



RESULTADOS

1T19

23 de abril de 2019 – Via Varejo S.A., maior varejista de eletroeletrônicos e móveis do Brasil, anuncia os seus **resultados consolidados** para o primeiro trimestre (**1T19**). A partir de 1º de janeiro de 2019 a Companhia adotou as normas do pronunciamento contábil CPC 06 (R2) (IFRS 16) – Operações de arrendamento mercantil, que elimina a distinção entre arrendamentos operacionais e arrendamentos financeiros. Os números abaixo, inclusive os relativos ao período de 2018, já refletem os impactos decorrentes da adoção da referida norma. Para mais informações a respeito, favor acessar a nota explicativa nº2-a em nosso ITR.

Destaques 1T19

- Receita Bruta consolidada no 1T19 foi de R\$7,4 bilhões, 1,6% inferior em relação ao mesmo período do ano passado.
- Receita Bruta nas lojas físicas no trimestre atingiu R\$5,9 bilhões com crescimento de 0,3% vs. o 1T18.
- GMV Faturado do Online no trimestre atingiu R\$1,7 bilhão, 1,7% superior frente ao 1T18 e penetração do marketplace de 21,2% (vs. 13,2% no 1T18).
- Lucro Bruto no trimestre atingiu R\$1,7 bilhão, com margem bruta de 27,6%.
- Redução nominal nas Despesas Operacionais no período em 19,8% representando uma queda de 4 p.p em relação a receita líquida da Companhia.
- No 1T19, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 521 milhões, com margem EBITDA de 8,2%.
- Encerramos o trimestre com caixa líquido, incluindo recebíveis de cartão de crédito não descontados, de R\$2,2 bilhões.
- Penetração dos novos aplicativos Casas Bahia e Ponto Frio no GMV (pedido) aumentou 4,7 p.p. em relação ao 1T18.

Comentários da Administração

Encerramos o 1T19 expandindo a receita bruta nas lojas físicas em 0,3%, enquanto no GMV Online tivemos aumento de 1,7% em relação ao mesmo período do ano passado. A receita bruta consolidada foi de R\$7,4 bilhões, 1,6% inferior ao 1T18. O lucro bruto consolidado foi de R\$1,7 bilhão, representando uma margem bruta de 27,6%. Nosso EBITDA ajustado atingiu R\$521 milhões e a margem EBITDA foi de 8,2%. No período, registramos um prejuízo no valor de R\$49 milhões.

Apesar de um início ainda desafiador, principalmente pelos primeiros 20 dias do ano (legado do final de 2018 com ajustes nos estoques, sistemas e no modelo de incentivo de loja), o 1T19 apresentou resultados que sinalizam o primeiro passo na recuperação operacional da Companhia e em linha com os três pilares que definimos prioritários: i) retomada nas vendas; ii) redução de despesas; e iii) estabilização nos sistemas. Neste primeiro trimestre avançamos rapidamente com uma nova estratégia comercial e conseguimos observar aumento de fluxo em nossas lojas e também uma maior conversão de vendas. A estratégia de marketing, mais alinhada à estratégia comercial, também foi um importante catalisador dos nossos negócios. Nas lojas físicas, já observamos uma clara evolução ao final do trimestre, com a operação em um ritmo muito mais consistente e sustentável, enquanto no negócio online seguimos em um processo de maturação e evolução operacional.

Registramos um avanço no processo de estabilização dos sistemas da Companhia durante o trimestre. Das 12 equipes criadas no início do ano para rápida evolução operacional, já foram integradas aos times equipes que cuidavam dos processos de Marketplace, Retira Rápido, Marketing, Mobile, Antifraude, Meios de Pagamento e Arranjo de Pagamento. Com relação ao sistema de lojas Via+, os problemas enfrentados no final de 2018 já foram totalmente solucionados e este sistema está atualmente operando de acordo com os padrões desejados. Encerramos o mês de março com 55% das transações realizadas no Via+, sendo que nas lojas Premium já passamos de 80%.

Durante este período, ainda, realizamos movimentos de ajustes de custos no curto prazo, como reduções na estrutura corporativa e nos preparamos para finalizar a incorporação das duas Companhias, Via Varejo e Cnova, movimento que trará ganhos principalmente pelo aumento da eficiência logística, gestão de estoque e eficiência fiscal. O aprimoramento do processo de oferta de crédito com uma maior assertividade também tem contribuído para a melhoria da rentabilidade da Companhia.

Inauguramos 15 lojas no 1T19, destas, 13 no formato Smart e 2 quiosques. Também, no período, encerramos as operações de 6 unidades de baixo desempenho. Seguimos em 2019 com a estratégia de abertura de lojas em regiões com potencial de crescimento e que ainda não estamos presentes, com a avaliação contínua do desempenho do nosso parque de lojas.

Por fim, gostaríamos de ressaltar que já visualizamos uma tendência positiva nesses últimos três meses, e seguimos trabalhando para executar a estratégia definida, em um processo de recuperação gradual e consistente ao longo dos próximos períodos.

Diretoria Executiva

Desempenho Operacional

Destaques	1T19	1T18	%
Receita Bruta	7.359	7.478	(1,6%)
Receita Líquida	6.330	6.596	(4,0%)
Margem Bruta	27,6%	33,2%	(556bps)
EBITDA Ajustado⁽¹⁾⁽²⁾	521	637	(18,2%)
Margem EBITDA Ajustada ²	8,2%	9,7%	(143bps)
Lucro Líquido²	(49)	64	na
Caixa Líquido com recebíveis não descontados	2.203	2.607	(404)

(1) Excluindo as outras receitas e despesas operacionais

(2) Ajustado conforme IFRS 16

Operacional	1T19	1T18	%
Vendas Mesmas Lojas - Receita Bruta (%)	(1,9%)	8,5%	
GMV Faturado (Crescimento % A/A)	1,7%	10,0%	
GMV Faturado	1.723	1.695	1,7%
GMV Faturado Marketplace	365	224	63,0%
Penetração Marketplace (% GMV Faturado)	21,2%	13,2%	798bps
Penetração Retira Rápido (% GMV Faturado)*	27,3%	28,7%	(140bps)

* Retira Rápido no critério GMV Faturado e produtos elegíveis.

Desempenho de Receita

R\$ milhões	1T19	1T18	%
Lojas Físicas	5.889	5.873	0,3%
Online	1.417	1.523	(7,0%)
Atacado	53	82	(35,2%)
Receita Bruta	7.359	7.478	(1,6%)

Lojas Físicas

No 1T19, as vendas “mesmas lojas” foi 1,9% menor que o 1T18, com o mês de Janeiro ainda impactado pelas instabilidades do 4T18. Por outro lado a receita bruta de lojas físicas cresceu 0,3% vs. 1T18, resultante da abertura de 66 novas lojas nos últimos 12 meses.

Online

O GMV Faturado permaneceu estável (GMV de R\$ 1,7 bilhão) no trimestre. Eventos pontuais, ligados ao processo de estabilização das ferramentas no canal Online (Sites e Aplicativos), impactaram o desempenho do canal no período. Cabe destacar que essas iniciativas representam um importante passo no processo de recuperação do canal Online. O GMV faturado do *marketplace* apresentou crescimento de 63% 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 7,0% no 1T19 em relação ao 1T18. A maior penetração do *marketplace* contribuiu para uma mudança no mix de receita, o que explica a maior variação de receita em relação ao GMV.

Serviços

R\$ milhões	1T19	1T18	%
Mercadoria	6.524	6.583	(0,9%)
Serviços de Frete e Montagem	101	101	0,0%
Serviços	313	349	(10,3%)
Crediário/Cartões	421	445	(5,4%)
Receita Bruta	7.359	7.478	(1,6%)
Frete, serviços, crediário e montagem	835	895	(6,7%)
% Receita Bruta Total	11,3%	12,0%	(62bps)

Durante o 1T19, a receita bruta com crediário, cartões, serviços, montagem e frete reduziu 6,7% em relação ao 1T18. Além do processo de estabilização de nossos sistemas, a menor taxa de aprovação em 2018 impactou a receita do crediário no 1T19, uma vez que a receita de juros é diferida pelo período do carnê.

Composição das vendas por meios de pagamento:

Composição das Vendas	1T19	1T18	%
À vista	23,4%	25,1%	(168bps)
Carnê	11,3%	11,1%	17bps
Cartão de Crédito - Co-branded	11,4%	11,5%	(14bps)
Cartão de Crédito - Outros	54,0%	52,3%	165bps

Lucro Bruto

R\$ milhões	1T19	1T18	%
Lucro Bruto	1.747	2.187	(20,1%)
Margem Bruta	27,6%	33,2%	(556bps)

A margem bruta encerrou o 1T19 em 27,6%, 556bps menor que o 1T18 em função do ambiente mais competitivo, fim da Lei do Bem, nosso maior investimento em margem e a menor penetração de produtos rentáveis como o CDC e serviços no trimestre.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R\$ milhões	1T19	1T18	%
SG&A	(1.286)	(1.604)	(19,8%)
% Receita Líquida	(20,3%)	(24,3%)	400bps

No 1T19 as despesas com vendas, gerais e administrativas, em relação a receita líquida apresentaram melhoria significativa, atingindo 20,3% (vs. 24,3% no 1T18). No período, houve foco na redução das despesas, principalmente nas despesas que não afetam venda e o nível de serviço da nossa operação, movimento totalmente alinhado com os pilares do *turnaround* da Cia. Houve redução relevante nas despesas com pessoal, processos trabalhistas e PDD, bem como redução em despesas com ocupação, despesas com serviços de terceiros e tomada de crédito de PIS e Cofins sobre despesas com propaganda. Outras iniciativas já foram concluídas (i.e., negociação com adquirentes para redução de MDR) e outras estão sendo implementadas (i.e., redução do custo de locação) buscando reduzir ainda mais as despesas com SG&A, sem impactar vendas e nível de serviço ao cliente.

EBITDA Ajustado

R\$ milhões	1T19	1T18	%
EBITDA	446	593	(24,8%)
Margem EBITDA	7,0%	9,0%	(194bps)
Outras (Despesas)/Receitas Operacionais	(75)	(44)	70,5%
EBITDA Ajustado	521	637	(18,2%)
Margem EBITDA Ajustada	8,2%	9,7%	(143bps)
Impacto IFRS 16 - EBITDA Ajustado	(211)	(201)	5,0%
EBITDA Ajustado Pré IFRS 16	310	436	(28,9%)
Margem EBITDA Ajustada Pré IFRS 16 (Guidance)	4,9%	6,6%	(171bps)

1T18 alinhado ao novo parametro de outras despesas receitas operacionais divulgados no 4T18.

O EBITDA ajustado, no 1T19, atingiu R\$521 milhões e a margem EBITDA ajustada do período foi de 8,2%. Excluindo os efeitos do IFRS 16, o EBITDA Ajustado seria de R\$ 310 milhões (margem de 4,9%), em linha com o *guidance* e mostrando evolução operacional trimestre após trimestre (1,4% no 4T18).

Desempenho Financeiro

R\$ milhões	1T19	1T18	%
Receitas financeiras	18	17	5,9%
Despesas financeiras	(256)	(258)	(0,8%)
Despesas Financeiras Dívidas	(13)	(16)	(18,8%)
Despesas Financeiras CDCI	(60)	(72)	(16,7%)
Custo Venda Recebível do Cartão	(86)	(69)	24,6%
Juros de Passivo de Arrendamento	(97)	(101)	(4,0%)
Resultado financeiro antes de atualizações	(238)	(241)	(1,2%)
% Receita Líquida	(3,8%)	(3,7%)	(11bps)
Atualizações Monetárias	(21)	(14)	50,0%
Resultado financeiro líquido	(259)	(255)	1,6%
% Receita Líquida	(4,1%)	(3,9%)	(23bps)

No 1T19, o resultado financeiro líquido atingiu R\$259 milhões, 1,6% superior ao 1T18, representando 4,1% da receita. Ex- IFRS16, o resultado financeiro líquido seria de R\$165 milhões (2,6% da receita).

Lucro (Prejuízo) Líquido

R\$ milhões	1T19	1T18	%
LAIR	(31)	134	na
% Receita Líquida	(0,5%)	2,0%	(252bps)
Imposto de Renda	(18)	(70)	(74,3%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	(49)	64	na
Margem Líquida	(0,8%)	1,0%	(174bps)

A Companhia apresentou prejuízo de R\$49 milhões no 1T19 vs. lucro de R\$64 milhões no 1T18. Tal resultado, apesar da redução das despesas, foi impactado pela menor venda e menor margem bruta no período.

Capital de Giro

R\$ milhões	1T19	1T18	(+/-)
(+/-) Estoques	4.695	5.376	(681)
Dias Estoques ¹	93	111	(18 dias)
(+/-) Fornecedores²	7.114	7.464	(350)
Dias Fonecedores Total ¹	141	154	(13 dias)
Varição Capital de Giro	2.419	2.088	+331

(¹) Dias de CMV

(²) Fornecedores +Fornecedores Convênio

Em linha com estratégia de recuperação operacional da Companhia, encerramos o 1T19 com redução de 18 dias nos estoques, além de realizar o rebalanceamento com foco em um mix maior de produtos curva A (maior giro). Seguimos com a estratégia de fornecedores financiarem nossos estoques e, desta forma, encerramos o período com uma variação positiva de R\$331 milhões no capital de giro.

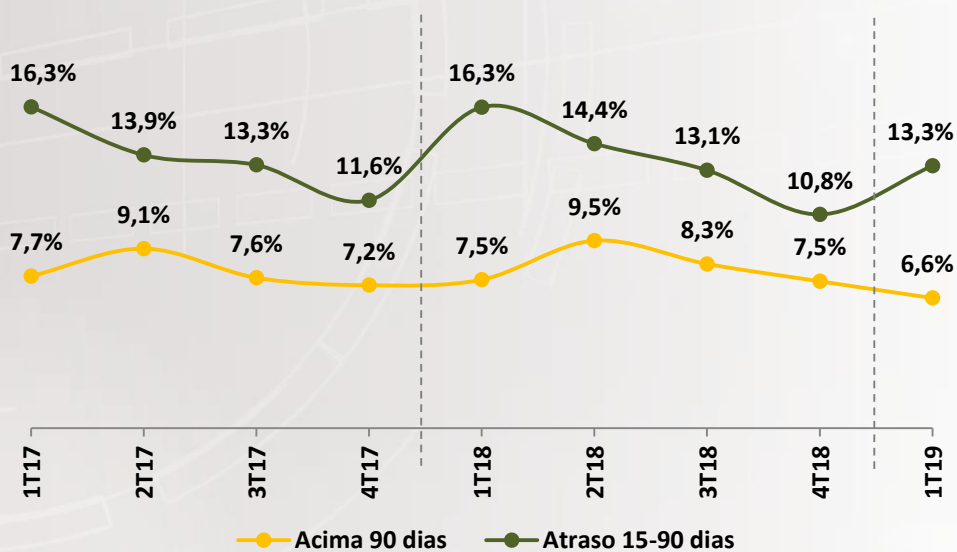
Endividamento

R\$ milhões	1T19	1T18	(+/-)
Caixas e Equivalentes de Caixa	1.296	604	+692
Recebíveis de Cartão não descontados ¹	1.824	2.627	(803)
Dívida Financeira	(917)	(624)	(293)
Caixa Líquido Ajustado Incluindo Recebíveis Não Descontados	2.203	2.607	(404)
EBITDA Ajustado 12m	1.120	1.985	
Caixa Líquido/EBITDA 12m	2,0x	1,3x	

(¹) Recebíveis de Cartão de Crédito de Curto e Longo Prazo

Encerramos o trimestre com uma sólida posição de Caixa Líquido Ajustado de R\$2.203 milhões, incluindo a carteira de recebíveis não descontados no valor de R\$ 1.824 milhões.

Inadimplência no crediário (% sobre a Carteira)



A inadimplência de nossa carteira de crediário acima de 90 dias se mantém dentro dos parâmetros para um negócio sustentável, inclusive no patamar mais baixo dos últimos 2 anos. Continuamos investindo nos processos e sistemas de controle de riscos, bem como na melhoria da experiência dos nossos clientes. Adotamos, durante o ano, novas políticas de crédito, com novos modelos de análise e segmentação, que nos permitiram mitigar risco e reduzir o tempo de aprovação. No 1T19 atingimos 88% das decisões de crédito realizadas através de sistema automatizado.

Investimentos

No 1T19, os investimentos da Via Varejo totalizaram R\$ 104 milhões, divididos conforme o quadro abaixo.

R\$ milhões	1T19	1T18	%
Logística	11	7	51,4%
Novas Lojas	25	12	105,1%
Reforma de lojas	15	16	(8,0%)
TI	48	66	(27,4%)
Outros	6	5	17,0%
Total	104	106	(2,2%)

Movimentação de Lojas por Formato

Casas Bahia	31.12.2018	Abertas	Fechadas	31.03.2019
Rua	619	14	2	631
Shopping	179	0	0	179
Quiosque	9	0	0	9
Consolidado (total)	807	14	2	819
Área de Vendas (mil m²)	924	15	15	936
Área Total (mil m²)	1.261	29	21	1.284

Pontofrio	31.12.2018	Abertas	Fechadas	31.03.2019
Rua	115	0	1	114
Shopping	107	0	1	106
Quiosque	6	1	2	5
Consolidado (total)	228	1	4	225
Área de Vendas (mil m²)	141	2	4	139
Área Total (mil m²)	188	4	6	186

Consolidado	31.12.2018	Abertas	Fechadas	31.03.2019
Rua	734	14	3	745
Shopping	286	0	1	285
Quiosque	15	1	2	14
Consolidado (total)	1.035	15	6	1.044
Área de Vendas (mil m²)	1.065	17	20	1.075
Área Total (mil m²)	1.449	33	27	1.470

Perspectivas 2019:

Receita Bruta:

- Lojas Físicas: crescimento “mesmas lojas” de 2 p.p. acima da Inflação IPCA. Indicador acelerando ao longo do ano.
- Online: expansão no GMV Faturado entre 15% e 20% no ano.

Margem EBITDA Ajustada (excluindo as outras receitas/despesas operacionais e pré IFRS 16) superior a 6%.

- Evolução da margem EBITDA em função da: (i) nova estratégia comercial; (ii) redução de despesas; além da (iii) alavancagem operacional.
- Ainda não foram incorporadas as normas do IFRS 16.

Capex para 2019 entre R\$550 e R\$ 600 milhões, ainda pendente de aprovação em AGO.

IFRS 16

Variações do Período - IFRS 16	Pré IFRS 16		IFRS 16	Pré IFRS 16		IFRS 16
	1T19	Var.	1T19	1T18	Var.	1T18
R\$ milhões						
Receita Líquida	6.330		6.330	6.596		6.596
Custo das Mercadorias Vendidas	(4.593)	60	(4.533)	(4.418)	57	(4.361)
Depreciação custo	(16)	(34)	(50)	(18)	(30)	(48)
Lucro Bruto	1.721	26	1.747	2.160	27	2.187
SG&A	(1.437)	151	(1.286)	(1.748)	144	(1.604)
Resultado da Equivalência Patrimonial	10		10	6		6
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(86)	11	(75)	(50)	6	(44)
Depreciação e Amortização	(66)	(102)	(168)	(66)	(90)	(156)
Resultado Financeiro	(165)	(94)	(259)	(157)	(98)	(255)
Imposto de Renda	(21)	3	(18)	(74)	4	(70)
Lucro (Prejuízo) Líquido	(44)	(5)	(49)	71	(7)	64
EBITDA	223	223	446	386	207	593
EBITDA Ajustado	310	211	521	436	201	637

Informações Contábeis

Demonstração do Resultado Consolidado

R\$ milhões	1T19	1T18	Δ
Receita Bruta	7.359	7.478	(1,6%)
Receita Líquida	6.330	6.596	(4,0%)
Custo das Mercadorias Vendidas	(4.533)	(4.361)	3,9%
Depreciação (Logística)	(50)	(48)	4,2%
Lucro Bruto	1.747	2.187	(20,1%)
Despesas com Vendas	(1.144)	(1.346)	(15,0%)
Despesas Gerais e Administrativas	(142)	(258)	(45,0%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	10	6	66,7%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(75)	(44)	70,5%
Total das Despesas Operacionais	(1.351)	(1.642)	(17,7%)
Depreciação e Amortização	(168)	(156)	7,7%
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	228	389	(41,4%)
Receitas Financeiras	30	40	(25,0%)
Despesas Financeiras	(289)	(295)	(2,0%)
Resultado Financeiro Líquido	(259)	(255)	1,6%
Lucro Operacional antes do I.R.	(31)	134	na
Imposto de Renda	(18)	(70)	(74,3%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	(49)	64	na

EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	228	389	(41,4%)
Depreciação (Logística)	50	48	4,2%
Depreciação e Amortização	168	156	7,7%
EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras¹	446	593	(24,8%)
Outras Despesas e Receitas Operacionais	75	44	70,5%
EBITDA Ajustado	521	637	(18,2%)

% sobre Receita Líquida de Vendas	1T19	1T18	Δ
Lucro Bruto	27,6%	33,2%	(5,6 p.p.)
Despesas com Vendas	(18,1%)	(20,4%)	2,3 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(2,2%)	(3,9%)	1,7 p.p.
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,2%	0,1%	0,1 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(1,2%)	(0,7%)	(0,5 p.p.)
Total das Despesas Operacionais	(21,3%)	(24,9%)	3,6 p.p.
Depreciação e Amortização	(2,7%)	(2,4%)	(0,3 p.p.)
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras	3,6%	5,9%	(2,3 p.p.)
Resultado Financeiro Líquido	(4,1%)	(3,9%)	(0,2 p.p.)
Lucro Operacional antes do I.R.	(0,5%)	2,0%	(2,5 p.p.)
Imposto de Renda	(0,3%)	(1,1%)	0,8 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	(0,8%)	1,0%	(1,8 p.p.)

EBITDA	7,0%	9,0%	(2,0 p.p.)
---------------	-------------	-------------	-------------------

EBITDA Ajustado	8,2%	9,7%	(1,5 p.p.)
------------------------	-------------	-------------	-------------------

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

Balço Patrimonial

Ativo

R\$ milhões	31.03.2019	31.03.2018
Ativo Circulante	11.166	11.402
Caixas e Equivalentes de Caixa	1.296	604
Contas a Receber	3.913	4.750
Cartões de Crédito	1.799	2.598
Carnês - Financiamento ao Consumidor	2.070	2.244
Outros	302	278
Contas a Receber B2B	179	264
Provisão para Devedores Duvidosos	(437)	(634)
Estoques	4.695	5.376
Tributos a Recuperar	934	371
Partes Relacionadas	147	116
Despesas Antecipadas	105	82
Outros Ativos	76	103
Ativo Não Circulante	11.422	11.234
Realizável a Longo Prazo	8.475	8.561
Contas a Receber	224	193
Cartões de Crédito	25	29
Carnês - Financiamento ao Consumidor	234	191
Provisão para Devedores Duvidosos	(35)	(27)
Tributos a Recuperar	2.570	2.720
Tributos Diferidos	867	773
Partes Relacionadas	183	414
Instrumentos financeiros	9	0
Depõsitos Judiciais	962	1.010
Ativo de direito de uso	3.640	3.431
Outros Ativos	20	20
Investimentos	114	87
Imobilizado	1.445	1.404
Intangível	1.388	1.182
TOTAL DO ATIVO	22.588	22.636

Passivo e Patrimõnio Líquido

R\$ milhões	31.03.2019	31.03.2018
Passivo Circulante	14.264	14.336
Fornecedores	6.608	6.966
Fornecedores Convênio	506	498
Empréstimos e Financiamentos	915	620
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	3.061	3.187
Tributos a Pagar	148	193
Obrigações Sociais e Trabalhistas	443	538
Receitas Diferidas	403	380
Partes Relacionadas	146	98
Dividendos a Pagar	-	15
Repasse a Terceiros	510	441
Passivo de arrendamento	933	875
Outros Passivos	591	525
Passivo Não Circulante	6.366	5.933
Empréstimos e Financiamentos	2	4
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	340	296
Receitas Diferidas	1.520	923
Provisão para Demandas Judiciais	856	1.285
Tributos a Pagar	30	43
Passivo de arrendamento	3.593	3.369
Tributos Diferidos	6	5
Passivos com Partes Relacionadas	11	-
Outros Passivos	8	8
Patrimõnio Líquido	1.958	2.367
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMõNIO LÍQUIDO	22.588	22.636

Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais (R\$ milhões)

R\$ milhões	31.03.2019	31.03.2018
Lucro (prejuízo) Líquido do exercício	(49)	64
Ajustes em:		
Depreciação e Amortização	218	204
Equivalência Patrimonial	(10)	(6)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	19	(27)
Juros e Variações Monetárias, não realizados	181	174
Provisões para demandas judiciais, líquidas de reversões	38	162
Perda estimada com créditos de Liquidação Duvidosa	122	168
Perda com alienação de ativo imobilizado e intangível	10	9
Perda estimada do valor recuperável líquido dos estoques	25	25
Receita diferida reconhecida no resultado	(83)	(71)
Baixa de direito de uso e passivo de arrendamento	(4)	0
Remuneração Baseada em Ações	3	12
Outros	(1)	3
	469	717
(Aumento) Redução de Ativos		
Contas a Receber	(273)	(1.174)
Estoques	53	(1.022)
Tributos a Recuperar	75	(190)
Partes relacionadas	(17)	(8)
Depósitos judiciais	10	(58)
Despesas Antecipadas	(72)	(50)
Outros ativos	(9)	44
	(233)	(2.458)
(Aumento) Redução de Passivos		
Fornecedores	(1.905)	(680)
Tributos a Pagar	(11)	(34)
Obrigações sociais e trabalhistas	(95)	91
Repasse a Terceiros	(30)	5
Demandas Judiciais	(172)	(133)
Outros passivos	41	40
	(2.172)	(711)
(Aumento) Redução de Ativo e Passivo - Outros		
Dividendos recebidos de investidas	4	0
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3)	(91)
	1	(91)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	(1.935)	(2.543)
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(158)	(125)
Alienação de bens do ativo imobilizado e intangível	0	8
Instrumentos Financeiros	(9)	0
Caixa Líquido aplicado nas Atividades de Investimento	(167)	(117)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Captações	1.238	1.268
Pagamento de principal	(1.247)	(1.251)
Pagamento de juros	(71)	(89)
Pagamentos de Principal - Arrendamento Mercantil	(136)	(122)
Pagamentos de Juros - Arrendamento Mercantil	(97)	(101)
Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	(313)	(295)
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	3.711	3.559
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	1.296	604
Varição no Caixa e Equivalentes	(2.415)	(2.955)

TELECONFERÊNCIA E WEBCAST DE RESULTADOS:

24 de abril de 2019

14h00 (Brasil) / 13h00 (NY) / 18h00 (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.

MOVVE (Modelo Operacional Via Varejo de Excelência): Modelo de gestão de loja implementado a partir de 2016. Versão 1.0 responsável pelo novo modelo de gestão e versão 2.0 responsável pelo novo modelo de remuneração.

Loja Digital: Modelo de loja com aproximadamente 150m2 que utilizamos para testar novas tecnologias que visem a melhoria da experiência do consumidor.

Loja Quiosque: Modelo de loja que, além de propiciar o experimento de novas regiões, permite a entrada da Via Varejo em áreas mais adensadas.

Loja Smart: Modelo de loja que possui mais tecnologia embarcada e metragens que variam de 350m2 a 1.000m2.

Loja Compacta: Modelo de loja que possui mais tecnologia embarcada e metragens que variam de 50m2 a 150m2.

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 desenvolvido em conjunto com a Accenture com intuito de criar uma 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).

