

VIA S.A. A plataforma de relacionamento e consumo do brasileiro

GMV Total de R\$ 11,0 bilhões no 1T23. Margem Bruta de 32,1% e EBITDA Ajustado de R\$ 675 milhões (9,2% da Rec. Líquida).

Destaques 1T23 vs. 1T22

GMV BRUTO
R\$ 11,0 Bi

CREDIÁRIO (CARNÊ)
R\$ 5,4 Bi

LOJAS
+10,7%

SSS
+9,0%

RECEITA 3P
+56,1%

GMV 3P
+25,6%

MARKET SHARE Online*
13,8%

Omnicanalidade

- GMV total atinge R\$ 11,0 bilhões, +2,6% vs. 1T22
- Crescimento do GMV nas lojas físicas de 10,7%, SSS +9,0% vs. 1T22
- GMV do 3P apresentou crescimento de 25,6% no 1T23 vs.1T22

Rentabilidade

- Margem bruta de 32,1% no 1T23, +1,4p.p vs. 1T22
- EBITDA ajustado de R\$ 675 milhões com margem de 9,2%
- Receita do 3P cresce 56,1% vs. 1T22 para R\$ 175 milhões, com *take rate* de 12,0%
- Aumento da participação do carnê na venda da loja vs. 4T22 em 1,7p.p
- Produtividade do GMV por vendedor supera 1T22 em 23,1%

Soluções Financeiras escalando na omnicanalidade da Via

- TPV de soluções financeiras somou R\$11,9 bilhões, +6% vs. 1T22
- Carteira do crediário fecha em R\$ 5,4 bilhões, com perda sobre carteira de 4,5%
- banQi atinge +6,8 milhões de contas abertas, +40,8% vs. 1T22
- Empréstimo Pessoal banQi acumula R\$ 584 milhões, com carteira de R\$ 237 milhões
- Cartões Co-branded atingem R\$ 5,5 bilhões de TPV, +6% vs. 1T22

Soluções Logísticas: *Logistics as a Service* se destaca no 3P e no Mar Aberto

- Prazo de entrega do 3P (Total e Envias) melhorou 37% e 23% vs. 1T22, respectivamente
- Prazo de entrega do Fulfillment Via melhorou em 28% no 1T23 vs. 4T22
- Clientes no mar aberto e número de pedidos crescem +17x e +188%, respectivamente

Caixa

- Posição de caixa, incluindo recebíveis de cartão, totalizou R\$ 3,5 bilhões em 1T23
- Saída de caixa em causas trabalhistas de R\$ 232 milhões no 1T23, +41% menor que 1T22
- Monetização de créditos tributários de R\$ 606 milhões no 1T23
- Redução de estoques de R\$ 406 milhões no 1T23 vs. 1T22
- Fornecedor convênio menor em R\$ 1,1 bilhão vs. 1T22

*Fonte: Compre & Confie

Principais Indicadores de Resultados

(R\$ Milhões)	1T23	1T22	%
GMV Total Bruto	10.951	10.673	2,6%
GMV Omnicanal (1P)	9.489	9.508	-0,2%
GMV Omnicanal (3P)	1.462	1.164	25,6%
Receita Bruta	8.788	8.712	0,9%
Receita Líquida	7.354	7.399	-0,6%
<i>Margem Bruta</i>	32,1%	30,7%	1,4 p.p.
EBITDA Ajustado	675	673	0,2%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	9,2%	9,1%	0,1 p.p.
LAIR	(553)	(42)	n/a
IR/CS	256	60	n/a
Lucro Líquido	(297)	18	n/a

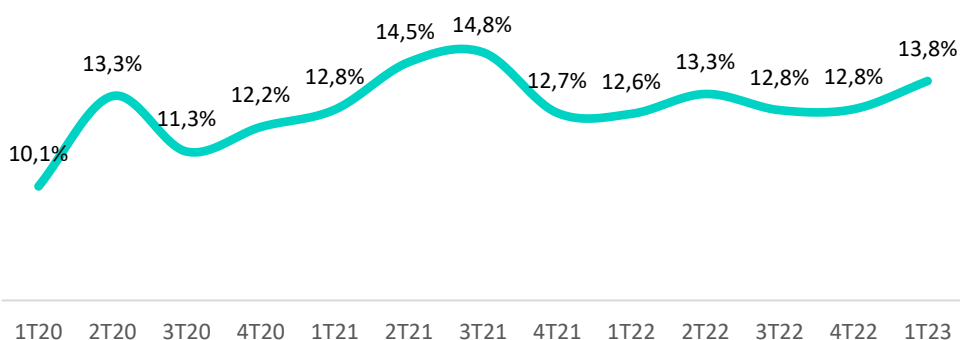
Obs: Os somatórios e cálculos neste relatório podem não conferir devido a arredondamentos.

Cliente no Centro do Negócio

Market Share online

A Via segue entre os principais players de mercado online e, segundo os dados do Compre & Confie, obteve um market share de 13,8% no 1T23. O ganho de 1,2 p.p vs. 1T22 e de 1p.p vs. 4T22 está relacionado ao protagonismo da Companhia nas categorias *core* 1P e ao crescimento de GMV do 3P. Em março/23, terminamos com share online de 15% (+3,3p.p vs. dez/22), e conforme gráfico abaixo, foi o maior share online histórico da Companhia, resultado da maior consolidação nas categorias que somos destino e a volta do crescimento do canal 3P. Vale ressaltar, além do importante ganho de mercado, que ele foi obtido de maneira rentável.

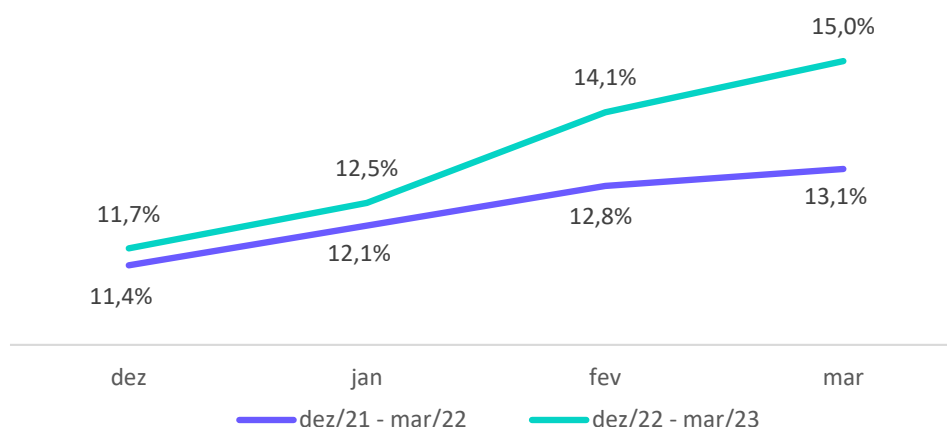
Evolução da Participação de Mercado Online* Trimestral



*Fonte: Compre & Confie em R\$ GMV

No gráfico abaixo, no qual detalhamos a evolução do share mensal no período (Dez/21-Mar/22 vs. Dez/22-Mar/23), observamos de ganhos sequenciais de share.

Evolução da Participação de Mercado Online* Mensal (Dez/21-Mar/22 vs. Dez/22-Mar/23)



*Fonte: Compre & Confie em R\$ GMV

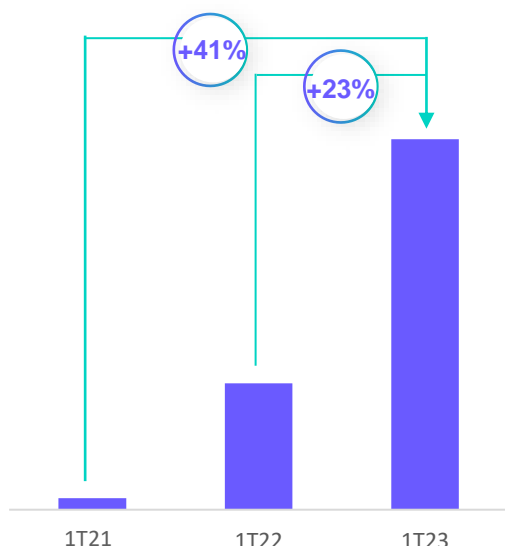
Omnicanalidade, uma fortaleza da Via

Produtividade

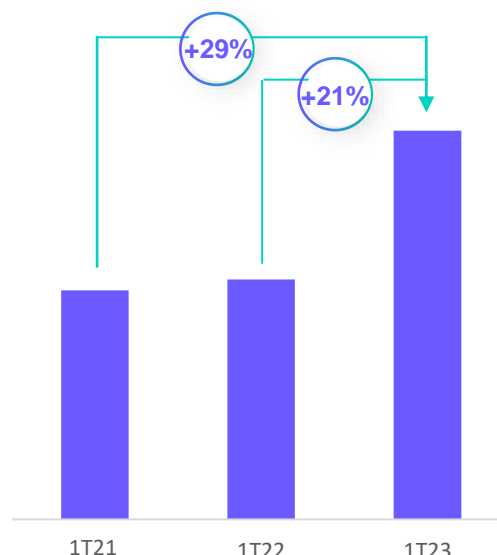
Nosso vendedor está mais produtivo, com mais possibilidades (online) em suas mãos, e os resultados têm sido um aumento tanto de GMV como de receita por vendedor e conversão.

Conforme os gráficos, essa tem sido uma evolução crescente. Quando olhamos para GMV por vendedor, tivemos um aumento de 23% em relação ao ano anterior e 41% se comparado a 1T21. Essa dinâmica também pode ser observada quando analisamos a receita por vendedor, com aumento de 21% sobre 1T22 e 29% sobre 1T21.

GMV por Vendedor



Receita por Vendedor



VIA GEOFAST

Em parceria inédita com o Grupo Dreamers, a Via dá início a um projeto inovador de regionalização das campanhas de varejo. O projeto é a junção das plataformas Aceleraí, plataforma de conteúdo e produção publicitária e o Multiplica, plataforma de gestão e operação de mídia.

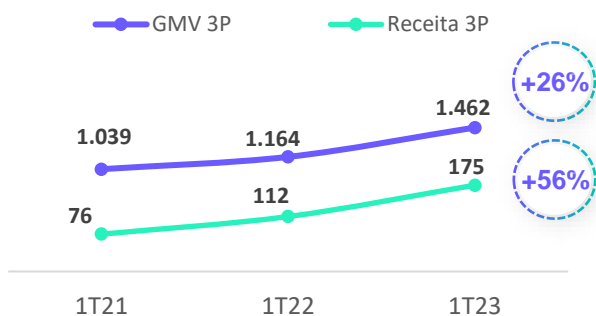
A Via passa a ter à sua disposição e de seus fornecedores (1P) e sellers (marketplace), um produto exclusivo para sua operação, o ViaGeoFast. A plataforma vai permitir a regionalização em escala, de forma extremamente ágil, adequando a comunicação de massa com as especificidades de cada cidade do país, ou seja, em minutos teremos poder de agir e reagir de forma hiperlocal. A comunicação se dará pelos meios de TV, Rádio, OOH e Digital.



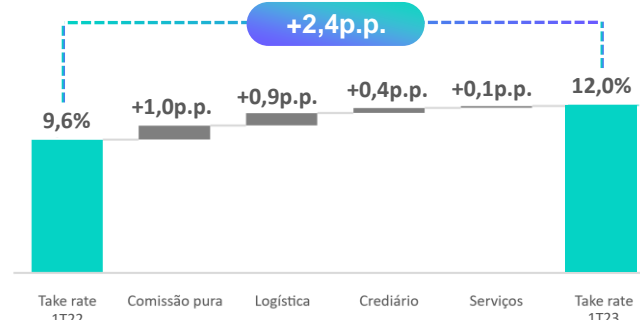
Omnicanalidade 3P

O GMV do 3P no 1T23 alcançou R\$ 1,5 bilhão (+26% vs. 1T22), reflexo da execução da estratégia de estímulo da cauda longa e recorrência. A receita do 3P apresentou crescimento de +56,1%, fruto do aumento das comissões (priorizando margens sustentáveis) e penetração de serviços oferecidos no marketplace com *take rate* atingindo 12,0%. É esse o papel do marketplace na Via: recorrência para clientes existentes, atração de novos clientes e uma experiência de compra cada vez mais completa, além de alavancar a logística e o crédito.

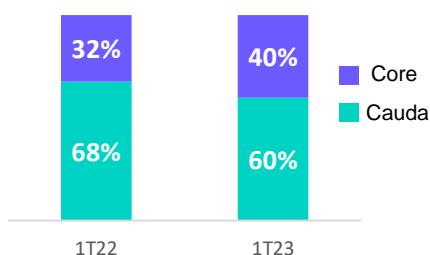
GMV e Receita 3P
(R\$ milhões)



Take Rate
(1T23 vs. 1T22)



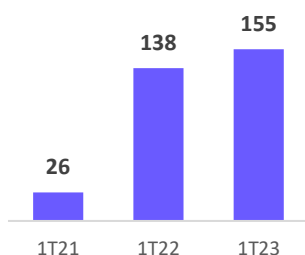
Share de Pedidos
(1T23 vs. 1T22)



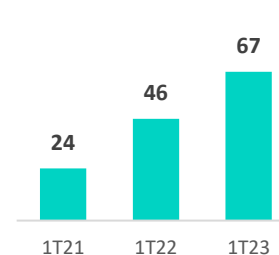
Categorias com Maior Crescimento na Cauda Longa em # de Pedidos
(1T23 vs. 1T22)

Categorias	Crescimento %
Suplementos	141%
Bebês	101%
Ferramentas	58%
Bebidas	56%
Malas/Mochilas/Acessórios	50%
Alimentos	41%

de Sellers
(milhares)



de SKUs
(milhões)



No 1T23 o consumidor, espontaneamente, também procurou categorias core no 3P, chegando a 40% do *share* de pedidos vs. 32% no 1T22. Acreditamos que esse crescimento pode ter relação com as recentes mudanças no setor.

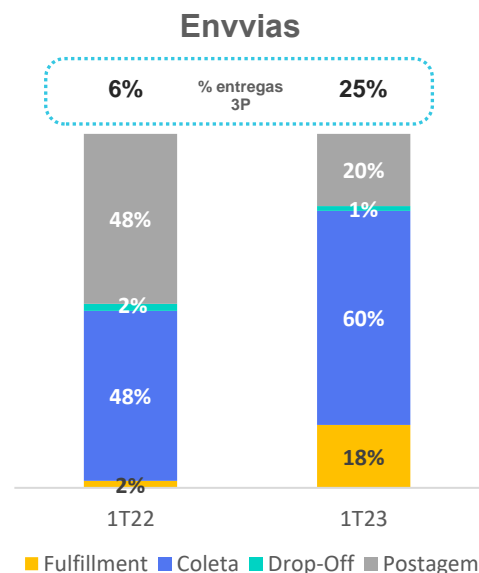
Ao ampliarmos as ofertas de serviços aos sellers (omnicanalidade, logística, serviços e soluções financeiras) e expandirmos o sortimento, temos maior complementaridade em relação às nossas categorias destino. Adicionalmente, ao elevar o nível de serviço e reduzir o CAC, ativamos a nossa base de clientes e elevamos a recorrência, como já vem ocorrendo. O resultado é aumento de receita, com rentabilidade.

Ecosystema Logístico

Em 2023 nos dedicaremos a crescer receita, reduzir o custo de servir e ampliar o nível de serviço também para os *sellers* do marketplace e parceiros *off-Via*.

Logística – 3P (Envvias)

- Quantidade de entregas cresceu +190% vs. 1T22
- Entregas no Envvias em relação ao total de entregas no 3P saíram de 6% no 1T22 para 25% no 1T23
- Participação de Fulfillment no Envvias saiu de 2% para 18% no período 1T22 vs. 1T23
- Participação de Coleta no Envvias saiu de 48% para 60% no período 1T22 vs. 1T23
- Prazo de entrega do 3P (Total e Envvias) reduziu-se em 37% e 23% a/a, respectivamente



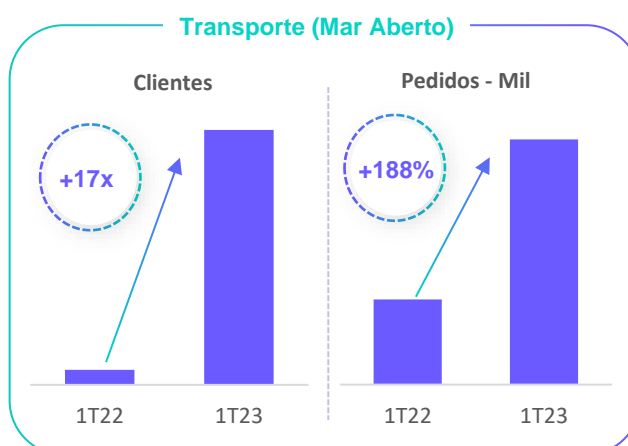
Fulfillment Via

- Prazo de entrega reduziu-se em 28% no 1T23 vs. 4T22
- 10% dos pedidos foram entregues no dia seguinte (*next day*)
- 51% dos pedidos foram entregues em até 48 horas
- Clientes e número de pedidos crescem +40% e +29% a/a, respectivamente

Logística – Mar aberto

A logística da Via é, também, um negócio. Estamos avançando em variados setores (vestuário, home center, ferramentas etc.). Com isso, não só damos densidade e volume à nossa logística, com consequente redução de custos, como geramos receita incremental rentável para a Via.

- Crescimento de +294% na receita de frete no 1T23 vs. 1T22
- Clientes no mar aberto e número de pedidos crescem +17x e +188%, respectivamente



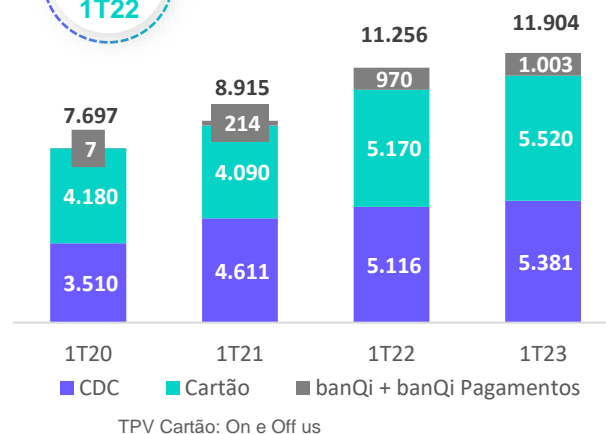
Soluções financeiras

Grandes Números 1T23

- R\$ 11,9 bilhões de TPV total, +6% vs. 1T22
- Carteira do crediário fecha em R\$ 5,4 bilhões
- Over 90 em 9,0% e perda sobre carteira de 4,5%
- TPV cartões co-branded atingiu R\$ 5,5 bilhões, +6% vs. 1T22
- banQi atinge +6,8 milhões de contas abertas, +40,8% vs. 1T22
- EP banQi acumula R\$ 584 milhões, com carteira de R\$ 237 milhões

+6%
vs.
1T22

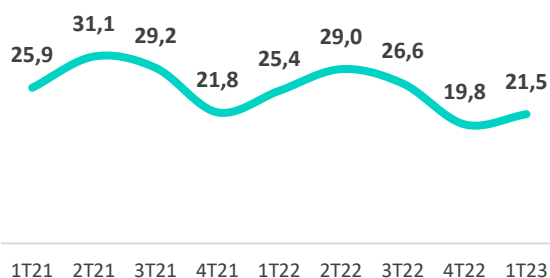
TPV (R\$ milhões)



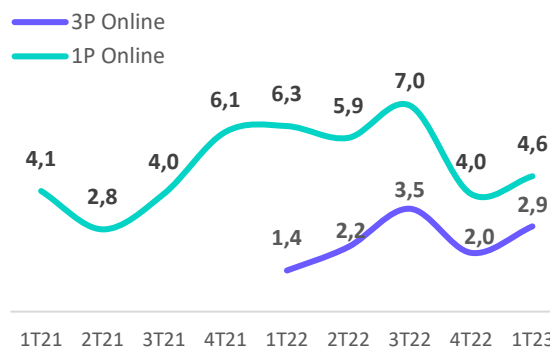
Crediário – Buy Now, Pay Later

Criado pela Via e 100% proprietário, é operado unicamente pelo time de soluções financeiras da Via. No 1T23 a carteira ativa do crediário cresceu +4% a/a, se mantendo em aproximadamente R\$ 5,4 bilhões ao final de março/23. A expertise de crédito é uma ferramenta para o aumento de rentabilidade no canal online (1P e 3P) e de oportunidade de compras para a população que não tem acesso a crédito ou limites em cartões. No marketplace a opção de venda com crediário digital participou de 2,9% das vendas online (+1,5p.p vs. 1T22) e está disponível para +2,6 milhões de SKUs. Adicionalmente, por meio da capilaridade do crediário digital, já realizamos vendas em +3.900 municípios sem presença de nossas lojas físicas.

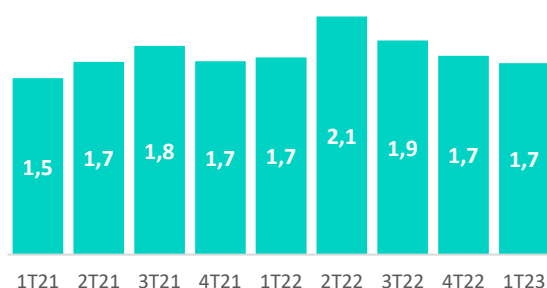
Participação do CDC nas Lojas Físicas (%)



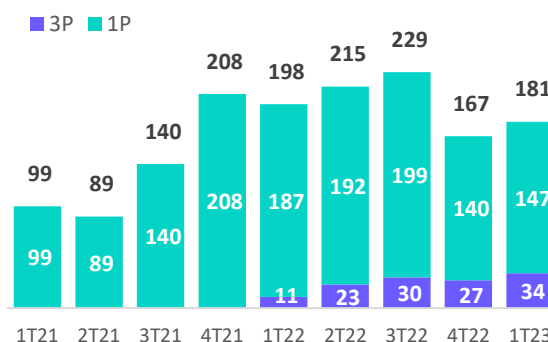
Participação do CDC Digital (%)



Produção Crediário - Total (R\$ bilhões)



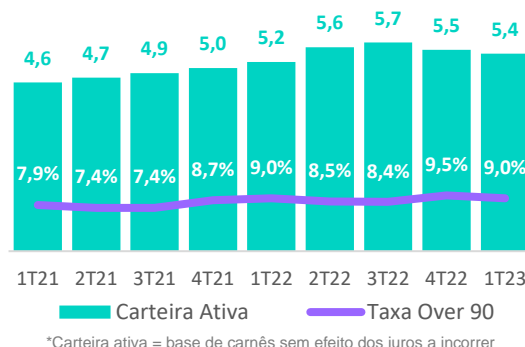
Produção Crediário Digital (R\$ milhões)



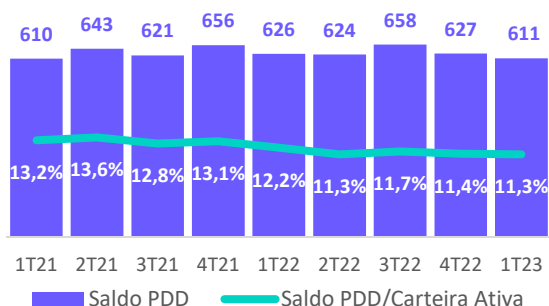
Aging da Carteira Crediário (R\$ milhões)

CDCI (R\$ Milhões)	1T22	% total	1T23	% total	Var(%)
Em dia	3.766	72,9%	3.889	72,1%	3,3%
Vencidos					
Vencidos de 06 a 30 dias	476	9,2%	533	9,9%	12,1%
Vencidos de 31 a 60 dias	277	5,4%	301	5,6%	8,6%
Vencidos de 61 a 90 dias	188	3,6%	190	3,5%	1,3%
Vencidos de 91 a 120 dias	163	3,2%	163	3,0%	-0,2%
Vencidos de 121 a 150 dias	153	3,0%	161	3,0%	5,4%
Vencidos de 151 a 180 dias	146	2,8%	159	3,0%	9,4%
Total	5.169	100,0%	5.397	100,0%	4,4%

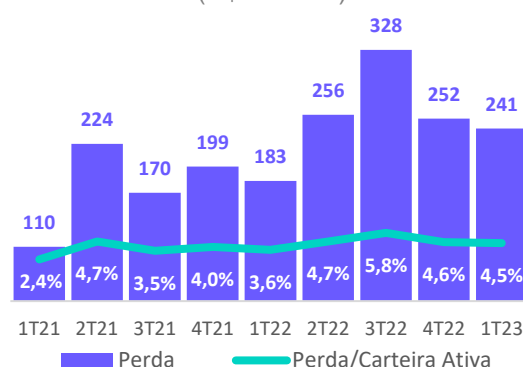
Evolução da Carteira Ativa* (R\$ bilhões)



PDD (R\$ milhões)



Perda sobre Carteira (R\$ milhões)

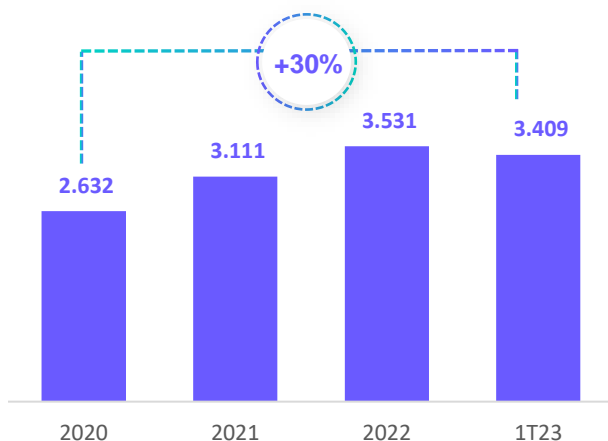


Observamos redução na despesa de PDD em função da retração da curva de over 30 e eficiência na recuperação. A taxa over 90 foi de 9,0%, uma redução de 0,5p.p vs. o 4T22 e estável em comparação com 1T22, refletindo melhor tendência na qualidade da carteira. O nível de perda sobre a carteira ativa apresentou mais uma vez melhora sequencial. Entendemos o momento de inadimplência no mercado e, conseqüentemente, seguimos seletivos. Relativamente, apresentamos indicadores abaixo do mercado e continuamos atentos ao ambiente econômico.

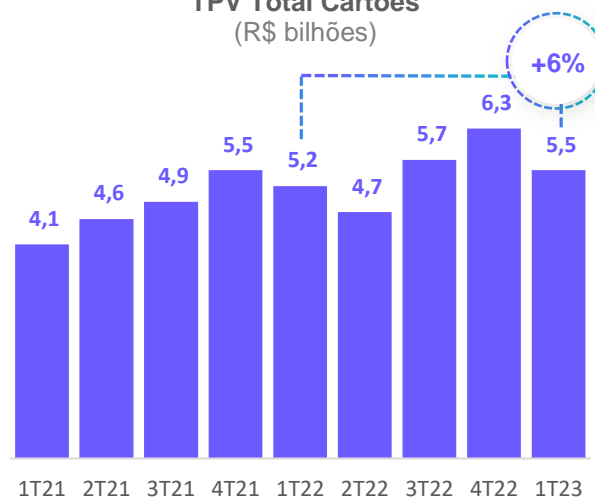
Cartões

Temos parceria na operação dos cartões de crédito *co-branded* com o Bradesco na Casas Bahia e o Itaú no Ponto. Seguimos fortes na nossa operação de cartões, hoje com 3,4 milhões de clientes. O TPV gerado pela operação de cartões foi de R\$ 5,5 bilhões, +6% em comparação ao 1T22.

Total de Clientes - Cartões (#milhares)



TPV Total Cartões (R\$ bilhões)

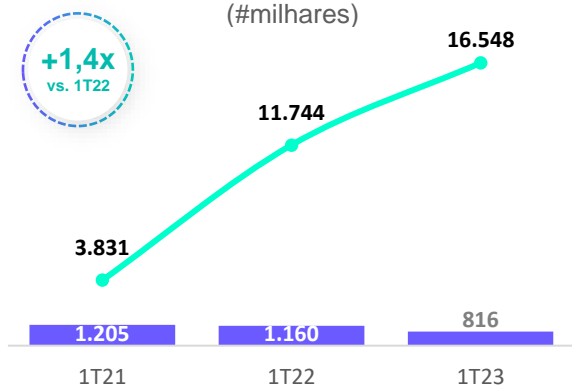


TPV Cartão: On e Off us

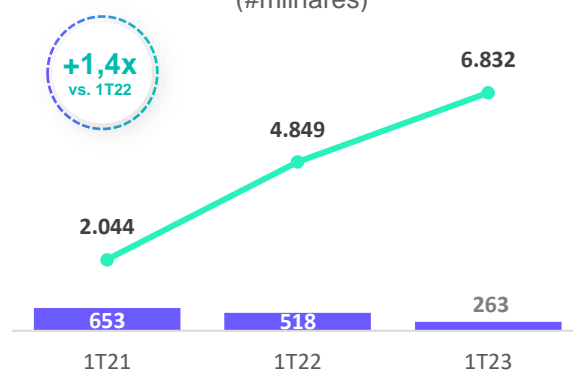


O banQi continua em crescimento consistente e focado na inclusão financeira por meio de ofertas de produtos de crédito, além de conectado ao ecossistema Casas Bahia (lojas e online 1P e 3P). Crescemos +41% a abertura de novas contas vs. 1T22, somando 6,8 milhões. Já os downloads do App acumulam 16,5 milhões, sendo 816 mil no 1T23. O app está cada vez mais inserido no dia a dia dos clientes, e destacamos: (i) aumento de 2,3x em transações vs. 1T22; (ii) TPV 2,3x maior atingindo R\$ 6,5 bilhões; e (iii) a frequência de utilização segue melhorando a cada trimestre, atingindo 25x nos últimos 360 dias. Lembrando que esta recorrência no banQi beneficia o e-commerce da Via, visto que temos Casas Bahia com destaque no Shopping banQi.

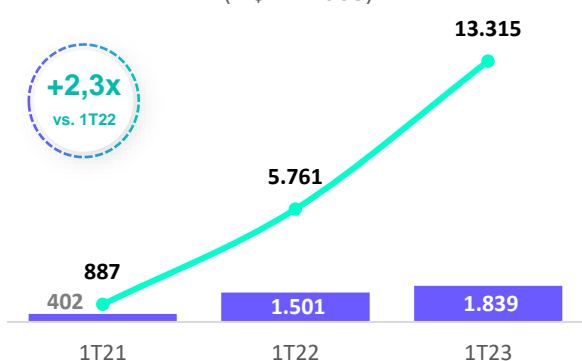
Downloads App (#milhares)



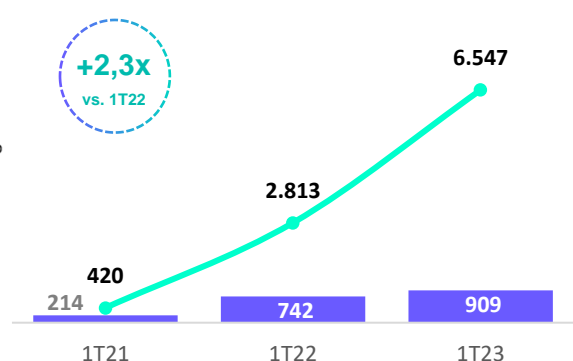
Abertura de Contas (#milhares)



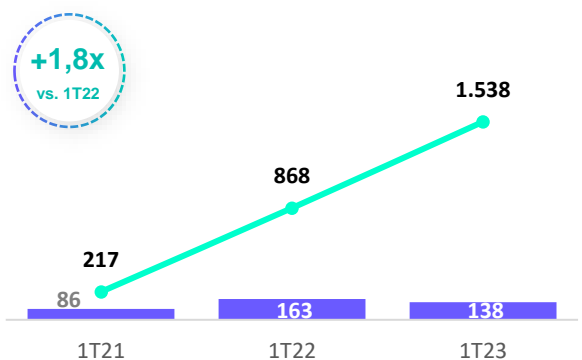
Total Transações (R\$ milhões)



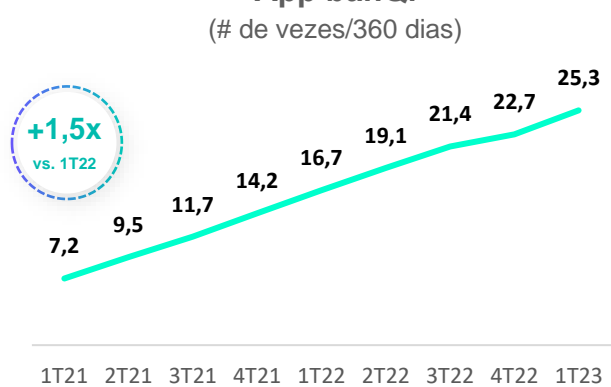
Total TPV (R\$ milhões)



Transações em Lojas (R\$ milhões)



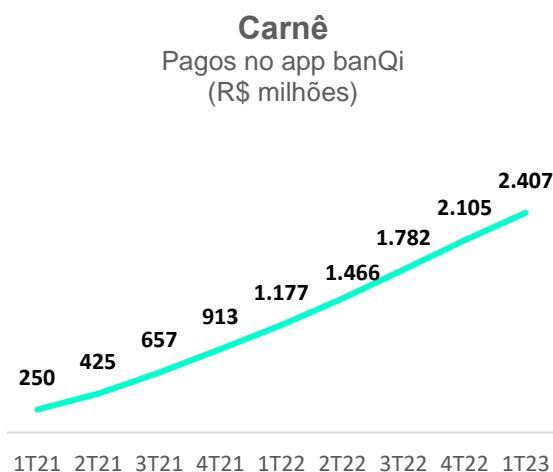
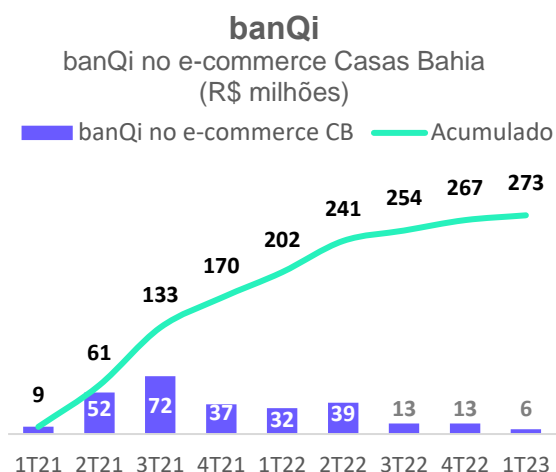
Frequência média de uso do App banQi (# de vezes/360 dias)



banQi na jornada Casas Bahia

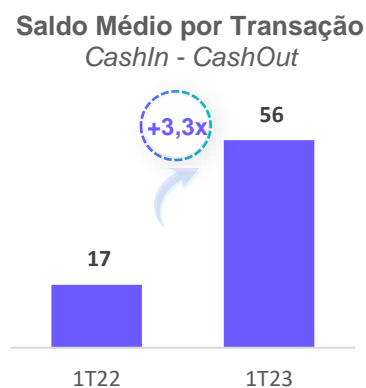
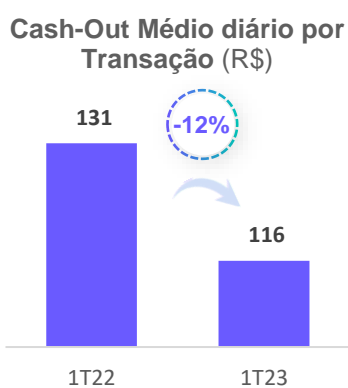
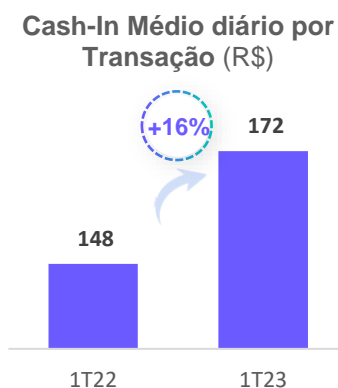
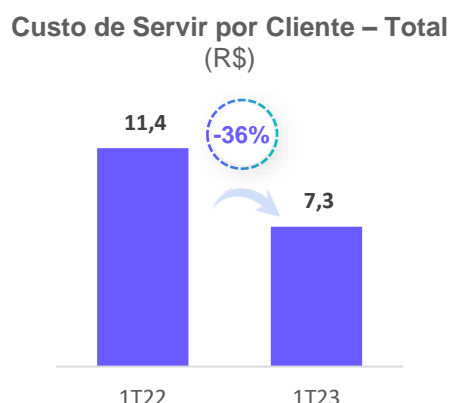
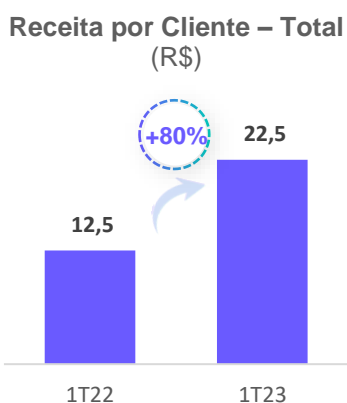
O banQi como moeda é mais uma das funcionalidades que trazem sinergia entre banQi e Casas Bahia, dado que nossos clientes utilizam seus saldos em conta para compras com benefícios em nossas lojas e no e-commerce. A combinação entre o e-commerce Casas Bahia e a moeda banQi já representam R\$ 273 milhões em transações acumuladas.

Olhando para combinação carnê e banQi, ultrapassamos a marca de R\$ 2,4 bilhões de carnês pagos no App do banQi no 1T23, ou seja, +20,0% de todos os recebimentos dos carnês, impactando positivamente na digitalização do pagamento e melhora da cobrança.



banQi – KPIs por cliente e moeda eletrônica

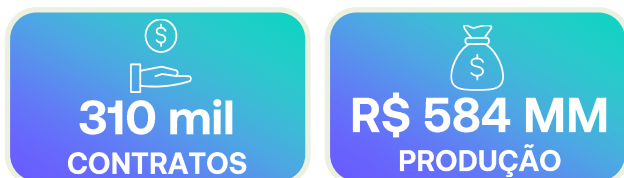
Observamos crescimento na receita por cliente de +80% e redução do custo de servir por cliente de (36%) no período vs. 1T22, melhorando a rentabilidade na nossa *fintech*. Adicionalmente, os clientes banQi têm aumentado seus saldos médios por transação (+3x), diferença entre *cash-in* e *cash-out*, contribuindo para aumento da frequência de uso do app e confiabilidade na plataforma como moeda eletrônica.



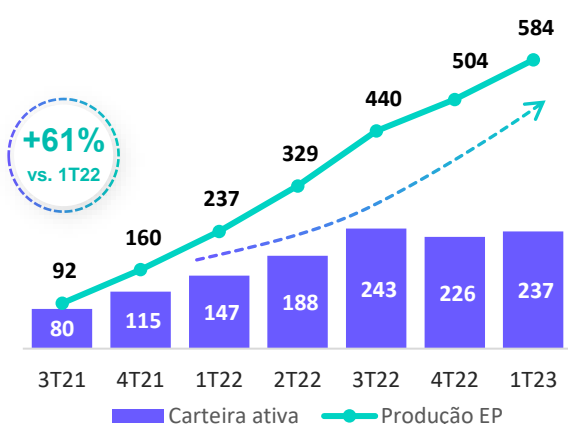
Empréstimo Pessoal



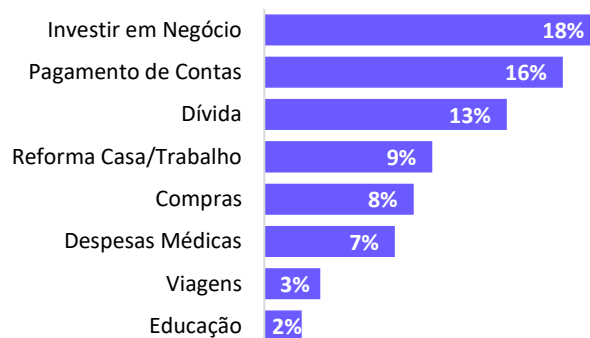
No 1T23, nossa oferta acumulada de Empréstimo Pessoal pelo banQi atingiu R\$ 584 milhões. Sua evolução gradativa se reflete em safras com qualidade e bons indicadores de inadimplência mês a mês (5,3% over 30 dias no 1T23). Os clientes, além do acesso ao crédito para o varejo, possuem acesso ao empréstimo para variados objetivos.



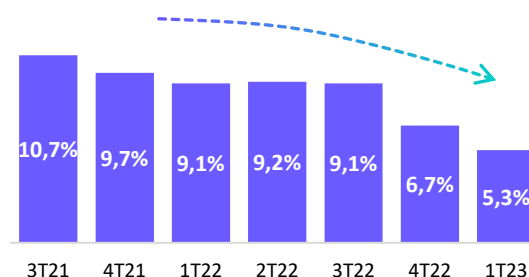
Produção vs. Carteira Ativa (R\$ milhões)



Motivação Empréstimo Pessoal



Performance por Safra over 30



Destques ESG

No primeiro trimestre de 2023, demos continuidade ao plano estratégico ESG e reforçamos as iniciativas desenvolvidas no ano anterior. Seguem abaixo os principais destaques do trimestre:

Ambientais

Programa de Reciclagem Via – REVIVA e Energia Renovável

Por meio do programa **REVIVA** foram destinadas mais de **800 toneladas** de resíduos para reciclagem, beneficiando **12 cooperativas parceiras**. Com **530 coletores de eletroeletrônicos** distribuídos nas lojas e operações do grupo, **mais de uma tonelada de eletroeletrônicos** foi encaminhada para descarte e reciclagem. Além disso, seguimos avançando no uso de **energia renovável** em nossas operações, com o objetivo de atingirmos **90% até 2025**.

G10 Favelas e Favela Express

Demos continuidade à parceria desenvolvida com a organização G10 Favelas e a startup Favela Express. A iniciativa permite a ampliação das entregas em comunidades vulneráveis, onde o acesso é mais difícil. No primeiro trimestre desse ano, foram entregues **mais de 12.000 pedidos**.

Marketplace sustentável

A **Pangeia**, marketplace sustentável da **Casas Bahia**, segue apoiando o **desenvolvimento de pequenos produtores** como povos originários da Amazônia, cooperativas rurais e florestais, e artesãos.

Diversidade

Pessoas com Deficiência

A Via está expandindo a oferta de oportunidades de trabalho para pessoas com deficiência em toda companhia. Dentro da plataforma de inclusão de surdos, HandTalk, a Casas Bahia foi indicada como o **3º site mais visitado** por clientes surdos no Brasil.

LGPTQIAP+

Criamos o programa **Orgulhosamente Trans**, para promoção do **combate a transfobia** e acolhimento dos colaboradores transgêneros. A iniciativa contou com 2 encontros exclusivos e uma campanha realizada em janeiro, obtendo mais de 30 mil visualizações do conteúdo educacional.

Equidade de Gênero

Em março, lançamos a campanha **“Mulheres Potência”**, que contou com diversas ações relacionadas ao combate ao preconceito e assédio. Além de contar com mais de 90 mil visualizações do conteúdo digital, a campanha reforçou a importância do aumento das mulheres na liderança.

Fundação Casas Bahia

A fundação Casa Bahia iniciou o ano estabelecendo parceria com **oito organizações sociais** para execução de projetos divididos em três pilares estratégicos: Protagonismo Jovem, com colaboração/apoio de organizações como a **Aldeias Infantis de Manaus**, **Instituto PROA**, **Instituto Vini Jr.**; Empreendedorismo através de vagas para formação de empreendedoras no RJ e POA com o **Instituto Dona de Si**; e Engajamento Social com a mobilização de ajuda emergencial para doação de 1,5 mil itens ao Fundo Social de São Sebastião.

Governança

Eleição Novo CEO

Em 31 de março de 2023, o Conselho de Administração da Companhia, aprovou a eleição do Sr. Renato Horta Franklin como novo Diretor Presidente da Companhia, a partir de 1º de maio de 2023, em substituição a Roberto Fulcherberguer.

Resultados 1T23

Omnicanalidade

R\$ milhões	1T23	1T22	%
GMV Total Bruto	10.951	10.673	2,6%
GMV Omnicanal (1P)	9.489	9.508	(0,2%)
GMV Lojas Físicas Bruto	6.067	5.482	10,7%
GMV Bruto (1P Online)	3.422	4.026	(15,0%)
GMV Omnicanal (3P)	1.462	1.164	25,6%

O GMV total em relação ao 1T22 cresceu +2,6%. O GMV omnicanal do 1P (GMV bruto de lojas + GMV bruto 1P online) apresentou estabilidade (0,2%), em comparação com o período 1T22. Já o GMV omnicanal do 3P cresceu 25,6% no período vs. 1T22.

Desempenho de Receita Bruta por Canal

R\$ milhões	1T23	1T22	%
Lojas Físicas	5.536	5.017	10,3%
Online	3.252	3.695	(12,0%)
Receita Bruta	8.788	8.712	0,9%

No 1T23, a receita bruta consolidada registrou aumento de 0,9% frente ao mesmo período em 2022, para R\$ 8,8 bilhões. A variação é explicada pelo avanço de 10,3% na receita das lojas físicas, apesar do decréscimo de (12,0%) na receita das vendas online.

Lojas Físicas – GMV e Receita Bruta

O desempenho do GMV bruto de lojas físicas (R\$ 6,1 bilhões e crescimento de 10,7%) e da receita bruta de lojas físicas (R\$ 5,5 bi e crescimento de 10,3%) no 1T23 reflete a melhoria no fluxo das lojas (apesar de ainda abaixo da do período pré pandemia), mas sobretudo uma maior conversão.

O desempenho no conceito mesmas lojas (GMV) foi de +9,0% no 1T23.

Ao longo do trimestre, encerramos 4 lojas por apresentarem performance aquém do esperado, fechando o 1T23 com 1.129 lojas. Todos os fechamentos ocorreram em municípios onde havia sobreposição de lojas.

1P e 3P ONLINE – GMV e Receita Bruta

O GMV 1P online apresentou redução de (15,0%) atingindo R\$ 3,4 bilhões em comparação ao 1T22, fruto da queda do mercado e cenário mais restritivo para compras online. Mesmo diante desse contexto, fortalecemos nossa presença e *share* no 1P, amparado pelas categorias core e atingimos em março/23 o maior *share* histórico da Via.

Além do crescimento (+25,6%) no GMV omnicanal 3P para R\$ 1,5 bilhão, o canal apresentou crescimento de receita, +56,1% no 1T23 para R\$ 175 milhões, refletindo o fortalecimento da plataforma de marketplace na Via, maior rentabilidade e melhor experiência para os clientes e sellers através do maior número de serviços oferecidos em nossas plataformas, como logística e crédito. Terminamos o trimestre com *take rate* de 12,0%, +2,4p.p vs. 1T22.

Abertura da Receita Bruta

R\$ milhões	1T23	1T22	%
Mercadoria	7.737	7.731	0,1%
Serviços de Frete	89	61	46,1%
Serviços	337	370	(8,8%)
Crediário/Cartões	625	550	13,6%
Receita Bruta	8.788	8.712	0,9%

A receita bruta de mercadorias, mesmo com desempenho mais pressionado pelo recuo do GMV 1P online, apresentou estabilidade de 0,1%. A receita de crediário/cartões apresentou crescimento, correlacionado com o desempenho das lojas físicas.

Composição Consolidada das Vendas	1T23	1T22	%
À vista	32,6%	28,4%	4,2 p.p.
Carnê	12,3%	14,0%	(1,7 p.p.)
banQi	0,1%	0,5%	(0,4 p.p.)
Cartão de Crédito - Co-branded	8,8%	8,8%	0,0 p.p.
Cartão de Crédito - Outros	46,2%	48,3%	(2,1 p.p.)

Nosso crediário segue sendo uma importante ferramenta de fidelização de nossos clientes e diferencial competitivo, com penetração de 12,3% na receita bruta consolidada, 1.1p.p superior vs. 4T22. O cartão co-branded manteve sua participação no período enquanto o cartão de terceiros perdeu participação para vendas à vista, principalmente por maior participação e atratividade nos pagamentos via PIX.

Lucro Bruto

R\$ milhões	1T23	1T22	%
Lucro Bruto	2.360	2.275	3,7%
% Margem Bruta	32,1%	30,7%	1,4p.p.
Ajustes Não Recorrentes	13	30	n/a
Lucro Bruto Operacional	2.373	2.305	3,0%
% Margem Bruta Operacional	32,3%	31,2%	1,1p.p.

No 1T23, o lucro bruto foi de R\$ 2,4 bilhões, com margem bruta de 32,1%, aumento de 1,4p.p. A margem é explicada pela maior racionalidade do mercado online, pelo foco da Companhia em rentabilidade e qualidade de estoque, pela maior participação de lojas físicas no mix de venda e pela maior contribuição do *take rate* no 3P. Os ajustes não recorrentes por conta dos efeitos trabalhistas (legado) no lucro bruto foram de R\$ 13 milhões no trimestre refletindo numa margem bruta operacional de 32,3%.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R\$ milhões	1T23	1T22	%
Despesas de Vendas, Gerais e Adm.	(1.750)	(1.664)	5,2%
% Receita Líquida	(23,8%)	(22,5%)	(1,3p.p.)
Ajustes Não Recorrentes	72	55	n/a
Despesas de Vendas, Gerais e Adm. Operacionais	(1.678)	(1.609)	4,3%
% Receita Líquida	(22,8%)	(21,7%)	(1,1p.p.)

As despesas com vendas, gerais e administrativas no 1T23 apresentaram aumento de 5,2% a/a, aumento de 1,3p.p. para 23,8% da ROL. O resultado é explicado pelo aumento da PDD do Crediário em função do crescimento da carteira vs. 1T22, pela maior participação das lojas físicas, ou seja, no mix de venda por canal, e desalavancagem operacional no período.

Os ajustes não recorrentes referem-se aos ajustes nas provisões trabalhistas relacionado ao legado no valor de R\$ 72 milhões no trimestre refletindo as despesas com vendas, gerais e administrativas em 22,8% da ROL.

EBITDA Ajustado

R\$ milhões	1T23	1T22	%
EBITDA Ajustado	675	673	0,2%
% Margem EBITDA Ajustada	9,2%	9,1%	0,1p.p.
Ajustes Não Recorrentes	86	85	n/a
EBITDA Ajustado Operacional	760	758	0,3%
% Margem EBITDA Ajustada Operacional	10,3%	10,2%	0,1p.p.

O EBITDA ajustado atingiu R\$ 675 milhões no 1T23 e margem de 9,2%, superior em 0,1p.p. vs. 1T22, reflexo do ganho de margem bruta apesar da desalavancagem operacional. Os ajustes não recorrentes relacionados à atualização dos processos trabalhistas (legado) foram de R\$ 86 milhões no trimestre refletindo numa margem EBITDA ajustada operacional de 10,3%.

Resultado Financeiro

R\$ milhões	1T23	1T22	%
Receitas financeiras	26	13	98,6%
Despesas financeiras	(857)	(502)	70,8%
Despesas Financeiras Dívidas	(155)	(124)	25,3%
Despesas Financeiras CDCI	(201)	(116)	73,7%
Despesas com Desconto de Recebíveis	(276)	(130)	112,6%
Juros de Passivo de arrendamento	(117)	(105)	11,9%
Outras Despesas Financeiras	(107)	(27)	295,2%
Resultado financeiro antes de atualizações	(832)	(489)	70,1%
% Receita Líquida	(11,3%)	(6,6%)	(4,7p.p.)
Atualizações Monetárias	5	61	(92,2%)
Resultado financeiro líquido	(827)	(428)	93,2%
% Receita Líquida	(11,2%)	(5,8%)	(5,4p.p.)

No 1T23, o resultado financeiro líquido foi de R\$ (827) milhões, 5,4p.p. maior como percentual da Receita Líquida (11,2%), em razão, principalmente, do aumento da taxa Selic e maior desconto de recebíveis de cartão de crédito.

Lucro Líquido

R\$ milhões	1T23	1T22	%
Lucro Líquido (Prejuízo)	(297)	18	n/a
% Margem Líquida	(4,0%)	0,2%	(4,2p.p.)
Ajustes Não Recorrentes	80	68	n/a
Lucro Líquido Operacional (Prejuízo)	(217)	86	n/a

O lucro líquido (prejuízo) foi de R\$ (297) milhões e margem líquida de (4,0%) no trimestre, com recuo de 4,2p.p frente ao 1T22. Os ajustes não recorrentes relacionados à atualização dos processos trabalhistas (legado) foram de R\$ 80 milhões no trimestre refletindo num lucro líquido (prejuízo) operacional de R\$ (217) milhões.

*No 1T23, houve incentivo de subvenção de R\$ 52 milhões. No 1T22, houve efeito do incentivo de subvenção de R\$ 29 milhões

Ciclo Financeiro

R\$ milhões	1T23	4T22	3T22	2T22	1T22	(+/-) 1T23 vs. 1T22
(+/-) Estoques	6.501	5.574	6.418	6.633	6.907	(406)
Dias Estoques ¹	112	95	111	113	117	(5 dias)
(+/-) Fornecedores sem convênio e não revenda	7.593	7.078	6.388	6.780	6.190	1.403
Convênio	1.381	2.463	2.499	2.500	2.509	(1.128)
Não revenda	626	830	716	759	662	(36)
Dias Fornecedores Total ¹	130	121	111	116	105	25 dias
Variação Ciclo Financeiro	18	26	-	3	(12)	30

⁽¹⁾ Dias de CMV

Encerramos o estoque em 1T23 com redução de R\$ 406 milhões (5 dias) em relação ao 1T22. Entretanto, houve aumento de 17 dias vs. o 4T22. O aumento é fruto da estratégia para o *Dia das Mães* e preparação para um trimestre maior em vendas vs. 1T23.

Estrutura de Capital

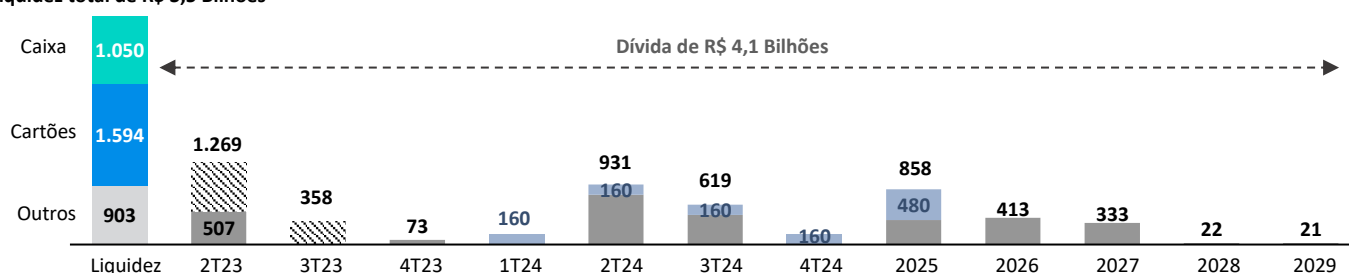
R\$ milhões	1T23	4T22	3T22	2T22	1T22	(+/-) 1T23 vs. 1T22
(-) Empréstimos e Financiamentos circulante	(1.700)	(1.752)	(1.748)	(1.327)	(1.420)	(280)
(-) Empréstimos e Financiamentos não circulante	(2.398)	(2.385)	(2.459)	(2.460)	(3.232)	834
(=) Endividamento Bruto	(4.098)	(4.137)	(4.207)	(3.787)	(4.652)	554
Fornecedor Convênio	(1.381)	(2.463)	(2.500)	(2.500)	(2.509)	1.128
(=) Endividamento Bruto + Fornecedor Convênio	(5.479)	(6.600)	(6.707)	(6.287)	(7.161)	1.682
(+) Caixa e aplicações financeiras	1.050	2.019	1.232	1.233	1.286	(236)
(+) Cartões de Crédito	1.594	3.426	1.489	2.370	3.255	(1.661)
(+) Outros contas a receber	903	708	710	699	657	246
(=) Caixa, Aplicações, Cartões de Crédito, Antecipações e outros	3.547	6.153	3.431	4.302	5.198	(1.651)
(=) Caixa Líquido Ajustado - Gerencial	(550)	2.016	(776)	515	546	(1.096)
(=) Caixa Líquido Ajustado - Gerencial + Fornecedor Convênio	(1.932)	(447)	(3.276)	(1.985)	(1.963)	31
Endividamento de Curto Prazo / Total	41%	42%	42%	35%	31%	
Endividamento de Longo Prazo / Total	59%	58%	58%	65%	69%	
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	2.384	2.382	2.394	1.662	1.457	927
Caixa Líquido Ajustado Gerencial / EBITDA Ajustado	-0,2x	0,8x	-0,3x	0,3x	0,4x	-0,6x
Patrimônio Líquido	5.064	5.284	5.505	5.627	5.635	(571)

A Companhia apresentou dívida líquida ajustada de R\$ (0,5) bilhão e patrimônio líquido de R\$ 5,0 bilhões, com índices de alavancagem em patamares inferiores aos *covenants* financeiros em linha com a sazonalidade do negócio. No 1º trimestre de 2023, o caixa incluindo recebíveis não descontados totalizou R\$ 3,5 bilhões. O indicador de alavancagem financeira, medido pelo caixa líquido/EBITDA ajustado dos últimos 12 meses ficou em (0,2x). Considerando o saldo de fornecedor convênio, a dívida líquida permaneceu estável.

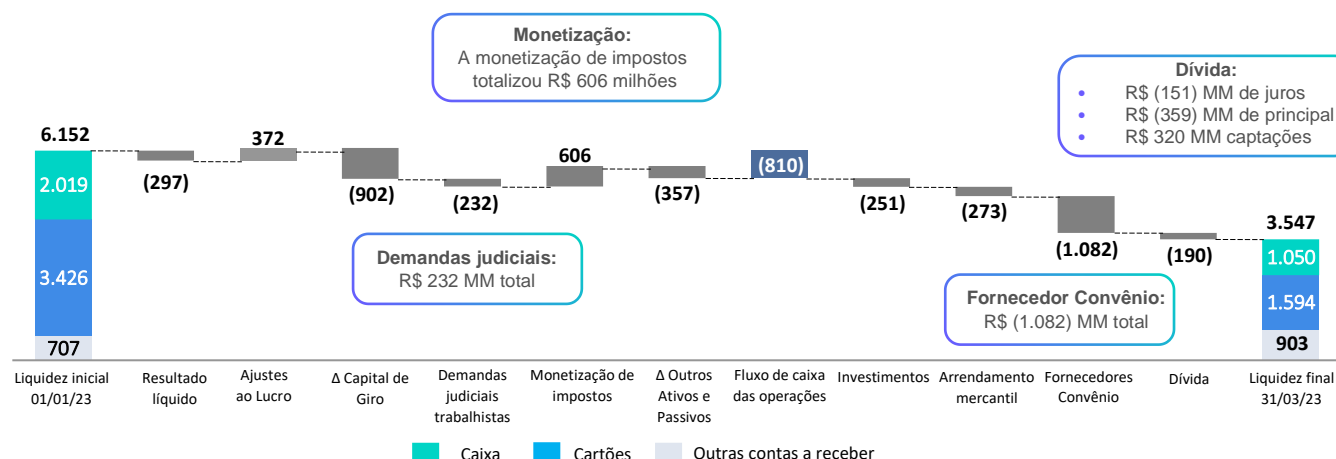
Cronograma de Vencimento de Dívidas

De R\$ 4,1 bilhões da dívida, temos R\$ 1,7 bilhão com vencimentos nos próximos 12 meses. Desses, R\$ 1,1 bilhão tiveram seu alongamento aprovado pelo Conselho de Administração, conforme Comunicado ao Mercado divulgado nesta data, sob regime de garantia firme. Os demais R\$ 2,4 bilhões estão em debêntures a mercado (60% da dívida), com vencimento entre 2024 à 2029. O custo médio da Companhia é CDI + 2,1% a/a vs. CDI + 2,5% a/a no 1T22. A posição de liquidez incluindo recebíveis não descontados totalizou R\$ 3,5 bilhões.

Liquidez total de R\$ 3,5 Bilhões



Fluxo de Caixa 1T23 (R\$ milhões) - Gerencial



No 1T23, observamos consumo de caixa operacional de R\$ (0,8) bilhão, R\$ 0,5 bilhão melhor vs. 1T22.

No período, houve consumo no capital de giro em R\$ (0,9) bilhão, efeito principalmente do investimento em estoques. Os gastos com demandas judiciais trabalhistas totalizaram R\$ (232) milhões, enquanto a monetização de créditos tributários somou R\$ 606 milhões, mais do que compensando esse efeito. Adicionalmente, tivemos R\$ (251) milhões de investimentos, R\$ 202 milhões menor que o ano anterior, R\$ (273) milhões de arrendamento e R\$ (190) milhões de dívida. Por fim, a posição final de caixa encerrou-se em R\$ 3,5 bilhões no trimestre, sendo impactada pela redução de fornecedor convênio de R\$ (1,1) bilhão.

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

	31.03.2023	31.03.2022	Δ
Lucro líquido (Prejuízo) do exercício	(297)	18	(315)
Total de ajustes ao lucro	372	477	(105)
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado	75	495	(420)
Δ Capital de giro	(902)	(1.445)	543
Demandas judiciais trabalhistas	(232)	(392)	160
Monetização de impostos	606	309	297
Outros ativos e passivos	(357)	(235)	(122)
(Aumento) Redução de Ativos e Passivos	(885)	(1.763)	878
Fluxo de Caixa das atividades operacionais	(810)	(1.268)	458
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento	(251)	(453)	202
Fluxo de Caixa Livre	(1.061)	(1.721)	660
Arrendamento mercantil	(273)	(279)	6
Fornecedores Convênio	(1.082)	605	(1.687)
Captações	320	-	320
Pagamento de principal	(359)	-	(359)
Pagamento de juros	(151)	(82)	(69)
Aquisição de ações em tesouraria	-	(28)	28
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	(1.545)	216	(1.761)
Saldo inicial de caixa, cartões, portal e outros contas a receber	6.153	6.703	(550)
Saldo final de caixa, cartões, portal e outros contas a receber	3.547	5.198	(1.651)
Variação no saldo de caixa e cartões	(2.606)	(1.505)	(1.101)

CAPEX

No trimestre, os investimentos da Via totalizaram R\$ 108 milhões, sendo +83% do total direcionado para projetos relacionados à tecnologia para suportar o crescimento, digitalização da Companhia e a experiência do cliente.

R\$ milhões	1T23	1T22	%
Logística	5	21	(77%)
Novas Lojas	7	80	(91%)
Reforma de Lojas	6	25	(78%)
Tecnologia	90	162	(44%)
Outros	-	24	(100%)
Total	108	312	(66%)

Movimentação de Lojas por Formato e Bandeira

Foram fechadas 4 lojas no trimestre, 3 da bandeira Casas Bahia e 1 loja do Ponto, totalizando 1.129 lojas ao final do trimestre. Seguimos agnósticos na abertura e fechamentos de lojas, sempre priorizando o retorno e a margem de contribuição do negócio. Houve fechamento de um CD no período por sobreposição.

Casas Bahia	1T22	4T22	Abertas	Fechadas	1T23
Rua	755	789	-	1	788
Shopping	194	188	-	2	186
Consolidado (total)	949	977	-	3	974
Área de Vendas (mil m ²)	882	949	-	6	943
Área Total (mil m ²)	1.398	1.497	-	18	1.479
Ponto	1T22	4T22	Abertas	Fechadas	1T23
Rua	89	88	-	-	88
Shopping	75	68	-	1	67
Consolidado (total)	164	156	-	1	155
Área de Vendas (mil m ²)	89	84	-	1	83
Área Total (mil m ²)	147	140	-	1	139
Consolidado	1T22	4T22	Abertas	Fechadas	1T23
Rua	844	877	-	1	876
Shopping	269	256	-	3	253
Consolidado (total)	1.113	1.133	-	4	1.129
Área de Vendas (mil m ²)	971	1.033	-	6	1.027
Área Total (mil m ²)	1.545	1.637	-	18	1.619
Centros de Distribuição	1T22	4T22	Abertos	Fechados	1T23
CDs	30	30	-	1	29
Área Total (mil m²)	1.295	1.290	-	27	1.263
Consolidado Total	1T22	4T22	Abertas	Fechadas	1T23
Área Total (mil m²)	2.840	2.927	-	45	2.882

Demonstração de Resultados – Visão Contábil

Demonstração do Resultado Consolidado

R\$ milhões	1T23	1T22	Δ
Receita Bruta	8.788	8.712	0,9%
Receita Líquida	7.354	7.399	(0,6%)
Custo das Mercadorias Vendidas	(4.944)	(5.069)	(2,5%)
Depreciação (Logística)	(50)	(55)	(9,1%)
Lucro Bruto	2.360	2.275	3,7%
Despesas com Vendas	(1.476)	(1.393)	5,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(274)	(271)	1,3%
Resultado da Equivalência Patrimonial	15	7	112,5%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(106)	(5)	n/a
Total das Despesas Operacionais	(1.841)	(1.662)	10,8%
Depreciação e Amortização	(245)	(227)	7,9%
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras¹	274	386	(29,0%)
Receitas Financeiras	84	122	(31,1%)
Despesas Financeiras	(911)	(550)	65,6%
Resultado Financeiro Líquido	(827)	(428)	93,2%
Lucro Operacional antes do I.R.	(553)	(42)	n/a
IR&CS	256	60	326,1%
Lucro Líquido (Prejuízo)	(297)	18	n/a

EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras¹	274	386	(29,0%)
Depreciação (Logística)	50	55	(9,1%)
Depreciação e Amortização	245	227	7,9%
EBITDA - Lucro Operacional antes da Depreciação e Receita (Despesa) Financeiras¹	569	668	(14,8%)
Outras Despesas e Receitas Operacionais	106	5	n/a
EBITDA Ajustado	675	673	0,2%

% sobre Receita Líquida de Vendas	1T23	1T22	Δ
Lucro Bruto	32,1%	30,7%	1,4 p.p.
Despesas com Vendas	(20,1%)	(18,8%)	(1,3 p.p.)
Despesas Gerais e Administrativas	(3,7%)	(3,7%)	0,0 p.p.
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,2%	0,1%	0,1 p.p.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(1,4%)	(0,1%)	(1,3 p.p.)
Total das Despesas Operacionais	(25,0%)	(22,5%)	(2,5 p.p.)
Depreciação e Amortização	(3,3%)	(3,1%)	(0,2 p.p.)
EBIT - Lucro Operacional antes Impostos e Receita (Despesa) Financeiras¹	3,7%	5,2%	(1,5 p.p.)
Resultado Financeiro Líquido	(11,2%)	(5,8%)	(5,4 p.p.)
Lucro Operacional antes do I.R.	(7,5%)	(0,6%)	(6,9 p.p.)
IR&CS	3,5%	0,8%	2,7 p.p.
Lucro Líquido (Prejuízo)	(4,0%)	0,2%	(4,2 p.p.)

EBITDA¹	7,7%	9,0%	(1,3 p.p.)
---------------------------	-------------	-------------	-------------------

EBITDA Ajustado¹	9,2%	9,1%	0,1 p.p.
------------------------------------	-------------	-------------	-----------------

(1) EBITDA, EBITDA Ajustado e EBIT não fazem parte da revisão realizada pela Auditoria externa.

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Gerencial

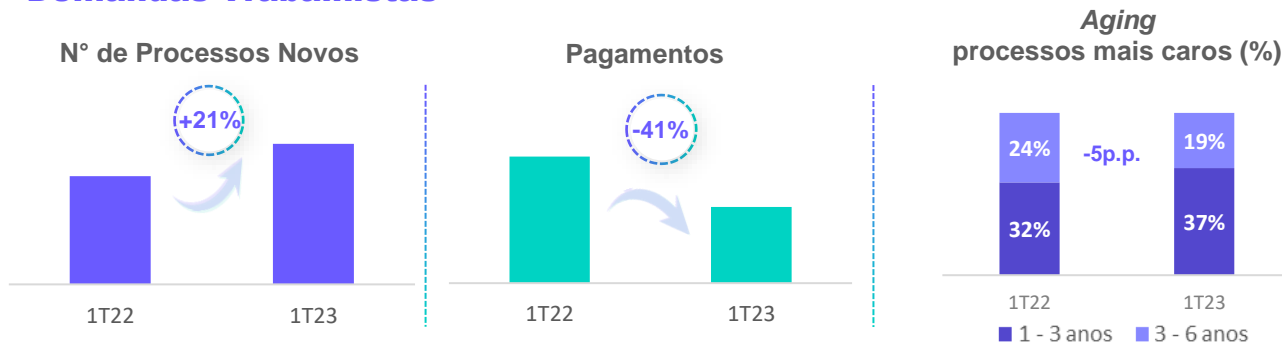
Ativo	31.03.2023	31.03.2022
R\$ milhões		
Ativo Circulante	15.072	17.080
Caixas e Aplicações Financeiras	1.050	1.286
Contas a Receber	4.843	6.335
Cartões de Créditos	1.282	3.011
Carnês	4.759	4.475
Carnês - Juros a incorrer	(1.513)	(1.209)
Outros	552	372
Contas a receber B2B	351	285
Provisão para Devedores Duvidosos	(588)	(599)
Estoques	6.501	6.907
Tributos a Recuperar	1.313	1.585
Partes Relacionadas	318	277
Despesas Antecipadas	199	177
Outros Ativos	848	513
Ativo Não Circulante	19.181	17.649
Realizável a Longo Prazo	11.700	10.065
Contas a Receber	744	719
Cartões de Crédito	313	244
Carnês - Financiamento ao Consumidor	638	694
Carnês - Juros a incorrer	(134)	(135)
Provisão para Devedores Duvidosos	(72)	(84)
Tributos a Recuperar	5.438	4.853
Instrumentos financeiros	10	10
IR e CSLL Diferidos	3.864	2.910
Crédito com Partes Relacionadas	190	166
Depósitos para Recursos Judiciais	966	834
Despesas Antecipadas e Outros Ativos	488	573
Ativo de Direito de Uso	2.792	3.268
Investimentos	273	232
Imobilizado	1.667	1.782
Intangível	2.748	2.302
TOTAL DO ATIVO	34.253	34.729
Passivo e Patrimônio Líquido		
R\$ milhões		
Passivo Circulante	18.742	18.487
Obrigações Sociais e Trabalhistas	446	582
Fornecedores	8.138	6.156
Fornecedores Portal	81	696
Fornecedores Convênio	1.381	2.509
Empréstimos e Financiamentos	1.700	1.420
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	4.951	4.464
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(390)	(257)
Impostos, Taxas e Contribuições	234	214
Partes Relacionadas	21	20
Receitas Diferidas	167	100
Repasse de Terceiros	544	413
Passivo de arrendamento	644	834
Outros	825	1.336
Passivo Não Circulante	10.446	10.607
Empréstimos e Financiamentos	2.398	3.232
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI)	598	599
Carnês - Financiamento ao Consumidor (CDCI) - Juros a apropriar	(28)	(23)
IR e CSLL Diferidos	34	6
Tributos a Pagar	19	21
Provisão para Demandas Judiciais	2.138	2.290
Passivo de arrendamento	3.051	3.336
Receitas Diferidas	2.225	1.110
Outros	10	36
Patrimônio Líquido	5.064	5.635
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	34.253	34.729

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	Reapresentado	
	31.03.2023	31.03.2022
Lucro Líquido (Prejuízo) do exercício	(297)	18
Ajustes em:		
Depreciações e Amortizações	295	282
Equivalência Patrimonial	(15)	(7)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(258)	(61)
Juros e Variações Monetárias, não realizadas	524	378
Provisões para demandas judiciais, líquidas de reversões	167	93
Provisão para demandas judiciais trabalhistas, líquidas de reversões	153	72
Provisões para demandas judiciais outras, líquidas de reversões	14	21
Perda estimada com créditos de Liquidação Duvidosa	260	226
Perda com alienação de ativo imobilizado e intangível	8	5
Perda estimada do valor recuperável líquido dos estoques	4	6
Receita diferida reconhecida no resultado	(95)	(15)
Baixa de direito de uso e passivo de arrendamento	6	(3)
Remuneração Baseada em Ações	20	14
Outros	(11)	3
	608	939
(Aumento) Redução de Ativos		
Contas a Receber	1.609	265
Estoques	(931)	243
Tributos a Recuperar	8	(118)
Partes relacionadas	(25)	(13)
Depósitos judiciais	(20)	1
Despesas Antecipadas	32	14
Outros ativos	(253)	(263)
	420	129
Aumento (Redução) de Passivos		
Fornecedores	1.030	(146)
Fornecedores Portal	(576)	(636)
Tributos a Pagar	(20)	(17)
Obrigações sociais e trabalhistas	6	(7)
Repasse de Terceiros	(103)	(163)
Receita diferida	(1)	(4)
Demandas judiciais	(260)	(408)
Demandas judiciais - Trabalhistas	(232)	(392)
Demandas judiciais - Outras	(28)	(16)
Outros passivos	29	216
	105	(1.165)
(Aumento) Redução de Ativo e Passivo - Outros		
Dividendos recebidos de investidas	7	-
Imposto de renda e contribuição social pagos	(2)	-
	5	-
Caixa Líquido gerado nas atividades operacionais	1.138	(97)
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(251)	(435)
Aquisição de controlada, líquida de caixa adquirido	-	(18)
Caixa Líquido das Atividades de Investimento	(251)	(453)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Captações	1.975	1.713
Pagamento de principal	(2.155)	(1.789)
Pagamento de juros	(321)	(167)
Pagamentos de Principal - Arrendamento Mercantil	(156)	(174)
Pagamentos de Juros - Arrendamento Mercantil	(117)	(105)
Aquisição de ações em tesouraria, líquida de alienação	-	(28)
Fornecedores convênio	(1.082)	605
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(1.856)	55
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	2.019	1.781
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	1.050	1.286
Variação no Caixa e Equivalentes	(969)	(495)

Atualização dos Processos Trabalhistas e Créditos Tributários

Demandas Trabalhistas



Impactos no 1T23

Saídas de caixa:

- R\$ 232 milhões de saída de caixa no 1T23

Despesas do 1T23:

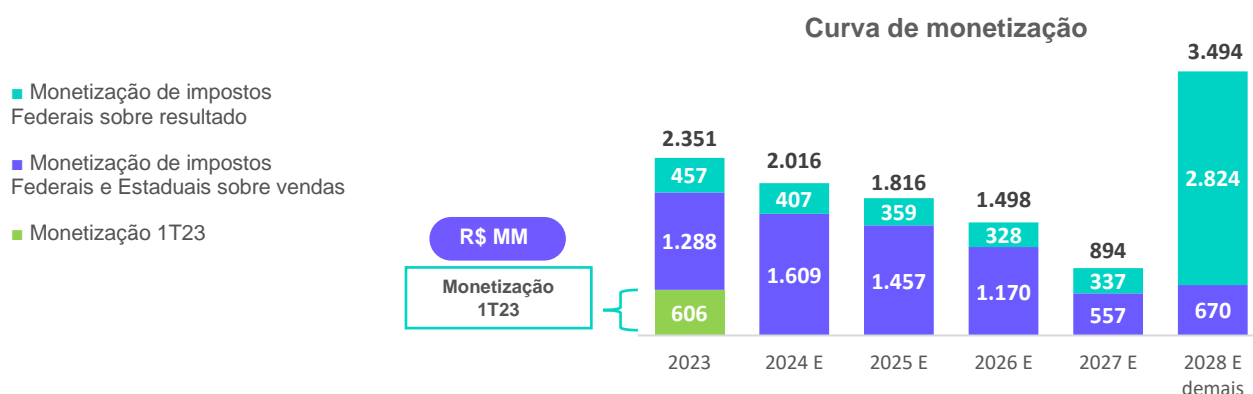
- Entradas de novos processos 21% maior vs. 1T22
- R\$ 160 milhões de pagamentos abaixo de 1T22

Projeção

Previsto (Guidance) para 2023:

- Impacto no Caixa: entre R\$ 0,6 e R\$ 0,7 bilhão
- Impacto no Resultado: entre R\$ 0,5 e R\$ 0,6 bilhão

Plano de Monetização de Créditos Tributários



Total de créditos (R\$ milhões)

R\$ 6.751 de impostos Federais e Estaduais sobre venda
R\$ 4.170 de impostos Federais sobre resultado
R\$ 10.921
R\$ 542 de créditos não reconhecidos
R\$ 11.463 TOTAL

Resultados 1T23

- Monetização 1T23: R\$ 606 milhões

VIIA3 e VIAYY

As ações da Via estão registradas para negociação na B3 sob o código “VIIA3”, admitidas à negociação no Novo Mercado. Desta forma, as ações ordinárias da Via são negociadas em Reais (R\$) no segmento do Novo Mercado da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão, sob o código de negociação VIIA3.

Para negociação de nossas ações em *OTC Markets*, estamos sob o código “VIAYY”, em forma de ADR. A sigla ‘ADR’ significa *American Depositary Receipt*. São recibos de depósitos, que equivalem a ações da Via e são negociados na Bolsa de Valores de Nova York (NYSE). Dessa forma, investidores estrangeiros que desejam investir na Via podem transacionar os ADRs ao invés das ações diretamente na B3.

Videoconferência de Resultados



04 de maio de 2023

(após fechamento do mercado)

Simultaneamente, será disponibilizado o vídeo com a apresentação de resultados, com o objetivo de dedicar o tempo da teleconferência no dia seguinte somente para perguntas e respostas.

Vídeoconferência

(Somente Perguntas e Respostas)

05 de maio de 2023

14h00 (horário de Brasília)

13h00 (horário de Nova York)

Português/Inglês (tradução simultânea)

Vídeoconferência Português:

[Clique aqui](#)

Sergio Leme

Chief People & ESG & IRO

Daniel Morais

Coordenador de RI

Vídeoconferência Inglês:

[Clique aqui](#)

Gabriel Succar

Gerente Executivo de RI

Larissa Boness

Analista de RI