

Para você, onde,
quando e como
quiser.



VIA VAREJO S.A.

NIRE 35.300.394.925
CNPJ/ME nº 33.041.260/0652-90
Companhia Aberta

FATO RELEVANTE

Visão 2025 Via

A **VIA VAREJO S.A.** (“Companhia”), em atendimento às disposições da Instrução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 358, de 03.01.2002, da Instrução da CVM nº 480, de 18.11.2009 (“Instrução CVM 480”), e da Lei nº 6.404, de 15.12.1976, vem informar aos seus acionistas e ao mercado em geral a “Visão 2025 Via” relativa a determinados indicadores futuros.

A “Visão 2025 Via” foi elaborada com base em algumas premissas, que tomam como base a estimativa de evolução e tamanho do mercado para o varejo total e o varejo de e-commerce (online) descritas em relatórios de Research publicados recentemente*, bem como as premissas de orçamento aprovado pela Companhia para o exercício atual e plano estratégico para os exercícios sociais posteriores.

Premissas de Mercado:

- **Mercado de varejo total:** estimativa de que, em 2025, o mercado de varejo seja de aproximadamente R\$ 2,6 trilhões em vendas.
- **Mercado de varejo online:** estimativa de que, em 2025, o mercado de e-commerce (online) alcance cerca de R\$ 500 bilhões em vendas.
- **Taxa de Crescimento Anual Composta (CAGR) em vendas no varejo total:** CAGR de 6% entre os anos de 2020 e 2025.
- **Taxa de Crescimento Anual Composta (CAGR) em vendas online:** CAGR de 24% entre os anos de 2020 e 2025.

Visão 2025 Via:

- **Base de clientes ativos em 2025:** aumento de 2 vezes da base de clientes ativa da Companhia de 22 milhões em 2020 para 44 milhões em 2025.
- **Market share online estimado em 2025:** com base no aumento das métricas: (i) taxa de visitas no site, (ii) base de clientes e (iii) taxa de conversão nos sites de e-commerce da Via, nos próximos 5 anos, a Companhia estima alcançar um market share do mercado total de e-commerce brasileiro de, no mínimo, 20% em 2025. Para alcançar este patamar de market share a taxa de crescimento das vendas online da companhia devem continuar a evoluir acima do mercado. Em 2020, a companhia superou o crescimento do mercado online em cerca de 2 vezes (fonte Compre e Confie).
- **Mix de GMV – Gross Merchandise Volume:** com base na estratégia para os próximos anos, a Companhia estima que cerca de 2/3 do GMV total da Companhia em 2025 deverá ser oriundo dos canais digitais (online) e 1/3 de vendas de canais offline, ou seja, de lojas físicas e meios tradicionais.



* Os relatórios de análise mencionados incluem e foram publicados pelo Itau BBA em 29/03/2021, Morgan Stanley em 06/04/2021, BTG Pactual em 08/12/2020, Goldman Sachs em 22/03/2021, JP Morgan em 02/03/2021 e UBS em 16/03/2021.

**Para você, onde,
quando e como
quiser.**



- **Volume Total de Pagamentos (TPV – Total Payment Volume) e break-even do banQi:** com base na estratégia e entregas programadas para o banQi especificamente no que diz respeito aos serviços de soluções financeiras e créditos oferecidos, a Companhia estima que o TPV do banQi do período de 12 meses encerrado em março de 2021, de R\$ 440 milhões, deverá aumentar cerca de 20 vezes ao final de 2025. A Companhia estima que o banQi alcance o ponto de equilíbrio financeiro, ou seja, lucro líquido positivo (break-even) ao final de 2022.
- **Carteira de Crédito:** com base na estratégia para os próximos anos, as carteiras de crédito referentes a vendas realizadas nas lojas físicas e nos sites devem crescer cerca de 7 vezes o valor da carteira de crédito concedido quando comparado ao valor reportado ao final do exercício 2020 e deverão apresentar a seguinte composição: (i) 50% serão referentes ao CDC – crédito direto ao consumidor - das lojas físicas (offline), (ii) 35% referentes às operações de CDC dos sites de e-commerce (online) e (iii) 15% referentes às operações de crédito realizadas através do banQi.

Os indicadores futuros contemplados na “Visão 2025 Via” são válidos até sua efetiva concretização ou até a realização de novas análises e/ou revisões pela administração e/ou conselho de administração da Companhia que identifiquem valores diversos para as projeções apresentadas em decorrência de alterações nas premissas utilizadas, observado que a revisão será, no mínimo, anual. No mais, a Companhia informa que os indicadores ora apresentados representam estimativas da administração da Companhia, sempre sujeitos a riscos e incertezas e de forma alguma constituem promessa de desempenho. Em caso de alteração relevante nestes fatores, os indicadores serão revisados. As informações sobre os indicadores, as perspectivas dos negócios e premissas são meras previsões, baseadas nas expectativas atuais da administração em relação ao futuro da Companhia. Estas expectativas dependem das condições do mercado e do cenário econômico brasileiro e dos países em que operamos e dos setores em que atuamos. Qualquer alteração na percepção ou nos fatores acima descritos pode fazer com que os resultados concretos sejam diferentes das projeções apresentadas.

Em função do acima exposto, a seção 11 do Formulário de Referência da Companhia será atualizada no prazo estabelecido na Instrução CVM 480, de modo que tal documento atualizado estará disponível para acesso pelo público investidor tanto por meio do site da CVM (<http://www.cvm.gov.br>) como por meio do site de relações com investidores da Companhia (<https://ri.viavarejo.com.br/>).

Este Fato Relevante tem caráter meramente informativo e não deve, em nenhuma circunstância, ser interpretado como recomendação de investimento, tampouco como uma oferta para aquisição de quaisquer valores mobiliários de emissão da Companhia.

São Caetano do Sul, 26 de abril de 2021.

VIA VAREJO S.A.
Orivaldo Padilha

Diretor Vice-Presidente Financeiro e Diretor de Relações com Investidores

