



# RESULTADOS

## 4T19

**25 de março de 2020** – Via Varejo S.A., maior varejista de eletroeletrônicos e móveis do Brasil, anuncia os seus **resultados consolidados** para o quarto trimestre (**4T19**). Desde 1º de janeiro de 2019 a Companhia adota as normas do pronunciamento contábil CPC 06 (R2) (IFRS 16) – Arrendamentos. 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 nº3 e 18 em nossas DFs.

## Destaques 4T19\*

- Reversão de prejuízo de R\$282 milhões para Lucro Líquido operacional de R\$78 milhões.
- Margem bruta de 30,2%, 3,7 p.p. acima do 4T18, com Lucro Bruto operacional atingindo no trimestre R\$2,3 bilhões.
- Margem EBITDA Ajustada de 8,0%, 3,8 p.p. acima do 4T18, com EBITDA Ajustado operacional atingindo R\$605 milhões.
- Encerramos o trimestre com caixa, incluindo recebíveis de cartão de crédito não descontados, de R\$4,4 bilhões.
- Realização da maior Black Friday do Brasil, com venda total de R\$1,1 bilhão em um dia, sendo 48% no canal Online.
- Crescimento robusto de 68% do 1P em dez/19 e 29% no 4T19.
- Crescimento robusto de 69% do 3P em dez/19 e 58% no 4T19.
- Crescimento exponencial de usuários ativos nos Apps, de 1,4 milhão em junho/19 para 5,3 milhões em dez/19.
- App mais baixado na Black Friday.

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

## Mensagem da Administração

No momento em que preparávamos o relatório e consolidávamos os dados dos resultados do quarto trimestre de 2019, o Brasil e o mundo atravessava e segue atravessando um cenário inédito em sua história. Uma pandemia que se alastrou em um mundo altamente conectado. O momento é único, exigiu ações rápidas e agilidades jamais vistas. Neste sentido, a Via Varejo, priorizando a saúde de seus colaboradores, se propôs a liberar os funcionários do grupo de risco e demais a trabalhar de casa, seguiu as orientações das autoridades federais, estaduais e municipais, paralisou a produção na Bartira e fechou todas as lojas físicas, mantendo em operação o *e-commerce* através dos canais online, buscando atender às necessidades de nossos clientes e do povo brasileiro durante este momento difícil pelo qual passa toda a sociedade. Também mantivemos ativos nossos canais de atendimento, tanto online como por telefone, mantendo comunicação direta e transparente com nossos clientes.

Nesse cenário repentinamente conturbado por fatores externos, precisamos nos voltar para os ativos fortes que nos acompanham desde o início de nossa jornada de transformação: nossos clientes, nossas marcas, nossas lojas, nossa gente, nossa logística. Mais do que nunca, precisamos seguir nessa jornada, seguir com nosso plano de recuperação. Um plano claro, detalhado, que começou em agosto de 2019. Um plano feito em etapas, que batizamos de “**fazer varejo de novo**”, “**fazer varejo com excelência**” e “**ir além do varejo**”. Conseguimos implementar todas as iniciativas que nos propusemos para “fazer varejo de novo”. Melhoramos nossas lojas, a experiência do cliente e engajamento interno. Deixamos as plataformas estáveis e funcionais, melhoramos os prazos de entrega, relacionamento com fornecedores, geração de caixa e, é claro, passamos a atrair talentos. Por isso e muito mais, temos convicção que já estamos no ciclo positivo entre fazer varejo de novo e fazer varejo com excelência.

No início, nas **lojas físicas**, mudamos os incentivos e o poder de negociação dos vendedores, além do modelo de treinamento (PROVE). Tornamos para eles tudo muito mais fácil, simples e intuitivo. Há 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 e melhor ambiente de trabalho (ar condicionado, limpeza, pintura, renovação de fachada, novos layouts). O sistema Via+ já está processando 70% das vendas físicas. E em breve, também terá novidades: além de novas funcionalidades de crédito, oferecerá o sortimento do 3P, ou seja, teremos nossos mais de 20 mil vendedores oferecendo produtos de nossos mais de 5 mil parceiros. O Via+ também estará disponível em versão de aplicativo na mão de cada vendedor, através de uma ferramenta mobile na qual o cliente já poderá fazer seu pagamento de forma muito mais ágil.

Colocamos mais foco no **Crediário**. Neste trimestre observamos novamente crescimento na participação, 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 compor a proposta do cliente baseada em valor da entrada, valor das parcelas e número de parcelas.

Somos o **maior vendedor de móveis** do Brasil, e observamos crescimento de 8% no setor no período, elevando nosso comprometimento com a categoria.

No **e-commerce** demos prioridade para estabilizar e ampliar nossa capacidade operacional. Como sabem, realizamos a maior Black Friday do Brasil! Estamos confiantes que o processo de recuperação do 1P foi feito e seguimos com nosso projeto de transformação da plataforma. O 1P apresentou crescimento robusto de 29% no período sobre o ano passado. Já neste ano, estamos observando uma aceleração. O Marketplace (3P) continua com crescimento importante e apresentou crescimento de 58% no 4T19. Nosso **e-commerce**, que aumentou participação em 5 p.p. no GMV Total do 4T19 vs 4T18.

Nas **plataformas de 1P e 3P** colocamos em prática mais de 100 pacotes de melhorias para estabilização e performance. Essa higienização, alinhada ao preciso uso de dados e melhor comunicação com os clientes passou a capturar excelentes resultados que incluem aumento da conversão nas vendas e maior fidelização. Um excepcional exemplo foi o crescimento no número de usuários ativos (MAU) nos aplicativos da Casas Bahia e Ponto Frio desde o início de junho/19, saindo de 1,5 milhão de usuários ativos para 5 milhões ao final do ano de 2019. Já em janeiro/20, atingimos 7,4 milhões de usuários ativos, um crescimento de 5 vezes. A partir de set/19, revertemos a tendência de queda de visitas nos canais *Online (desk, mobile e app)*. Se compararmos os períodos de dez/19 vs dez/18, o número de visitas nestes canais digitais cresceu 50%. Já no app, o crescimento foi ainda superior, saltando mais de 175%. Em fevereiro/20, *versus* ao mesmo período do ano anterior, o crescimento de visitas no app foi ainda mais surpreendente, cerca de 300%.

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 em diferentes geografias e com mensagens distintas, utilizando muito mais intensamente nossa base de dados.

Em **logística**, a integração dos estoques do mundo físico e online foi concluída. Terminamos o 4T19 com 26% das vendas no canal online sendo retiradas em loja, apesar do *freezing* do Retira Rápido para a Black Friday. Em dezembro, como a plataforma respondeu muito bem, mostramos grande melhora atingindo 31% das vendas no Retira Rápido, disponível em 100% das lojas. Nas entregas, tivemos excelente evolução nos prazos: as entregas em 24 horas saíram de 7% para 28%, em 48 horas saíram de 26% para 47% para todo país. No 2º semestre, iremos capturar ganhos com a instalação do sistema *Manhattan (WMS)*, que reduzirá custos e aumentará o nível de serviço nos CDs. Outra excelente notícia foi dobrar o número de

mercadorias expedidas dos 60 *mini-hubs*, mostrando que estamos no caminho certo de posicionar nossos produtos cada vez mais próximos aos nossos clientes. Este ano devemos passar de 60 para 120 *mini-hubs*. Encerramos o 4T19 expandindo o GMV total (Lojas + *e-commerce*) em 7,3%, enquanto no GMV *Online* tivemos crescimento de 35% em relação ao mesmo período do ano passado. A receita bruta consolidada foi de R\$8,9 bilhões, 3,9% superior ao 4T18. O lucro bruto consolidado foi de R\$2,3 bilhões, representando uma margem bruta de 30,2% e crescimento de 15,2% no período. Nosso EBITDA ajustado atingiu R\$605 milhões e a margem EBITDA foi de 8,0%, com aumento de 91,4% em relação ao 4T18. Excluindo o efeito do IFRS 16, o EBITDA ajustado atingiu R\$445 milhões e a margem foi de 5,8%. No período, registramos lucro líquido no valor de R\$78 milhões ao excluir os efeitos não recorrentes.

Inauguramos dez (10) lojas no 4T19, totalizando 1.071 lojas. Seguimos em 2020 com a estratégia de abertura de lojas com foco nas regiões Norte e Nordeste e em regiões com potencial de crescimento, escoamento logístico e onde ainda não estamos presentes, com a avaliação contínua do desempenho do nosso parque de lojas. Nas lojas existentes, mesmo após a troca de cerca de 7 mil computadores, 20 mil cadeiras e mais de 600 intervenções em ar condicionado, manteremos investimentos em reformas.

A Companhia continuou o trabalho de aproximação com os parceiros financeiros e com as seguradoras, reforçando o relacionamento com as já existentes e, também, atraindo novos interessados. Concluímos o alongamento de uma dívida que teria o vencimento em fev/20 para dez/21, através de uma emissão de Debênture em dez/19, com vencimento de 2 anos. Além disso, mantivemos o movimento de adequação dos estoques e otimização do capital de giro. Terminamos o trimestre com R\$4,6 bilhões em estoques e 77 dias de cobertura, inferior aos R\$4,8 bilhões observados no 4T18. Dessa forma, seguimos comprometidos com a melhora da liquidez financeira, que somada às diversas iniciativas operacionais em curso, tem proporcionado tranquilidade para continuar a retomada da Via Varejo.

Por fim, acreditamos que para atravessar a turbulência criada por esse cenário externo será preciso grande capacidade de adaptação, enorme agilidade e muita experiência embarcada. As mudanças feitas nesses 9 meses de transformação comprovam a capacidade que a Via Varejo tem de se adaptar às mudanças. Nosso time têm vivências e êxitos em cenários de crise, no varejo e em diversos setores, o que nos dá segurança de seguir com a transformação. Estamos seguros de ter a estratégia, a energia e o time perfeito para superá-los. Ao mesmo tempo, a agenda para 2020 ainda é muito positiva. Foram muitas conquistas até agora, mas acreditem: nossa jornada está só começando.

## Diretoria Executiva

## Airfox e banQi

Foi aprovado o exercício da opção de compra de 80% da Airfox (parceiro de tecnologia baseado em Boston, EUA), podendo inclusive chegar a 100%. Esta parceria criou o **banQi**, nossa carteira digital, que será capaz de atender todas as necessidades do dia a dia dos nossos clientes: pagar contas, uso de cartão pré-pago, transferências p2p, fazer depósitos e saques nas lojas, recarga do bilhete único, transporte por aplicativo, recarga de celular, contratar serviços de streaming, contratação de seguros, pagar e acompanhar nosso carnê digital da Casas Bahia e, posteriormente, contratação de empréstimos e outros serviços. Com a aquisição passamos a ter a Airfox como nosso “*lab digital*”, com a missão e compromisso de desenvolver novas soluções tecnológicas para todas as áreas da Companhia.

## Conclusão da Investigação

Conforme noticiado nos Fatos Relevantes publicados em 13 de novembro e 12 de dezembro de 2019, ao final de setembro e no início de outubro de 2019 a Companhia recebeu denúncias anônimas relativas a supostas irregularidades contábeis. Tendo tomado conhecimento das alegações, a Companhia prontamente constituiu um Comitê de Investigação, que então contratou assessores externos especializados para conduzir uma investigação independente acerca do assunto. A investigação foi inicialmente dividida em duas fases, em função dos períodos investigados, sendo posteriormente acrescida de uma terceira fase com o intuito de aprofundar a análise relativa a determinados achados da segunda fase.

Em 18 de março de 2020 a Investigação Independente foi concluída, tendo o Comitê de Investigação reportado os achados e as conclusões da referida investigação à administração da Companhia. Em 25 de março de 2020, o relatório final preparado pelos assessores independentes foi apresentado ao Conselho de Administração. A Companhia publicou Fato Relevante no dia 25 de março de 2020 noticiando ao mercado a conclusão e os principais achados da investigação. Cabe ainda mencionar que como resultado da Investigação Independente, a Administração da Companhia identificou e quantificou determinados ajustes às suas demonstrações financeiras para o exercício findo em 31 de dezembro de 2019 conforme detalhado na nota explicativa 1 das Demonstrações Financeiras (DF's).

### Conciliação Eventos Não-Recorrentes no 4T19 :

Conciliação Ajustes	Contábil	Ajustes não Recorrentes	Operacional	IFRS 16	Operacional Ex- IFRS 16
	4T19	Var.	4T19	Var.	4T19
<b>R\$ milhões</b>					
Receita Líquida	7.613	(13)	7.600		7.600
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(5.372)</b>	<b>90</b>	<b>(5.282)</b>	<b>5</b>	<b>(5.287)</b>
<b>Depreciação (Logística)</b>	<b>(26)</b>		<b>(26)</b>	<b>(11)</b>	<b>(15)</b>
Lucro Bruto	2.215	77	2.292	(6)	2.298
<b>SG&amp;A</b>	<b>(2.311)</b>	<b>582</b>	<b>(1.729)</b>	<b>155</b>	<b>(1.884)</b>
Resultado da Equivalência Patrimonial	15		15		15
<b>Outras Despesas e Receitas Operacionais</b>	<b>(771)</b>	<b>731</b>	<b>(40)</b>	<b>14</b>	<b>(54)</b>
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>(202)</b>		<b>(202)</b>	<b>(103)</b>	<b>(99)</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(185)</b>	<b>(22)</b>	<b>(207)</b>	<b>(70)</b>	<b>(137)</b>
<b>Imposto de Renda</b>	<b>364</b>	<b>(416)</b>	<b>(52)</b>	<b>3</b>	<b>(55)</b>
Lucro Líquido (Prejuízo)	(875)	(953)	78	(6)	85
<b>EBITDA</b>			<b>565</b>		<b>391</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>			<b>605</b>		<b>445</b>

Ajustes Não Recorrentes - 4T19	R\$ Milhões
Contingências	1.314
Créditos (ICMS PIS/COFINS)	(19)
Despesas com Investigação	13
Provisão Cnova	(16)
Impairment Imobilizado e Intangível	76
<b>Impacto LAIR</b>	<b>1.369</b>
IR&CSLL	(416)
<b>Impacto Total</b>	<b>953</b>

## Desempenho Operacional

Destaques	4T19*	4T18	%	2019*	2018	%
Receita Bruta	8.875	8.544	3,9%	29.848	30.583	(2,4%)
Receita Líquida	7.600	7.519	1,1%	25.642	26.928	(4,8%)
Margem Bruta	30,2%	26,5%	370bps	28,9%	29,8%	(87bps)
EBITDA Ajustado <sup>1</sup>	605	316	91,4%	1.736	2.046	(15,2%)
Margem EBITDA Ajustada	8,0%	4,2%	375bps	6,8%	7,6%	(83bps)
Lucro Líquido	78	(282)	na	(479)	(291)	64,5%
Caixa Líquido com recebíveis não descontados <sup>2</sup>	2.213	4.442	(2.229)	2.213	4.442	(2.229)

(\*) 4T19 e 2019 apresenta valores operacionais

(<sup>1</sup>) Excluindo as outras receitas e despesas operacionais

(<sup>2</sup>) 2018 ajustado conforme IFRS 16

	4T19*	4T18	%	2019*	2018	%
Vendas Mesmas Lojas - Receita Bruta (%)	(0,6%)	0,0%		(2,6%)	3,6%	
GMV Total (e-commerce e Lojas)	9.363	8.728	7,3%	31.207	31.084	0,4%
GMV e-commerce	2.272	1.684	34,9%	6.357	6.007	5,8%
GMV (1P)	1.724	1.338	28,8%	4.659	4.962	(6,1%)
GMV Marketplace (3P)	548	346	58,3%	1.698	1.045	62,5%
Penetração (%) e-commerce	24,3%	19,3%	0.497bps	20,4%	19,3%	0.105bps
Penetração Marketplace (% GMV e-commerce)	24,1%	20,6%	0.357bps	26,7%	17,4%	0.932bps
Penetração Retira Rápido (% GMV e-commerce)	26,0%	31,1%	(510bps)	27,2%	31,2%	(400bps)

\*Retira Rápido no critério GMV Faturado e produtos elegíveis.

## Desempenho de Receita

R\$ milhões	4T19	4T18	%	2019	2018	%
Lojas Físicas	7.091	7.043	0,7%	24.849	25.077	(0,9%)
Online	1.784	1.417	26,0%	4.894	5.183	(5,6%)
Atacado*	0	84	na	104	323	(67,8%)
Receita Bruta	8.875	8.544	3,9%	29.848	30.583	(2,4%)

(\*) Canal descontinuado ao longo do 2019

### Lojas Físicas

A receita bruta de lojas físicas apresentou crescimento de 0,7% vs. 4T18. As vendas “mesmas lojas” do 4T19 tiveram estabilidade, apresentando variação de (0,6%) p.p., mas já em recuperação em relação ao 3T19.

### Online

O GMV Faturado foi de R\$2,2 bilhões no trimestre, atingindo crescimento expressivo de 35%. A estabilidade das ferramentas no canal *online* (Sites e Aplicativos), a introdução de pacote de 100 melhorias e o sucesso das iniciativas de marketing foram cruciais para um excelente resultado, que teve sua virada de forma expressiva na maior Black Friday do Brasil, especialmente o 1P que reverteu a tendência de queda dos 9M19 e cresceu 29% no 4T19, atingindo R\$1,7 bilhão. Continuamos a observar uma clara evolução de performance do e-commerce este ano.

O GMV faturado do 3P apresentou crescimento de 58,3% no período, fruto da estratégia de contínua expansão no número de *sellers* e maior oferta de produtos e melhoria do nível de serviço.

A receita bruta do canal *online* apresentou crescimento de 26% no 4T19 em relação ao 4T18. Fruto das melhorias nos prazos de entrega, avanços na plataforma tecnológica e ofertas de produtos, além do robusto crescimento do 3P.

Adicionalmente, gostaríamos de lembrar que encerramos a unidade de Atacado ao longo de 2019.

## Abertura Receita

R\$ milhões	4T19	4T18	%	2019	2018	%
Mercadoria	8.020	7.637	5,0%	26.541	27.102	(2,1%)
Serviços de Frete e Montagem	119	122	(2,5%)	422	415	1,7%
Serviços	277	365	(24,1%)	1.143	1.362	(16,1%)
Crediário/Cartões	459	420	9,3%	1.742	1.704	2,2%
<b>Receita Bruta</b>	<b>8.875</b>	<b>8.544</b>	<b>3,9%</b>	<b>29.848</b>	<b>30.583</b>	<b>(2,4%)</b>
Frete, serviços, crediário e montagem	855	907	(5,7%)	3.307	3.481	(5,0%)
<b>% Receita Bruta Total</b>	<b>9,6%</b>	<b>10,6%</b>	<b>(98bps)</b>	<b>11,1%</b>	<b>11,4%</b>	<b>(30bps)</b>

No 4T19, a performance das vendas de mercadorias combinada com a maior penetração do financiamento de mercadorias, gerou impacto positivo 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 4T19. Neste contexto, a Companhia intensificou os seus esforços para a expansão do Carnê, cuja participação na composição de vendas totais +0,5p.p. e receita +9,3% cresceram no período. Nas lojas, no 4T19, a participação do Carnê foi de 14,4%, superior em 1,6 p.p. em relação ao 4T18.

Composição das vendas por meios de pagamento:

Composição das Vendas	4T19	4T18	%	2019	2018	%
À vista	24,0%	23,7%	30bps	22,4%	24,0%	(160bps)
Carnê	10,8%	10,3%	50bps	11,3%	10,6%	70bps
Cartão de Crédito - Co-branded	12,0%	12,2%	(20bps)	11,9%	11,6%	30bps
Cartão de Crédito - Outros	53,2%	53,8%	(60bps)	54,5%	53,7%	80bps

## Lucro Bruto

R\$ milhões	4T19*	4T18	%	2019*	2018	%
Lucro Bruto Operacional	2.292	1.990	15,2%	7.420	8.027	(7,6%)
Margem Bruta Operacional	30,2%	26,5%	370bps	28,9%	29,8%	(89bps)

(\*) 4T19 e 2019 apresenta valores operacionais

No 4T19 o lucro bruto operacional cresceu 15,2% e encerrou com margem bruta operacional de 30,2%, superior em 3,7 p.p. vs 4T18, evolução ocorrida em função da estratégia vencedora que adotamos nas lojas e departamento comercial já no início da nova gestão. Na Black Friday, reduzimos, enfim, os estoques de giro lento.

## Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R\$ milhões	4T19*	4T18	%	2019*	2018	%
SG&A Operacional	(1.729)	(1.738)	(0,5%)	(5.913)	(6.192)	(4,5%)
% Receita Líquida	(22,7%)	(23,1%)	41bps	(23,0%)	(23,0%)	(5bps)

(\*) 4T19 e 2019 apresenta valores operacionais

No 4T19 as despesas com vendas, gerais e administrativas operacionais apresentaram redução de (0,5%), mesmo com a GMV Total (Lojas e e-commerce) crescendo R\$635 milhões. A melhora se deve principalmente a redução na despesa de pessoal e PDD.

## EBITDA Ajustado

R\$ milhões	4T19*	4T18	%	2019*	2018	%
EBITDA Ajustado Operacional	605	316	91,4%	1.736	2.046	(15,2%)
Margem EBITDA Ajustada Operacional	8,0%	4,2%	375bps	6,8%	7,6%	(83bps)

(\*) 4T19 e 2019 apresenta valores operacionais

O EBITDA Ajustado operacional no 4T19 atingiu R\$ 605 milhões, com aumento de 91,4% frente ao 4T18, e a margem EBITDA ajustada operacional do período foi de 8,0%. Ex-IFRS16 a margem EBITDA ajustada foi de 5,8%.

## Desempenho Financeiro

R\$ milhões	4T19*	4T18	%	2019*	2018	%
<b>Receitas financeiras</b>	<b>13</b>	<b>23</b>	<b>(43,5%)</b>	<b>59</b>	<b>56</b>	<b>5,4%</b>
<b>Despesas financeiras</b>	<b>(246)</b>	<b>(265)</b>	<b>(7,2%)</b>	<b>(1.076)</b>	<b>(1.125)</b>	<b>(4,4%)</b>
Despesas Financeiras Dívidas	(43)	(9)	na	(104)	(67)	55,2%
Despesas Financeiras CDCI	(58)	(61)	(4,9%)	(238)	(260)	(8,5%)
Custo Venda Recebível do Cartão	(37)	(94)	(60,6%)	(311)	(391)	(20,5%)
Juros de Passivo de arrendamento	(108)	(101)	6,9%	(423)	(407)	3,9%
<b>Resultado financeiro antes de atualizações</b>	<b>(233)</b>	<b>(242)</b>	<b>(3,7%)</b>	<b>(1.017)</b>	<b>(1.069)</b>	<b>(4,9%)</b>
% Receita Líquida	(3,1%)	(3,2%)	16bps	(4,0%)	(4,0%)	1bps
Outros	48	(25)	na	55	(78)	na
Ajustes 4T19	(22)	0	na	(22)	0	na
<b>Resultado financeiro líquido operacional</b>	<b>(207)</b>	<b>(267)</b>	<b>(22,4%)</b>	<b>(984)</b>	<b>(1.147)</b>	<b>(14,2%)</b>
% Receita Líquida	(2,7%)	(3,6%)	83bps	(3,8%)	(4,3%)	42bps

(\*) 4T19 e 2019 apresenta valores operacionais

No 4T19, o resultado financeiro líquido operacional atingiu (R\$207) milhões, com melhora de 0,83 p.p. frente ao 4T18, representando 2,7% da receita líquida.

### Lucro Líquido (Prejuízo)

R\$ milhões	4T19*	4T18	%	2019*	2018	%
LAI R Operacional	130	(416)	na	(635)	(424)	50%
% Receita Líquida	1,7%	(5,5%)	724bps	(2,5%)	(1,6%)	(90bps)
Imposto de Renda Operacional	(52)	134	(138,5%)	155	133	na
<b>Lucro Líquido (Prejuízo) Operacional</b>	<b>78</b>	<b>(282)</b>	<b>na</b>	<b>(479)</b>	<b>(291)</b>	<b>64,5%</b>
<b>Margem Líquida Operacional</b>	<b>1,0%</b>	<b>(3,7%)</b>	<b>477bps</b>	<b>(1,9%)</b>	<b>(1,1%)</b>	<b>(79bps)</b>

(\*) 4T19 e 2019 apresenta valores operacionais

A Companhia apresentou lucro líquido operacional de R\$78 milhões no 4T19 vs. prejuízo de R\$(282) milhões no 4T18.

### Ciclo Financeiro

R\$ milhões	2019	2018	(+/-)
<b>(+/-) Estoques</b>	<b>4.565</b>	<b>4.781</b>	<b>(216)</b>
Dias Estoques <sup>1</sup>	77	78	(1 dias)
<b>(+/-) Fornecedores<sup>2</sup></b>	<b>7.925</b>	<b>9.073</b>	<b>(1.148)</b>
Dias Fonecedores Total <sup>1</sup>	133	149	(16 dias)
<b>Variação Ciclo Financeiro</b>	<b>3.360</b>	<b>4.292</b>	<b>(932)</b>

(<sup>1</sup>) Dias de CMV

(<sup>2</sup>) Fornecedores + Fornecedores Convênio

Encerramos o 4T19 com redução nos estoques e fornecedores, observando uma variação de R\$ 932 milhões no ciclo financeiro. Novamente, houve importante redução de estoques (redução de R\$ 216 milhões vs 4T18 devido a estratégia bem sucedida da Cia na Black Friday. Na conta fornecedores, reduzimos os prazos, em dias, conforme estratégia adotada pela nova gestão.

### Endividamento

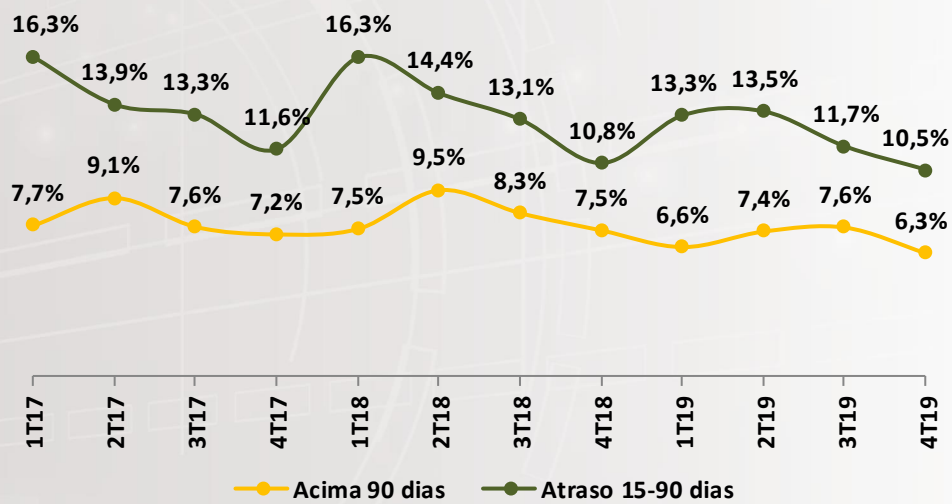
R\$ milhões	2019	2018	(+/-)
Caixas e Equivalentes de Caixa	1.364	3.711	(2.347)
Recebíveis de Cartão não descontados <sup>1</sup>	3.004	1.656	+1.348
Dívida Financeira	(2.155)	(925)	(1.230)
<b>Caixa Líquido Ajustado Incluindo Recebíveis Não Descontados</b>	<b>2.213</b>	<b>4.442</b>	<b>(2.229)</b>
EBITDA Ajustado Operacional 12m	1.736	2.046	
Caixa Líquido/EBITDA Operacional 12m	1,3x	2,2x	

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

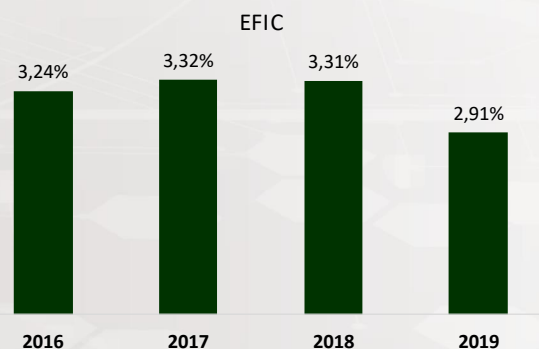
Encerramos o trimestre com uma posição de Caixa total de R\$4,4 bilhão e Caixa Líquido Ajustado de R\$2,2 bilhões, incluindo a carteira de recebíveis não descontados no valor de R\$ 3,0 bilhões. A redução de 2,2 bilhões frente ao 4T18, apesar da redução de estoques, está relacionada com a menor geração de caixa operacional nos 9M19 e 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 4T19 mantivemos aproximadamente 90% das decisões de crédito realizadas através de sistema automatizado.



## Investimentos

No 4T19 os investimentos da Via Varejo totalizaram R\$ 114 milhões, direcionados principalmente para a abertura de novas lojas e evolução tecnológica, divididos conforme o quadro abaixo.

R\$ milhões	4T19	4T18	%	2019	2018	%
Logística	7	17	(61,3%)	28	44	(36,2%)
Novas Lojas	18	63	(72,1%)	97	133	(27,5%)
Reforma de lojas	13	12	4,9%	54	80	(32,8%)
TI	69	111	(37,6%)	225	377	(40,3%)
Outros	8	6	28,9%	33	29	11,5%
<b>Total</b>	<b>114</b>	<b>209</b>	<b>(45,6%)</b>	<b>436</b>	<b>664</b>	<b>(34,3%)</b>

## Movimentação de Lojas por Formato

Casas Bahia	31.12.2018	30.09.2019	Abertas	Fechadas	31.12.2019
Rua	619	660	8	0	668
Shopping	179	182	2	0	184
Quiosque	9	3	0	0	3
<b>Consolidado (total)</b>	<b>807</b>	<b>845</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	<b>855</b>
<b>Área de Vendas (mil m<sup>2</sup>)</b>	<b>924</b>	<b>938</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>946</b>
<b>Área Total (mil m<sup>2</sup>)</b>	<b>1.261</b>	<b>1.286</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	<b>1.298</b>

Pontofrio	31.12.2018	30.09.2019	Abertas	Fechadas	31.12.2019
Rua	124	112	0	0	112
Shopping	98	101	0	0	101
Quiosque	6	3	0	0	3
<b>Consolidado (total)</b>	<b>228</b>	<b>216</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>216</b>
<b>Área de Vendas (mil m<sup>2</sup>)</b>	<b>141</b>	<b>134</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>134</b>
<b>Área Total (mil m<sup>2</sup>)</b>	<b>188</b>	<b>180</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>180</b>

Consolidado	31.12.2018	30.09.2019	Abertas	Fechadas	31.12.2019
Rua	743	772	8	0	780
Shopping	277	283	2	0	285
Quiosque	15	6	0	0	6
<b>Consolidado (total)</b>	<b>1.035</b>	<b>1.061</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	<b>1.071</b>
<b>Área de Vendas (mil m<sup>2</sup>)</b>	<b>1.065</b>	<b>1.072</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>1.079</b>
<b>Área Total (mil m<sup>2</sup>)</b>	<b>1.449</b>	<b>1.466</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	<b>1.478</b>

### Informações Operacionais\*

#### Demonstração do Resultado Consolidado

R\$ milhões	4T19*	4T18	Δ	2019*	2018	Δ
<b>Receita Bruta</b>	<b>8.875</b>	<b>8.544</b>	<b>3,9%</b>	<b>29.848</b>	<b>30.583</b>	<b>(2,4%)</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>7.600</b>	<b>7.519</b>	<b>1,1%</b>	<b>25.642</b>	<b>26.928</b>	<b>(4,8%)</b>
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(5.282)</b>	<b>(5.484)</b>	<b>(3,7%)</b>	<b>(18.041)</b>	<b>(18.730)</b>	<b>(3,7%)</b>
Depreciação (Logística)	(26)	(45)	(42,2%)	(181)	(171)	6,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>2.292</b>	<b>1.990</b>	<b>15,2%</b>	<b>7.420</b>	<b>8.027</b>	<b>(7,6%)</b>
Despesas com Vendas	(1.517)	(1.434)	5,8%	(5.158)	(5.158)	(0,0%)
Despesas Gerais e Administrativas	(212)	(304)	(30,2%)	(755)	(1.034)	(27,0%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	15	19	(21,1%)	47	40	16,3%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(40)	(265)	(85,0%)	(503)	(539)	(6,6%)
<b>Total das Despesas Operacionais</b>	<b>(1.753)</b>	<b>(1.984)</b>	<b>(11,6%)</b>	<b>(6.369)</b>	<b>(6.691)</b>	<b>(4,8%)</b>
Depreciação e Amortização	(202)	(155)	30,3%	(702)	(613)	14,4%
<b>EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras</b>	<b>337</b>	<b>(149)</b>	<b>na</b>	<b>349</b>	<b>723</b>	<b>na</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(207)</b>	<b>(267)</b>	<b>(22,4%)</b>	<b>(984)</b>	<b>(1.147)</b>	<b>(14,2%)</b>
<b>Lucro Operacional antes do I.R.</b>	<b>130</b>	<b>(416)</b>	<b>na</b>	<b>(635)</b>	<b>(424)</b>	<b>49,6%</b>
Imposto de Renda	(52)	134	na	155	133	17,0%
<b>Lucro Líquido (Prejuízo)</b>	<b>78</b>	<b>(282)</b>	<b>na</b>	<b>(479)</b>	<b>(291)</b>	<b>64,5%</b>
<b>EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras</b>	<b>337</b>	<b>(149)</b>	<b>na</b>	<b>349</b>	<b>723</b>	<b>(51,7%)</b>
Depreciação (Logística)	26	45	(42,2%)	181	171	6,0%
Depreciação e Amortização	202	155	30,3%	702	613	14,4%
<b>EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras<sup>1</sup></b>	<b>565</b>	<b>51</b>	<b>na</b>	<b>1.232</b>	<b>1.507</b>	<b>(18,2%)</b>
Outras Despesas e Receitas Operacionais	40	265	(85,0%)	503	539	(6,6%)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>605</b>	<b>316</b>	<b>91,4%</b>	<b>1.736</b>	<b>2.046</b>	<b>(15,2%)</b>
<b>% sobre Receita Líquida de Vendas</b>	<b>4T19*</b>	<b>4T18</b>	<b>Δ</b>	<b>2019*</b>	<b>2018</b>	<b>Δ</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>30,2%</b>	<b>26,5%</b>	<b>3,7 p.p.</b>	<b>28,9%</b>	<b>29,8%</b>	<b>(0,9 p.p.)</b>
Despesas com Vendas	(20,0%)	(19,1%)	(0,9 p.p.)	(20,1%)	(19,2%)	(0,9 p.p.)
Despesas Gerais e Administrativas	(2,8%)	(4,0%)	1,2 p.p.	(2,9%)	(3,8%)	0,9 p.p.
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,2%	0,3%	(0,1 p.p.)	0,2%	0,2%	0,0 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(0,5%)	(3,5%)	3,0 p.p.	(2,0%)	(2,0%)	0,0 p.p.
<b>Total das Despesas Operacionais</b>	<b>(23,1%)</b>	<b>(26,4%)</b>	<b>3,3 p.p.</b>	<b>(24,8%)</b>	<b>(24,8%)</b>	<b>0,0 p.p.</b>
Depreciação e Amortização	(2,7%)	(2,1%)	(0,6 p.p.)	(2,7%)	(2,3%)	(0,4 p.p.)
<b>EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras</b>	<b>4,4%</b>	<b>(2,0%)</b>	<b>6,4 p.p.</b>	<b>1,4%</b>	<b>2,7%</b>	<b>(1,3 p.p.)</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(2,7%)</b>	<b>(3,6%)</b>	<b>0,9 p.p.</b>	<b>(3,8%)</b>	<b>(4,3%)</b>	<b>0,5 p.p.</b>
<b>Lucro Operacional antes do I.R.</b>	<b>1,7%</b>	<b>(5,5%)</b>	<b>7,2 p.p.</b>	<b>(2,5%)</b>	<b>(1,6%)</b>	<b>(0,9 p.p.)</b>
Imposto de Renda	(0,7%)	1,8%	(2,5 p.p.)	0,6%	0,5%	0,1 p.p.
<b>Lucro Líquido (Prejuízo)</b>	<b>1,7%</b>	<b>(3,7%)</b>	<b>5,4 p.p.</b>	<b>(1,9%)</b>	<b>(1,1%)</b>	<b>(0,8 p.p.)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>7,4%</b>	<b>0,7%</b>	<b>6,7 p.p.</b>	<b>4,8%</b>	<b>5,6%</b>	<b>(0,8 p.p.)</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>8,0%</b>	<b>4,2%</b>	<b>3,8 p.p.</b>	<b>6,8%</b>	<b>7,6%</b>	<b>(0,8 p.p.)</b>

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

### Balço Patrimonial

Ativo		
R\$ milhes	2019	2018
<b>Ativo Circulante</b>	<b>12.452</b>	<b>13.552</b>
Caixas e Equivalentes de Caixa	1.364	3.711
Contas a Receber	5.112	3.768
Cartes de Crdito	2.922	1.627
Carns - Financiamento ao Consumidor	2.196	2.073
Outros	228	307
Contas a Receber B2B	206	223
Provisao para Devedores Duvidosos	(440)	(462)
Estoques	4.565	4.781
Tributos a Recuperar	1.050	1.060
Partes Relacionadas	139	132
Despesas Antecipadas	54	33
Instrumentos financeiros - hedge de valor justo	2	0
Outros Ativos	166	67
<b>Ativo No Circulante</b>	<b>11.972</b>	<b>11.124</b>
<b>Realizavel a Longo Prazo</b>	<b>5.573</b>	<b>4.798</b>
Contas a Receber	366	217
Cartes de Crdito	82	29
Carns - Financiamento ao Consumidor	333	224
Provisao para Devedores Duvidosos	(49)	(36)
Tributos a Recuperar	2.794	2.519
Tributos Diferidos	1.467	888
Partes Relacionadas	123	190
Instrumentos financeiros	43	0
Depositos Judiciais	629	964
Outros Ativos	151	20
<b>Investimentos</b>	<b>145</b>	<b>108</b>
<b>Ativo de Direito de Uso</b>	<b>1.369</b>	<b>1.444</b>
<b>Imobilizado</b>	<b>3.640</b>	<b>3.401</b>
<b>Intangivel</b>	<b>1.245</b>	<b>1.373</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>24.424</b>	<b>24.676</b>

### Passivo e Patrimnio Lquido

Passivo e Patrimnio Lquido		
R\$ milhes	2019	2018
<b>Passivo Circulante</b>	<b>15.733</b>	<b>15.325</b>
Fornecedores	7.278	8.652
Fornecedores Convnio	647	421
Emprstimos e Financiamentos	1.655	303
Carns - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	3.289	3.054
Tributos a Pagar	198	163
Obrigaes Sociais e Trabalhistas	401	535
Receitas Diferidas	369	401
Partes Relacionadas	119	154
Repasse de Terceiros	515	540
Passivo de arrendamento	609	548
Outros Passivos	653	554
<b>Passivo No Circulante</b>	<b>8.113</b>	<b>7.352</b>
Emprstimos e Financiamentos	500	622
Carns - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	457	346
Receita Diferida	1.266	1.605
Provisao para Demandas Judiciais	1.865	977
Tributos a Pagar	25	30
Passivo de arrendamento	3.974	3.752
Tributos Diferidos	6	6
Passivos com partes relacionadas	0	5
Outros Passivos	20	9
<b>Patrimnio Lquido</b>	<b>578</b>	<b>1.999</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMNIO LQUIDO</b>	<b>24.424</b>	<b>24.676</b>

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

R\$ milhões	2019	2018
Lucro Líquido (Prejuízo) do exercício	(1.433)	(291)
<b>Ajustes em:</b>		
Depreciações e Amortizações	883	785
Equivalência Patrimonial	(47)	(40)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(576)	(125)
Juros e Variações Monetárias, não realizadas	681	741
Provisão para demandas judiciais, líquidas de reversões	1.906	707
Perda estimada com créditos de Liquidação Duvidosa	585	630
Perda com alienação de ativo imobilizado e intangível	229	74
Perda estimada do valor recuperável líquido dos estoques	40	78
Receita diferida reconhecida no resultado	(368)	(300)
Baixa de direito de uso e passivo de arrendamento	37	(13)
Recuperação de tributos no exercício	(108)	-
Remuneração Baseada em Ações	15	11
Outros	(3)	7
	<b>1.841</b>	<b>2.264</b>
<b>(Aumento) Redução de Ativos</b>		
Contas a Receber	(2.072)	(629)
Estoques	176	(472)
Tributos a Recuperar	82	(558)
Partes relacionadas	(9)	115
Depósitos judiciais	367	19
Despesas Antecipadas	(21)	21
Outros ativos	(92)	(1)
	<b>(1.569)</b>	<b>(1.505)</b>
<b>Aumento (Redução) de Passivos</b>		
Fornecedores	(1.154)	874
Tributos a Pagar	35	13,00
Obrigações sociais e trabalhistas	(137)	(19)
Repasse de Terceiros	(25)	30
Receita diferida	-	4,00
Demandas Judiciais	(1.137)	(900)
Outros passivos	(58)	144
	<b>(2.480)</b>	<b>1.044</b>
<b>(Aumento) Redução de Ativo e Passivo - Outros</b>		
Dividendos recebidos de investidas	10	12,00
Imposto de renda e contribuição social pagos	(5)	(160)
	<b>5,00</b>	<b>(148)</b>
<b>Caixa Líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais</b>	<b>(2.203)</b>	<b>1.655</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento</b>		
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(472)	(628)
Alienação e baixa de bens do ativo imobilizado e intangível	16	38
Instrumentos financeiros	(40)	-
<b>Caixa Líquido (aplicado) nas Atividades de Investimento</b>	<b>(496)</b>	<b>(590)</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento</b>		
Captação	7.615	5.818
Pagamentos de principal	(6.057)	(5.539)
Pagamentos de juros	(305)	(334)
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio (JCP)	-	(15)
Pagamentos de Principal - Arrendamento Mercantil	(497)	(429)
Pagamentos de Juros - Arrendamento Mercantil	(415)	(417)
Aumento de Capital	4	3
<b>Caixa Líquido (aplicado) nas Atividades de Financiamento</b>	<b>345</b>	<b>(913)</b>
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	3.711	3.559
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	1.364	3.711
<b>Varição no Caixa e Equivalentes</b>	<b>(2.347)</b>	<b>152</b>

## TELECONFERÊNCIA E WEBCAST DE RESULTADOS:

26 de março de 2020

14h00 (Brasil) / 13h00 (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 Faturado (*Gross Merchandise Value*):** Montante transacionado em R\$ em nosso site, incluindo os valores de 1P e 3P.

**1P:** Produtos do estoque da Companhia comercializados nas plataformas *Online*.

**Marketplace ou 3P:** Produtos de parceiros ("*sellers*") comercializados nas plataformas *Online*.

**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+:** Sistema de Vendas das lojas, *web-based*, que unifica todas as ferramentas que desenvolvemos ao longo dos últimos meses que auxiliam na venda de produtos e serviços.

**WMS:** *Warehouse Management System*.

**Mini Hub:** Lojas que funcionam como centros de envio de mercadorias para clientes (*shipping from store*).

The logo for 'via varejo' is located in the bottom center of the page. It features a stylized white graphic above the text 'via varejo'. The graphic consists of two overlapping, wavy lines that resemble a stylized 'V' or a signal waveform. The text 'via' is in a lowercase, sans-serif font, and 'varejo' is in a bold, lowercase, sans-serif font. The entire logo is contained within a rounded rectangular frame with a thin yellow border.

via**varejo**