



VIA VAREJO S.A.

Companhia Aberta de Capital Autorizado
CNPJ/MF nº 33.041.260/0652-90
NIRE: 35.300.394.925

COMUNICADO AO MERCADO

A Via Varejo S.A. (“Companhia”) informa seus acionistas e o mercado em geral que firmou hoje, dia 24 de setembro, uma parceria com a Getnet, empresa de tecnologia do grupo Santander, para oferecer um portal aos vendedores (“sellers”) de sua plataforma eletrônica marketplace. A parceria, com exclusividade de 3 anos, prevê a oferta aos sellers da Via Varejo uma solução abrangente de serviços financeiros.

O parceiro do marketplace Via Varejo estará assistido por ampla necessidade de produtos financeiros para seu negócio a partir de um clique. Além do serviço de antecipação de recebíveis, que auxiliará os parceiros na melhora do capital de giro, a parceria oferecerá diversas outras soluções como: sistema antifraude, cofre, pagamento recorrente, conciliação das vendas, aceitação e geração de boleto, checkout digital seguro, consultoria e infraestrutura na nuvem.

Em breve, além das soluções financeiras mencionadas, o portal marketplace irá oferecer outros produtos e serviços financeiros como conta corrente, POS e seguros.

“A iniciativa possibilitará à Via Varejo se distinguir no ambiente de inovação, aumentando consideravelmente a experiência dos sellers, com uma oferta de serviços financeiros diferenciados para o marketplace”, comenta Felipe Negrão, CFO da Via Varejo. “A parceria está alinhada à diretriz de transformação digital, processo em que a Via Varejo está inserida e vem fortalecendo sua atuação desde a integração com o canal online”, complementa Negrão.

“Estamos prontos para atender um mercado que, de acordo com projeções locais, pode crescer dois dígitos em 2019”, afirma Pedro Coutinho, presidente da Getnet. “Este é um novo modelo de negócio que pode impulsionar empreendedores diversos, com uma solução que tem grande potencial de crescimento no País.”

Com o lançamento, a Via Varejo se torna a primeira empresa brasileira a oferecer uma solução financeira abrangente aos seus mais de 4,1 mil parceiros ativos no marketplace. *“Trata-se de um modelo inovador na proposta de valor ao seller”, lembra Negrão. “A iniciativa valoriza em muito a relação de parceria que desejamos ter com cada um deles. Esse é mais um diferencial que fará com que o seller escolha o marketplace da Via Varejo*



com principal parceiro de negócio”, finaliza o executivo. Além de aprimorar o ambiente de negócios do marketplace, os clientes da Via Varejo também ganham vantagens, já que contarão, não só com uma maior quantidade de parceiros e oferta de produtos na Via Varejo, mas também com uma melhor experiência, uma vez que os sellers passarão pelo filtro de compliance conforme as normas do Banco Central.

Por dentro da solução Via Varejo de marketplace

Os marketplaces fazem a intermediação dos valores de terceiros para operações de comércio eletrônico em geral. A solução, desenvolvida de forma pioneira a pedido da Via Varejo, permite a gestão detalhada da administração dos fluxos financeiros pelos sellers, ou seja, permite a divisão automática dos valores devidos ao varejista e terceiros (split de pagamento) nas transações realizadas dentro da plataforma eletrônica marketplace, enquanto a CIP (Câmara Interbancária de Pagamentos) centraliza, registra e liquida todas as transações em atendimento à regulamentação vigente do Banco Central.

São Caetano do Sul, 24 de setembro de 2018.

FELIPE CORAGEM NEGRÃO

Diretor Executivo de Finanças e de Relações com Investidores da
Via Varejo S.A.