

**Contato Direto**  
04 de julho de 2018

---

**Reunião com a  
Via Varejo**

---

Sandra Peres - CNPI  
e-mail: [sandra@coinvalores.com.br](mailto:sandra@coinvalores.com.br)



Tel.: (11) 3035 4141 | Fax: (11) 3814 0140  
e-mail: [coin@coinvalores.com.br](mailto:coin@coinvalores.com.br)  
[www.coinvalores.com.br](http://www.coinvalores.com.br)

**R**ecebemos na Coinvalores, no dia 26 de junho, a equipe de relações com investidores da Via Varejo, formada pelo Luis Felipe Bresaola e o Gabriel Signolli, que nos atualizou sobre as estratégias para os negócios da companhia.

Mas, antes de entrarmos nos comentários, passaremos uma breve descrição da empresa. Operando no mercado de eletroeletrônicos e móveis, a Via Varejo tem em seu portfólio marcas icônicas para o consumidor brasileiro, como a Casas Bahia, Ponto Frio e móveis Bartira.

A companhia finalizou o 1º trimestre de 2018 com 978 lojas físicas e virtuais, 26 centros de distribuição e uma base de dados de mais de 60 milhões de brasileiros, com mais de 50 mil funcionários.



Lembrando que a Via Varejo incorporou, em agosto de 2016, a Cnova Brasil, que operava o comércio eletrônico das duas marcas e do Extra.com.br. Desta forma, a Via Varejo se tornou uma empresa integrada com lojas física e o comércio eletrônico. As duas companhias estão dentro do Grupo Pão de Açúcar.

Segundo a companhia, a integração das operações foi para melhorar os seus números dado a redução de custos e despesas, além de um maior controle na parte de logística e comercial.

Vale comentar que neste primeiro trimestre de 2018, a companhia ainda estava em processo de integração, que só terminará a partir do 2º semestre deste ano, mesmo assim, já conseguiu melhorar os seus números.

No primeiro trimestre de 2018 a companhia reportou bom desempenho, apresentando crescimento em sua receita líquida consolidada com expansão de 10,5% em relação ao 1T17, fruto do melhor desempenho de vendas, mesmo em um período de grandes promoções e da abertura de 14 lojas nos últimos 12 meses. As lojas físicas apresentaram crescimento nas vendas mesmas lojas de 10,6%, e no varejo online o faturamento cresceu 7,3%, o que mostra uma real melhora em seu comércio eletrônico já que vinha tendo resultados negativos. O EBITDA ajustado ficou 24,1% acima do 1T17, e a margem foi de 6,1% contra os 5,5% do mesmo período do ano passado. O lucro líquido teve uma redução de 26,0% frente ao ano passado, impactado por maiores impostos pagos no 1T18 em relação ao 1T17.

Para o próximo trimestre, mesmo sem passar guidance, a companhia declarou que vem aperfeiçoando suas operações e o evento Copa do Mundo trouxe, conforme esperado, maiores vendas. Entretanto, a greve dos caminhoneiros em maio, deixou problemas com a distribuição, principalmente nas vendas do e-commerce.

Outro ponto que foi destacado como catalisador para o crescimento da empresa foi a integração de seus centros de distribuição, que até o final de julho passarão a ser integrados, ou seja todas as lojas físicas e o varejo online serão atendidos por seus 26 CDs, passando a ter mais de 22 mil SKUs disponíveis. A Via Varejo também implantou várias frentes para melhorar o seu desempenho, começando com a **MOVVE 1.0** que é o modelo operacional Via Varejo para a gestão de suas lojas, implantado em 2016 e o MOVVE 2.0 para implantar remuneração dos funcionários. Segundo a companhia, o rollout do **MOVVE 2.0**, está dentro do previsto, para o final de julho, e seu resultado de eficiência operacional deverá vir ao longo do 2º semestre. A expectativa é que possa contribuir para a melhoria de margens.

A empresa também vem reposicionando o segmento de móveis, passando inclusive pela marca **Bartira** aumentando o seu portfólio além de quarto e cozinha, fez parceria com móveis planejados, por exemplo, buscando atingir uma categoria superior. A **abertura de lojas** também é outro catalisador de crescimento, com previsão de abrir 80 lojas, principalmente nas regiões nordeste e sul, em grande parte no formato Smart, além disso, a ideia é que todas as lojas sejam um ponto de retirada de produtos.

Na parte de **logística**, além de trabalhar com mais de 2,6 mil caminhões terceirizados a Via Varejo vem trabalhando outros meios de entregas, tanto o retira em loja com os mini Hubs, que vem crescendo bastante, quanto as parcerias com as redes dos Correios que já tem mais de 2 mil agências cadastradas para o cliente optar pela retirada dos produtos comprados na Via Varejo.



Fonte: Apresentação Via Varejo (Day)

**Marketplace** é outra frente que a Via Varejo vem se empenhando, segundo a empresa os critérios para a adesão dos Sellers estão muito mais criteriosos e são bem analisados, tendo somente produtos complementares essenciais para o sortimentos de seus SKUs. A companhia não divulga o percentual que espera atingir em produtos de terceiros.

**Serviços financeiros** também é outro catalisador para o crescimento da empresa, principalmente com o crediário. Tanto o crediário (CDC) quanto o cartão Co-Branded são responsáveis por 32% da receita bruta em suas lojas físicas. E as prioridades para 2018 são claramente de crescimento e investimentos neste serviço tanto nas lojas físicas quanto no online e app, conforme podemos verificarmos no quadro abaixo.

PRIORIDADES PARA 2018

<div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div style="font-size: 0.8em; line-height: 1.2;"> <p><b>CDC ELETRÔNICO: DIGITALIZAÇÃO DO CDC OFERTADO NA LOJA FÍSICA E DESENVOLVIMENTO DO CDC ELETRÔNICO PARA VENDAS REMOTAS</b></p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div style="font-size: 0.8em; line-height: 1.2;"> <p><b>CDC LAB: MODELOS DE AVALIAÇÃO DE CRÉDITO (<i>MACHINE LEARNING</i>), PRECIFICAÇÃO BASEADA EM RISCO, CHAMPION VS. CHALLENGER PARA POLÍTICAS DE CRÉDITO E COBRANÇA</b></p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div style="font-size: 0.8em; line-height: 1.2;"> <p><b>NOVO SISTEMA DE SERVIÇOS: OFERTA DE COMBOS E FLEXIBILIZAÇÃO DA PRECIFICAÇÃO</b></p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="font-size: 0.8em; line-height: 1.2;"> <p><b>OFERTA DE SEGUROS NA CASA DO CLIENTE DURANTE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS</b></p> </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div style="font-size: 0.8em; line-height: 1.2;"> <p><b>UTILIZAÇÃO DE FONTES ALTERNATIVAS DE DADOS PARA ANÁLISE DE CRÉDITO</b></p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div style="font-size: 0.8em; line-height: 1.2;"> <p><b>OFERTA DE PRODUTOS E SERVIÇOS FINANCEIROS DA VIA VAREJO PARA OS CLIENTES E LOJISTAS DO MARKETPLACE</b></p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div style="font-size: 0.8em; line-height: 1.2;"> <p><b>NOVO FRONT NAS LOJAS FÍSICAS: FLUXO DE CONTRATAÇÃO FRICTIONLESS, APOIADO EM MODELOS DE PROPENSAO</b></p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="font-size: 0.8em; line-height: 1.2;"> <p><b>REVISÃO DA PROPOSTA DE VALOR DOS CARTÕES CO-BRANDED</b></p> </div> </div>
--	---

Outra questão é o **aplicativo**, a companhia espera lançá-lo no final de julho. O app irá trazer mais informações a respeito das operações físicas das lojas, do estoque de mercadorias, comunicações baseadas no perfil do cliente, gestão das parcelas do crediário, funções embutidas de realidade aumentada (principalmente com os móveis), uma série de funcionalidades e de interação com os produtos que estão nas prateleiras das lojas.

Todos estes levantamentos feitos pela companhia para melhorar o seu desempenho seguem em curso e tendem a melhorar seus números, no entanto, no curto prazo, acreditamos que o cenário econômico e político são os principais catalisadores para o seu desempenho. O cenário do início do ano até esse mês já mudou bastante, começamos com uma projeção de crescimento econômico de 2,5% do PIB e uma taxa Selic de 6,75% para o final do ano, com uma inflação que continuava em queda e as expectativas para o mercado de trabalho era de melhora gradual.

No entanto, houve uma piora expressiva, logo após a greve dos caminhoneiros, em março, que acarretou em forte pressão nos preços de alimentos, gasolina e fretes. E as projeções pioraram bastante, passaram para uma taxa de crescimento do PIB entre 2% a 1,5%, uma Selic se mantendo em 6,5% até o final de 2018, chegando em 8% em 2019 e forte instabilidade do câmbio.



Não diferente das outras empresas, a Via Varejo também vem sendo afetada, tanto com os problemas de lenta recuperação econômica quanto pelos desabastecimento de suas lojas e principalmente sobre as entregas referente as suas vendas no comércio online. Contudo, dado o comentário acima, acreditamos que os números da companhia neste 2º trimestre de 2018, tendem a ser melhores que os reportados em 2017, mas serão prejudicados pelas questões da greve dos caminhoneiros e pela piora no cenário econômico brasileiro. Fora isso, o app que está sendo implantado não terá, no curto prazo, retorno tão forte para elevar seus números. Desta forma, continuamos com recomendação de manutenção para os ativos da VVAR11. Todavia, estamos elaborando o modelo de projeção em virtude de sua nova estrutura de negócios.

# Analistas / Discloser

## EQUIPE COINVALORES – ANÁLISE

### ANALISTA CHEFE

Sandra Peres (CNPI)  
sandra@coinvalores.com.br  
3094-7873 r. 442

### ANALISTAS DE INVESTIMENTOS

Felipe Martins Silveira (CNPI)  
felipe.silveira@coinvalores.com.br  
3094-7872 r. 443

Sabrina Cassiano (CNPI)

Sabrina.cassiano@coinvalores.com.br  
3094-7870r. 493

## SETORES ACOMPANHADOS – ANÁLISE

Açúcar e Alcool - Sandra Peres (CNPI)  
Agrícola / Fertilizantes – Sandra Peres (CNPI)  
Alimentos / Abatedouros - Sandra Peres (CNPI)  
Alimentos / Massas e Farináceos - Sandra Peres (CNPI)  
Aluguel de Veículos / Frota – Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Autopeças - Sabrina Cassiano (CNPI)  
Bancos de Nicho - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Bancos de Varejo - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Bebidas – Sandra Peres (CNPI)  
Bens de Capital / Infraestrutura – Sabrina Cassiano (CNPI)  
Calçados - Sandra Peres (CNPI)  
Call Center – Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Cias Aéreas – Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Comércio Farmacêutico - Sandra Peres (CNPI)  
Concessões em Infraestrutura - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Construção Civil - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Distribuição de Óleo e Gás - Sabrina Cassiano (CNPI)  
Educação - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Eletroeletrônicos - Sandra Peres (CNPI)  
Energia / Distribuição - Sabrina Cassiano (CNPI)  
Energia / Geração - Sabrina Cassiano (CNPI)  
Energia / Integradas - Sabrina Cassiano (CNPI)  
Energia / Transmissão - Sabrina Cassiano (CNPI)  
Fertilizantes - Sandra Peres (CNPI)  
Hardware / Software – Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Higiene / Farma / Limpeza - Sandra Peres (CNPI)

Imobiliário - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Ind. Aeronáutica - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Locação Comercial - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Logística / Transportes - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Material de Construção – Sandra Peres (CNPI)  
Material de Transporte - Sabrina Cassiano (CNPI)  
Metalurgia - Sabrina Cassiano (CNPI)  
Mineração - Sabrina Cassiano (CNPI)  
Papel e Celulose - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Petróleo - Sabrina Cassiano (CNPI)  
Petroquímico - Sabrina Cassiano (CNPI)  
Planos de Saúde - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Plataformas de Negociação – Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Programas de Fidelidade - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Saneamento Básico - Sabrina Cassiano (CNPI)  
Seguros - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Serviços de Engenharia - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Serviços Financeiros - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Shopping Center - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Siderurgia – Sabrina Cassiano (CNPI)  
Telecom - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Terminais Portuários - Sandra Peres (CNPI)  
Turismo / Entretenimento - Felipe Martins Silveira (CNPI)  
Varejo de Vestuário – Sandra Peres (CNPI)  
Varejo Geral - Sandra Peres (CNPI)

### Importante

Este material foi elaborado em nome da Coinvalores CCVM Ltda., para uso exclusivo no mercado brasileiro, sendo destinado a pessoas físicas e jurídicas residentes no país, e está sujeito às regras e supervisão da Comissão de Valores Mobiliários e Banco Central do Brasil, estando em conformidade aos aspectos regulatórios contidos na Instrução da CVM nº 598/18. Destaca-se que os Comentários, Análises e Projeções contidas neste trabalho foram elaboradas de forma absolutamente independente das posições detidas por esta instituição, refletindo a opinião pessoal dos analistas que as avaliam.

Este trabalho é fornecido a seu destinatário com a finalidade exclusiva de apresentar informações e os valores mobiliários de que trata, não se constituindo numa oferta de venda ou uma solicitação para compra de ações. As informações utilizadas para sua elaboração foram obtidas de fontes públicas e/ou diretamente junto à(s) companhias(s), objeto da análise. Consideramos tais fontes confiáveis e de boa fé, porém não há nenhuma garantia, expressa ou implícita, sobre sua exatidão. As informações, opiniões, estimativas e projeções contidas neste documento referem-se à data presente e estão sujeitas à mudanças, não implicando necessariamente na obrigação de qualquer comunicação no sentido de atualização ou revisão com respeito a tal mudança. As opiniões aqui contidas a respeito da compra, venda ou manutenção dos papéis das companhias em análise ou a ponderação de tais valores mobiliários numa carteira teórica expressam o melhor julgamento dos analistas responsáveis por sua elaboração, porém não devem ser tomados por investidores como recomendação para uma efetiva tomada de decisão ou realização de negócios de qualquer natureza. Desta forma, a Coinvalores e os analistas envolvidos em sua elaboração não aceitam responsabilidade por qualquer perda direta ou indireta decorrente da utilização do conteúdo deste documento.

De acordo com a Instrução CVM 598/18 é declarado que os analistas da Coinvalores CCVM Ltda possuem posições de investimento em cotas de Fundos e Clubes de Investimento administrados e geridos ou não, por esta instituição, os quais poderão sofrer influência indireta das análises e opiniões dos mesmos.

A analista Sandra Peres, cônjuge ou companheiro, detêm (na data de publicação deste relatório), direta ou indiretamente, em nome próprio ou de terceiros, ações de emissão das companhias BM&FBovespa (BVMF3), Bradesco (BBDC4), Brasil Ecodiesel (ECOD3) e Companhia Siderúrgica Nacional (CSNA3).

# Equipe Coinvalores

## MESA DE OPERAÇÕES / BOVESPA

---

11 3035-4160

Carlos Alberto de Oliveira Ribeiro  
*cribeiro@coinvalores.com.br*

Gênesis Rodrigues  
*genesis@coinvalores.com.br*

João Pinto Braga Filho  
*zito@coinvalores.com.br*

João Paulo de Souza Angeli Dias  
*joaopaulo@coinvalores.com.br*

José Antonio Penna  
*penna@coinvalores.com.br*

Luiz Carlos Camasmie Gabriel  
*lalo@coinvalores.com.br*

Marco Tulli Siqueira  
*tulli@coinvalores.com.br*

Mario Ruy de Barros  
*mario.ruy@coinvalores.com.br*

Mauricio Gomes de Souza  
*mauricio.souza@coinvalores.com.br*

Maurício Munhoz da Silva  
*mauricio.munhoz@coinvalores.com.br*

Sergio Aparecido da Costa  
*sergio.costa@coinvalores.com.br*

Paulo Cesar Pinto da Silva  
*paulo.pinto@coinvalores.com.br*

Robson Sergio Vieira  
*robson.vieira@coinvalores.com.br*

## GESTÃO DE INVESTIMENTOS

---

11 3035-4164

Tatiane C.C. Pereira  
*tatiane.cruz@coinvalores.com.br*

Valeria Landim  
*valeria.landim@coinvalores.com.br*

## DIRETORIA

---

11 3035-4151

Fernando Ferreira da Silva Telles  
*fernandostelles@coinvalores.com.br*

Francisco Candido de Almeida Leite  
*franciscoleite@coinvalores.com.br*

Henrique Freihofer Molinari  
*molinari@coinvalores.com.br*

José Ataliba Ferraz Sampaio  
*coin@coinvalores.com.br*

Paulino Botelho de Abreu Sampaio  
*paulino@coinvalores.com.br*

## ALUGUEL DE AÇÕES – BTC

---

11 3035-4154

Marcelo Milani  
*marcelo.milani@coinvalores.com.br*

Wagner Soares de Andrade  
*wagner.andrade@coinvalores.com.br*

## ATENDIMENTO HOME BROKER

---

11 3035-4162

Marcio Espigares  
*mespigares@coinvalores.com.br*

Deborah Bloise  
*deborahbloise@coinvalores.com.br*

Fabiana de Menezes Furlan  
*fabiana.furlan@coinvalores.com.br*

## FUNDOS DE INVESTIMENTO/ CLUBES/CARTEIRAS ADMINISTRADAS

---

11 3035-4163

Jussara Pacheco  
*jussarapacheco@coinvalores.com.br*

Marcelo Rizzo  
*marcelorizzo@coinvalores.com.br*

Paulo Botelho A. Sampaio Neto  
*paulo@coinvalores.com.br*

Carlos Eduardo Campos de Abreu Sodré  
*cesodre@coinvalores.com.br*

Fabio Katayama  
*fabio.katayama@coinvalores.com.br*

## FUNDOS IMOBILIÁRIOS

---

11 3035-4163

Maria de Fátima Carvalheiro Russo  
*fatima.russo@coinvalores.com.br*

## MESA DE BM&F

---

11 3035-4161

Mauricio M. Mendes  
*mauricio@coinvalores.com.br*

Paulo Nepomuceno  
*paulo.celso@coinvalores.com.br*

Jayme Kannebley  
*jayme@coinvalores.com.br*

Adir Mathiuce da Silva Junior  
*a.mathiuce@coinvalores.com.br*

## MESA DE RENDA FIXA

---

11 3035-4155

Mauricio M. Mendes  
*mauricio@coinvalores.com.br*

Roberto Lima  
*rlima@coinvalores.com.br*

Natanael Fernandes  
*natanaelfernandes@coinvalores.com.br*

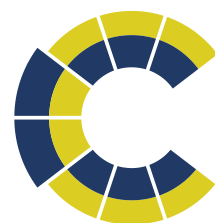
Emilio Carlos Barbosa de Carvalho  
*emilio.carvalho@coinvalores.com.br*

Regivan Ferreira do Nascimento  
*regis.nascimento@coinvalores.com.br*

## FORA DE SÃO PAULO

---

0800 170 340



**COINVALORES**

Av. Brig. Faria Lima, 1461 – 10º andar – CEP 01452-921 – São Paulo – SP

Tel.: (11) 3035 4141 | Fax: (11) 3814 0140

[www.coinvalores.com.br](http://www.coinvalores.com.br)