



via **varenjo** **RESULTADOS**
3T17



25 de Outubro de 2017 – Via Varejo S.A., maior varejista de eletroeletrônicos e móveis do Brasil, anuncia os seus **resultados** para o terceiro trimestre (**3T17**).

A partir de 1 novembro de 2016, a Companhia passou a consolidar os resultados de ambos os canais Online e Lojas Físicas, após a reorganização societária concluída em 31 de outubro de 2016. Para facilitar a compreensão e comparação dos números reportados neste relatório, preparamos demonstrativos pro forma do 3T16 e 9M16 assumindo para fins ilustrativos a consolidação dos canais Online e Lojas Físicas. Apresentamos também (i) a receita líquida 2016 ajustada pelos créditos referente a Lei do Bem, e (ii) o EBITDA Ajustado pelas outras receitas e despesas operacionais.

Destaques 3T17

- ✔ **Crescimento de vendas “mesmas lojas” atingiu +18,6% no 3T17 nas lojas físicas. Uma melhora sequencial desde o início de 2017 e com ganho de market share.**
- ✔ **Expansão do GMV Bruto do Online em 24,4% no 3T17 (comparado a -20,3% no 3T16), apresentando crescimento superior ao do mercado (Ebit +9,4%).**
- ✔ **Retira Rápido no 3T17 atingiu 28% das vendas online dos produtos elegíveis, demonstrando significativa evolução da nossa estratégia multicanal.**
- ✔ **Margem bruta consolidada atingiu 32,8%, com ganhos sequenciais desde o 1T17.**
- ✔ **Margem EBITDA Ajustada consolidada de 6,1%, crescimento de 195bps comparado ao 3T16.**
- ✔ **EBITDA positivo para o negócio Online, resultante da evolução na implementação de nossa estratégia comercial aliada aos ganhos do processo de integração.**
- ✔ **Lucro Líquido de R\$14 milhões comparado ao prejuízo líquido proforma de R\$ 156 milhões no 3T16.**
- ✔ **Encerramos o trimestre com caixa líquido de R\$1,8 bilhão, com uma geração de caixa de R\$665 milhões nos últimos 12 meses.**

R\$ milhões (2016 pro-forma não auditado)	3T17	3T16	%	9M17	9M16	%
Lojas Físicas - Variação 'Mesmas Lojas'	18,6%	1,8%		10,3%	(3,3%)	
Online - Variação GMV Bruto	24,4%	(20,3%)		18,2%	(14,6%)	
Online - Variação GMV Faturado	23,0%	(29,0%)		17,1%	(26,2%)	
Receita Líquida Ajustada	6.109	5.149	18,6%	18.248	16.681	9,4%
Margem Bruta Ajustada	32,8%	33,5%	(67bps)	31,7%	30,8%	93bps
EBITDA	346	68	407%	844	141	499%
Margem EBITDA	5,7%	1,3%	434bps	4,6%	0,8%	378bps
EBITDA Ajustado¹	370	212	74,8%	1.056	463	128%
Margem EBITDA Ajustada	6,1%	4,1%	195bps	5,8%	2,8%	301bps
Resultado Financeiro	(239)	(251)	(4,9%)	(574)	(709)	(19,0%)
Lucro Líquido Ajustado	14	(156)	na	66	(737)	na
Margem Líquida	0,2%	(3,0%)	325bps	0,4%	(4,4%)	478bps
Lucro Líquido	14	(217)	na	66	(763)	na
Caixa Líquido com recebíveis não descontados	1.836	1.171	57%	1.836	1.171	57%

(¹) Excluindo as outras receitas e despesas operacionais

Comentários da Administração

Encerramos o 3T17 com evolução em nossos indicadores operacionais e financeiros em relação aos trimestres anteriores, fruto das diversas iniciativas implementadas nos últimos meses. Expandimos nossos ganhos de market share (GFK), tanto em nossas lojas físicas quanto no negócio online - aceleramos o crescimento em ambos os canais: nossas lojas físicas crescendo 18,6% e o GMV bruto¹ do online crescendo 24,4%. O fim do encerramento dos saques das conta inativas do FGTS em julho não impactou nosso crescimento, que foi melhorando ao longo do trimestre. Observamos crescimento em todas as categorias pela primeira vez desde 1T14, expandimos vendas na categoria móveis, que foi fortemente impactado pela crise econômica. A expansão na receita, aliada a um rígido controle de despesas e à alavancagem operacional, fez com que apresentássemos um crescimento na Margem EBITDA ajustada de 195bps, atingindo 6,1%. A Companhia apresentou um lucro líquido de R\$14 milhões no 3T17 vs. um prejuízo pro forma de R\$156 milhões no 3T16.

Aceleramos nossos projetos de expansão, inovação e eficiência, que buscam aumentar a liderança da Companhia no mercado brasileiro de varejo. Encerramos em setembro o roll-out do modelo de precificação regional atingindo todas as lojas e categorias - este é um projeto que propicia ganhos importantes em nossa margem comercial, uma vez que nos possibilita adotar a melhor estratégia comercial levando em conta as diferenças na dinâmica de mercado em cada uma das microregiões em que atuamos. Ainda em setembro, finalizamos o piloto do novo sistema de vendas em 40 lojas - este modelo faz parte do MOVVE 2.0 que aumentará ainda mais a eficiência da nossa equipe de vendas. Este novo sistema representará um marco importante para a companhia, pois oferece ferramentas à equipe de vendas que beneficiam i) o cliente (venda mais assertiva, tanto em produto quanto no modo de pagamento), ii) a equipe de vendas (maior eficiência na venda e potencial para maior comissionamento, em função da venda mais rentável) e iii) a Companhia (melhora de margem em função da nova estratégia comercial). A expectativa é de finalizarmos o roll-out do modelo em abril/18.

¹GMV Bruto – Pedido realizado, porém não confirmado.
GMV Faturado – Pedido confirmado e enviado ao cliente.

Nossas 51 lojas premium continuam apresentando uma tendência positiva, tanto em desempenho de vendas quanto na expansão da rentabilidade. Com base na experiência que adquirimos com esse grupo de lojas, mapeamos aproximadamente 49 lojas adicionais que se encaixam neste perfil (com potencial de atingir ~10% da base atual). Seguimos com a abertura de 8 lojas no modelo smart em 2017, com expectativa de aumentar este número para até 70 lojas em 2018. A retomada na expansão, além de abrir novos mercados, é um importante passo para nossa consolidação em regiões e micromercados com taxas de crescimento atrativas.

No online, o Retira Rápido (Click&Collect) continua expandindo sua participação nas vendas, atingindo 22% no 3T17 (24% em setembro) vs. 17% no 2T17. Apenas nos produtos elegíveis, a participação atingiu 28% (32% em Setembro), apresentando uma evolução de 300bps em relação ao 2T17 – a categoria smartphones continua sendo o grande destaque neste modelo. A percepção de melhora dos nossos serviços prestados também já é reconhecida pelos nossos consumidores - o contact rate (contato por pedido) vem diminuindo desde o começo do ano, as entradas no Reclame Aqui reduziram em mais de 50% desde janeiro e o NPS da assertividade na entrega já atingiu 70% em 2017. Contribuem para estes números, além do robusto portfólio, nossos constantes investimentos na plataforma de logística, com a implementação do Retira Rápido e a sequencial redução no seu prazo de entrega na “última milha”, que hoje é de 3,2 dias para 80% das vendas (vs. 5 dias em 2016). Considerando a modalidade Retira Rápido, esse número chega a até 48 horas. Somos a empresa de varejo eletroeletrônicos e móveis que possui a maior e mais eficiente malha logística do país (Fundação Dom Cabral 2015)

Continuamos com nossa estratégia de otimizar nossa plataforma de *marketplace* e, até o final de 2018, tornar a Via Varejo o *one-stop-shop* dos *sellers* com um portfólio diferenciado, em porte e nível de serviço único no Brasil. Através de nosso modelo de *fullcommerce* no *marketplace*, iremos oferecer: i) nossos canais de vendas online (*website* e aplicativo), ii) nossas lojas físicas (~1.000 lojas), iii) nossos serviços financeiros (*benchmark* tanto em crédito ao consumo, quanto na venda de seguros e serviços), iv) nossa malha logística (26 CDs com 80% das vendas entregues em até 3,2 dias e que deverá contar com até 30 novas lojas Hub ao final do 1S18) e v) nossa inteligência de mercado. Vale lembrar que fomos os pioneiros em lançar uma plataforma de *marketplace* no Brasil e atualmente somos o maior varejista multicanal neste modelo - encerramos o 3T17 com aproximadamente 3.100 *sellers* e 1,5 milhão de SKUs.

O projeto que estamos desenvolvendo em parceria com a Accenture já entrou em sua segunda e mais importante fase. Após um extenso trabalho de mapeamento de clientes e transações em todos os canais, iniciamos a construção da ferramenta de gestão de campanha e da infraestrutura de “*big data*”. Esses dois ativos, somados a competência de “*advanced analytics*”, irão proporcionar um aumento na taxa de conversão, redução no custo de aquisição e um aumento no “*customers lifetime value*” ao longo de 2018.

Para suportar a estratégia de crescimento e inovação da Via Varejo em 2018, o Conselho de Administração aprovou o nosso plano de expansão, inovação e tecnologia da informação, que detalharemos na aprovação do orçamento do ano 2018. Essa é uma decisão importante, que permitirá a Companhia continuar e acelerar a implementação do projeto de transformação que está em andamento.

A melhoria de resultados que observamos na Companhia também tem sido impactado pela alta capacidade de execução. Além disso, a finalização do processo de integração proporciona o maior foco dos nossos executivos em projetos de tecnologia, inovação e estratégicos. A nossa solidez financeira e a robusta operação multicanal torna a Via Varejo um ativo em constante expansão e único no varejo brasileiro.

Diretoria Executiva

Desempenho Operacional

Desempenho de Receita

R\$ milhões (2016 pro-forma não auditado)	3T17	3T16	%	9M17	9M16	%
Lojas Físicas	4.964	4.044	22,7%	14.784	13.086	13,0%
Online	1.145	980	16,8%	3.464	3.196	8,4%
Receita Líquida	6.109	5.024	21,6%	18.248	16.282	12,1%
Lei do Bem Lojas Físicas	-	+99	na	-	+320	na
Lei do Bem Online	-	+26	na	-	+79	na
Lojas Físicas	4.964	4.143	19,8%	14.784	13.406	10,3%
Online	1.145	1.006	13,8%	3.464	3.275	5,8%
Receita Líquida Ajustada	6.109	5.149	18,6%	18.248	16.681	9,4%

Encerramos mais um trimestre com evolução positiva nas vendas da companhia, com desempenho em ambos os segmentos superior ao apresentado no 2T17 e no 1T17. O crescimento da receita líquida ajustada em nossas lojas físicas foi de 19,8%, enquanto o negócio online apresentou um crescimento na receita líquida ajustada de 13,8%.

A Via Varejo apresentou uma tendência positiva de crescimento ao longo dos meses, atingindo 23,3% no trimestre, em um mercado que cresceu 9,6% em Julho e 12,9% em Agosto (IBGE – Moveis e Eletrodomésticos) apesar do encerramento dos saques das contas inativas do FGTS, finalizado em julho. No período, observamos a recuperação na categoria móveis que voltou a apresentar crescimento nas vendas e é um importante vetor na expansão de rentabilidade da companhia (produção verticalizada, margem de contribuição acima da média e boa aderência ao nosso crediário).

Adicionalmente, durante o 3T17 continuamos a implementar nossa estratégia de vendas e rentabilidade, utilizando nosso portfólio de produtos e serviços financeiros. As receitas com crediário, cartões, serviços, montagem e frete cresceram 10,9% em relação ao 3T16.

R\$ milhões (2016 pro-forma não auditado)	3T17	3T16	%	9M17	9M16	%
Mercadoria	5.363	4.351	23,3%	16.011	14.277	12,1%
Frete	58	47	22,6%	166	85	94,9%
Serviços	273	269	1,6%	851	854	(0,3%)
Crediário/Cartões	391	341	14,7%	1.169	1.015	15,2%
Montagem	24	16	50,3%	51	51	0,1%
Receita Líquida	6.109	5.024	21,6%	18.248	16.282	12,1%
Frete, serviços, crediário e montagem	746	673	10,9%	2.237	2.005	11,6%
% Receita Líquida Total	12,2%	13,4%	(118bps)	12,3%	12,3%	(6bps)

Quanto aos meios de pagamento, o 3T17 apresentou leve aumento nas vendas com cartões de crédito.

Composição das Vendas	3T17	3T16	%
À vista	25,2%	25,3%	(10bps)
Carnê	11,8%	12,2%	(40bps)
Cartão de Crédito - Co-branded	13,2%	14,0%	(80bps)
Cartão de Crédito - Outros	49,8%	48,5%	130bps

Lojas Físicas

No 3T17 ampliamos o crescimento de vendas “mesmas lojas” para 18,6% vs. 10,8% no 2T17 e 2,5% no 1T17. Seguimos com nossa estratégia de buscar o equilíbrio entre crescimento de vendas e rentabilidade, suportada pelos projetos implementados como: i) Movve 1.0, ii) modelo de precificação regional (roll-out para todas as lojas concluído em Setembro), iii) Retira Rápido (que representa 28% das vendas online de produtos elegíveis) e iv) lojas Premium (51 lojas no total). Encerramos o trimestre com importante ganho de market share no nosso negócio de lojas físicas.

A receita líquida das lojas físicas apresentou crescimento de 22,7% no 3T17 em relação ao 3T16. Em bases ajustadas, adicionando R\$99 milhões de receita referente aos créditos da Lei do Bem no 3T16, o crescimento apresentado foi de 19,8%.

A expectativa para os próximos períodos é positiva, considerando que temos: i) um plano de expansão de lojas físicas bastante agressivo para os próximos 12 meses, ii) um cenário muito promissor para a implementação do MOVVE 2.0 já testado durante 3 meses em 40 lojas, e com roll-out previsto para ser concluído até Abril/18, iii) implementação dos sistemas que permitirão já no 2S18 a venda de toda a cauda longa do online em todas as nossas lojas, e iv) maturação do novo sistema de precificação por micro-região que foi finalizado em Set/17.

Online

Apresentamos uma recuperação no GMV Bruto¹ de 24,4% no 3T17, com crescimento acima do mercado, enquanto que o GMV Faturado¹ encerrou o período com um crescimento de 23,0% (GMV de R\$ 1.381 milhões). O GMV faturado do *Marketplace* representou 26% do GMV Faturado Total no 3T17. É importante ressaltar que nossa estratégia para o marketplace está em rentabilizar segmentos em que não somos competitivos ou que a rentabilidade é maior se for realizada por um terceiro. Esta análise é rigorosa e sempre focamos no melhor resultado para a Companhia.

A receita líquida do negócio Online apresentou crescimento de 16,8% no 3T17 em relação ao 3T16. Em bases ajustadas, adicionando R\$26 milhões de receita referente aos créditos da Lei do Bem no 3T16, o crescimento foi de 13,8%.

Estamos em um ritmo acelerado para nos diferenciarmos cada vez mais através da utilização de todo nosso diferencial competitivo em benefício da nossa estratégia multicanal. Projetos importantes estão em andamento com previsão para serem finalizados em sua grande maioria durante o ano de 2018. Apenas como exemplo temos: i) a implementação de ferramentas de gestão e “*advanced analytics*” que terão impacto relevante na taxa de conversão de vendas, na redução dos custos de aquisição do cliente e no aumento do “*customer lifetime value*”, ii) a completa integração dos sistemas das duas empresas (Via Varejo e a antiga Cnova) permitirá a aceleração da implementação da nossa nova plataforma de *fullcommerce* no marketplace e acelerar ainda mais a nossa estratégia do Retira Rápido neste modelo. Além disso, iii) todos os nossos parceiros terão a sua disposição o nosso *know-how* em serviços financeiros e meios de pagamentos.

Lucro Bruto

R\$ milhões (2016 pro-forma não auditado)	3T17	3T16	%	9M17	9M16	%
Lucro Bruto	2.003	1.644	21,9%	5.790	5.014	15%
Margem Bruta	32,8%	32,8%	3bps	31,7%	30,8%	93bps
Lei do Bem	-	+125	na	-	+399	na
Crédito PIS/Cofins (Custo)	-	(46)	na	-	(399)	na
Lucro Bruto Ajustado	2.003	1.723	16,3%	5.790	5.014	15,5%
Margem Bruta Ajustada	32,8%	33,5%	(67bps)	31,7%	31,6%	16bps

A margem bruta consolidada ajustada encerrou o 3T17 em 32,8%, 159bps maior que o 2T17, demonstrando a continua expansão de margem desde o 1T17.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R\$ milhões (2016 pro-forma não auditado)	3T17	3T16	%	9M17	9M16	%
SG&A	(1.657)	(1.528)	8,5%	(4.814)	(4.614)	4,3%
% Receita Líquida	(27,1%)	(30,4%)	332bps	(26,4%)	(29,0%)	267bps
SG&A	(1.657)	(1.528)	8,5%	(4.814)	(4.614)	4,3%
% Receita Líquida Ajustada	(27,1%)	(29,7%)	255bps	(26,4%)	(28,3%)	196bps

No 3T17 reduzimos em 255bps nossas despesas em relação a receita líquida ajustada, demonstrando o efetivo controle de despesas da Companhia, ao mitigar os efeitos de inflação em seus custos, bem como relevante impacto da alavancagem operacional – receita adicional trazendo diluição das despesas fixas. Com a implementação da estratégia multicanal, esperamos otimizar cada vez mais nossas despesas - o aumento na penetração do Retira Rápido, além de melhorar os níveis de serviço da companhia frente aos nossos consumidores, também representa uma importante redução nas despesas com logística da “última milha”.

EBITDA Ajustado

R\$ milhões (2016 pro-forma não auditado)	3T17	3T16	%	9M17	9M16	%
EBITDA	346	68	406,8%	844	141	498,6%
Margem EBITDA	5,7%	1,4%	430bps	4,6%	0,9%	376bps
Outras (Despesas)/Receitas Operacionais	+24	+64	(62,4%)	+212	+322	(34,2%)
Lei do Bem	-	+125	na	-	+399	na
Crédito PIS/Cofins (Custo)	-	(46)	na	-	(399)	na
EBITDA Ajustado	370	212	74,8%	1.056	463	128,2%
Margem EBITDA Ajustada	6,1%	4,1%	195bps	5,8%	2,8%	294bps

A Margem EBITDA Consolidada Ajustada pelas “outras despesas e receitas operacionais” foi de 6,1% no 3T17, 195bps acima do EBITDA no 3T16 ajustados. A alavancagem operacional com ganho no SG&A foi o principal fator que contribuiu sensivelmente para a melhoria da margem EBITDA Ajustada. Seguimos com uma consistente evolução do EBITDA do negócio online.

Desempenho Financeiro

R\$ milhões (2016 pro-forma não auditado)	3T17	3T16	%	9M17	9M16	%
Receitas financeiras	9	18	(50,0%)	68	117	(41,9%)
Despesas financeiras	(220)	(234)	(6,0%)	(643)	(802)	(19,8%)
Despesas Financeiras Dívidas	(22)	(48)	(54,2%)	(67)	(178)	(62,4%)
Despesas Financeiras CDCI	(83)	(92)	(9,8%)	(273)	(263)	3,8%
Custo Venda Recebível do Cartão	(115)	(94)	22,3%	(303)	(361)	(16,1%)
Resultado financeiro antes de atualizações	(211)	(216)	(2,3%)	(575)	(685)	(16,1%)
% Receita Líquida Ajustada	(3,5%)	(4,2%)	74bps	(3,2%)	(4,2%)	106bps
Atualizações Monetárias	(28)	(36)	-21,3%	1	(24)	na
Resultado financeiro líquido	(239)	(252)	(5,0%)	(574)	(709)	(19,0%)
% Receita Líquida Ajustada	(3,9%)	(4,9%)	97bps	(3,1%)	(4,4%)	121bps

No 3T17, o resultado financeiro antes de atualizações monetárias atingiu 3,5% em relação à receita líquida, 74bps abaixo do resultado de 2016 – positivamente impactado pela redução na dívida financeira da Companhia e menor CDI, apesar do maior volume de recebíveis descontados no período. A linha atualizações monetárias é representada por: (i) receitas não recorrentes de impostos a recuperar, (ii) provisões de contingências, notadamente as trabalhistas e (iii) depósitos judiciais.

Lucro Líquido

R\$ milhões (2016 pro-forma não auditado)	3T17	3T16	%	9M17	9M16	%
Lucro Líquido	14	(217)	na	66	(763)	na
Margem Líquida	0,2%	(4,3%)	na	0,4%	(4,7%)	na
Lei do Bem após Imposto	-	+92	na	-	+290	na
Crédito PIS/Cofins após Imposto	-	(30)	na	-	(263)	na
Lucro Líquido Ajustado	14	(156)	na	66	(737)	na
% Receita Líquida Ajustada	0,2%	(3,0%)	na	0,4%	(4,5%)	na

A Companhia atingiu Lucro Líquido Ajustado 3T17 de R\$ 14 milhões, contra prejuízo de R\$ 156 milhões no 3T16, já devidamente ajustado pelos efeitos de Lei do Bem. Tal resultado reflete os esforços da Companhia na implementação do novo modelo de negócio multicanal e da busca por eficiência operacional.

Capital de Giro

R\$ milhões (2016 pro-forma não auditado)	30.09.2017	30.09.2016	(+/-)
(+/-) Estoques	4.161	3.387	+774
Dias Estoques	92	90	1 dia
(+/-) Fornecedores	5.397	4.113	+1.284
Dias Fornecedores	119	110	9 dias
Varição Capital de Giro	1.236	726	+510

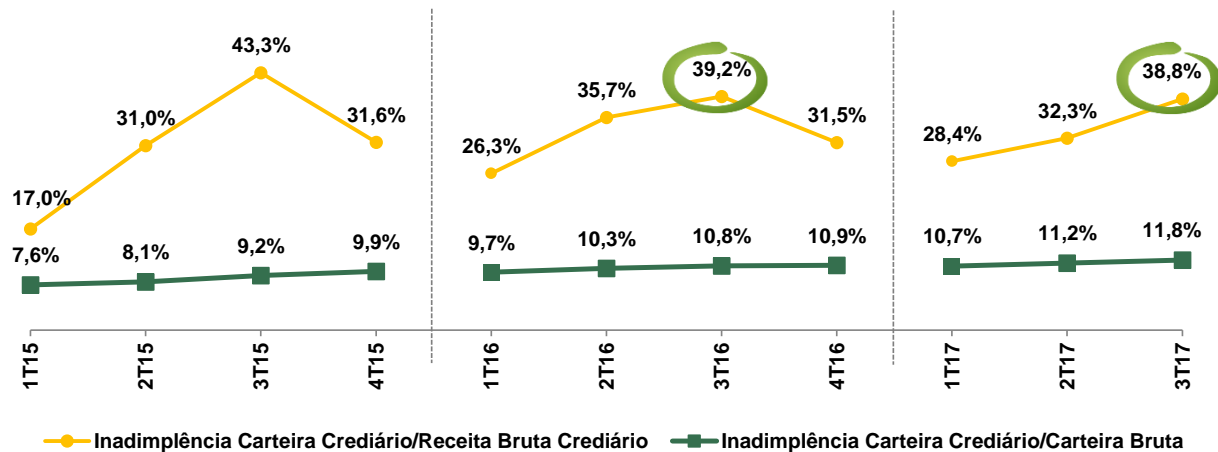
No 3T17 reforçamos o nosso nível de estoque para um cenário positivo de vendas para a companhia no 4T17. Importante ressaltar que o maior nível de estoque não impactou o caixa da companhia, uma vez que os fornecedores financiam nossos estoques. Continuamos operando com os menores níveis históricos de ruptura, tanto nas nossas lojas físicas como no online, que atualmente é inferior à 3% nos produtos que concentram 70% das vendas.

Endividamento

R\$ milhões (2016 pro-forma não auditado)	30.09.2017	30.09.2016	(+/-)
Disponibilidades	539	1.443	(904)
Recebíveis de Cartão não descontados	2.023	1.453	+570
Dívida Financeira	(726)	(1.725)	+999
Caixa Líquido Ajustado Incluindo Recebíveis Não Descontados	1.836	1.171	+665
EBITDA Ajustado 12m	1.479	699	
Caixa Líquido/EBITDA 12m	1,2x	1,7x	

Encerramos o trimestre com uma sólida posição de caixa líquido de R\$ 1.836 milhões, incluindo a carteira de recebíveis não descontados no valor de R\$ 2.023 milhões. O bom desempenho operacional da companhia contribuiu para o aumento de R\$665 milhões no caixa líquido em relação ao 3T16.

Inadimplância no crediário



A inadimplência de nossa carteira de crediário em relação à receita bruta de crediário ficou melhor que no mesmo período de 2016, mesmo atravessando um período macroeconômico adverso, conforme ilustrado no gráfico acima. Este desempenho é resultado do amadurecimento dos processos e dos sistemas de controle de risco. A implementação do sistema FICO e a centralização da decisão de crédito nos permitiu fomentar o produto frente à nossa força de vendas, controlando a qualidade do crédito aprovado. Adicionalmente, aumentamos nossa eficiência em cobrança através de parcerias que contribuiriam positivamente para a evolução em nossos resultados.

Investimentos Pro forma

No 3T17, os investimentos consolidados da Via Varejo totalizaram R\$ 88 milhões, divididos conforme o quadro a seguir.

R\$ milhões (2016 pro-forma não auditado)	3T17	3T16	%	9M17	9M16	%
Logística	6	4	53,7%	10	12	(20,5%)
Novas Lojas	0	1	(60,0%)	2	6	(70,0%)
Reforma de lojas	30	22	37,7%	51	49	4,7%
TI	48	7	na	74	41	79,7%
Outros	3	3	(20,6%)	6	7	(11,6%)
Total	88	38	132,5%	143	115	24,0%

Movimentação de Lojas por Formato

Casas Bahia	30.06.2017	Conversões	Abertas	Fechadas	30.09.2017
Rua	586	0	0	0	586
Shopping	163	0	0	0	163
Consolidado (total)	749	0	0	0	749
Área de Vendas (mil m²)	924	0	0	0	921
Área Total (mil m²)	1.255	0	0	0	1.255

Pontofrio	30.06.2017	Conversões	Abertas	Fechadas	30.09.2017
Rua	119	0	0	0	119
Shopping	98	0	0	0	98
Consolidado (total)	217	0	0	0	217
Área de Vendas (mil m²)	141	0	0	0	141
Área Total (mil m²)	187	0	0	0	187

Consolidado	30.06.2017	Conversões	Abertas	Fechadas	30.09.2017
Rua	705	0	0	0	705
Shopping	261	0	0	0	261
Consolidado (total)	966	0	0	0	966
Área de Vendas (mil m²)	1.070	0	0	0	1.070
Área Total (mil m²)	1.450	0	0	0	1.450

Informações Contábeis Pro forma Não Revisadas
Demonstração do Resultado (2016 pro forma não revisado)

R\$ milhões	3T17	3T16	Δ	9M17	9M16	Δ
Receita Bruta	6.858	5.893	16,4%	20.656	19.133	8,0%
Receita Líquida	6.109	5.024	21,6%	18.248	16.282	12,1%
Custo das Mercadorias Vendidas	(4.088)	(3.370)	21,3%	(12.398)	(11.228)	10,4%
Depreciação (Logística)	(18)	(10)	71,6%	(60)	(40)	50,0%
Lucro Bruto	2.003	1.644	21,9%	5.790	5.014	15,5%
Despesas com Vendas	(1.436)	(1.362)	5,5%	(4.242)	(4.043)	4,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(221)	(166)	33,0%	(572)	(571)	0,2%
Resultado da Equivalência Patrimonial	6	6	0,0%	20	23	(13,0%)
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(24)	(64)	(62,4%)	(212)	(322)	(34,2%)
Total das Despesas Operacionais	(1.675)	(1.586)	5,6%	(5.006)	(4.913)	1,9%
Depreciação e Amortização	(57)	(41)	41,0%	(173)	(147)	17,4%
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	271	17	na	611	(46)	na
Receitas Financeiras	36	23	59,1%	169	278	(39,2%)
Despesas Financeiras	(275)	(274)	0,4%	(743)	(987)	(24,7%)
Resultado Financeiro Líquido	(239)	(251)	(4,9%)	(574)	(709)	(19,0%)
Lucro Operacional antes do I.R.	32	(234)	na	37	(755)	na
Imposto de Renda	(18)	17	na	29	(8)	na
Lucro Líquido	14	(217)	na	66	(763)	na

EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras	346	68	na	844	141	na
--	------------	-----------	-----------	------------	------------	-----------

EBITDA Ajustado	370	132	180,0%	1.056	463	128,1%
------------------------	------------	------------	---------------	--------------	------------	---------------

% sobre Receita Líquida de Vendas	3T17	3T16	Δ	9M17	9M16	Δ
Lucro Bruto	32,8%	32,7%	0,1 p.p.	31,7%	30,8%	0,9 p.p.
Despesas com Vendas	(23,5%)	(27,1%)	3,6 p.p.	(23,2%)	(24,8%)	1,6 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(3,6%)	(3,3%)	(0,3 p.p.)	(3,1%)	(3,5%)	0,4 p.p.
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,1%	0,1%	0,0 p.p.	0,1%	0,1%	0,0 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(0,4%)	(1,3%)	0,9 p.p.	(1,2%)	(2,0%)	0,8 p.p.
Total das Despesas Operacionais	(27,4%)	(31,6%)	4,2 p.p.	(27,4%)	(30,2%)	2,8 p.p.
Depreciação e Amortização	(0,9%)	(0,8%)	(0,1 p.p.)	(0,9%)	(0,9%)	0,0 p.p.
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	4,4%	0,3%	4,1 p.p.	3,3%	(0,3%)	3,6 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(3,9%)	(5,0%)	1,1 p.p.	(3,1%)	(4,4%)	1,3 p.p.
Lucro Operacional antes do I.R.	0,5%	(4,7%)	5,2 p.p.	0,2%	(4,6%)	4,8 p.p.
Imposto de Renda	(0,3%)	0,3%	(0,6 p.p.)	0,2%	(0,0%)	0,2 p.p.
Lucro Líquido	0,2%	(4,3%)	4,5 p.p.	0,4%	(4,7%)	5,1 p.p.

EBITDA	5,7%	1,4%	4,3 p.p.	4,6%	0,9%	3,7 p.p.
---------------	-------------	-------------	-----------------	-------------	-------------	-----------------

EBITDA Ajustado	6,1%	2,6%	3,5 p.p.	5,8%	2,8%	3,0 p.p.
------------------------	-------------	-------------	-----------------	-------------	-------------	-----------------

Informações Contábeis Revisadas
Demonstração do Resultado Consolidado Revisado

R\$ milhões	3T17	3T16	Δ	9M17	9M16	Δ
Receita Bruta	6.858	4.732	44,9%	20.656	15.147	36,4%
Receita Líquida	6.109	4.112	48,6%	18.248	13.154	38,7%
Custo das Mercadorias Vendidas	(4.088)	(2.696)	51,6%	(12.398)	(8.624)	43,8%
Depreciação (Logística)	(18)	(10)	80,0%	(60)	(30)	100,0%
Lucro Bruto	2.003	1.406	42,5%	5.790	4.500	28,7%
Despesas com Vendas	(1.436)	(1.130)	27,1%	(4.242)	(3.409)	24,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(221)	(86)	157,0%	(572)	(365)	56,7%
Resultado da Equivalência Patrimonial	6	(52)	na	20	(180)	na
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(24)	(43)	(44,2%)	(212)	(124)	71,0%
Total das Despesas Operacionais	(1.675)	(1.311)	27,8%	(5.006)	(4.078)	22,8%
Depreciação e Amortização	(57)	(42)	36,8%	(173)	(129)	34,1%
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	271	53	na	611	293	108,5%
Receitas Financeiras	36	33	9,1%	169	205	(17,6%)
Despesas Financeiras	(275)	(193)	42,5%	(743)	(662)	12,2%
Resultado Financeiro Líquido	(239)	(160)	49,4%	(574)	(457)	25,6%
Lucro Operacional antes do I.R.	32	(107)	na	37	(164)	na
Imposto de Renda	(18)	17	na	29	(6)	na
Lucro Líquido	14	(90)	na	66	(170)	na
EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras¹	346	105	na	844	452	86,7%
EBITDA Ajustado	370	148	150,0%	1.056	576	83,3%
% sobre Receita Líquida de Vendas	3T17	3T16	Δ	9M17	9M16	Δ
Lucro Bruto	32,8%	34,2%	(1,4 p.p.)	31,7%	34,2%	(2,5 p.p.)
Despesas com Vendas	(23,5%)	(27,5%)	4,0 p.p.	(23,2%)	(25,9%)	2,7 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(3,6%)	(2,1%)	(1,5 p.p.)	(3,1%)	(2,8%)	(0,3 p.p.)
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,1%	(1,3%)	1,4 p.p.	0,1%	(1,4%)	1,5 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(0,4%)	(1,0%)	0,6 p.p.	(1,2%)	(0,9%)	(0,3 p.p.)
Total das Despesas Operacionais	(27,4%)	(31,9%)	4,5 p.p.	(27,4%)	(31,0%)	3,6 p.p.
Depreciação e Amortização	(0,9%)	(1,0%)	0,1 p.p.	(0,9%)	(1,0%)	0,1 p.p.
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	4,4%	1,3%	3,1 p.p.	3,3%	2,2%	1,1 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(3,9%)	(3,9%)	0,0 p.p.	(3,1%)	(3,5%)	0,4 p.p.
Lucro Operacional antes do I.R.	0,5%	(2,6%)	3,1 p.p.	0,2%	(1,2%)	1,4 p.p.
Imposto de Renda	(0,3%)	0,4%	(0,7 p.p.)	0,2%	(0,0%)	0,2 p.p.
Lucro Líquido	0,2%	(2,2%)	2,4 p.p.	0,4%	(1,3%)	1,7 p.p.
EBITDA	5,7%	2,6%	3,1 p.p.	4,6%	3,4%	1,2 p.p.
EBITDA Ajustado	6,1%	3,6%	2,5 p.p.	5,8%	4,4%	1,4 p.p.

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

Balanço Patrimonial
Ativo

R\$ milhões	30.09.2017	31.12.2016
Ativo Circulante	9.434	10.708
Caixas e Equivalentes de Caixa	539	4.030
Contas a Receber	4.053	2.782
Cartões de Crédito	1.993	663
Carnês - Financiamento ao Consumidor	1.995	1.966
Outros	239	282
Contas a Receber B2B	217	213
Provisão para Devedores Duvidosos	(391)	(342)
Estoques	4.161	3.054
Tributos a Recuperar	441	581
Crédito com Partes Relacionadas	85	132
Despesas Antecipadas e Outras Contas a Receber	155	129
Ativo Não Circulante	7.194	6.819
Realizável a Longo Prazo	4.480	3.980
Contas a Receber	171	182
Cartões de Crédito	30	32
Carnês - Financiamento ao Consumidor	161	172
Provisão para Devedores Duvidosos	(23)	(22)
Outros	3	-
Tributos a Recuperar	2.575	2.317
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	378	295
Crédito com Partes Relacionadas	508	549
Depósitos para Recursos Judiciais	826	615
Despesas Antecipadas e Outras contas a Receber	22	22
Investimentos	128	144
Imobilizado	1.355	1.438
Intangível	1.231	1.257
TOTAL DO ATIVO	16.628	17.527

Passivo e Patrimônio Líquido

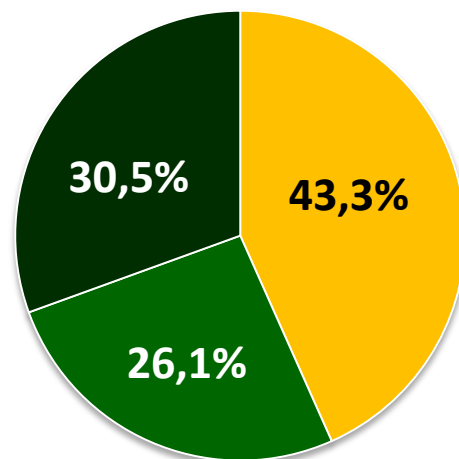
R\$ milhões	30.09.2017	31.12.2016
Passivo Circulante	11.072	12.057
Obrigações Sociais e Trabalhistas	512	477
Fornecedores	4.810	5.618
Fornecedores Convênio	587	489
Empréstimos e Financiamentos	635	802
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	2.871	2.730
Impostos, Taxas e Contribuições	167	600
Dívidas com Partes Relacionadas	142	188
Receitas Antecipadas	364	336
Outros	984	817
Passivo Não Circulante	2.677	2.662
Empréstimos e Financiamentos	91	135
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	251	272
Dívidas com Partes Relacionadas	16	1
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	6	14
Provisão para Demandas Judiciais	1.171	906
Outros	1.142	1.334
Patrimônio Líquido	2.879	2.808
Capital Social	2.896	2.895
Reservas de Capital	(882)	(886)
Reservas de Lucros	865	799
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	16.628	17.527

Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais
30.09.2017 30.09.2016

Lucro Líquido	66	(170)
Ajustes para Reconciliação do Lucro Líquido		
Imposto de Renda e Contribuição Social diferidos	(181)	1
Depreciações e Amortizações	233	159
Juros e Variações Monetárias	275	299
Equivalência Patrimonial	(20)	180
Provisão para demandas judiciais, líquidas	409	281
Ganho (perda) com Imobilizado e Intangível	7	13
Remuneração Baseada em Ações	8	8
Provisão para Crédito Liquidação Duvidosa	527	410
Provisão para obsolescência e quebra	68	66
Receita diferida	(191)	(156)
Outros	(3)	9
	1.198	1.100
(Aumento) Redução de Ativos		
Contas a Receber	(1.783)	(1.618)
Estoques	(1.175)	(388)
Impostos a Recuperar	(432)	(183)
Outros ativos	(30)	(72)
Partes relacionadas líquidas	92	(59)
Depósitos judiciais	(177)	(110)
Dividendos recebidos	44	-
	(3.461)	(2.430)
(Aumento) Redução de Passivos		
Fornecedores	(710)	(1.891)
Salários e encargos sociais	177	(55)
Demandas Judiciais	(242)	(193)
Receita diferida	(10)	30
Imposto de Renda pago	(1)	-
Outras exigibilidades	168	(194)
	(618)	(2.303)
Caixa Líquido (utilizado) nas Atividades Operacionais	(2.881)	(3.633)
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(204)	(94)
Venda de Ativo Imobilizado e Intangível	11	11
Aumento de capital em controladora	0	-
Caixa Líquido (utilizado) nas Atividades de Investimento	(193)	(83)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Captação e refinanciamentos	3.925	3.006
Pagamentos de principal	(4.014)	(3.192)
Pagamentos de juros	(329)	(276)
Pagamentos de dividendos	-	(1)
Aumento de Capital	1	0
Caixa Líquido (utilizado) nas Atividades de Financiamento	(417)	(463)
Disponibilidades no Início do Período	4.030	5.580
Disponibilidades no Fim do Período	539	1.401
Varição no Caixa e Equivalentes	(3.491)	(4.179)

Estrutura societária

O capital social da Via Varejo é representado por 1.291 milhões de ações, sendo 656 milhões de ações ordinárias e 635 milhões de preferenciais. O GPA é o acionista controlador da Companhia, detendo 43,3% do capital total e 62,6% das ações ordinárias. As ações livremente negociadas (*free-floating*) representam 30,5% do total de ações emitidas pela Via Varejo.



■ GPA ■ Família Klein ■ Freefloat

TELECONFERÊNCIA E WEBCAST DE RESULTADOS

26 de Outubro de 2017
11h (Brasil) / 9h (NY) / 14h (Londres)

Português:

+55 (11) 2188-0155

Inglês (tradução simultânea):

+1 (646) 843-6054

Webcast: <http://www.viavarejo.com.br/ri>
Replay
+55 (11) 2188-0400 - Código: Via Varejo



via **varejo**