



CONTINUA APÓS PUBLICIDADE

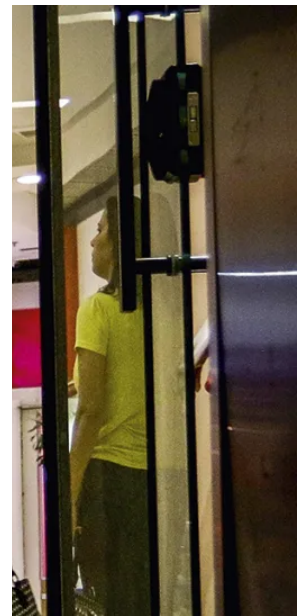
Economia

Empresa de comércio digital dá pistas sobre evolução do caso Americanas

Deficitária e com dificuldades de caixa, a B2W sangrou recursos e poucas vezes deu lucro

Por Carlos Valim

Atualizado em 10 mar 2023, 10h26 - Publicado em 10 mar 2023, 06h00



Este site utiliza cookies e tecnologias semelhantes para personalizar publicidade e recomendar conteúdo de seu interesse. Ao navegar em nosso serviço você aceita tal monitoramento. Para mais informações leia nossa Política de Privacidade

Concordo

Comprar

...presa: revolução das inconsistências contábeis depois da integração com a B2W (Aloisio Mauricio/Fotografia/...)

4 u a varejista Americanas, alguns episódios continuam a ser revisitados como a cena
i busca de pistas e sinais que permitam a compreensão de como um escândalo de
liu sem que ninguém percebesse o que estava por vir. Um desses momentos é um

0:27



de vendas. Você incrementa as vendas, principalmente no digital, você precisa comprar mais produtos. Então, para isso, você precisa de capital de giro para fazê-lo”, declarou Rial. De fato, especialistas do setor e pessoas familiarizadas com os números da empresa apontaram a VEJA que a origem do problema da Americanas está exatamente na forma que a operação digital de empresa, a B2W, se valeu do risco sacado para a tomada excessiva de crédito junto a bancos e fazer o fluxo de caixa rodar.

Para entender como essa dinâmica foi engendrada, é importante conhecer o histórico da operação. A B2W nasceu em 2006, com a fusão entre as plataformas de comércio digital Americanas.com e Submarino, combinação que criava a maior empresa do segmento no Brasil. Apenas em 2021, o negócio foi integrado com a Lojas Americanas, responsável pelas operações da rede de lojas físicas — apesar de terem acionistas controladores em comum, com o trio de bilionários Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Carlos Alberto Sicupira. Ainda que separadas, as empresas física e on-line também dividiam a atenção do executivo Miguel Gutierrez, presidente da operação baseada nas lojas convencionais e membro do conselho de administração da companhia focada na internet.

Em sua existência como companhia independente, a B2W sangrou recursos e poucas vezes deu lucro. O seu último lucro líquido anual reportado aconteceu em 2010. Desde então, apenas queimou caixa para continuar operando e chegou a receber sucessivos aportes bilionários dos controladores, associados a vultosos empréstimos bancários, realizados em média a cada dois anos. “A empresa chegou muito próximo de quebrar umas quatro vezes e isso só não aconteceu oficialmente por conta dos aportes de capital dos acionistas”, comenta um especialista de mercado que preferiu não se identificar. “É normal uma empresa receber aportes para investir ou fazer aquisições. Mas ela consumia o dinheiro para operar. Já a operação das Lojas Americanas, da rede física, era um pouco mais redonda.” Apesar dos problemas financeiros, a B2W sempre contou com crédito farto na praça, devido principalmente à reputação de seus acionistas principais. “Ela era uma empresa de pai rico, que vinha em socorro sempre que precisasse, e com isso continuava tomando empréstimos”, explicou a VEJA uma fonte próxima da operação.

Este site utiliza cookies e tecnologias semelhantes para personalizar publicidade e recomendar conteúdo de seu interesse. Ao navegar em nosso serviço você aceita tal monitoramento. Para mais informações leia nossa Política de Privacidade

Concordo



CAIXA VAZIO - Centro de distribuição do Submarino na época da fusão: operação excessivamente alavancada (Luis Ushirobira/.)

O banco americano Morgan Stanley chegou a publicar um relatório mostrando que, em 2016, ao queimar 1,6 bilhão de reais de caixa, a empresa perdia cerca de 3 000 reais por minuto. A mesma conta atualizada para o último balanço publicado, já com a B2W e a Americanas integradas, mostra uma multiplicação das perdas. Em doze meses até o fim do terceiro trimestre de 2022, a queima de caixa passou a ser de 15 000 reais por minuto. Ou seja, há muito tempo o negócio só trazia prejuízos independente do estonteante volume de vendas que realizasse, e isso piorou com o passar dos anos. O mais preocupante é que a conta ainda pode ser subestimada, uma vez que os balanços recentes da empresa devem ser refeitos e republicados. No último deles, a dívida líquida superava os 5 bilhões de reais, mas ela deve ser multiplicada por quatro assim que a contabilidade criativa seja desfeita, como revelou Rial em janeiro.

CONTINUA APÓS PUBLICIDADE

Este site utiliza cookies e tecnologias semelhantes para personalizar publicidade e recomendar conteúdo de seu interesse. Ao navegar em nosso serviço você aceita tal monitoramento. Para mais informações leia nossa Política de Privacidade

Concordo

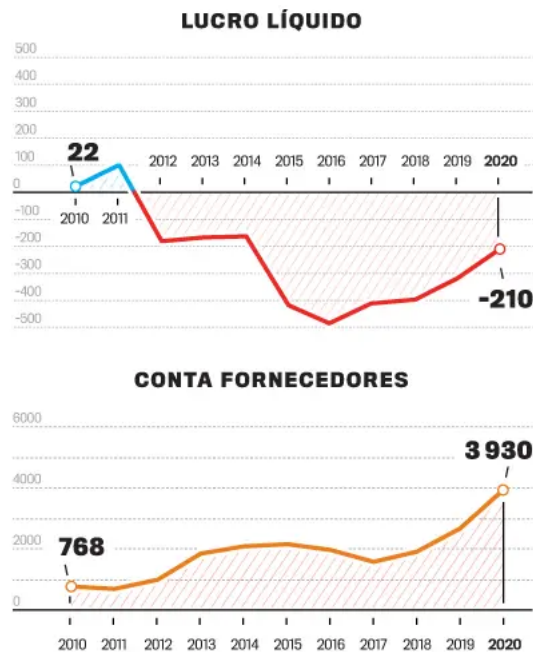
l, durante a pandemia, em 2020, quando os e-commerces aproveitaram o fechamento das lojas físicas para vender mais. “Na época, o lema era vender, não importando o custo. Era o momento das lojas físicas fechadas”, comenta um analista. “O fato é que nenhuma empresa no Brasil tem um modelo de negócio de e-commerce, uma vez que as vendas são feitas em diversas parcelas sem juros. Então, elas não têm fluxo de caixa imediato, mas têm de pagar as contas à vista. Por isso, utilizam mecanismos de financiamento para manter o negócio rodando.”



pagamento, e com isso renovava o empréstimo com o banco. Contas que venceriam em 100 dias passaram a se acumular e a serem estendidas para serem quitadas depois de um ou dois anos. Para piorar, a rápida disparada dos juros básicos Selic, que subiu de 2% ao ano para 13,75% entre 2021 e 2022, tornou a dívida mais pesada e mais difícil de ser ocultada.

OPERANDO NO VERMELHO

Os números da B2W (em milhões de reais)



Fonte: Americanas

Tais operações de forfait são comuns no varejo e também são legítimas, desde que registradas corretamente nos balanços, como dívidas bancárias em vez de na conta fornecedor. Isso não aconteceu na B2W nem na Americanas depois da fusão das duas empresas em 2021. Se o volume real das dívidas fosse revelado, além de os executivos perderem os bônus por bom desempenho, a empresa demonstraria ao mercado o tamanho de seu problema, dificultando a tomada de crédito por juros baixos que fazia a operação continuar rodando. “Crédito é oxigênio para o varejo brasileiro. Mas obviamente precisa caber dentro do ciclo financeiro do negócio”, afirma Alberto Serrentino, da consultoria Varese Retail.

CONTINUA APÓS PUBLICIDADE

Este site utiliza cookies e tecnologias semelhantes para personalizar publicidade e recomendar conteúdo de seu interesse. Ao navegar em nosso serviço você aceita tal monitoramento. Para mais informações leia nossa Política de Privacidade

Concordo

ine acabou se ampliando no dia 3 de fevereiro, quando a empresa anunciou o
 atutários e três executivos, quase todos com passagens relevantes pela B2W, como o



A história ainda deve ter diversos desdobramentos. Na última semana, os acionistas principais da Americanas aumentaram para 10 bilhões de reais a oferta de um aporte para ajudar em sua recuperação judicial. O caminho para a negociação, agora, parece se pavimentar. Mas muitas perguntas sobre tudo o que aconteceu, e com impactos tão negativos para a economia e os negócios brasileiros, precisam ser respondidas.

Publicado em VEJA de 15 de março de 2023, edição nº 2832

MAIS LIDAS

1 **Brasil**
O duro recado de Gilmar Mendes a juízes trabalhistas que ignoram o STF

2 **Brasil**
Fiel de igreja adventista pede R\$ 60 mil de indenização a Nicole Bahls

3 **Economia**
Diretores da Nutella comentam termo que virou meme no Brasil

Assine VEJA por R\$2,00/semana

5 **Economia**
A reação da bolsa ao "surpreendente" reajuste de combustíveis da Petrobras

RECUPERAÇÃO

CONTEÚDO PROMOVIDO



Este site utiliza cookies e tecnologias semelhantes para personalizar publicidade e recomendar conteúdo de seu interesse. Ao navegar em nosso serviço você aceita tal monitoramento. Para mais informações leia nossa Política de Privacidade

Concordo

