

EM PAUTA

Viacerta aposta em crédito ao varejo, dados e tecnologia para crescer 80% no CDC em 2026



Cerca de um terço dos aproximadamente 400 colaboradores da empresa sediada em Santo Cristo atua em tecnologia, dados e produtos digitais

Financeira nascida no interior gaúcho completou 25 anos com mais de 700 mil clientes

Agnês Noll

agnes@jcrs.com.br

Em um cenário de famílias endividadas e inadimplência em alta, a Viacerta, financeira sediada em Santo Cristo, no Rio Grande do Sul, projeta crescimento de 80% no CDC (Crédito Direto ao Consumidor) em 2026. A empresa completou 25 anos em agosto, com mais de 700 mil clientes atendidos e operação em 12 estados. Também reorganizou o negócio sob o Grupo Viacerta, que reúne a Viacerta Financiadora e a Viacerta Promotora, antes apresentadas como marcas distintas.

A trajetória começou dentro das Lojas Quero-Quero, onde a operação financeira foi pioneira no uso de cartão private label no varejo brasileiro. Quando os fundadores venderam a rede, por volta de 2008, a área financeira ficou com eles. Segundo o CEO, Mario

Garcia, o Banco Central entendeu que não faria sentido manter uma financeira dependente de um único cliente. Com a separação do CNPJ, a empresa precisou ir ao mercado e diversificar. Hoje, a Quero-Quero é apenas um dos clientes de uma carteira que inclui Lojas Colombo, Rede Zema, Novo Mundo, Tolar e Pompeia.

O público-alvo está nas classes C, D e E, formado por consumidores com pouco acesso a cartão de crédito e a financiamentos de grandes bancos. É um mercado volumoso, que costuma ser atendido de forma limitada pelo sistema financeiro tradicional. Na prática, o CDC permite parcelar a compra de itens como eletrodomésticos, móveis, moda e material de construção. A Viacerta financia o bem e permite que o lojista venda mais. “Queremos ajudar o varejo a vender mais”, resume Garcia.

O portfólio inclui ainda empréstimo pessoal, com ou sem garantia de veículo, e crédito agro, também com e sem garantia. Mais recentemente, a companhia passou a oferecer seguros. A rede de distribuição soma mais de

4 mil pontos de venda parceiros e 20 lojas próprias no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina. Ao longo de sua história, os produtos já foram vendidos em mais de 10 mil lojas.

O principal diferencial competitivo, segundo o executivo, é o conhecimento do varejo, adquirido por ter nascido nele. Para a gestão, nenhuma outra financeira domina tanto o setor que é seu parceiro. A tecnologia sustenta essa proposta. Cerca de um terço dos aproximadamente 400 colaboradores atua em tecnologia, dados e produtos digitais. A área de ciência de dados alimenta a modelagem de crédito, usada para prever riscos e reduzir erros de concessão em um ambiente de juros e inadimplência elevados. A empresa também usa inteligência artificial de forma responsável para otimizar processos.

O resultado, afirma o CEO, aparece nos balanços internos. Os últimos anos foram os melhores da história da companhia, atribuídos a decisões baseadas em dados. A empresa não divulga faturamento nem volume de vendas, o que segundo Garcia faz pouco senti-

do em uma operação financeira, como ocorre com os bancos.

Para o próximo ciclo, a estratégia é de consolidação e não de novas fronteiras. Após avançar do Sul para o Sudeste, o Nordeste e o Centro-Oeste, a Viacerta não prevê atuação internacional e quer ganhar relevância nos estados onde já está, com crescimento sustentável. Em cinco anos, a meta é estar ao lado dos varejistas do país, incluindo pequenos e médios, que tendem a ter menos acesso a crédito e a ferramentas de financiamento ao consumidor.

A manutenção da sede em Santo Cristo, mesmo com a escala nacional, é também uma aposta econômica. A empresa investe em formação e retenção de talentos longe dos grandes polos, com programas de capacitação, plano de carreira e modelos de trabalho flexíveis, incluindo home office. Eleita pela Great Place to Work como um dos melhores lugares para trabalhar no país, a companhia mantém uma operação de tecnologia relevante no interior gaúcho. Entre seus colaboradores, a faixa etária de maior concentração é a de 29 a 35 anos.

RAIO X

- **EMPRESA:** Viacerta
- **ANO DE FUNDAÇÃO:** 2001
- **CIDADE DE ORIGEM:** Santo Cristo (RS)
- **ÁREA DE ATUAÇÃO:** Serviços financeiros e crédito ao varejo, em 12 estados
- **PROJEÇÃO PARA 2026:** Crescimento de 80% no CDC; faturamento não é divulgado
- **ONDE QUER ESTAR EM 5 ANOS:** Ao lado dos varejistas do País, de grandes a pequenos e médios
- **DIFERENCIAIS:** Nascida no varejo, domina o setor parceiro; tecnologia e ciência de dados; Great Place to Work
- **CLIENTES:** Mais de 700 mil, das classes C, D e E; parceiros como Colombo, Zema, Novo Mundo, Tolar e Pompeia
- **REDE:** Mais de 4 mil pontos de venda parceiros e 20 lojas próprias (RS e SC)
- **INOVAÇÃO E TECNOLOGIA:** Um terço dos cerca de 400 colaboradores atua em tecnologia; ciência de dados e IA na modelagem de crédito
- **DESAFIOS DO SETOR:** Endividamento da população, inadimplência em alta e juros elevados
- **NOVIDADES:** Seguros, incorporados recentemente ao portfólio, que segue em ampliação



“Chegamos aos 25 anos em um momento de transformação do negócio. A criação do Grupo Viacerta não é apenas uma mudança de marca, mas a organização de uma estrutura que ganhou escala e que precisa estar preparada para o próximo ciclo de crescimento.”

Mario Garcia, CEO.