

LIGA DO MERCADO FINANCEIRO



Via Varejo

Matheus Albertini - Associate



About

Via Varejo S.A é uma empresa de comércio varejista brasileira fundada em 2010, responsável pelas redes de lojas das bandeiras Casas Bahia e Pontofrio e das suas respectivas lojas virtuais, da fabricante de móveis Bartira, além de ser a administradora do site de e-commerce Extra.com.br. A empresa está presente em mais de 400 municípios brasileiros, 20 estados e no Distrito Federal, com cerca de 1 mil lojas e aproximadamente 45 mil colaboradores. A sede administrativa da companhia se situa no município de São Caetano do Sul, na Grande São Paulo (SP), e posiciona-se como uma das maiores varejistas de eletroeletrônicos do mundo.

Executives

Roberto Fulcherberguer

Chief Executive Officer

Orivaldo Padilha

VP:Finance/Dir:IR

Helisson Lemos

Exec Dir:Digital Innovation

Board Members

Michael Klein

CEO/Partner, Casa Bahia Comercial Ltda

Roberto Carvalho Do Nascimento

Founding Partner, Laplace Finanças

Código da Ação – VVAR3

Preço-Alvo – BRL (YE20) 7,30

Varição 52 semanas 3,84/16,64

Preço Atual 6,09

Upside/Downside 20%

Recomendação Compra

Fundamentos

P/L -5,56

Dividend Yield 0,0%

EV/EBIT -11,95

LPA -1,10

VPA 0,44

Margem Bruta 28,62%

Margem Líquida -5,59%

ROIC -24,9%

ROE -247,92%

Div. Bruta/Patrim 10,2



4T19

No segundo semestre de 2019 a Via Varejo deu início ao seu processo de *turnover*, processo esse com grande foco em se inserir no *e-commerce* mais ativamente, ponto crítico que deixa a empresa aquém da performance de seus principais *peers*.

Black Friday

A boa performance na Black Friday 2019 validou o novo *management* da empresa. Após o fracasso do evento em 2018 a empresa entregou resultado acima das expectativas, realizando R\$1,1 bilhão em vendas em um único dia, sendo destes, 48% online e com todas as entregas realizadas em até 7 dias. Batendo assim o recorde da Black Friday no Brasil e tendo seus *apps* como os mais baixados do evento em território nacional.

FR 25/03/2020

Durante o segundo semestre a empresa sofreu uma denúncia referente a uma fraude contábil, que após investigação foi comprovada. A fraude contábil era relacionada a manipulação de provisões para processos trabalhista, baixa de ativos indevidos e contabilização de passivos fora de suas competências mensais. Toda a investigação demandou em grande esforço da gestão, a qual conseguiu performar bem mesmo com a adversidade, e acarretou um impacto de R\$1,4 bilhão no 4T19.

COVID-19

O cenário atual é de queda projetada de 2,5% do PIB em 2020. Tendo em vista que o setor do varejo será um dos mais impactados projetamos forte queda em seu faturamento. Apesar deste cenário adverso tender a alavancar ainda mais a transformação digital da empresa, que passou de 1,5 milhões de usuários em suas *apps* em junho de 2019 para 7,4 milhões em janeiro de 2020, um aumento de quase 400%, as vendas em lojas físicas ainda representam mais de 70% do faturamento da Via Varejo.

Projeções LMF para a Empresa

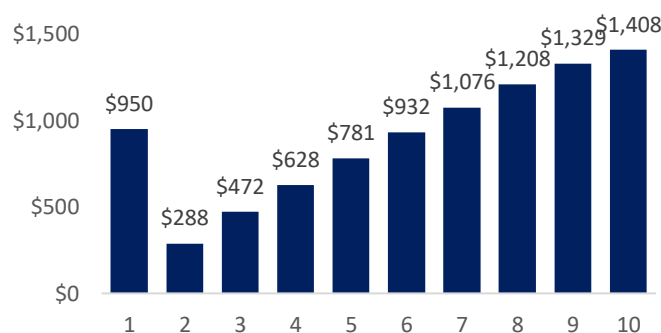
O bom desempenho da empresa em meio a atual crise irá depender da aceleração do seu processo de transformação digital, que da fortes sinais de progresso pelos dados apresentados em 2019 e início de 2020. Além dos resultados passados a empresa mostrou grande agilidade ao criar uma plataforma para que seus vendedores de lojas físicas consigam realizar vendas mesmo de casa.

Porem o contraponto da empresa é sua alavancagem financeira. Apesar de totalizar mais de R\$4 bilhão de equivalentes a caixa, grande parte dele está sujeito a inadimplência dos consumidores, isso em contrapartida de R\$ 2 bilhões de dívidas de curto prazo que estão sendo roladas e acarretarão grandes despesas nos trimestres seguintes. Criando assim uma possível geração de caixa momentânea, no atual trimestre, seguida do real impacto no seguinte.

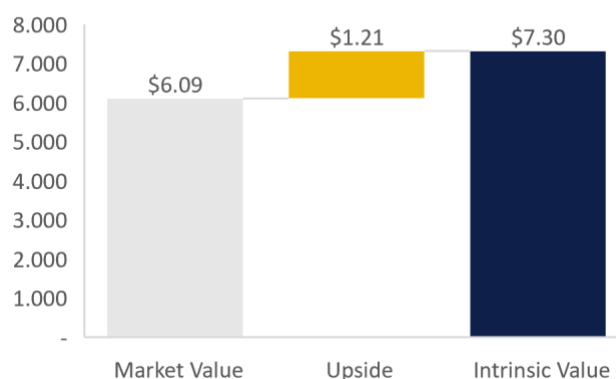
Assimetria

Apesar do risco considerável gerado pela alavancagem financeira e ao cenário de incerteza, a empresa conta em uma gestão renovada que apresentou resultados excepcionais em um curto período. Somando isto com a assimetria de preço, se comparada com seus *peers*, e a possível escalada de *market share* pós crise, acreditamos que seja um bom papel para se ter na carteira para uma possível correção de mercado, tendo ciência do risco inerentes a situação da empresa.

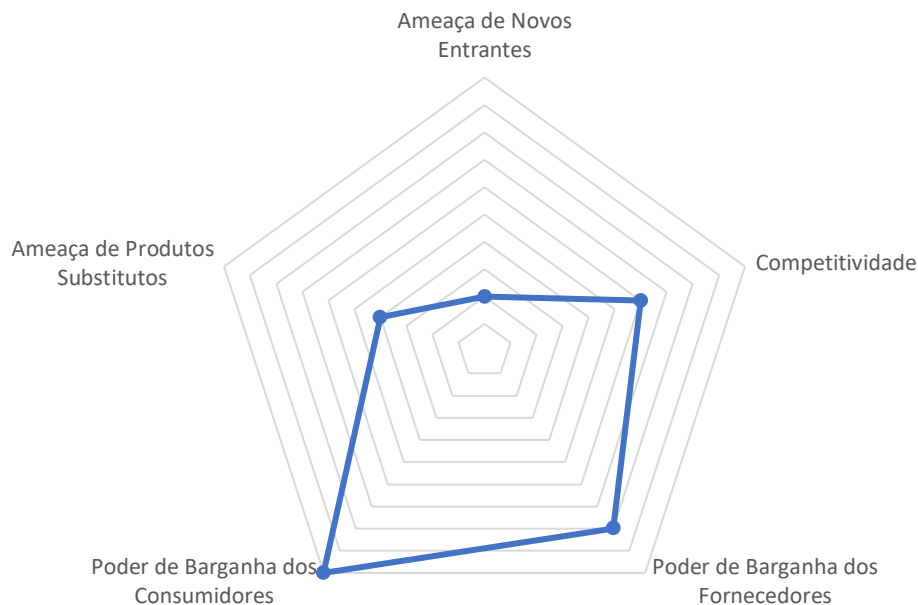
Free Cash Flow



Market Value vs Intrinsic Value



Análise das Forças de Porter



Ameaça de novos entrantes – A empresa conta com mais de 1050 lojas espalhadas por todo território nacional, quesito essencial para uma boa logística e um prazo de entrega reduzido. Além do atual cenário afastar possíveis entrantes, visto a escassez de liquidez e o alto custo de entrada.

Competitividade – Muito players pequenos deixaram de existir após a crise, liberando assim uma folga de *market share* dentro do setor. Com ganho de espaço de mercado pelos grandes *players* e redução de competidores, o setor torna-se menos competitivo se comparado com o cenário anterior.



Disclaimer

Avisos – As informações contidas nesse relatório foram obtidas de fontes abertas ao público em geral, mas consideradas pelo(s) membro(s) da Liga do Mercado Financeira como confiável e fidedigna. A Liga do Mercado Financeiro não responde legalmente com nenhum tipo de garantia, uma vez que este relatório tem apenas **Fins Didáticos** e não consiste de forma alguma, como recomendação ou análise de um profissional cadastrado na CVM (Comissão de Valores Mobiliários). As informações **não** são destinadas para serem usadas como base de quaisquer decisões de investimentos por qualquer pessoa ou entidade, uma vez que, por se tratar de um relatório de **Uso Didático**, os responsáveis pelo mesmo, não estão aptos a divulgar informações legais sobre análises de companhias, para fins comerciais. Este relatório não é uma oferta para compra e venda de quaisquer ativos e títulos. A Liga do Mercado Financeiro da Unicamp e nenhum de seus membros associados, não tem nenhum interesse financeiro nos valores imobiliários dessa companhia.