

Via Varejo

Feedbacks sobre o Investor Day.



Highlights

A Via Varejo realizou hoje seu Investor Day, com atualizações sobre a estratégia da companhia para o longo prazo, além de mudanças em sua marca. Acompanhamos o evento e traremos abaixo os principais pontos abordados pela diretoria da empresa ao longo das apresentações.

Via Varejo agora se chama Via e Pontofrio será apenas “Ponto”. Após o Rebranding da marca Casas Bahia, a empresa anunciou a atualização da marca Pontofrio e da holding. A mudança busca marcar a virada de página da companhia, com um passado que a própria diretoria disse não querer se lembrar. Já para o Pontofrio, a ideia é se conectar com um público mais jovem, tecnológico e de classes A e B.

Projeções de crescimento até 2025. A Via pretende crescer além do mercado nos próximos anos, tomando como premissas algumas estimativas, como: i) Crescimento do varejo total no Brasil para R\$ 2,6 trilhões em 2025 (vs cerca de R\$ 1,2 trilhões atualmente) com um CAGR (Crescimento Anual Composto) de 6% e; ii) Crescimento médio de 24% ao ano nas vendas online, com o e-commerce brasileiro alcançando R\$ 500 bilhões em 2025.

Com base nas premissas acima, a Via espera alcançar as seguintes metas:

- 1) Dobrar o número de clientes ativos da companhia para 44 milhões;
- 2) Alcançar uma participação de mercado de pelo menos 20%;
- 3) Ter dois terços do seu GMV proveniente de canais digitais;
- 4) Aumentar 20x o TPV (Volume Total de Pagamentos) do banQi - Atualmente em R\$ 440 M
- 5) Aumentar em 7 vezes a carteira de crédito relativa a 2020.

Marketplace. A companhia ainda apresentou uma prévia dos números que devem acompanhar o resultado do primeiro trimestre de 2021, a ser divulgado no próximo dia 12 de maio: Apenas em março foram adicionados 10 mil Sellers (vendedores cadastrados no marketplace), um avanço superior a 65% sobre fevereiro/21, totalizando 26 mil Sellers e 24 milhões de itens. A expectativa da diretoria é de que até o final de 2021, a Via conte com um total de 70 a 90 mil Sellers (vs cerca de 40 mil da Magazine Luiza ao final do 4T20).

App. Também foi reforçada o lançamento do streaming Casas Bahia Play, em parceria com a Paramount, com objetivo de agregar à experiência do aplicativo para fidelizar o cliente. Segundo os dados apresentados, a iniciativa resultou em um aumento de 50% nos downloads do app no período e de 42% na conversão de compras. Também foi lançando o programa de fidelidade Casas Bahia VIP, que já contempla uma base de 20 milhões de clientes participantes com benefícios como Casas Bahia Play, frete grátis, promoções e cupons de parceiros.

Créditos Fiscais. A companhia lembrou aos investidores de que possui cerca de R\$ 4,5 bilhões em créditos fiscais que poderão ser utilizados nos próximos anos, aliviando a necessidade de obtenção de novos recursos para capital de giro em suas operações. Por outro lado, a diretoria não descartou uma captação via Follow-On caso vislumbre uma oportunidade de aquisição relevante.

Outros destaques. A Via declarou a busca para se consolidar como uma plataforma de relacionamento e consumo do brasileiro, ao invés de uma varejista multicanal de bens duráveis. Para isso, reforçou a mensagem de que 2021 será o ano do marketplace, com uma combinação estratégica entre GMV e LTV (Valor do Cliente ao longo do Tempo).

Para isso, anunciou três iniciativas principais: 1) Aumentar a base ativa de clientes; 2) Criar maior fidelização e recorrência com as marcas da Via através de seus aplicativos para smartphone (frequência 30% maior do que na loja) e; 3) Aumentando continuamente a qualidade de experiência do consumidor e trazendo o NPS e crescimento da base ativa como metas corporativas de toda a empresa.

Quando questionada sobre a intensa concorrência no 3P, a companhia mencionou a possibilidade de zerar a cobrança de comissão para vendedores do marketplace para alavancar o número de Sellers sem prejudicar saúde financeira da companhia. Também foi confirmado o lançamento de 120 lojas em 2021, sendo 50% no norte e nordeste, além de uma loja conceito com 18 mil metros quadrados na Marginal Tietê, em São Paulo. Para o banco digital banQi, ocorreu o lançamento da possibilidade de o cliente abrir uma conta para Pessoa Jurídica, conectando-se diretamente à rede de sellers e potencializando o uso da ferramenta.

Até o final de 2021, serão contratados 600 colaboradores de tecnologia (aumentando em 33% o time atual), reforçando o perfil tecnológico da empresa, além de um investimento de R\$ 200 milhões em startups nos próximos 5 anos (via Corporate Venture Capital), criando potenciais unicórnios (cias com valor superior a R\$ 1 bilhão) na companhia.

Nossa opinião. O evento da Via não trouxe iniciativas que surpreendessem o mercado, mas mostrou que a cia está trabalhando para destravar valor e mostrar seu diferencial em relação aos competidores, principalmente através de um forte crediário e de uma logística especializada em móveis e outros itens pesados. Apesar de mostrar uma projeção ousada de GMV para 2025, a empresa liderada por Roberto Fulcherberguer vai precisar mostrar a cada resultado trimestral que está cumprindo com as suas promessas.

Conforme abordamos em nosso relatório de cobertura inicial, a Via segue como uma boa oportunidade perante seu desconto de múltiplos versus os demais players do mercado (Magazine Luiza, B2W, Lojas Americanas e Mercado Livre). **Mantemos a recomendação de compra com um preço justo de R\$ 16 em nosso cenário base para as ações da Via Varejo**, um potencial de 24,5% sobre o fechamento de 26 de abril de 2021 (R\$ 12,85).

Disclaimer

Este relatório foi elaborado e distribuído pela Alkin Research para uso exclusivo de de seus assinantes com o objetivo de informar e auxiliar os investidores em suas decisões de investimento, não constituindo oferta de compra ou venda de nenhum título ou valor mobiliário contido neste relatório.

Todo o conteúdo, análise e elaboração deste relatório foi feito sob a ótica da Instrução 598 da CVM, que regulamenta a atividade do analista de valores mobiliários e estabelece as diretrizes necessárias para que este produto seja transparente e imparcial.

Conforme o artigo 20, parágrafo único da ICVM 598/2018, o analista responsável, Anderson de Almeida Meneses, detentor da certificação CNPI nº 2362, declara-se responsável pela recomendação proferida neste relatório de análise.

De acordo com a exigência regulatória do artigo 21 previsto na ICVM 598, de 18 de abril de 2018, o analista de valores mobiliários, responsável principal por este relatório, declara:

(i) que as recomendações contidas neste relatório refletem única e exclusivamente sua opinião pessoal sobre a companhia analisada e seus valores mobiliários e foram elaborados de forma independente e (ii) que as informações, opiniões, estimativas e projeções contidas neste documento referem-se à data presente e estão sujeitas às mudanças, não implicando necessariamente na obrigação de qualquer comunicação no sentido de atualização ou revisão com respeito a tal mudança.

Nos termos da CVM, o analista responsável por este relatório o faz respeitando às normas estabelecidas pela Comissão de Valores Mobiliários na Instrução 598, Artigo 13.

Todas as informações utilizadas nesta publicação foram baseadas em informações públicas e de fontes consideradas fidedignas. Embora tenham sido tomadas todas as medidas razoáveis de diligência para verificar a qualidade e veracidade das informações reportadas, a Alkin Research e os seus analistas não se responsabilizam por futuras e eventuais reapresentações de informações contábeis e financeiras das instituições.

A Alkin Research reserva-se ao direito de atualizar seus relatórios e preços-alvos em periodicidade que julgar apropriada, com base nos desenvolvimentos com a empresa em questão, o setor ou o mercado que possam ter um impacto material nas visões ou opiniões de pesquisa aqui expressas.

Reforçamos que o referido preço-alvo mencionado neste relatório não constitui promessa ou garantia, por parte do analista responsável e da Alkin Research, de que este será alcançado em qualquer período de tempo. A instituição provedora deste conteúdo busca a proteção de capital e maximização do patrimônio em suas recomendações, mas exime-se da responsabilidade pela tomada de decisão no investimento, a qual deve ser restrita ao investidor.

Este relatório é destinado exclusivamente aos assinantes da Alkin Research. A sua reprodução ou distribuição não autorizada, sob qualquer forma, no todo ou em parte, implicará em sanções cíveis e criminais cabíveis, incluindo a obrigação de reparação de todas as perdas e danos causados, nos termos da Lei nº 9.610/98 e de outras aplicáveis.