

**3T21 e 9M21**  
**RESULTADOS VIA**  
**Roberto Fulcherberguer**  
**CEO**

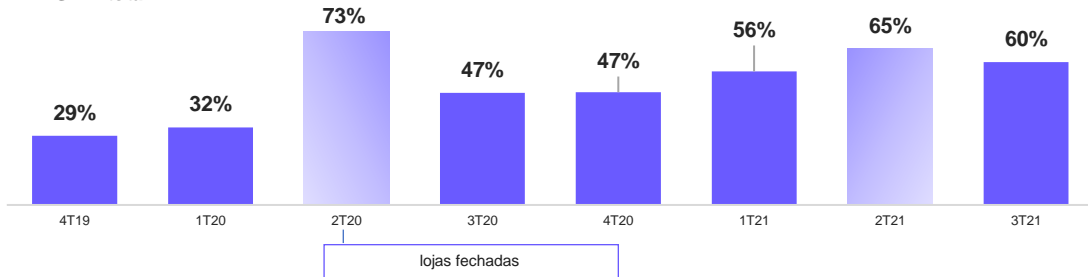
Para você,  
onde, quando  
e como quiser.



## Destques

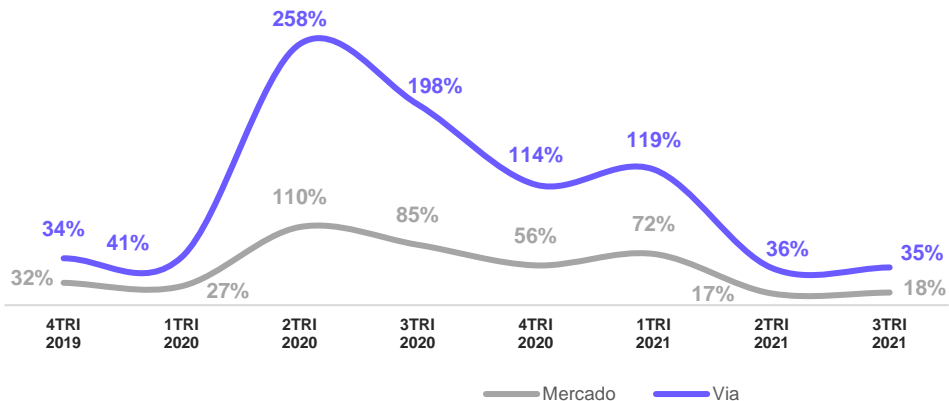
|                  | <b>3T21</b>        | $\Delta$ vs. 3T20 | <b>9M21</b>        | $\Delta$ vs. 9M20 |
|------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| <b>GMV BRUTO</b> | <b>R\$ 11,1 bi</b> | +6%               | <b>R\$ 32,8 bi</b> | +25%              |
| <b>1P ON</b>     | <b>R\$ 3,9 bi</b>  | +10%              | <b>R\$ 12,6 bi</b> | +29%              |
| <b>3P ON</b>     | <b>R\$ 2,0 bi</b>  | +133%             | <b>R\$ 4,7 bi</b>  | +111%             |

Participação das vendas digitais no  
GMV total



# Desempenho Online

## 8 trimestres consecutivos de ganhos de share



Nosso Share  
3T21 vs 3T20



(1) Fonte: Compre & Confie amplo.

# Resultados 3T21

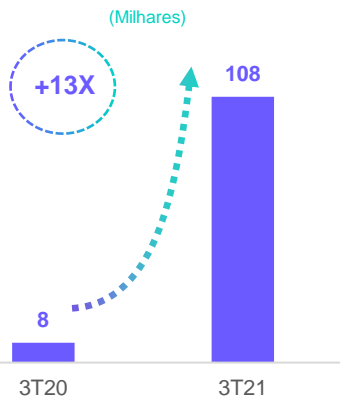


# Resultados 3T21

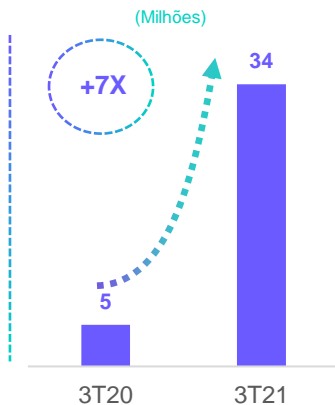


# A arrancada do Marketplace

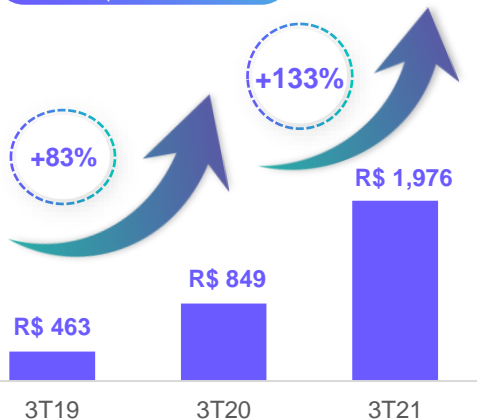
Evolução # de Sellers



Evolução # SKUs



Evolução GMV  
R\$ Milhões

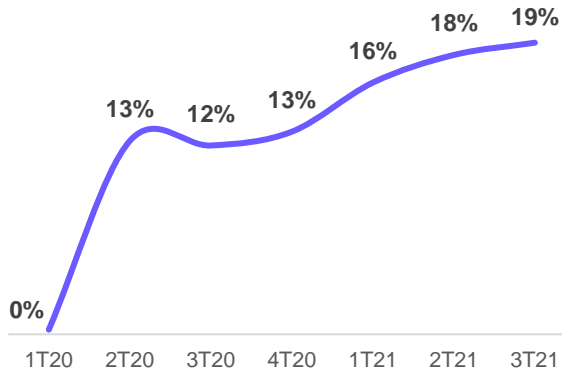


# Vendedor Online

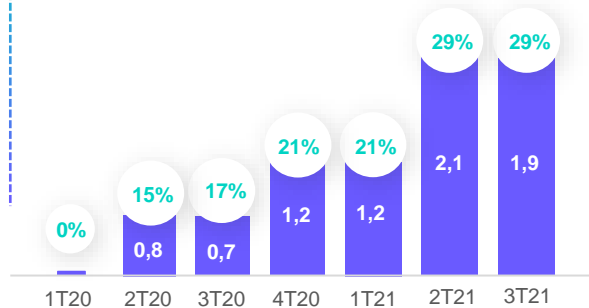
Uma fortaleza omnicanal



Part. (%) Vendedor Online –  
GMV 3P



Part. (%) Vendedor Online –  
GMV Venda Digital\*  
(R\$ Bilhões)

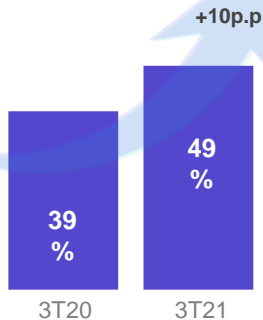


1P, 3P e Retira Rápido

# Cauda ganhando cada vez mais relevância



## Quantidade de Clientes compradores de *Cauda Longa*



- Aumento da taxa de recorrência
- Ampliação da base de clientes
- Redução do custo de aquisição
- Maior fidelização



# Resultados 3T21

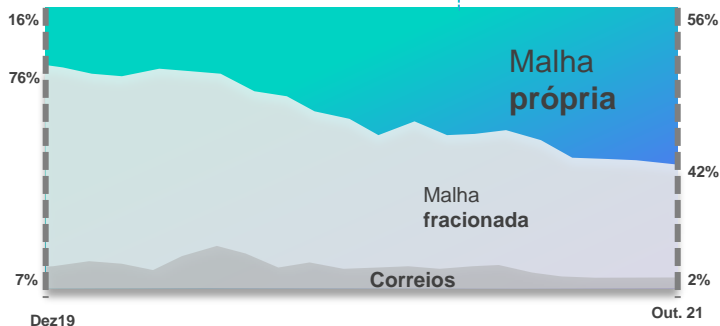


# Logística avançando, com centralidade no cliente



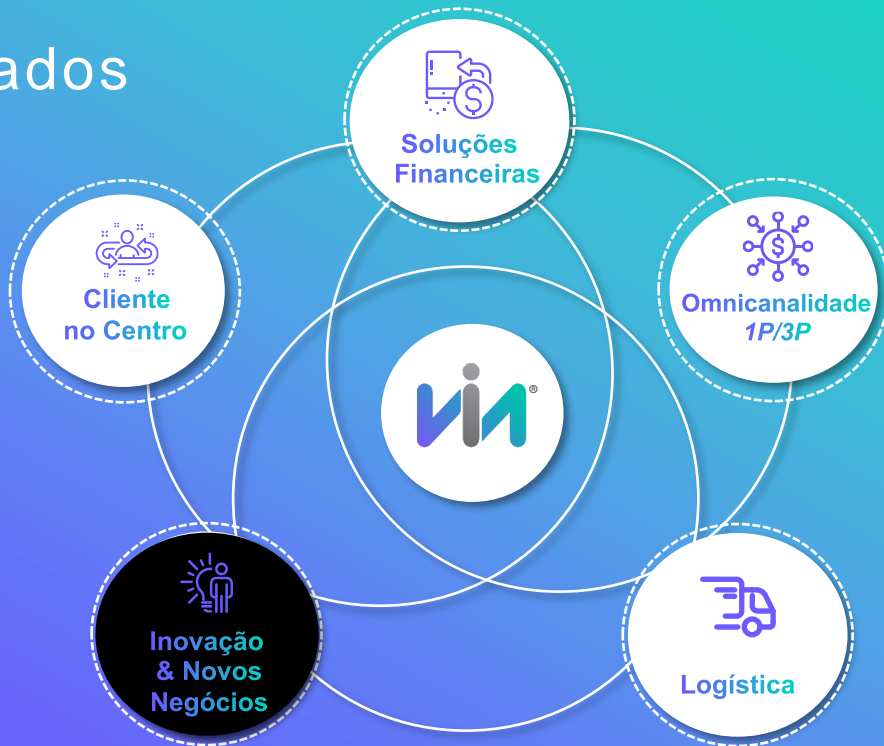
Logística

- Logística própria chegando a 56% das entregas vs 16% no final de 2019
- Opção de troca de produtos do site nas lojas
- 100 lojas capacitadas para drop-off para sellers de marketplace
- 75% das entregas de pesados via Asaplog



- Entregas no mesmo dia (SDD) representa até 15% das vendas em 65 cidades e 14 estados.
- Já entregamos mais de 40% de todos pedidos no Brasil inteiro em 24 horas, produtos leves e pesados.
- Custo total logístico (YTD) abaixo de 2020 como % da ROL mesmo com maior participação das vendas digitais.

# Resultados 3T21





## GOPUBLIC

Oferece um ecossistema de soluções Software as a Service (SaaS) modular, adaptável na modalidade “whitelabel” para facilitar a jornada de crédito e pagamentos.



## POUPA CERTO

É uma plataforma de gestão e educação financeira que oferece, através de uma experiência totalmente digital, utilizando uma estratégia de gamificação, jornadas de educação financeira customizadas.



## BYEBNK

É uma plataforma de gestão de investimentos em criptomoedas, ampliando sua atuação para investimentos em ativos tradicionais através da chamada “tokenização”



## UFFA

É um marketplace que proporciona uma jornada positiva aos clientes na solução de problemas financeiros, seja na negociação de uma dívida ou na solicitação de crédito.



**Inovação  
& Novos  
Negócios**

# VIA NEXT

Powered by  
DISTRITO

**FINTECH**

**RETAILTECH**

**LOGTECH**

**MARTECH**

# Resultados 3T21



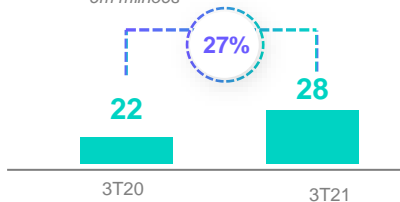


Cliente  
no Centro

# Frentes de atuação para aumento do LTV

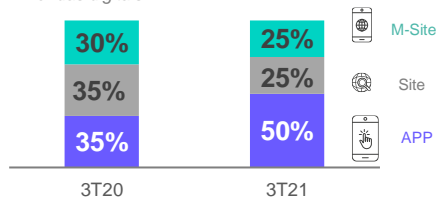
## Evolução Base de clientes ativos

em milhões

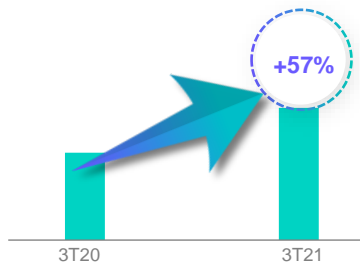


## Participação por tipo de acesso

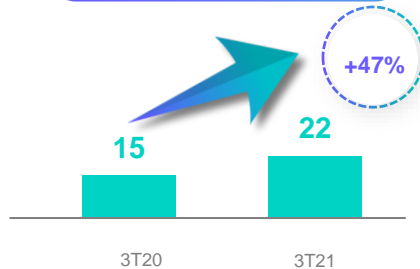
Vendas digitais



## Receita média por cliente no app - ARPU



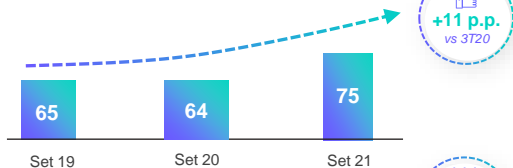
## Usuários Ativos - MAU



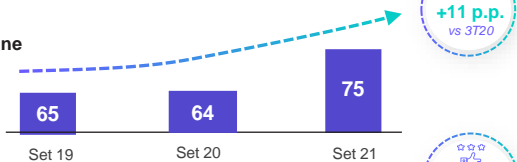


Cliente  
no Centro

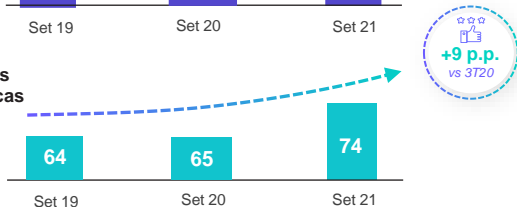
# Avanços positivos na experiência do cliente – NPS e ReclameAqui



Online

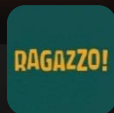


Lojas  
Físicas



## ReclameAQUI

|                  |              | NOTAS<br>2020 | NOTAS<br>1T20 | NOTAS<br>2T21 | NOTAS<br>3T21 |        |
|------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------|
| Online<br>1P     | Casas Bahia  | 6,7           | 7,2           | 7,6           | 7,7           | Bom    |
|                  | Ponto        | 6,8           | 7,5           | 7,9           | 8             | Ótimo  |
|                  | Extra.com.br | 6,9           | 7,3           | 7,9           | 7,7           | Bom    |
| Online<br>3P     | Casas Bahia  | 7,1           | 7,5           | 8             | 8,1           | Ótimo  |
|                  | Ponto        | 7,4           | 7,7           | 8,2           | 8,0           | Ótimo  |
|                  | Extra.com.br | 7,1           | 7,7           | 8,1           | 8,1           | Ótimo  |
| Lojas<br>Físicas | Casas Bahia  | 7,2           | 7,3           | 7,5           | 7,6           | Bom    |
|                  | Ponto        | 8,9           | 8,9           | 8,9           | 8,9           | RA1000 |
|                  | Bartira      |               |               |               |               | RA1000 |





# Black Friday 2021 será Phygital



## BLACK FRIDAY



### CASASBAHIA



#### MOBILIDADE

100% dos vendedores com VENDA e RECEBIMENTO na palma da mão



#### RETIRADA DE PRODUTOS

Lojas com a nova jornada de retirada de produtos



#### ME CHAMA NO ZAP

Direto com os vendedores  
Venda CDC e Serviços



#### MARKETPLACE

Maior sortimento, amplitude de categorias do 3P complementando oferta do 1P

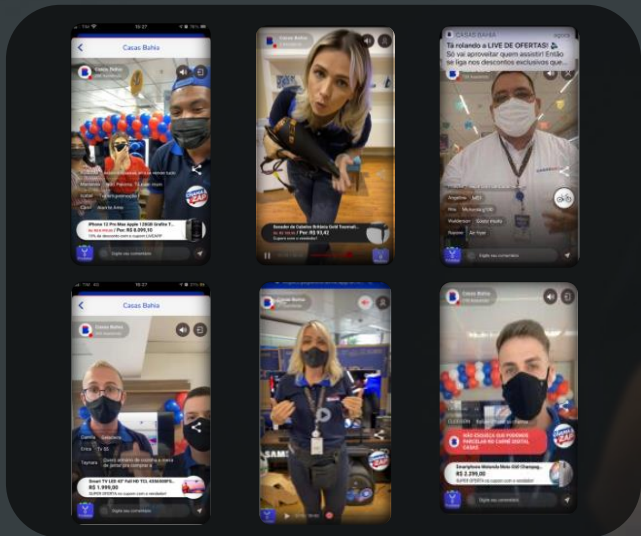


#### PIX E BANQI

Novas formas de pagamento para lojas



# Live commerce com talentos da casa serão diferencial nesta Black



# Logística Via preparada para Black



Clientes desejam menores prazos de entregas



Novos Clientes



Aumento de vendas online com pandemia

ASAP<sub>Log</sub>

Ampliação de nossa malha própria



Compartilhamento de rotas inteligência Asaplog



Alteração na forma de cobrança, levando em conta produtividade



Transporte de última milha

## Como lidar com toda esta complexidade nas operações?



Automatizando processos internos



Definindo fluxos contínuos e rápidos de separação e saída de mercadorias dos CD's



Diminuindo a incidência de erros

# Resultados 3T21



# SOLUÇÕES FINANCEIRAS

**André Calabro**  
CEO banQi

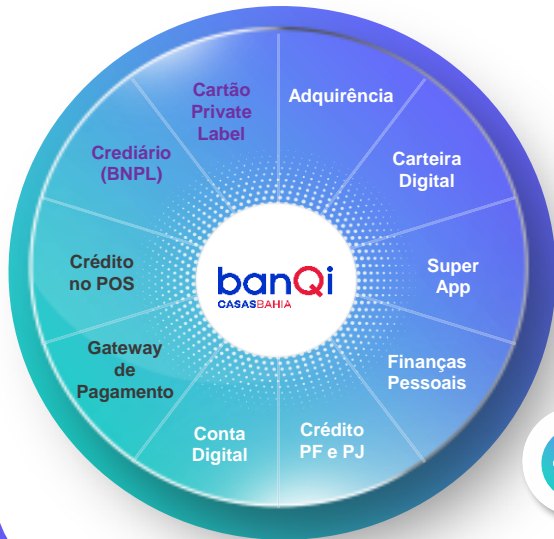
Para você,  
onde, quando  
e como quiser.



# Uma iniciativa que nasceu no varejo e se torna a maior plataforma de Soluções Financeiras



Soluções  
Financeiras



**banQi** será o principal veículo que consolidará todas as iniciativas de Soluções Financeiras de forma a gerar valor adicional para o Ecossistema da Via.



## Drivers Estratégicos



### REALIZADO

**SCD - Sociedade de Crédito Direto**  
**IP - Instituição de Pagamento**

### EM ANDAMENTO

Adquirência (FIDCs)  
Investimentos/parcerias com Fintechs





**Soluções  
Financeiras**

## Proposta de Valor - banQi

O banQi promove a inclusão no Brasil por meio de uma oferta adequada de serviços financeiros, utilizando tecnologia intuitiva, transparência e informações precisas aos clientes.

Mais do que um aplicativo, uma plataforma de reconhecimento, qualificação e educação, opções de crédito e serviços de apoio ao consumidor.



### **Suporte ao cliente**

Várias opções para compras de produtos e serviços, incluindo suporte de crédito.



### **Conta digital gratuita**

Para controlar o orçamento, faça pagamentos e sinta-se seguro para cuidar do dinheiro.



### **Oferta de crédito**

Taxa de aprovação e diversas linhas de crédito para diferentes necessidades.



### **App claro e intuitivo**

App com uma jornada focada no usuário, com linguagem clara e simples.

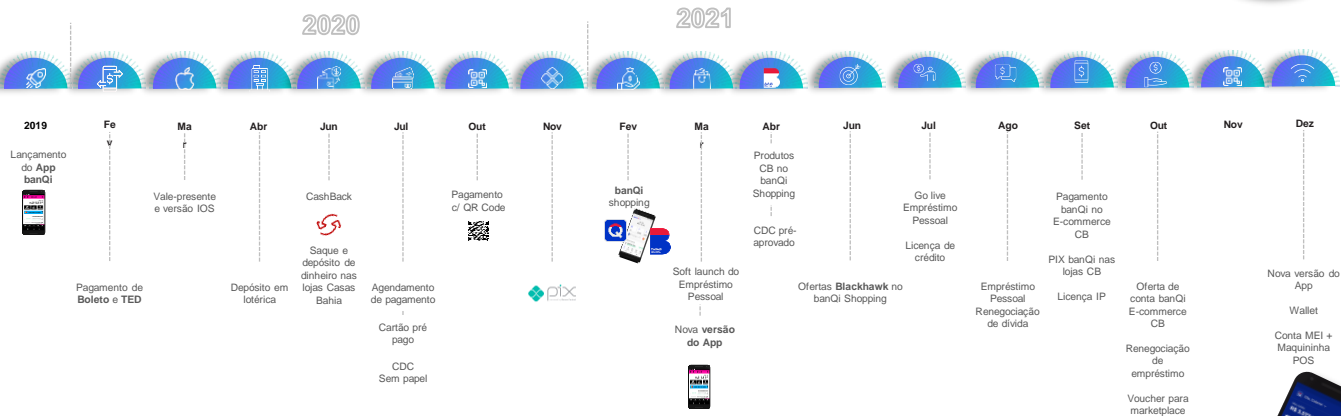


### **Conta MEI/PJ**

Conta corporativa customizada para brasileiros, com Soluções de Meios de Pagamento (Celer) e ofertas de crédito para apoiar as decisões de negócios.

# Desenvolvimento acelerado do banQi

Soluções  
Financeiras





# Geração de Valor para o Ecosystema da Via

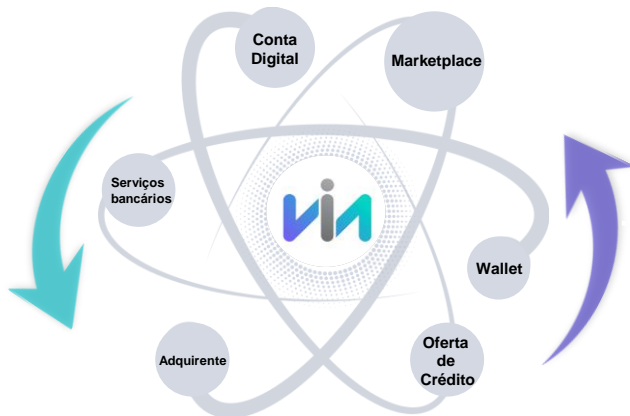
Permitindo ir além do varejo



Soluções  
Financeiras

## INDEPENDENTE

- Conta Digital Completa
- Múltiplas Ofertas de Crédito para pessoas físicas e pequenas e médias empresas além da base de clientes da Via
- Plataforma de Gestão Financeira Pessoal, Open banking e Dados Off us
- Outros Serviços Financeiros (Investimentos, Seguro)



## CONECTADO

- Soluções de pagamento, conta digital e oferta de crédito para sellers e fornecedores de logística
- Simplificação da jornada do cliente nas nossas lojas (Totems, Pix)
- Gateways proprietários para 1P e 3P para reduzir o custo das transações
- Marketplace Casas Bahia conectado no Marketplace banQi

## BENEFÍCIOS PARA O ECOSISTEMA DA VIA

Aumento da base de clientes ativos

Baixo custo de aquisição (CAC)

Redução dos custos de transação

Aumento da taxa de recorrência

Crescimento do LTV

Aumento da fidelização dos clientes e sellers

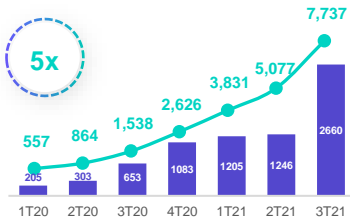
# BanQi



Soluções  
Financeiras

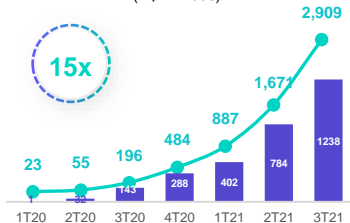
## Downloads app

(# mil)



## Total de Transações

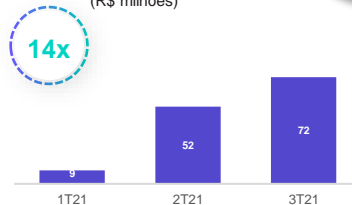
(R\$ milhões)



## banQi no e-commerce

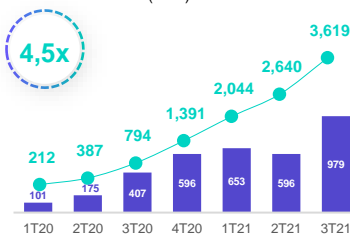
Casas Bahia

(R\$ milhões)



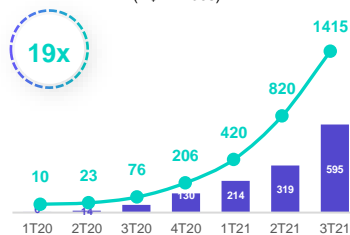
## Abertura de Contas

(# mil)



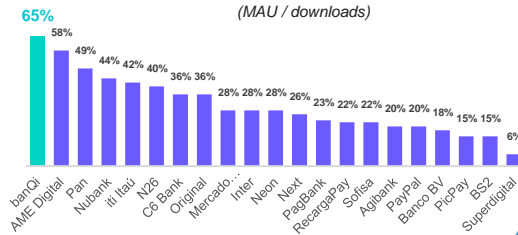
## Total TPV

(R\$ milhões)



## Engajamento banQi vs. outras Fintechs e Neobanks no mercado brasileiro\*

(MAU / downloads)



\*Fonte: BofA Global Research





Soluções  
Financeiras

# BanQI | Empréstimo Pessoal



+ 50 mil  
CONTRATOS



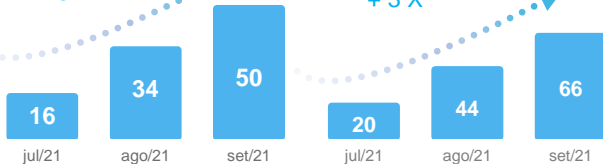
+ R\$ 66 MM  
PRODUÇÃO

CONTRATOS  
(Mil)

PRODUÇÃO  
(R\$ milhões)

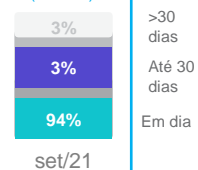
+ 3 X

+ 3 X



Crescimento da carteira de crédito com **qualidade**, 93% dos clientes estão efetuando pagamentos em dia.

CARTEIRA  
(66 MM)

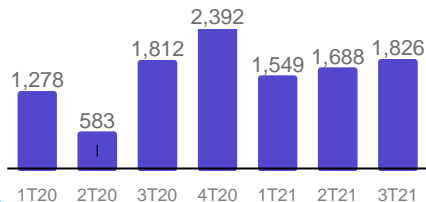


# CREDIÁRIO | Crescimento sustentável e alta recorrência



Soluções  
Financeiras

## PRODUÇÃO (R\$ milhões)



Aumento das vendas  
+R\$ 138 MM vs 2T21



+ 38% de produção no comparativo YTD

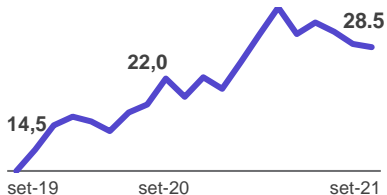


Crescimento na participação para 28,5%

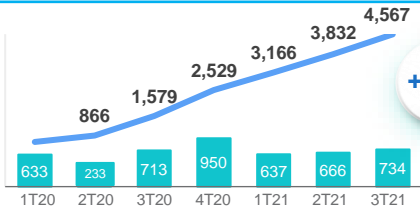


+ 15,6 MM de clientes pré aprovados

## PARTICIPAÇÃO CDC NAS LOJAS (%)

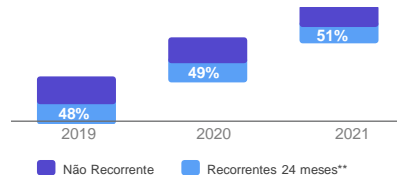


## NOVOS CLIENTES (#MIL)



+ 2,8x  
vs 3T20

## QTD DE CLIENTES ATIVOS E RECORRÊNCIA\*\*



\*\*CPFs que fizeram 2 ou mais compras no crediário nos últimos 2 anos.

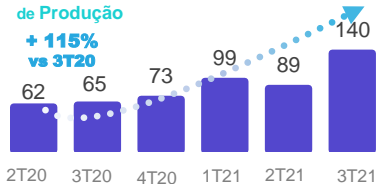
# CREDIÁRIO – Digital | Escalada pelo Brasil



Soluções  
Financeiras

## PRODUÇÃO em R\$ milhões

+ R\$ 530 MM  
de Produção  
+ 115%  
vs 3T20



## PARTICIPAÇÃO %



Participação do CDC no Mercantil Online (1P-Casas Bahia)  
Taxa ponderada do trimestre.



+ 30 MM clientes  
com oferta de  
crédito digital.



Solução de mar  
aberto.



Tendência crescente  
para os próximos  
trimestres.

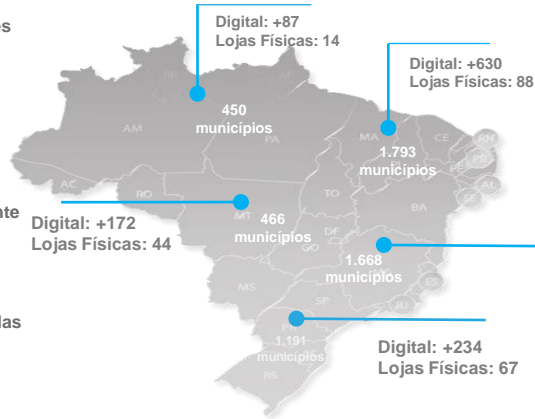


Expansão além das  
lojas físicas.



Fidelização de  
sellers.

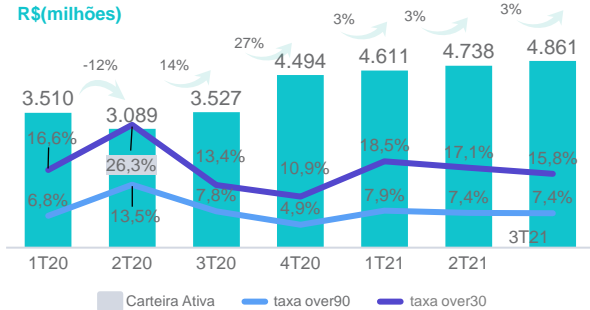
Venda em + 2100 municípios  
sem presença de lojas físicas



# CREDIÁRIO | Inadimplência sob controle

## EVOLUÇÃO DA CARTEIRA ATIVA DE CRÉDITO

R\$(milhões)



+ R\$ 1,3 Bi na carteira vs 3T20

### Inadimplência vs 2T21

-1,3 p.p over 30  
estável over 90



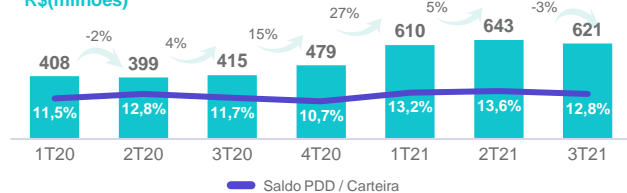
### Inadimplência vs 3T20

+2,4 p.p over 30  
estável over 90

## PDD

Taxa de cobertura sobre a carteira do Crediário em patamar acima que o mesmo período do ano anterior consistente com aumento da carteira

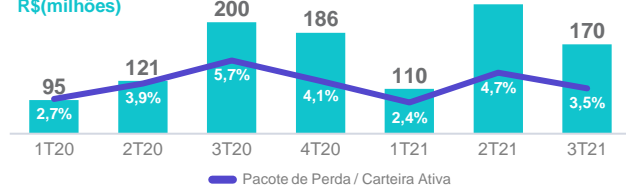
R\$(milhões)



## PERDA S/ CARTEIRA

O resultado das despesas acompanham o aumento da necessidade de cobertura sobre a Carteira Ativa (PDD).

R\$(milhões)



# Entregas Relevantes do 3º Trimestre



- **Moeda banQi** no e-commerce Casas Bahia
- Oferta simplificada de **conta banQi** na jornada do e-commerce Casas Bahia
- Adesão ao **PIX nas lojas físicas e e-commerce em todas as bandeiras**
- **Link** de pagamento para +300 mil entregadores ASAPLog
- Programa de **Rewards banQi**
- MVP Wallet banQi, possibilidade de pagamento com cartões de terceiros no **Shopping banQi**
- Nova UX **banQi APP**
- **Crediário digital** para vendas no marketplace

# Atualização de Demandas Judiciais

**Orivaldo Padilha**

CFO e Diretor de RI

Para você,  
onde, quando  
e como quiser.



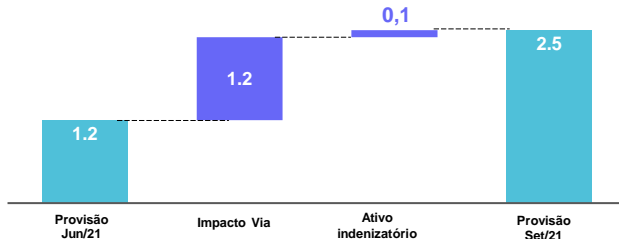


# Passivo Trabalhista | Visão impacto financeiro



## Movimentação da Provisão no 3T21

Consolidado (Em R\$ Bilhões)



1

### Entradas

- Aumento da velocidade de acionamento em 2021 em relação a 2019-20 (de 22 meses para 9 meses);
- Aumento da atividade de profissionais especializados na captação de demandas trabalhistas (50% dos novos processos de 2021 / + 5 mil processos);

2

### Aumento do ticket médio

- Mudança do perfil das condenações: processos mais caros, mais antigos e de cargos com valores mais elevados.
- Efeito remanescente de demissões estruturantes (+ antigos e + caros).

3

### Ajustes no modelo de provisionamento

- Para refletir a mudança de perfil da carteira e capturar as variações do ticket médio aprimoramos o modelo de provisionamento incluindo novas variáveis na modelagem, tais como: por estado, por tempo de vínculo, por prazo (*aging* do processo), etc...

# Diagnóstico e Plano de ação

Foi contratada consultoria especializada que realizou um completo diagnóstico e elaborou um plano de ação que já está em execução

## DADOS E VOLUMETRIAS

Por meio de análises realizadas nas bases judiciais foi possível identificar:

1. os principais agressores operacionais históricos e
2. deficiências na gestão jurídica;

## ENTENDIMENTO INICIAIS + VISITAS

Leituras amostrais de iniciais e realização de visitas in loco permitiu a identificação e entendimento detalhado das potenciais fragilidades/ gaps operacionais atuais;

## DESENHO DO PLANO DE AÇÃO

Foram priorizadas frentes de trabalho responsáveis pela construção e implementação das soluções:

1. Eliminar fragilidades/ gaps operacionais atuais;
2. Melhoria da gestão jurídica;
3. Definição de nova política contábil para melhor estimativa de risco;



Concluído em  
**4 meses**

- **Aprimoramento da estrutura e** forma de condução dos processos pela Companhia
- **Estruturação de Comitê** para acompanhamento dos casos trabalhistas vs plano de ação e com atuação semanal. Participação do CEO, CFO, COO e CHRO + Diretor jurídico no comitê.
- **Reforço de Governança Corporativa**

# Plano de ação



## Plano de Ação

### 1. Eliminar fragilidades/ gaps operacionais atuais;

- Todas já mapeadas;
- Todas soluções ate 4T21;

### 2. Aprimoramento no processo da gestão de demandas processuais:

- Reforço na estrutura e time jurídico;
- Aumento da capacidade de defesa (especialização dos times de defesa; elaboração de teses mais eficientes; contratação de novos escritórios externos; aumentar capacidade de defesa e agir contra aliciadores (revisão da esteira especializada); etc
- Novas tecnologias;
- Aprimorar a estratégia de acordo (quando vantajoso);

### 3. Definição de nova política contábil para melhor estimativa de risco;

## Projeção Impacto Caixa e Resultado\*



### Perspectiva

1. Parte desses processos já foi liquidada, mas ainda temos um passado a ser resolvido. Há muitos casos nos Tribunais Superiores que custam 32% a mais em comparação a 2019 e 2020.
2. Abaixo fornecemos nossa estimativa de intervalo de impacto caixa e resultado para o 4T21 e próximos anos

| R\$ Bi    | 4T21      | 2022      | 2023      | 2024...   |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Caixa     | 0,3 – 0,4 | 1,5 – 2,0 | 0,6 – 0,7 | 0,3 – 0,4 |
| Resultado | 0,1 – 0,2 | 0,9 – 1,0 | 0,5 – 0,6 | 0,3 – 0,4 |

\*Essas projeções devem ser analisadas em conjunto com Fato Relevante divulgado nesta data

# Atualização Monetização de créditos fiscais

Para você,  
onde, quando  
e como quiser.



# Créditos fiscais e monetização:

## Créditos Fiscais

- A Companhia possui créditos tributários no valor atual de R\$ 9,5 bilhões [Notas Explicativas nº.s 8 e 16a]. São créditos acumulados pela operação natural da Via nos últimos anos. Também há valores fruto de várias Ações Judiciais com decisões favoráveis.
- A maior parte desses valores diz respeito ao passado da Via.

## Monetização dos Créditos Fiscais

- Há grande complexidade na gestão de valores tão expressivos. Não basta simplesmente haver o direito legal sobre os créditos. Para se tornar passível de monetização (tomar caixa) há que se cumprir uma série de exigências de natureza burocrática tributária. Esse é um trabalho de base que é feito sistematicamente para tonar os valores disponíveis no menor espaço de tempo possível.
- A Via estruturou inteligência interna para viabilizar a monetização de todos esses créditos:
  - ✓ A principal premissa é o contínuo crescimento das receitas e sua rentabilidade;
  - ✓ Uma das principais ações está relacionada à inteligência logística-tributária na distribuição de produtos;
  - ✓ Há uma série e outras ações que visam gerar fluxos de compensações legais;
- O plano de monetização dos créditos é acompanhado periodicamente pela Companhia e revisado por seus Auditores;



## Cronograma de monetização de créditos fiscais

| R\$ Milhões  |              |              |             |               |              |                              |              |
|--------------|--------------|--------------|-------------|---------------|--------------|------------------------------|--------------|
| Períodos     | ICMS         | PIS e COFINS | IRPJ e CSLL | Outros (Prev) | IR Diferido  | Prej. Fiscal Não Reconhecido | Total        |
| 3M 2021      | 107          | 126          | 8           | 32            | 149          | -                            | 422          |
| 2022         | 482          | 729          | 41          | 107           | 472          | -                            | 1.831        |
| 2023         | 639          | 896          | 41          | 34            | 313          | -                            | 1.923        |
| 2024         | 810          | 361          | 40          | 15            | 343          | -                            | 1.569        |
| 2025         | 846          | 17           | 107         | -             | 355          | 459                          | 1.784        |
| 2026         | 649          | -            | -           | -             | 1.249        | -                            | 1.898        |
| 2027         | 104          | -            | -           | -             | -            | -                            | 104          |
| <b>Total</b> | <b>3.637</b> | <b>2.129</b> | <b>237</b>  | <b>188</b>    | <b>2.881</b> | <b>459</b>                   | <b>9.531</b> |

## Monetização de Créditos Tributários neutraliza o impacto de caixa

- Nesses últimos trimestres os valores desembolsados com demandas judiciais trabalhistas são praticamente equivalentes aos valores monetizados de créditos tributários – com uma relação praticamente de 1:1;
- Para 2022 entendemos que essa relação se mantém;
- A partir de 2023 essa relação deverá ficar mais favorável em aproximadamente 1:3,5 sendo que cada R\$1 real gasto com processos trabalhistas deverá ser compensado por mais de R\$ 3,50 reais monetizados de créditos tributários.

# Monetização de Créditos Tributários neutraliza o impacto de caixa

Mapa de calor mostra relação da estimativa de monetização de créditos tributários de 2021-2026 vs. desembolsos relacionados a demandas judiciais trabalhistas no mesmo período.

|             |       | Despesas trabalhistas |       |       |       |       |       |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|-------------|-------|-----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|             |       | 0%                    | 10%   | 20%   | 30%   | 40%   | 50%   | 60%  | 70%  | 80%  | 90%  | 100% | 110% | 120% | 130% | 140% | 150% | 160% | 170% | 180% | 190% | 200% |
| Monetização | 0%    |                       |       |       |       |       |       |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|             | 10%   | 3,52                  | 1,76  | 1,17  | 0,88  | 0,70  | 0,59  | 0,50 | 0,44 | 0,39 | 0,35 | 0,32 | 0,29 | 0,27 | 0,25 | 0,23 | 0,22 | 0,21 | 0,20 | 0,19 | 0,18 |      |
|             | 20%   | 7,04                  | 3,52  | 2,35  | 1,76  | 1,41  | 1,17  | 1,01 | 0,88 | 0,78 | 0,70 | 0,64 | 0,59 | 0,54 | 0,50 | 0,47 | 0,44 | 0,41 | 0,39 | 0,37 | 0,35 |      |
|             | 30%   | 10,56                 | 5,28  | 3,52  | 2,64  | 2,11  | 1,76  | 1,51 | 1,32 | 1,17 | 1,06 | 0,96 | 0,88 | 0,81 | 0,75 | 0,70 | 0,66 | 0,62 | 0,59 | 0,56 | 0,53 |      |
|             | 40%   | 14,08                 | 7,04  | 4,69  | 3,52  | 2,82  | 2,35  | 2,01 | 1,76 | 1,56 | 1,41 | 1,28 | 1,17 | 1,08 | 1,01 | 0,94 | 0,88 | 0,83 | 0,78 | 0,74 | 0,70 |      |
|             | 50%   | 17,60                 | 8,80  | 5,87  | 4,40  | 3,52  | 2,93  | 2,51 | 2,20 | 1,96 | 1,76 | 1,60 | 1,47 | 1,35 | 1,26 | 1,17 | 1,10 | 1,04 | 0,98 | 0,93 | 0,88 |      |
|             | 60%   | 21,12                 | 10,56 | 7,04  | 5,28  | 4,22  | 3,52  | 3,02 | 2,64 | 2,35 | 2,11 | 1,92 | 1,76 | 1,62 | 1,51 | 1,41 | 1,32 | 1,24 | 1,17 | 1,11 | 1,06 |      |
|             | 70%   | 24,64                 | 12,32 | 8,21  | 6,16  | 4,93  | 4,11  | 3,52 | 3,08 | 2,74 | 2,46 | 2,24 | 2,05 | 1,90 | 1,76 | 1,64 | 1,54 | 1,45 | 1,37 | 1,30 | 1,23 |      |
|             | 80%   | 28,16                 | 14,08 | 9,39  | 7,04  | 5,63  | 4,69  | 4,02 | 3,52 | 3,13 | 2,82 | 2,56 | 2,35 | 2,17 | 2,01 | 1,88 | 1,76 | 1,66 | 1,56 | 1,48 | 1,41 |      |
|             | 90%   | 31,68                 | 15,84 | 10,56 | 7,92  | 6,34  | 5,28  | 4,53 | 3,96 | 3,52 | 3,17 | 2,88 | 2,64 | 2,44 | 2,26 | 2,11 | 1,98 | 1,86 | 1,76 | 1,67 | 1,58 |      |
|             | 100%  | 35,20                 | 17,60 | 11,73 | 8,80  | 7,04  | 5,87  | 5,03 | 4,40 | 3,91 | 3,52 | 3,20 | 2,93 | 2,71 | 2,51 | 2,35 | 2,20 | 2,07 | 1,96 | 1,85 | 1,76 |      |
|             | 110%  | 38,72                 | 19,36 | 12,91 | 9,68  | 7,74  | 6,45  | 5,53 | 4,84 | 4,30 | 3,87 | 3,52 | 3,23 | 2,98 | 2,77 | 2,58 | 2,42 | 2,28 | 2,15 | 2,04 | 1,94 |      |
|             | 120%  | 42,24                 | 21,12 | 14,08 | 10,56 | 8,45  | 7,04  | 6,03 | 5,28 | 4,69 | 4,22 | 3,84 | 3,52 | 3,25 | 3,02 | 2,82 | 2,64 | 2,48 | 2,35 | 2,22 | 2,11 |      |
|             | 130%  | 45,76                 | 22,88 | 15,25 | 11,44 | 9,15  | 7,63  | 6,54 | 5,72 | 5,08 | 4,58 | 4,16 | 3,81 | 3,52 | 3,27 | 3,05 | 2,86 | 2,69 | 2,54 | 2,41 | 2,29 |      |
|             | 140%  | 49,28                 | 24,64 | 16,43 | 12,32 | 9,86  | 8,21  | 7,04 | 6,16 | 5,48 | 4,93 | 4,48 | 4,11 | 3,79 | 3,52 | 3,29 | 3,08 | 2,90 | 2,74 | 2,59 | 2,46 |      |
|             | 150%  | 52,80                 | 26,40 | 17,60 | 13,20 | 10,56 | 8,80  | 7,54 | 6,60 | 5,87 | 5,28 | 4,80 | 4,40 | 4,06 | 3,77 | 3,52 | 3,30 | 3,11 | 2,93 | 2,78 | 2,64 |      |
|             | 160%  | 56,32                 | 28,16 | 18,77 | 14,08 | 11,26 | 9,39  | 8,05 | 7,04 | 6,26 | 5,63 | 5,12 | 4,69 | 4,33 | 4,02 | 3,75 | 3,52 | 3,31 | 3,13 | 2,96 | 2,82 |      |
|             | 170%  | 59,84                 | 29,92 | 19,95 | 14,96 | 11,97 | 9,97  | 8,55 | 7,48 | 6,65 | 5,98 | 5,44 | 4,99 | 4,60 | 4,27 | 3,99 | 3,74 | 3,52 | 3,32 | 3,15 | 2,99 |      |
|             | 180%  | 63,35                 | 31,68 | 21,12 | 15,84 | 12,67 | 10,56 | 9,05 | 7,92 | 7,04 | 6,34 | 5,76 | 5,28 | 4,87 | 4,53 | 4,22 | 3,96 | 3,73 | 3,52 | 3,33 | 3,17 |      |
|             | 190%  | 66,87                 | 33,44 | 22,29 | 16,72 | 13,37 | 11,15 | 9,55 | 8,36 | 7,43 | 6,69 | 6,08 | 5,57 | 5,14 | 4,78 | 4,46 | 4,18 | 3,93 | 3,72 | 3,52 | 3,34 |      |
| 200%        | 70,39 | 35,20                 | 23,46 | 17,60 | 14,08 | 11,73 | 10,06 | 8,80 | 7,82 | 7,04 | 6,40 | 5,87 | 5,41 | 5,03 | 4,69 | 4,40 | 4,14 | 3,91 | 3,70 | 3,52 |      |      |

Fluxo de desembolso relacionado a demandas judiciais com base nas melhores estimativas atuais;



3T21 e 9M21  
**DESEMPENHO  
FINANCEIRO**

**Orivaldo Padilha**

CFO e Diretor de RI

Para você,  
onde, quando  
e como quiser.



# Reconciliação 3T21: Contábil p/ Operacional

|                        | 3T21 Contábil  |                | Demandas judiciais e trabalhistas <sup>1</sup> | Crédito de impostos <sup>2</sup> | 3T21 Operacional |              |
|------------------------|----------------|----------------|--|----------------------------------|------------------|--------------|
|                        | R\$MM          | %RL            |  |                                  | R\$MM            | %RL          |
| <b>GMV BRUTO</b>       | <b>11.075</b>  |                | -  | -                                | <b>11.075</b>    |              |
| <b>Receita Bruta</b>   | <b>8.674</b>   |                | -  | -                                | <b>8.674</b>     |              |
| Receita Líquida        | 7.349          |                | -  | -                                | 7.349            |              |
| <b>Lucro Bruto</b>     | <b>2.165</b>   | <b>29,5%</b>   | <b>(116)</b>                                   | -                                | <b>2.281</b>     | <b>31,0%</b> |
| Desp. Vendas e Adm.    | (2.562)        | (34,9%)        | <b>(887)</b>                                   | <b>(8)</b>                       | -1.667           | (22,7%)      |
| <b>EBITDA Ajustado</b> | <b>(342)</b>   | <b>(4,7%)</b>  | <b>(1.003)</b>                                 | <b>(8)</b>                       | <b>669</b>       | <b>9,1%</b>  |
| Resultado Financeiro   | (251)          | (3,4%)         | <b>31</b>                                      | -                                | -282             | (3,8%)       |
| <b>LAIR</b>            | <b>(1.424)</b> | <b>(19,4%)</b> | <b>(1.498)</b>                                 | <b>(8)</b>                       | <b>82</b>        | <b>1,1%</b>  |
| IR & CS                | 786            | 10,7%          | <b>509</b>                                     | <b>258</b>                       | 19               | 0,3%         |
| <b>Lucro Líquido</b>   | <b>(638)</b>   | <b>(8,7)%</b>  | <b>(989)</b>                                   | <b>250</b>                       | <b>101</b>       | <b>1,4%</b>  |

<sup>(1)</sup> Impacto das demandas judiciais trabalhistas (R\$ 271 milhões no 3T21 / R\$ 1,227 milhões de ajuste da provisão trabalhista)

<sup>(2)</sup> Créditos de impostos de IR e CS sobre Selic sobre créditos fiscais (R\$ 258 milhões)

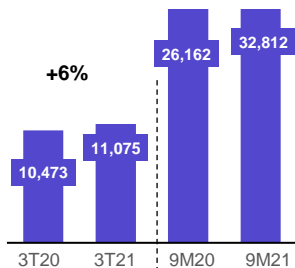
# Resultado Operacional

## 3T21 x 3T20 e 9M21 x 9M20

GMV Bruto (R\$ MM)



+25%

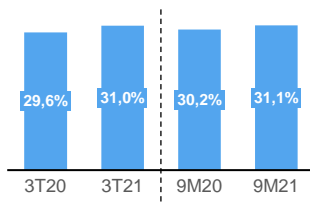


Margem Bruta (%)



+1,5 p.p.

+0,9 p.p.

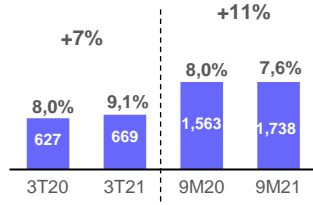


EBITDA (R\$ MM e % VL)



+7%

+11%



Lucro Líq. (R\$ MM e % VL)

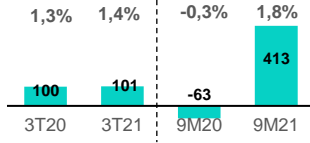


1,3%

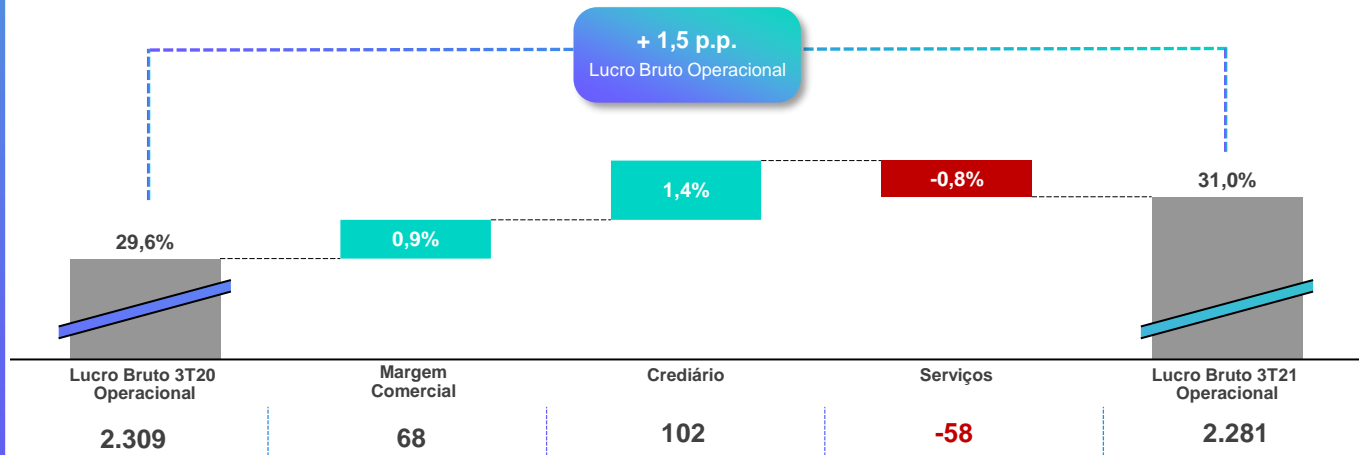
1,4%

-0,3%

1,8%



# BRIDGE LUCRO BRUTO – 3º TRIMESTRE – 2020 x 2021



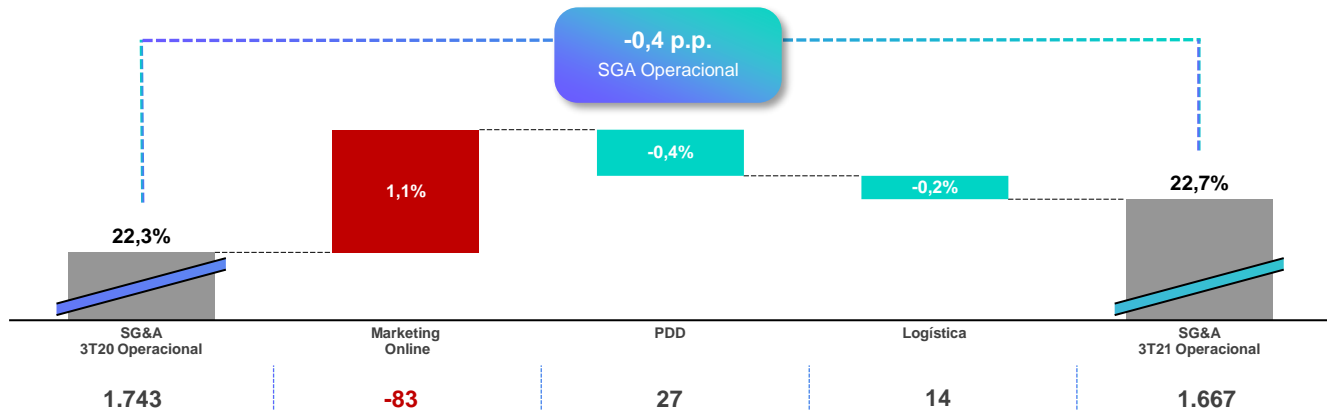
## Margem Comercial

- Impacto positivo (DIFAL);
- Negociação comercial como, por exemplo política de maior estocagem recente;

## Crediário + Cartões / serviços/ frete /montagem

- Maior penetração do crediário – ganho R\$ 102 milhões;
- Menor participação serviços – perda de R\$ 58 milhões;

# BRIDGE DESPESA – 3º TRIMESTRE – 2020 x 2021



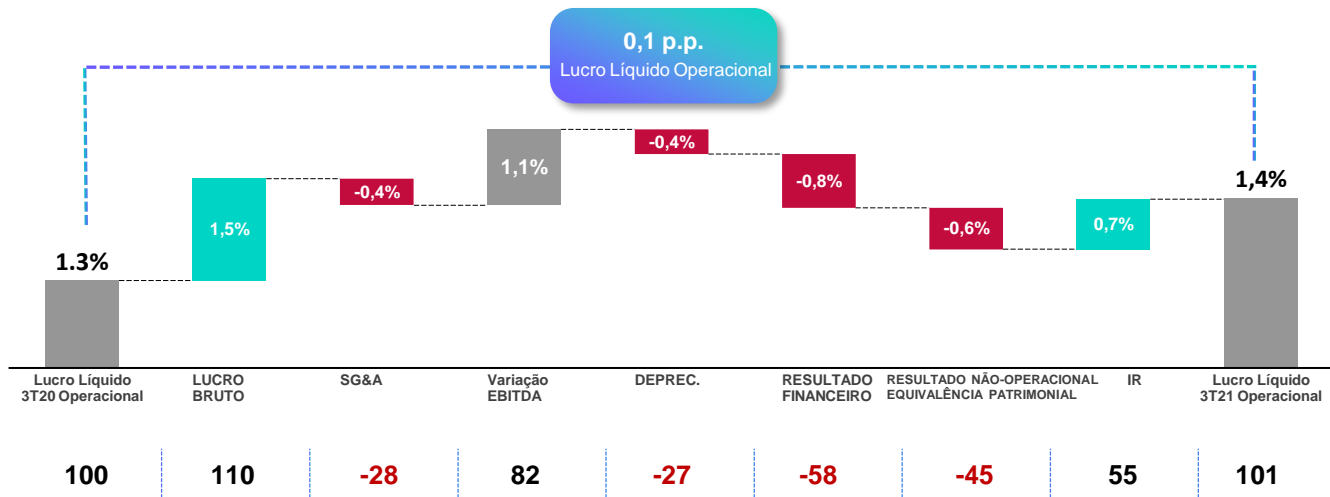
## Impulsioneamento dos Negócios Digitais

- Maior investimentos em marketing 1P e 3P

## PDD / Logística

- PDD Credciário: maior penetração do credciário vs melhoria da inadimplência;
- Logística: ganhos de produtividade (última milha com maior foco na estratégia omnicanal);

# BRIDGE LUCRO LÍQUIDO – 3º TRIMESTRE – 2020 x 2021

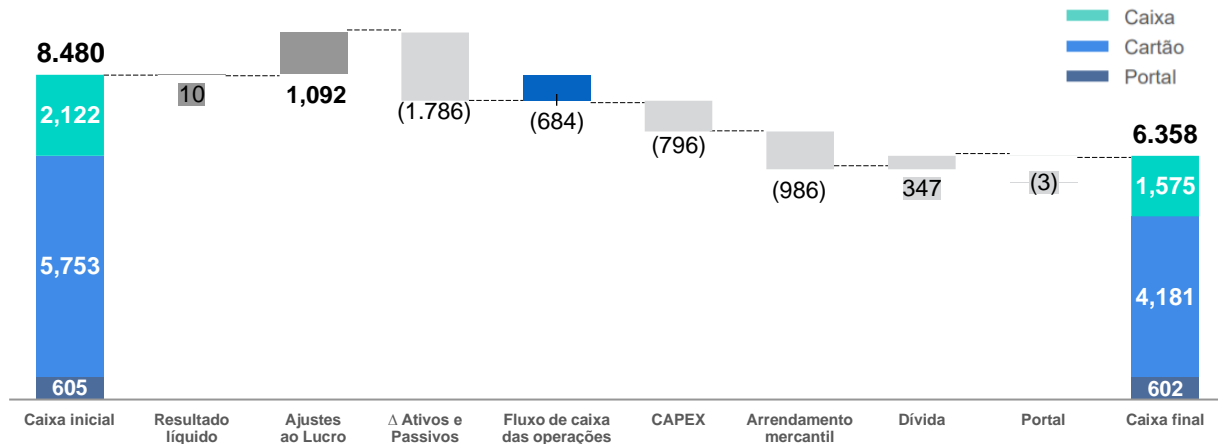


**Margem bruta:** ganho de 1,5 pp;  
**SGA:** perda de 0,4pp

**Ebitda:** + 1,1 pp, com ganho de R\$ 82,0 milhões 3T21 vs 3T20;

**Depreciação:** reflete investimentos e baixa diluição;  
**Resultado Financeiro:** maior volume de desconto de recebíveis CDCI e cartões e reflexo aumento taxa de juros;

## Fluxo de caixa gerencial - últimos 12 meses (R\$ MM):

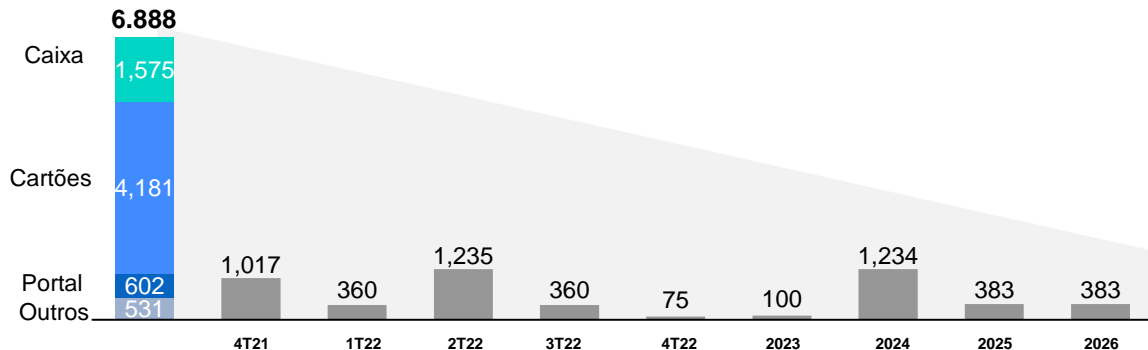


### Δ Ativos e Passivos

- Maior investimento em Capital de Giro: R\$ 1.624 milhões;
- Saldo entre pagamento de Demandas judiciais trabalhistas e monetizado de tributos: R\$ 93 milhões (positivo);
- Outros ativos e passivos: R\$ 255 milhões;

# Perfil da dívida alongado pós emissão de debêntures

## Cronograma de amortização da dívida



Em R\$ milhões

|                                      | 3T20 | 4T20 | 1T21 | 2T21 | 3T21 |
|--------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Endividamento de Curto Prazo / Total | 46%  | 60%  | 66%  | 74%  | 58%  |
| Endividamento de Longo Prazo / Total | 54%  | 40%  | 34%  | 26%  | 42%  |



# Considerações Finais

Roberto Fulcherberguer  
CEO

Para você,  
onde, quando  
e como quiser.



- A Via de hoje é comprometida com governança, resultados e inclusão financeira
- Afirmamos que 2021 é o ano do marketplace e ganhamos escala em tempo recorde embarcando em nossas plataformas mais de 100 mil sellers e 34 milhões de SKUs
- A retomada da expansão está sendo essencial para aprimorar nossa estratégia omnicanal
- Logística na Via é muito mais que o físico, é tecnologia e integração sistêmica suportando a operação como um todo
- A estratégia de crescimento segue atrelada aos princípios e ao plano de ESG
- Soluções Financeiras terá cada vez mais protagonismo no Ecossistema Via
- Continuamos crescendo mais que o mercado em GMV online, em linha com nossa ambição de alcançar no mínimo 20% de participação de mercado em 2025
- Tudo o que fazemos, em todas as áreas, segue o princípio balizador de nossa estratégia: o cliente está no centro de nossa Companhia

## Disclaimer

Este relatório pode conter informações sobre eventos futuros. Tais informações não seriam apenas fatos históricos, mas refletiriam os desejos e as expectativas da direção da companhia. Os resultados e desempenhos efetivos podem diferir substancialmente das declarações prospectivas, devido a um grande número de riscos e incertezas, incluindo, dentre outros, os riscos descritos no Formulário de Referência arquivados no site de Relações com Investidores da Companhia e na CVM.

As declarações contidas neste relatório referente a perspectiva dos negócios da Companhia, potencial de mercado e de crescimento da Companhia constituem-se em meras previsões e foram baseadas nas crenças, intenções e expectativas da Administração em relação ao futuro da Companhia. Estas expectativas são altamente dependentes de mudanças do mercado, do desempenho econômico da economia brasileira, da indústria e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças.

Este relatório está atualizado até a presente data e a Via não se obriga a atualizá-la mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.

7.041



# Relações com Investidores

**Orivaldo Padilha**  
CFO e Diretor de RI

**Daniela Bretthauer**  
Diretora de RI

**Gabriel Succar**  
Gerente de RI

**Thais Lima**  
Coordenadora de RI

**Daniel Morais**  
Coordenador de RI

[ri@via.com.br](mailto:ri@via.com.br) | <https://ri.via.com.br>  
+55 11 4225 7264