

MAGALU COMPRA STARTUP QUE CONECTA FABRICANTES A CONSUMIDORES FINAIS

- *Com a Hubsales, o Magalu entra no comércio F2C, Factory to Consumers, e fortalece seu ecossistema digital de varejo*
- *É a sétima tech company adquirida pelo Magalu nos últimos três anos*

São Paulo, 30 de julho de 2020 - O Magalu anunciou, nesta quinta-feira, a aquisição da startup de digitalização de pólos fabris Hubsales. A empresa, que tem sede em na cidade paulista de Franca, se especializou em clusters -- pólos de produção especializados --, cujas fábricas passam a vender diretamente ao consumidor final, por meio de plataformas digitais.

A compra da Hubsales -- a sétima empresa de tecnologia adquirida nos últimos três anos -- faz parte da transformação do Magalu no primeiro e maior ecossistema digital do varejo brasileiro. "A partir de agora, vamos integrar, de forma rápida e fácil, os produtos de uma série de fabricantes na nossa plataforma. Só em moda, por exemplo, temos 14 polos distribuídos pelo Brasil", diz Frederico Trajano. "Dessa forma beneficiamos todos os elos da cadeia -- da indústria ao cliente final, eliminando intermediários e reduzindo custos e preços."

Essa modalidade de comércio, conhecida como *Factory to Consumers (F2C)*, foi implantada pela Hubsales em Franca, onde funciona um dos maiores clusters calçadistas do Brasil. A operação já movimentava mais de 700 000 pedidos e 100 milhões de reais anualmente.

Nos clusters, a Hubsales promove os produtos, desenvolve a estratégia de logística, estoca e integra os portfólios diretamente na plataforma do Magalu. Trata-se de um modelo já comum em países como a China. "Esse modelo é disseminado no mercado chinês, permitindo que fábricas tenham acesso a um grande público consumidor e vendam seus produtos por um preço mais baixo", afirma Trajano.

Os centros que a Hubsales vai criar pelo Brasil passarão a integrar o marketplace do Magalu, que já inclui as operações de Zattini, Netshoes, Estante Virtual, Época Cosméticos e milhares de sellers parceiros. Esse portfólio completo é central para a estratégia do #TemNoMagalu, de aumento exponencial do número de categorias, e para o consequente fortalecimento do superapp da empresa, hoje usado por 26 milhões de consumidores. Os fabricantes, por sua vez, poderão contar com os serviços oferecidos pelo Magalu a seu Serviço, como o adiantamento de recebíveis do Magalu Pagamentos e logística do Magalu Entregas.

Imprensa:

Diego Marcel

(+5511) 9 8255-0709

diego.marcel@novapr.com.br

Gabriela Tornich

gabriela.tornich@novapr.com.br