



Resultados do 2T17

25 de Julho de 2017



The logo for 'Transformação via varejo' features a circular graphic composed of several overlapping, curved lines in shades of green and yellow, creating a sense of motion and transformation. To the right of the graphic, the word 'Transformação' is written in a bold, dark green font, and 'via varejo' is written below it in a similar font, with 'via' in a smaller size and 'varejo' in a larger, bold size.

Click&Collect

- ~25% das vendas dos produtos elegíveis neste modelo
- Maximiza os eventos sazonais no negócio online com o retirar na loja (mitiga tempo logístico)

Marketplace

- Ajuste na base de parceiros do Marketplace pelo nível de serviço e alinhamento com nossa visão de cliente.
- Crescimento no GMV mesmo após redução de Sellers
- Projeto piloto para oferecer frete e outros serviços

Lojas Hub

- Projeto piloto lojas como Hub de distribuição
- Reduz o raio médio de entrega melhorando o nível de serviço

Precificação Regional

- Roll-out modelo de precificação regional ampliando a competitividade para a companhia.
- 40% das vendas no modelo.

Lojas Premium

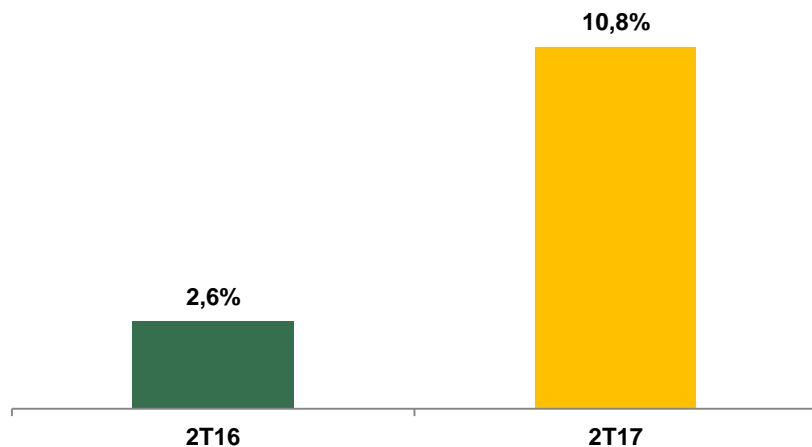
- Avanço no número de lojas neste modelo, atualmente com 51 lojas no novo formato, contra 36 no fim do 1T17.

Principais Destaques do Resultado do 2T17

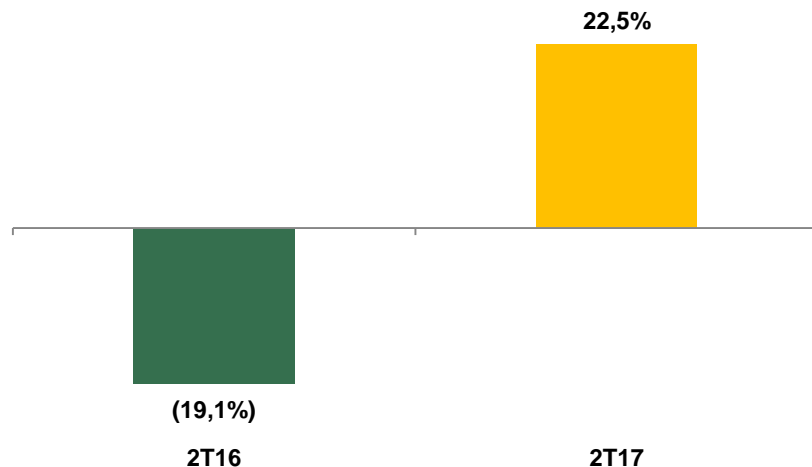
- 1** **Crescimento** de vendas “**mesmas lojas**” atingindo **+10,8%** no **2T17** nas lojas Físicas. **Não** observávamos este nível de crescimento **desde o 3T13**.
- 2** **Expansão do GMV Bruto do Online em 22,5% no 2T17** (comparado a **-19,1%** no **2T16**), **crescimento superior ao do mercado**.
- 3** **Click&Collect no 2T17 atingiu 25% dos produtos elegíveis**, apesar do **roll-out** realizado **somente a partir de Março**.
- 4** **Consistente expansão na margem bruta ajustada consolidada**, que neste trimestre atingiu **31,2%, 274bps** acima do **2T16**.
- 5** **Margem EBITDA Ajustada consolidada de 5,8%, evolução de 517bps** comparado ao 2T16. **EBITDA positivo** para o **negócio Online**.
- 6** **Lucro Líquido Ajustado para o Termo de Acordo de R\$19 milhões** comparado ao **prejuízo líquido pró-forma de R\$ 488 milhões** no **2T16**.

Retomada de vendas no online

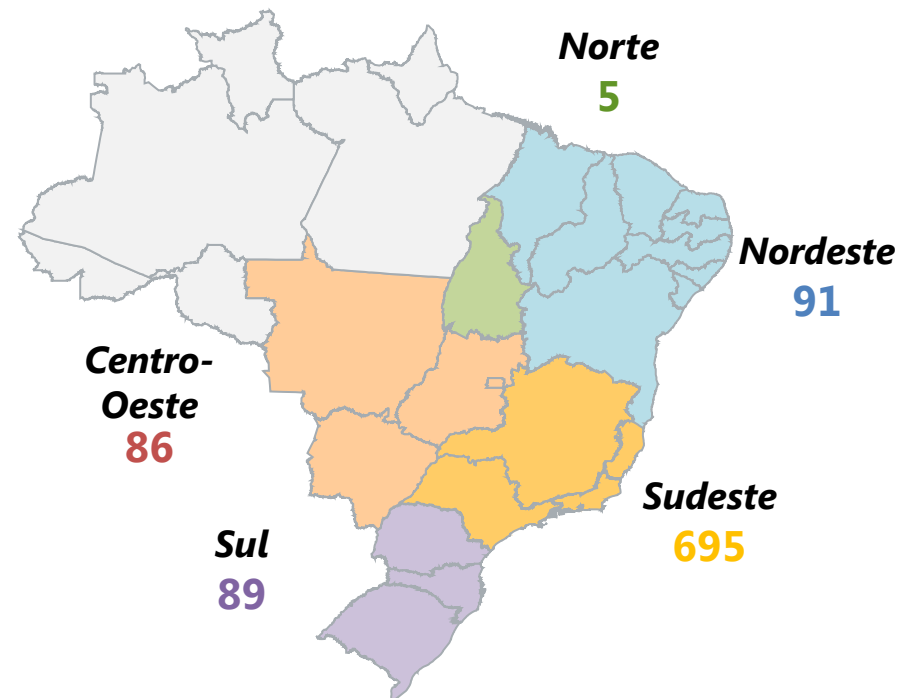
Recuperação nas vendas no negócio "Lojas Físicas"
(Crescimento "Mesmas Lojas")



Recuperação nas vendas no negócio Online
(Crescimento GMV)



Mapa de Lojas 2T17
(Total de 966 lojas)



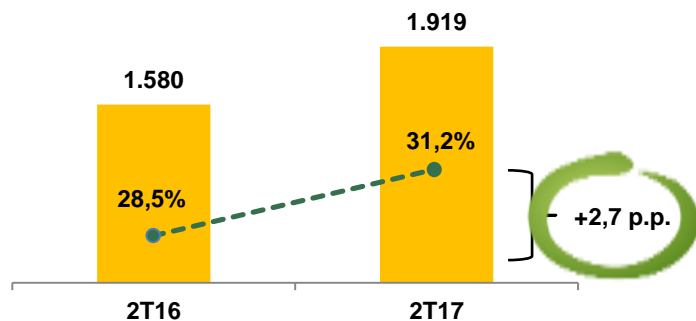
Em 2T17:

- Fechamento de 9 lojas;

Melhoria em rentabilidade para o negócio consolidado

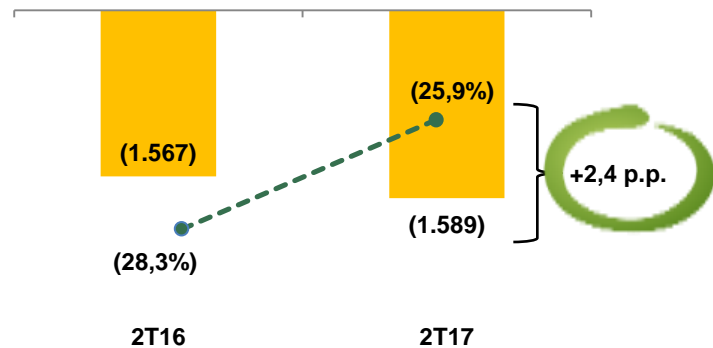
Lucro Bruto Ajustado

(R\$ MM, % receita líquida, 2016 pró-forma)



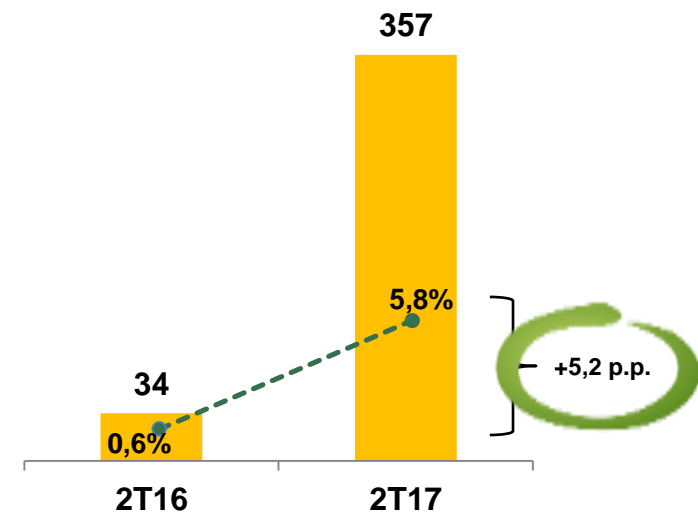
SG&A Ajustado

(R\$ MM, % receita líquida, 2016 pró-forma)



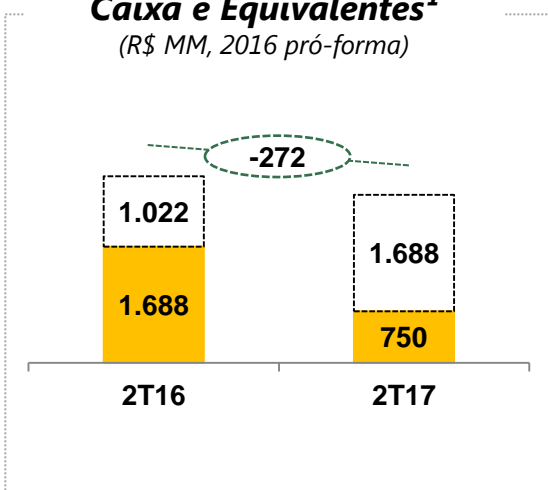
EBITDA Ajustado

(R\$ MM, % receita líquida, 2016 pró-forma)



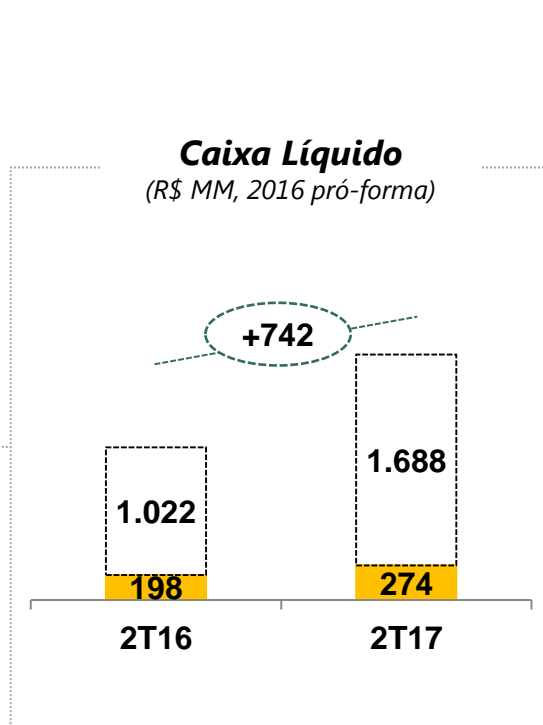
Caixa e Equivalentes¹

(R\$ MM, 2016 pró-forma)



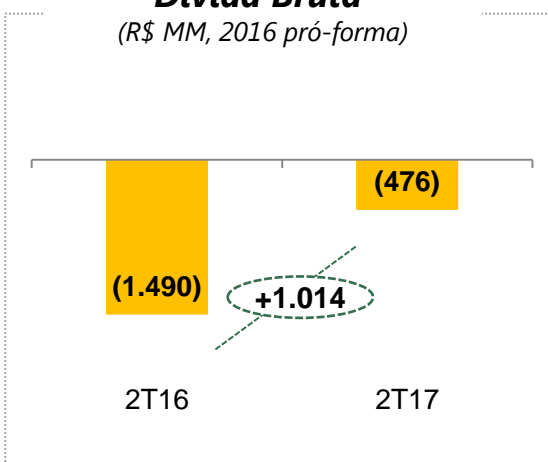
Caixa Líquido

(R\$ MM, 2016 pró-forma)



Dívida Bruta²

(R\$ MM, 2016 pró-forma)



Caixa Líquido impactados por

- (+) Evolução na recuperação de geração de caixa operacional durante o 2T17;
- (+) Dinâmica positiva de capital de giro (Fornecedores – Estoque) no trimestre

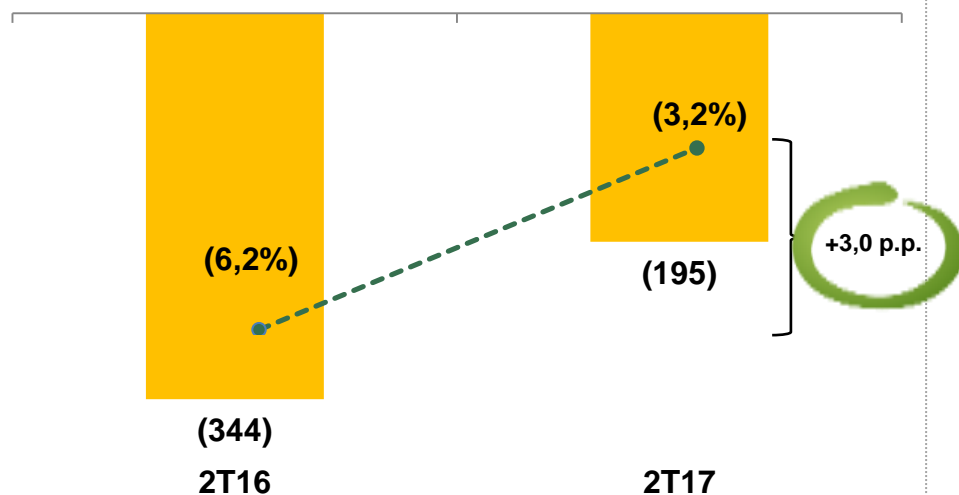
⊖

Nota: 1) Inclui os recebíveis de cartão de crédito não descontados
2) Não inclui dívida com financiamento ao consumidor (CDCI).

□ Saldo de cartões não descontados*

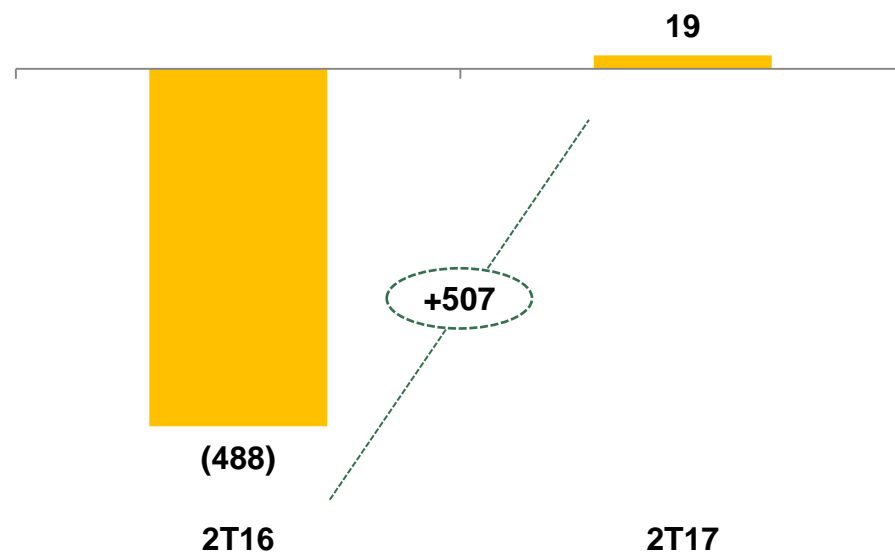
Resultado Financeiro Líquido

(R\$ MM, % receita líquida, 2016 pró-forma)



Lucro Líquido Pré-Acordo

(R\$ MM, % receita líquida. 2016 pró-forma)





Relações com Investidores

E-mail: ri@viavarejo.com.br

Website: www.viavarejo.com.br/ri

