistemas de controle de riscos, bem como na melhoria da experiência dos nossos clientes.

O EFIC, que representa a porcentagem da carteira em dia lançada à perda, encontra-se no patamar mais baixo dos últimos quatro anos para o período.

No 3T19 atingimos aproximadamente 90% das decisões de crédito realizadas através de sistema automatizado.



Investimentos

No 3T19 os investimentos da Via Varejo totalizaram R$ 116 milhões, direcionados principalmente para a abertura de novas lojas e evolução tecnológica, divididos conforme o quadro abaixo.

R$ milhões	3T19	3T18	%	9M19	9M18	%
Logística	5	13	(59,9%)	21	27	(20,5%)
Novas Lojas	25	37	(33,2%)	79	70	12,7%
Reforma de lojas	12	26	(52,5%)	41	68	(39,5%)
TI	64	107	(40,1%)	156	266	(41,5%)
Outros	10	8	23,8%	25	23	8,7%
Total	**116**	**191**	**(39,1%)**	**322**	**454**	**(29,0%)**

Movimentação de Lojas por Formato

Casas Bahia	30.06.2019	Abertas	Fechadas	30.09.2019
Rua	652	10	2	660
Shopping	182	1	1	182
Quiosque	8	0	5	3
Consolidado (total)	**842**	**11**	**8**	**845**
Área de Vendas (mil m²)	**941**	**5**	**4**	**943**
Área Total (mil m²)	**1.293**	**9**	**5**	**1.296**

Pontofrio	30.06.2019	Abertas	Fechadas	30.09.2019
Rua	114	0	2	112
Shopping	106	0	5	101
Quiosque	4	0	1	3
Consolidado (total)	**224**	**0**	**8**	**216**
Área de Vendas (mil m²)	**138**	**0**	**3**	**135**
Área Total (mil m²)	**184**	**0**	**5**	**179**

Consolidado	30.06.2019	Abertas	Fechadas	30.09.2019
Rua	766	10	4	772
Shopping	288	1	6	283
Quiosque	12	0	6	6
Consolidado (total)	**1.066**	**11**	**16**	**1.061**
Área de Vendas (mil m²)	**1.079**	**5**	**7**	**1.077**
Área Total (mil m²)	**1.477**	**9**	**10**	**1.475**

IFRS 16 – 3T19

IFRS 16	Sem IFRS 16		com IFRS 16	Sem IFRS 16		com IFRS 16
R$ milhões	**3T19**	**Var.**	**3T19**	**3T18**	**Var.**	**3T18**
Receita Líquida	5.688		5.688	6.367		6.367
Custo das Mercadorias Vendidas	**(3.999)**	**5**	**(3.994)**	**(4.453)**	**51**	**(4.402)**
Depreciação (Logística)	**(16)**	**(14)**	**(30)**	**(17)**	**(24)**	**(41)**
Lucro Bruto	1.673	(9)	1.664	1.897	27	1.924
SG&A	**(1.687)**	**138**	**(1.549)**	**(1.683)**	**130**	**(1.553)**
Resultado da Equivalência Patrimonial	12		12	9		9
Outras Despesas e Receitas Operacionais	**(335)**	**2**	**(333)**	**(109)**	**10**	**(99)**
Depreciação e Amortização	**(71)**	**(95)**	**(166)**	**(61)**	**(84)**	**(145)**
Resultado Financeiro Líquido	**(145)**	**(95)**	**(240)**	**(204)**	**(90)**	**(294)**
Imposto de Renda	**209**	**20**	**229**	**72**	**3**	**75**
Lucro Líquido (Prejuízo)	(344)	(39)	(383)	(79)	(4)	(83)
EBITDA	**(321)**	**145**	**(176)**	**131**	**191**	**322**
EBITDA Ajustado	**14**	**143**	**157**	**240**	**181**	**421**

IFRS 16 – ACUMULADO

IFRS 16	Sem IFRS 16		com IFRS 16	Sem IFRS 16		com IFRS 16
R$ milhões	**9M19**	**Var.**	**9M19**	**9M18**	**Var.**	**9M18**
Receita Líquida	18.042		18.042	19.409		19.409
Custo das Mercadorias Vendidas	**(12.934)**	**108**	**(12.826)**	**(13.420)**	**153**	**(13.267)**
Depreciação (Logística)	**(49)**	**(68)**	**(117)**	**(50)**	**(72)**	**(122)**
Lucro Bruto	5.059	40	5.099	5.939	81	6.020
SG&A	**(4.627)**	**437**	**(4.190)**	**(4.881)**	**386**	**(4.495)**
Resultado da Equivalência Patrimonial	32		32	21		21
Outras Despesas e Receitas Operacionais	**(504)**	**22**	**(482)**	**(281)**	**25**	**(256)**
Depreciação e Amortização	**(207)**	**(275)**	**(482)**	**(199)**	**(243)**	**(442)**
Resultado Financeiro Líquido	**(493)**	**(281)**	**(774)**	**(575)**	**(275)**	**(850)**
Imposto de Renda	**199**	**19**	**218**	**(12)**	**9**	**(3)**
Lucro Líquido (Prejuízo)	(541)	(38)	(579)	12	(17)	(5)
EBITDA	**9**	**567**	**576**	**848**	**564**	**1.412**
EBITDA Ajustado	**513**	**545**	**1.058**	**1.129**	**539**	**1.668**

Informações Contábeis

Demonstração do Resultado Consolidado

R$ milhões	3T19	3T18	Δ	9M19	9M18	Δ
Receita Bruta	**6.608**	**7.239**	**(8,7%)**	**20.973**	**22.039**	**(4,8%)**
Receita Líquida	**5.688**	**6.367**	**(10,7%)**	**18.042**	**19.409**	**(7,0%)**
Custo das Mercadorias Vendidas	**(3.994)**	**(4.402)**	**(9,3%)**	**(12.826)**	**(13.267)**	**(3,3%)**
Depreciação (Logística)	(30)	(41)	(26,8%)	(117)	(122)	(4,1%)
Lucro Bruto	**1.664**	**1.924**	**(13,5%)**	**5.099**	**6.020**	**(15,3%)**
Despesas com Vendas	(1.346)	(1.301)	3,5%	(3.647)	(3.764)	(3,1%)
Despesas Gerais e Administrativas	(203)	(252)	(19,4%)	(543)	(731)	(25,7%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	12	9	33,3%	32	21	52,4%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(333)	(99)	236,4%	(482)	(256)	88,3%
Total das Despesas Operacionais	**(1.870)**	**(1.643)**	**13,8%**	**(4.640)**	**(4.730)**	**(1,9%)**
Depreciação e Amortização	(166)	(145)	14,5%	(482)	(442)	9,0%
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	**(372)**	**136**	**na**	**(23)**	**848**	**na**
Receitas Financeiras	83	40	107,5%	135	103	31,1%
Despesas Financeiras	(323)	(334)	(3,3%)	(909)	(953)	(4,6%)
Resultado Financeiro Líquido	**(240)**	**(294)**	**(18,4%)**	**(774)**	**(850)**	**(8,9%)**
Lucro Operacional antes do I.R.	**(612)**	**(158)**	**na**	**(797)**	**(2)**	**na**
Imposto de Renda	229	75	205,3%	218	(3)	na
Lucro Líquido (Prejuízo)	**(383)**	**(83)**	**na**	**(579)**	**(5)**	**na**

EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	**(372)**	**136**	**na**	**(23)**	**848**	**na**
Depreciação (Logística)	30	41	(26,8%)	117	122	(4,1%)
Depreciação e Amortização	166	145	14,5%	482	442	9,0%
EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras[1]	**(176)**	**322**	**na**	**576**	**1.412**	**(59,2%)**
Outras Despesas e Receitas Operacionais	333	99	236,4%	482	256	88,3%
EBITDA Ajustado	**157**	**421**	**(62,7%)**	**1.058**	**1.668**	**(36,6%)**

% sobre Receita Líquida de Vendas	**3T19**	**3T18**	**Δ**	**9M19**	**9M18**	**Δ**
Lucro Bruto	**29,3%**	**30,2%**	**(0,9 p.p.)**	**28,3%**	**31,0%**	**(2,7 p.p.)**
Despesas com Vendas	(23,7%)	(20,4%)	**(3,3 p.p.)**	(20,2%)	(19,4%)	**(0,8 p.p.)**
Despesas Gerais e Administrativas	(3,6%)	(4,0%)	**0,4 p.p.**	(3,0%)	(3,8%)	**0,8 p.p.**
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,2%	0,1%	**0,1 p.p.**	0,2%	0,1%	**0,1 p.p.**
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(5,9%)	(1,6%)	**(4,3 p.p.)**	(2,7%)	(1,3%)	**(1,4 p.p.)**
Total das Despesas Operacionais	**(32,9%)**	**(25,8%)**	**(7,1 p.p.)**	**(25,7%)**	**(24,4%)**	**(1,3 p.p.)**
Depreciação e Amortização	(2,9%)	(2,3%)	**(0,6 p.p.)**	(2,7%)	(2,3%)	**(0,4 p.p.)**
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	**(6,5%)**	**2,1%**	**(8,6 p.p.)**	**(0,1%)**	**4,4%**	**(4,5 p.p.)**
Resultado Financeiro Líquido	**(4,2%)**	**(4,6%)**	**0,4 p.p.**	**(4,3%)**	**(4,4%)**	**0,1 p.p.**
Lucro Operacional antes do I.R.	**(10,8%)**	**(2,5%)**	**(8,3 p.p.)**	**(4,4%)**	**(0,0%)**	**(4,4 p.p.)**
Imposto de Renda	4,0%	1,2%	**2,8 p.p.**	1,2%	(0,0%)	**1,2 p.p.**
Lucro Líquido (Prejuízo)	**(6,7%)**	**(1,3%)**	**(5,4 p.p.)**	**(3,2%)**	**(0,0%)**	**(3,2 p.p.)**

EBITDA	**(3,1%)**	**5,1%**	**(8,2 p.p.)**	**3,2%**	**7,3%**	**(4,1 p.p.)**

EBITDA Ajustado	**2,8%**	**6,6%**	**(3,8 p.p.)**	**5,9%**	**8,6%**	**(2,7 p.p.)**

([1]) EBITDA, EBITDA Ajustado e EBIT não fazem parte da revisão realizada pela Auditoria externa.

Balanço Patrimonial

Ativo

R$ milhões	30.09.2019	30.09.2018
Ativo Circulante	**10.770**	**10.747**
Caixas e Equivalentes de Caixa	1.405	429
Contas a Receber	3.434	3.798
Cartões de Crédito	1.387	1.696
Carnês - Financiamento ao Consumidor	2.092	2.077
Outros	233	256
Contas a Receber B2B	187	279
Provisão para Devedores Duvidosos	(465)	(510)
Estoques	4.477	5.557
Tributos a Recuperar	1.104	681
Partes Relacionadas	89	145
Despesas Antecipadas	110	57
Instrumentos financeiros - hedge de valor justo	7	10
Outros Ativos	144	70
Ativo Não Circulante	**11.038**	**10.793**
Realizável a Longo Prazo	**5.187**	**5.142**
Contas a Receber	261	173
Cartões de Crédito	34	18
Carnês - Financiamento ao Consumidor	273	188
Provisão para Devedores Duvidosos	(46)	(33)
Tributos a Recuperar	2.769	2.893
Tributos Diferidos	1.083	756
Partes Relacionadas	93	336
Instrumentos financeiros	41	5
Depósitos Judiciais	856	960
Outros Ativos	84	19
Investimentos	**135**	**101**
Ativo de Direito de Uso	**3.014**	**2.831**
Imobilizado	**1.368**	**1.415**
Intangível	**1.334**	**1.304**

TOTAL DO ATIVO	**21.808**	**21.540**

Passivo e Patrimônio Líquido

R$ milhões	30.09.2019	30.09.2018
Passivo Circulante	**14.746**	**14.119**
Fornecedores	5.539	7.825
Fornecedores Convênio	1.006	194
Empréstimos e Financiamentos	2.178	313
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	3.051	3.005
Tributos a Pagar	136	103
Obrigações Sociais e Trabalhistas	426	477
Receitas Diferidas	405	432
Partes Relacionadas	86	81
Repasse de Terceiros	510	546
Passivo de arrendamento	863	818
Outros Passivos	546	325
Passivo Não Circulante	**5.588**	**5.101**
Empréstimos e Financiamentos	3	127
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	371	285
Receita Diferida	1.348	839
Provisão para Demandas Judiciais	802	954
Tributos a Pagar	25	37
Passivo de arrendamento	3.014	2.845
Tributos Diferidos	6	6
Outros Passivos	19	8
Patrimônio Líquido	**1.474**	**2.320**

Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais (R$ milhões)

R$ milhões	30.09.2019	30.09.2018
Lucro Líquido (Prejuízo) do exercício	(579)	(5)
Ajustes em:		
Depreciações e Amortizações	611	565
Equivalência Patrimonial	(32)	(21)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(219)	(9)
Juros e Variações Monetárias, não realizadas	488	557
Provisão para demandas judiciais, líquidas de reversões	468	469
Perda estimada com créditos de Liquidação Duvidosa	452	451
Perda com alienação de ativo imobilizado e intangível	193	51
Perda estimada do valor recuperável líquido dos estoques	178	61
Receita diferida reconhecida no resultado	(255)	(206)
Baixa de direito de uso e passivo de arrendamento	12	(6)
Recuperação de tributos no exercício	(108)	-
Remuneração Baseada em Ações	(2)	6
Outros	10	1
	1.217	**1.914**
(Aumento) Redução de Ativos		
Contas a Receber	(121)	(461)
Estoques	118	(1.239)
Tributos a Recuperar	21	(578)
Partes relacionadas	(56)	(65)
Depósitos judiciais	131	12
Despesas Antecipadas	(77)	17
Outros ativos	(3)	33
	13	**(2.281)**
Aumento (Redução) de Passivos		
Fornecedores	(2.543)	(191)
Tributos a Pagar	(27)	-
Obrigações sociais e trabalhistas	(107)	(123)
Repasse de Terceiros	(30)	(64)
Receita diferida	-	100
Demandas Judiciais	(657)	(676)
Outros passivos	(176)	(33)
	(3.540)	**(987)**
(Aumento) Redução de Ativo e Passivo - Outros		
Dividendos recebidos de investidas	5	-
Imposto de renda e contribuição social pagos	(5)	(156)
	-	**(156)**
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	**(2.310)**	**(1.510)**
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(350)	(407)
Alienação e baixa de bens do ativo imobilizado e intangível	1	27
Instrumentos financeiros	(40)	-
Caixa Líquido (aplicado) nas Atividades de Investimento	**(389)**	**(380)**
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Captação	5.559	3.992
Pagamentos de principal	(4.318)	(4.373)
Pagamentos de juros	(202)	(260)
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio (JCP)	-	(15)
Pagamentos de Principal - Arrendamento Mercantil	(362)	(303)
Pagamentos de Juros - Arrendamento Mercantil	(287)	(284)
Aumento de Capital	3	3
Caixa Líquido (aplicado) nas Atividades de Financiamento	**393**	**(1.240)**
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	3.711	3.559
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	1.405	429
Variação no Caixa e Equivalentes	**(2.306)**	**(3.130)**

TELECONFERÊNCIA E WEBCAST DE RESULTADOS:

14 de novembro de 2019

14h00 (Brasil) / 12h00 (NY) / 17h00 (Londres)

Português / Inglês (tradução simultânea):

+55 (11) 2188-0155 / +1 (646) 843-6054

Webcast: http://ri.viavarejo.com.br

Replay: +55 (11) 2188-0400 - Código: Via Varejo

Glossário:

GMV (*Gross Merchandise Value*): Montante transacionado em R$ em nosso site, incluindo o valor do *marketplace* (produtos de terceiros).

***Marketplace*:** Produtos de parceiros ("*sellers*") disponibilizados em nossos websites.

Retira Rápido: Compra realizada Online e que pode ser retirada em nossas lojas ou em parceiros.

Vendas Mesmas Lojas: Receita de lojas em operação há mais de doze meses.

Via Única: Projeto de base de dados única (Lojas Físicas, Online e Crediário), segmentada pelos perfis de nossos + 60 milhões de clientes.

Via+: Sistema de Vendas, *web-based*, que unifica todas as ferramentas que desenvolvemos ao longo dos últimos meses (modelo de remuneração, Via Única/CRM e catálogo do canal Online).


viavarejo