



MLDAY 2017

SEJAM **BEM VINDOS**

07/12/2017

# AGENDA

ML DAY 2017

Frederico Trajano	CEO
Marcelo Silva	VP Conselho Administração
Fabrcio Garcia	VP Comercial e de Operaes
Eduardo Galanternick	Diretor de E-commerce
Décio Sonohara	Diretor de Infraestrutura e Logística
Q&A	
Coffee	
Andre Fatala	CTO
Patrícia Pugas	Diretor de Gestão de Pessoas
Roberto Bellissimo	CFO/DRI
Frederico Trajano	CEO
Q&A	
Brunch e Término	



ML DAY

FREDERICO TRAJANO  
CEO

# TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DE: EMPRESA DE VAREJO TRADICIONAL COM UMA ÁREA DIGITAL



# TRANSFORMAÇÃO DIGITAL PARA: EMPRESA DIGITAL COM PONTOS FÍSICOS E CALOR HUMANO



TRANSFORMAÇÃO  
**DIGITAL**

1°



INCLUSÃO  
**DIGITAL**

2°



SUPPLY CHAIN LEAN  
**E MULTICANAL**

3°



DIGITALIZAÇÃO  
**DAS LOJAS**

4°



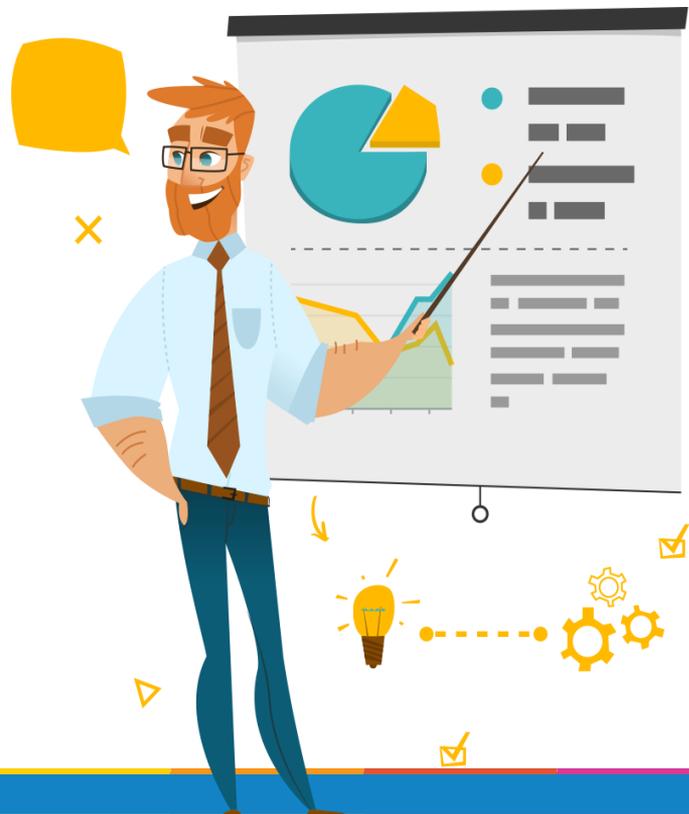
PLATAFORMA  
**DIGITAL DE VENDAS**

5°



CULTURA  
**DIGITAL**

# IBOVESPA



MAGALU  
NA  
1ª PRÉVIA DO  
IBOVESPA



**ML DAY**

**MARCELO SILVA**  
VICE-PRESIDENTE  
CONSELHO DE  
ADMINISTRAÇÃO

# GOVERNANÇA CORPORATIVA

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

CONSELHO FISCAL

COMITÊ DE ESTRATÉGIA,  
NEGÓCIOS E  
TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

COMITÊ DE PESSOAS E  
CULTURA ORGANIZACIONAL

COMITÊ DE FINANÇAS E  
CRÉDITO AO CONSUMIDOR

COMITÊ DE AUDITORIA,  
RISCOS E COMPLIANCE

DIRETORIA EXECUTIVA

# CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO



**Luiza Helena Trajano**  
Desde 2005



**Marcelo Silva**  
Desde 2016



**José Palamoni**  
Desde 2005



**Carlos Donzelli**  
Desde 2009



**Inês Corrêa**  
Desde 2009



**José Rossetti**  
Desde 2016



**Betânia Tanure**  
Desde 2017



**Sílvio Meira**  
Desde 2017

PROGRAMA DE   
**INTEGRIDADE**  
Porque certo é certo.

# 5 PILARES

COMPROMETIMENTO DA  
ALTA DIREÇÃO

CRIAÇÃO DE ÁREA  
INDEPENDENTE E DEDICADA

GESTÃO DE RISCO

ESTRUTURAÇÃO DE REGRAS E  
INSTRUMENTOS

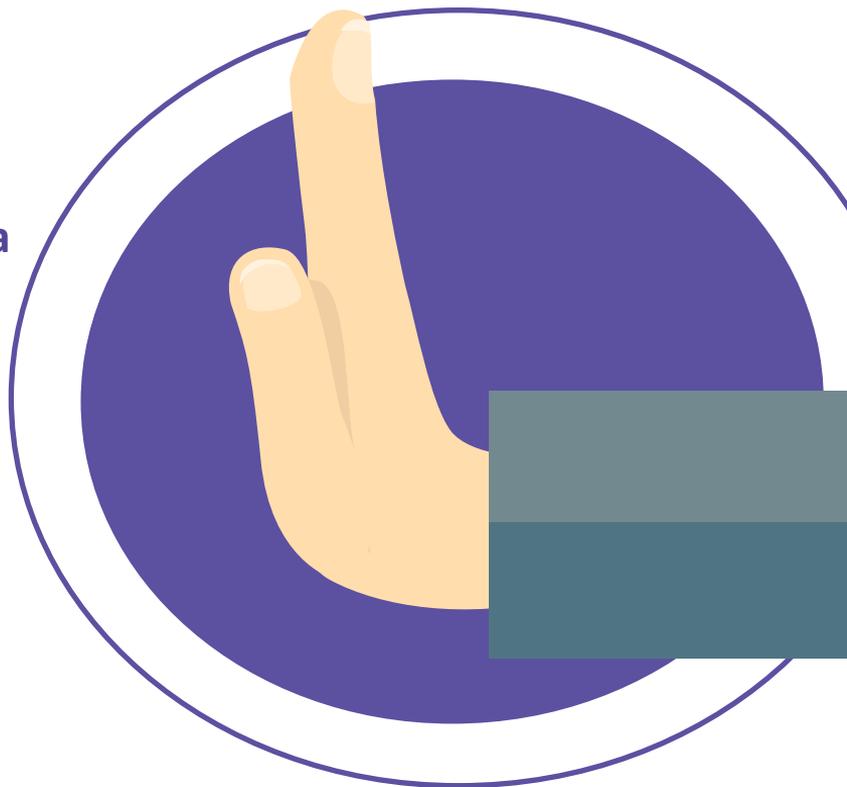
MONITORAMENTO  
CONTÍNUO

# COMPROMETIMENTO DA ALTA ADMINISTRAÇÃO



# OS INEGOCIÁVEIS

- ✓ **Atos lesivos ao patrimônio da Empresa e/ou dos clientes**
- ✓ **Práticas de corrupção**
- ✓ **Discriminação de qualquer natureza**
- ✓ **Assédio moral e sexual**
- ✓ **Conflitos de interesses**





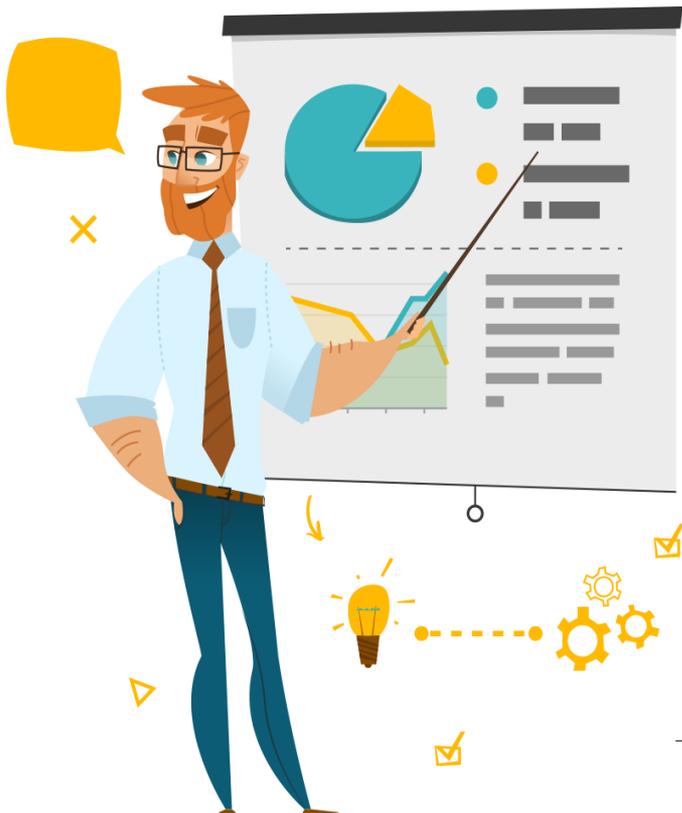
## ML DAY COMERCIAL

FABRICIO **GARCIA**  
VICE-PRESIDENTE COMERCIAL  
E OPERAÇÕES

# VENDAS

Janeiro – Setembro / 2017

#magalu

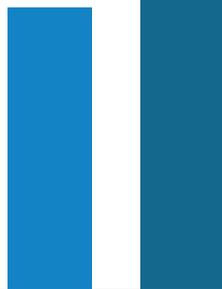


## CRESCIMENTO

MESMAS LOJAS  
FÍSICAS

SERVIÇOS  
FINANCEIROS

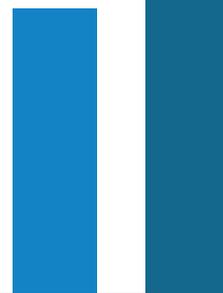
14%



9M16

9M17

27%



9M16

9M17



GARANTIA  
ESTENDIDA



CASA  
PROTEGIDA



PROTEÇÃO  
ROUBO E FURTO

# GANHO DE MARKET SHARE

Lojas Físicas

#magalu

2016

0,7%

2017

1,0%



60  
NOVAS  
LOJAS

A circular icon with an orange-to-yellow gradient background, containing a dark brown line graph with four data points and an upward-pointing arrow.

18  
REFORMAS



100%  
das lojas  
Mobiliário  
Tecnologia

A circular icon with a red-to-orange gradient background, showing a hand holding a glowing yellow lightbulb.

magazineluiza  
vem ser feliz



magazineluiza

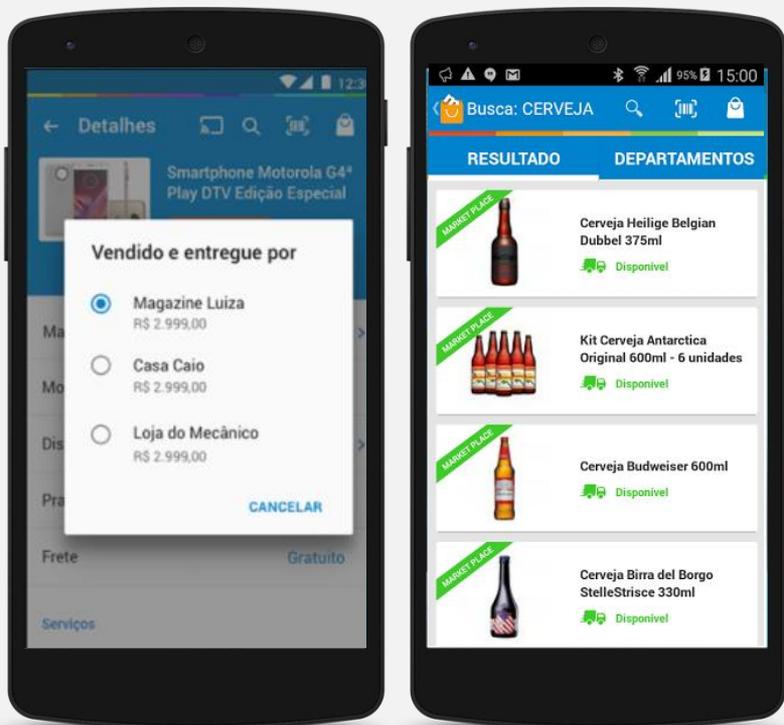


# LOJA DIGITAL

**95%** das vendas  
são realizadas pelo  
**Mobile Vendas**



# LOJA DIGITAL



# MKTPLACE NAS LOJAS

Piloto: 30 sellers em 16  
lojas

Roll out início de 2018



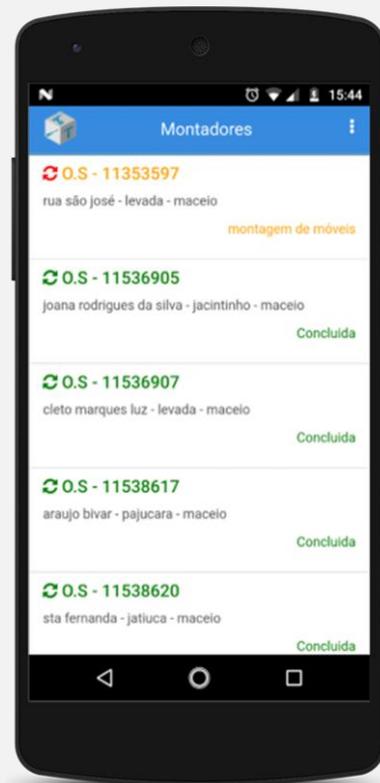
# MOBILE RESULTADOS

Gestão de resultados  
da loja até nível  
vendedor

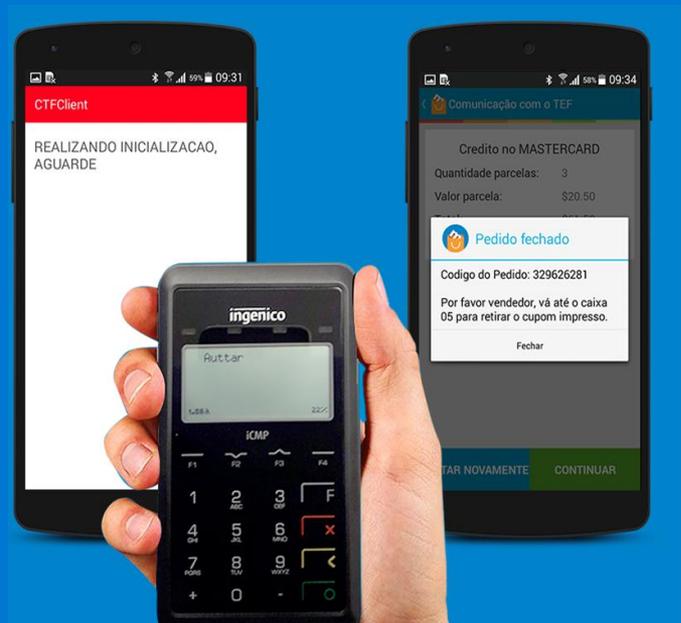
# LOJA DIGITAL

## MOBILE MONTADOR

Todos os montadores  
já com mobile  
**100% de usabilidade**



# LOJA DIGITAL

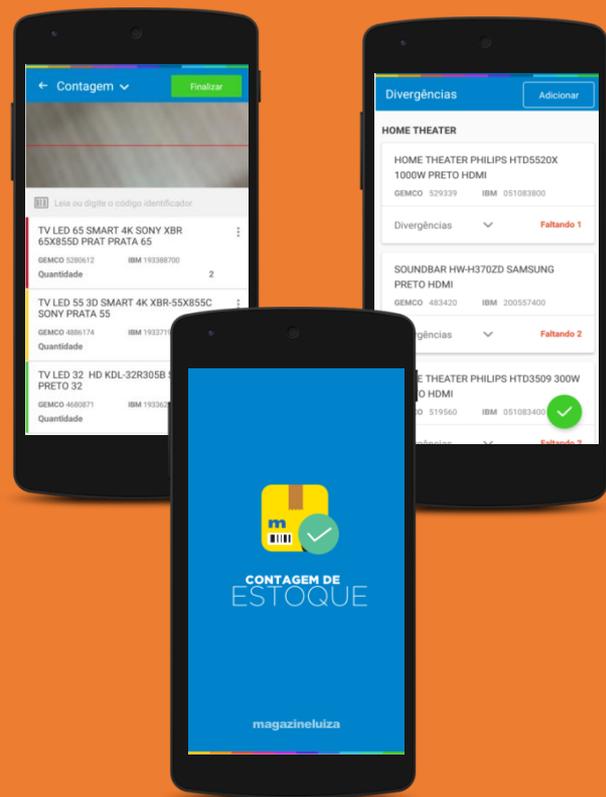


**PIN PAD**  
Mobile checkout  
já está em **+300 lojas**  
**+40%** das vendas

# LOJA DIGITAL

## MOBILE ESTOQUISTA

Digitalização da equipe de Back Office



# OTB Multicanal

## Estratégia integrada | On-line + Off-line



**Cliente no centro:** com a visibilidade do estoque em ambos os canais, o cliente é atendido com o mesmo produto por qualquer plataforma



**Planejamento Integrado dos Canais:** maior sinergia das equipes para impulsionar e acompanhar resultados



**Gestão e disponibilidade:** Equipes se reúnem periodicamente para planejarem em conjunto as Vendas e o Estoque gerando melhora no Capital de Giro



**Força Comercial:** o aumento da participação dos SKUs do Off-line na venda On-line nos gera maior poder de barganha com as principais indústrias



# Multicanalidade

Estratégia integrada | On-line + Off-line



**Treinamento Equipe de  
backoffice  
(Estoquistas e Gestores)**



**Dimensionamento da  
equipe para melhor  
atendimento**  
(nova legislação trabalhista)

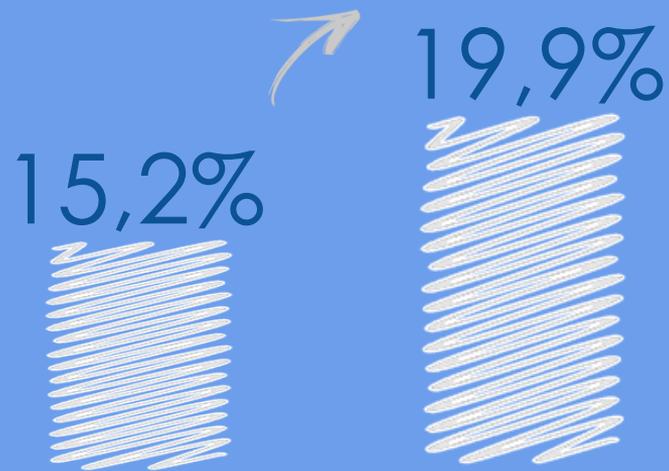


**Melhora dos processos  
de logística no envio  
dos produtos**



**Toda equipe de  
operações com KPI`s  
de nível de serviços de  
Multicanalidade**

**20% dos clientes do e-com** já utilizam nossas lojas para realizar o processo de Troca/Cancelamento.



Jun

Nov



#magalu



# Compro no Retira Loja na Black Friday

#magalu

magalu

Olá Fabricio.

O seu produto  
está disponível  
para retirada!

E além disso você  
ganhou **cupons**  
de desconto\*\* : D



Fabricio, estes cupons **Black Friday** são para  
uso exclusivo em nossas lojas!  
Aproveita que você vem aqui hoje ; )



R\$ **150,00**

de desconto para  
toda a linha iPhone.

**TELEFONIA150**



R\$ **100,00**

de desconto para  
toda a linha Telefonía.\*

**TELEFONIA100**



**20%**

de desconto para  
Eletroportáteis.

**PORTATEIS20**



**30%**

de desconto em  
Móveis e Decoração.

**MOVEIS30**

# LOJA COMO MINI-CD

## 1 relação com o cliente **experiência**

- ✓ Espaço moderno para **Atendimento ao Cliente**

## 3 **operação**

- ✓ **Revisão de todos os processos**  
(recebimento de produtos, separação, organização, Notas Fiscais, etc)

## 2 espaço no **estoque**

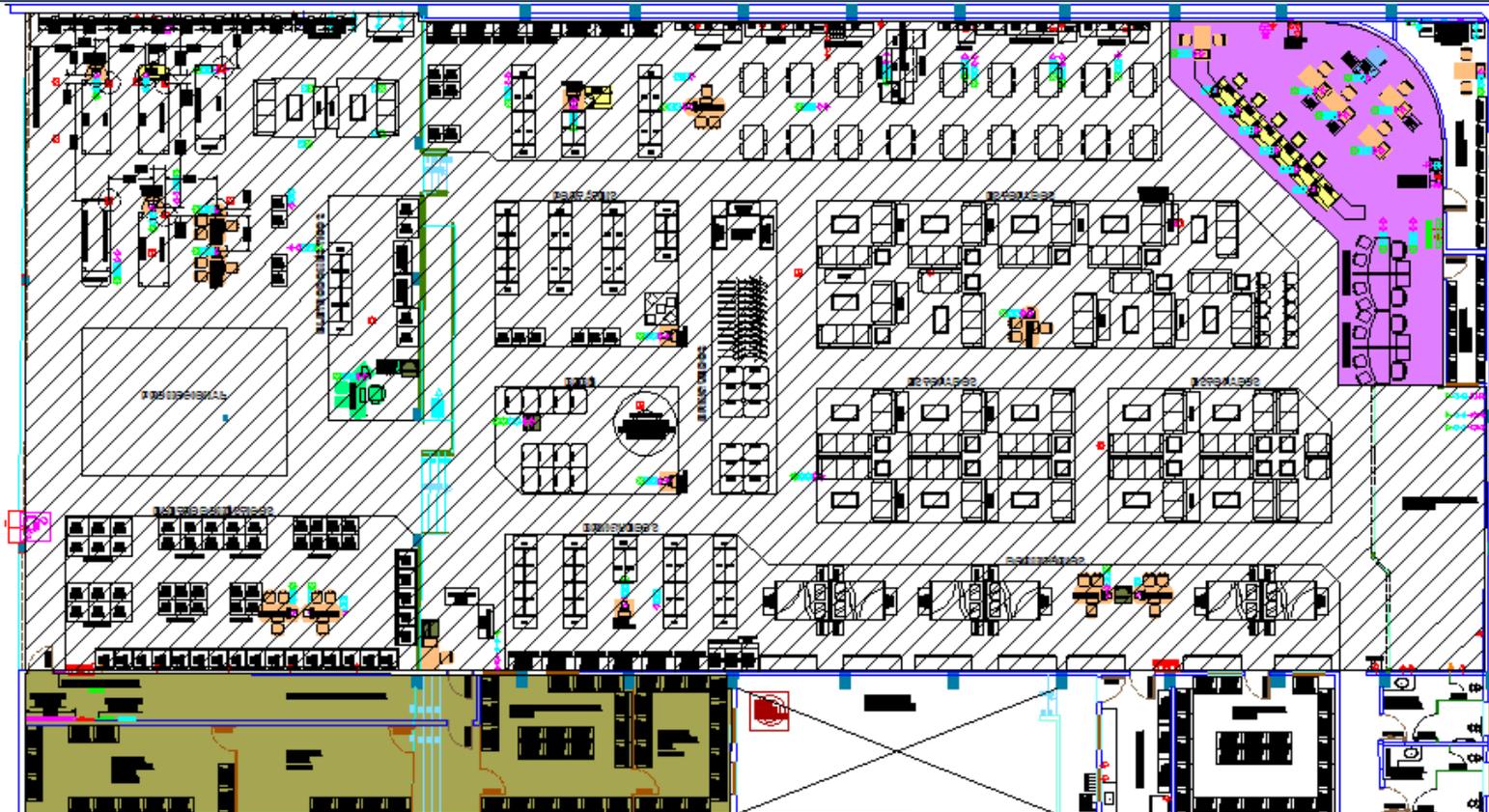
- ✓ **Redimensionamento**  
das áreas Depósito x Vendas

- ✓ **Reorganização**  
contemplando novas propostas

- ✓ Espaço **Estoque**  
separando por tipo de produto (Promoção, trânsito, entrega, danificados, etc)

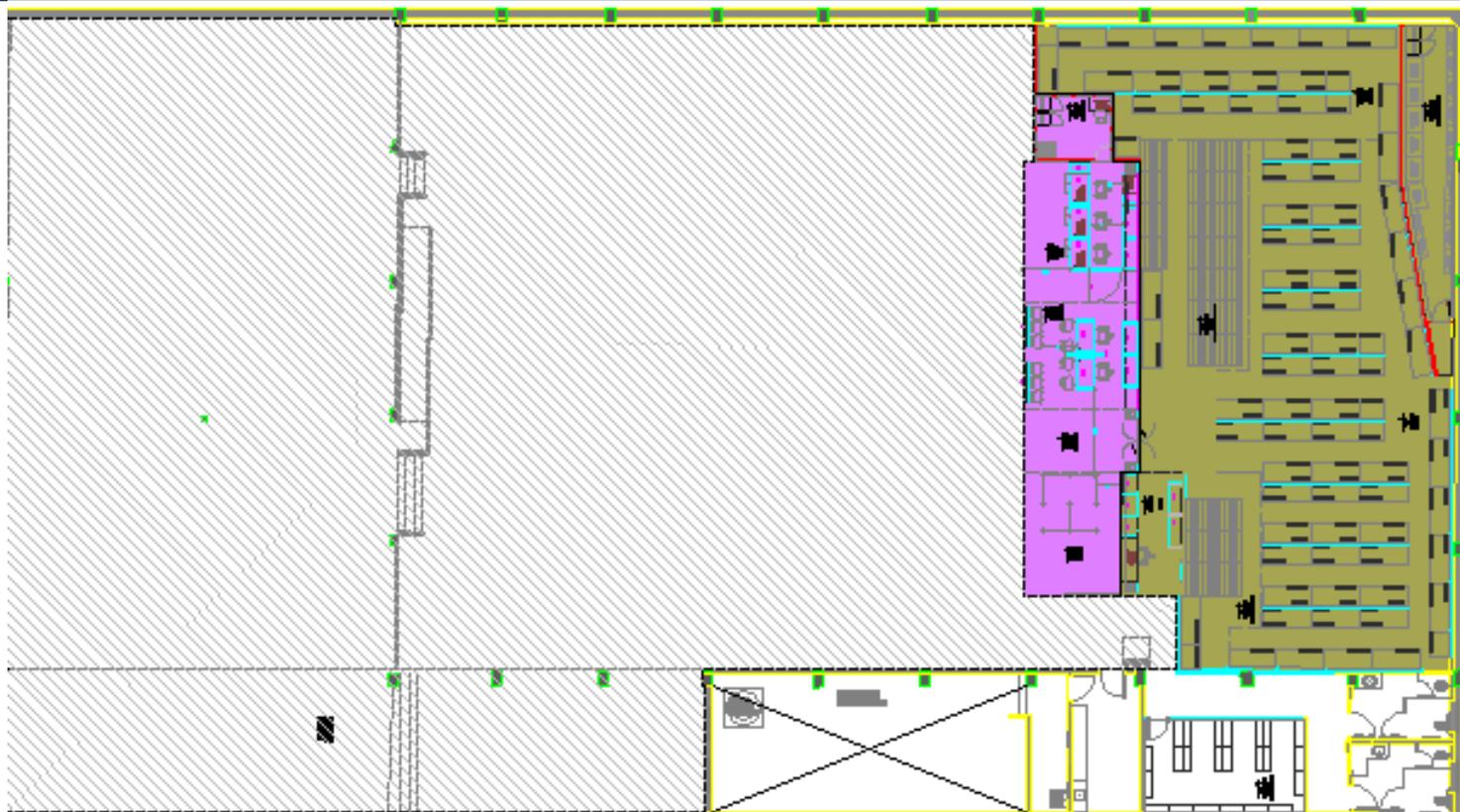
# LOJA COMO MINI-CD

COMO É HOJE



# LOJA COMO MINI-CD

APÓS  
REESTRUTURAÇÃO





# ML DAY E-COMMERCE

EDUARDO  
**GALANTERNICK**  
DIRETOR EXECUTIVO

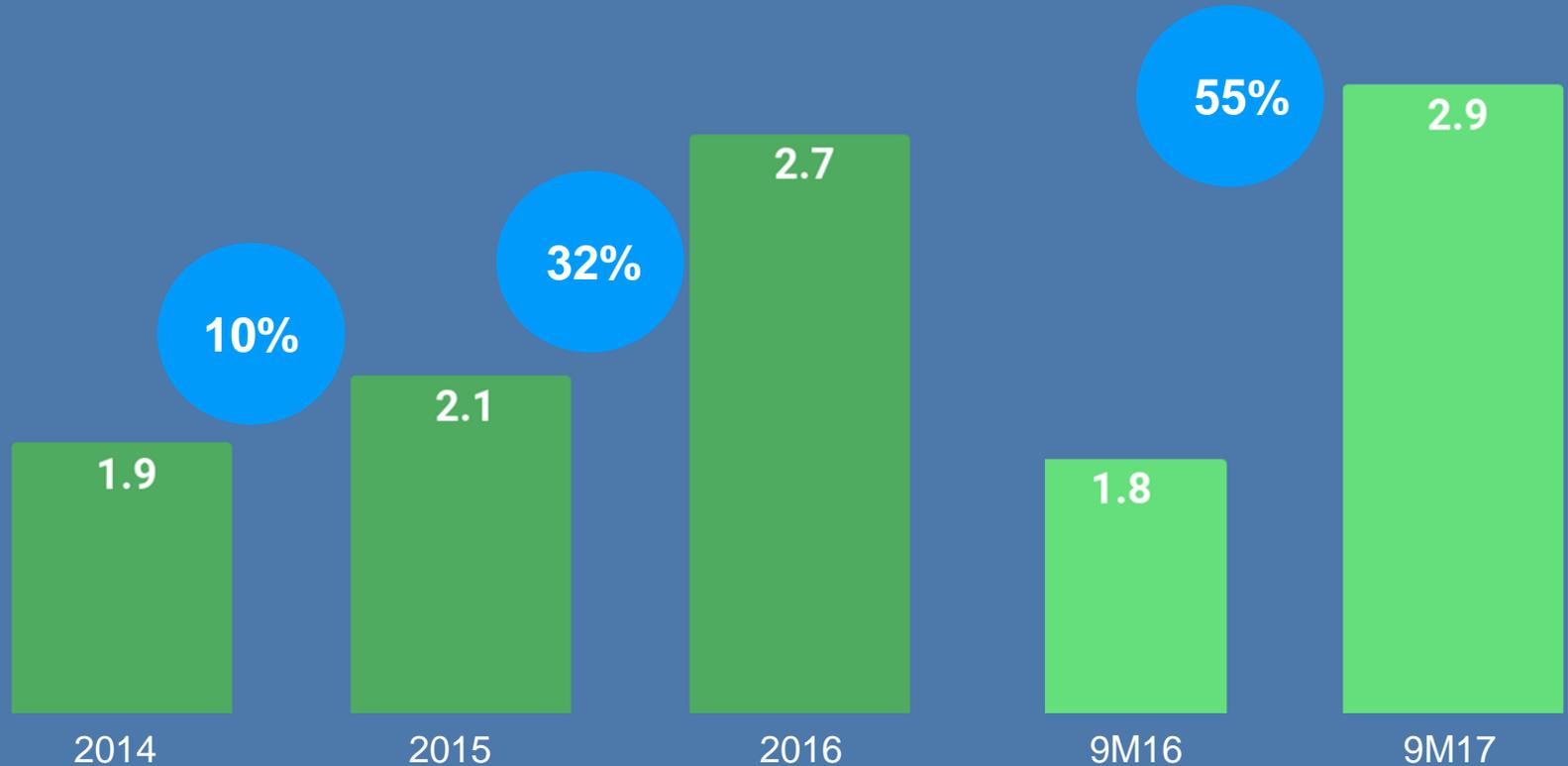
**agenda**  
**relembrando**  
**nossa**  
**estratégia**

resultados  
mobile  
marketplace  
novos negócios  
black friday



**resultados**

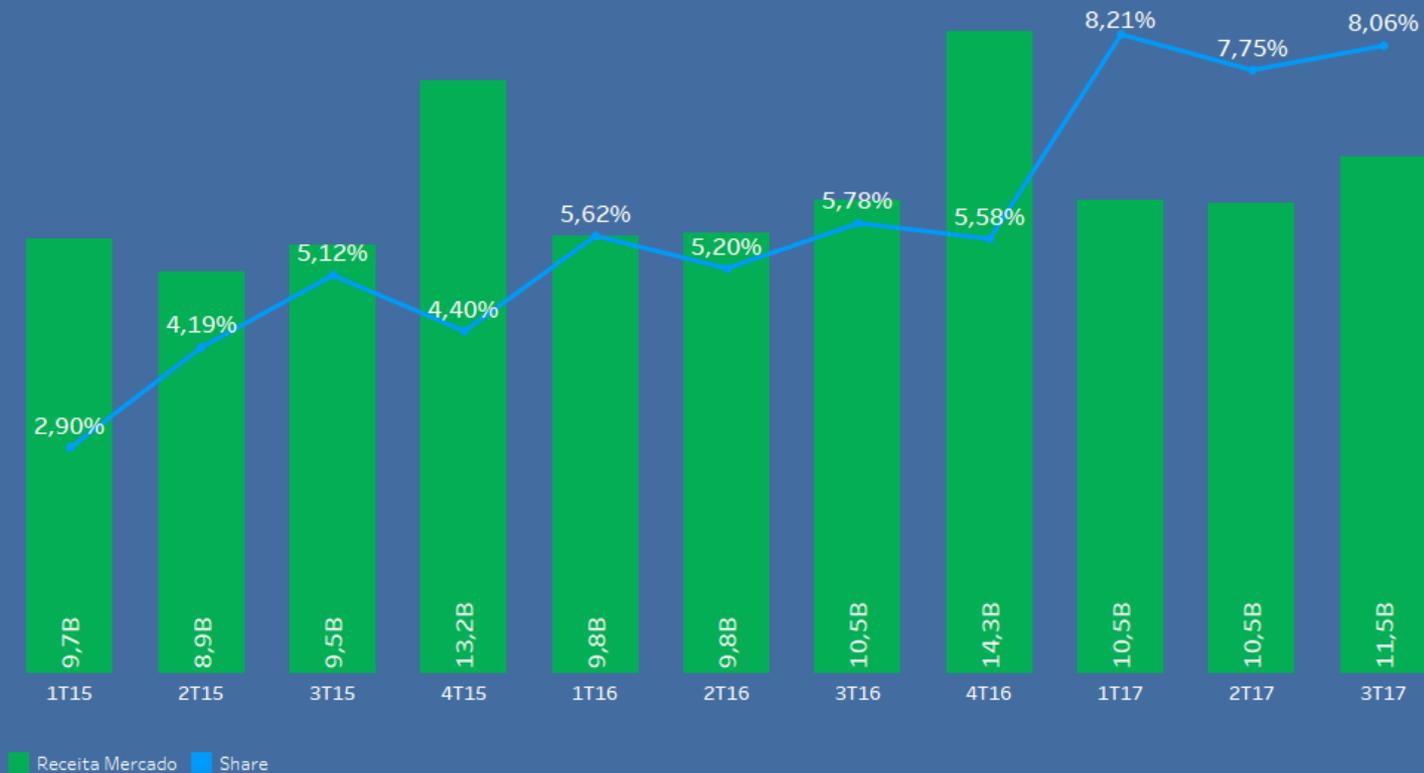
# Crescimento E-commerce (R\$ Bi)



# Participação do E-commerce (% do Total)



# Evolução do market share magalu



Fonte: Dados de mercado e-Bit

# APP Magalu

**+10MM**  
downloads 2017





diferenciais do app

Frete Grátis

Navegação Grátis

# NOVO

diferenciais do app

# ENTREGA EXPRESSA

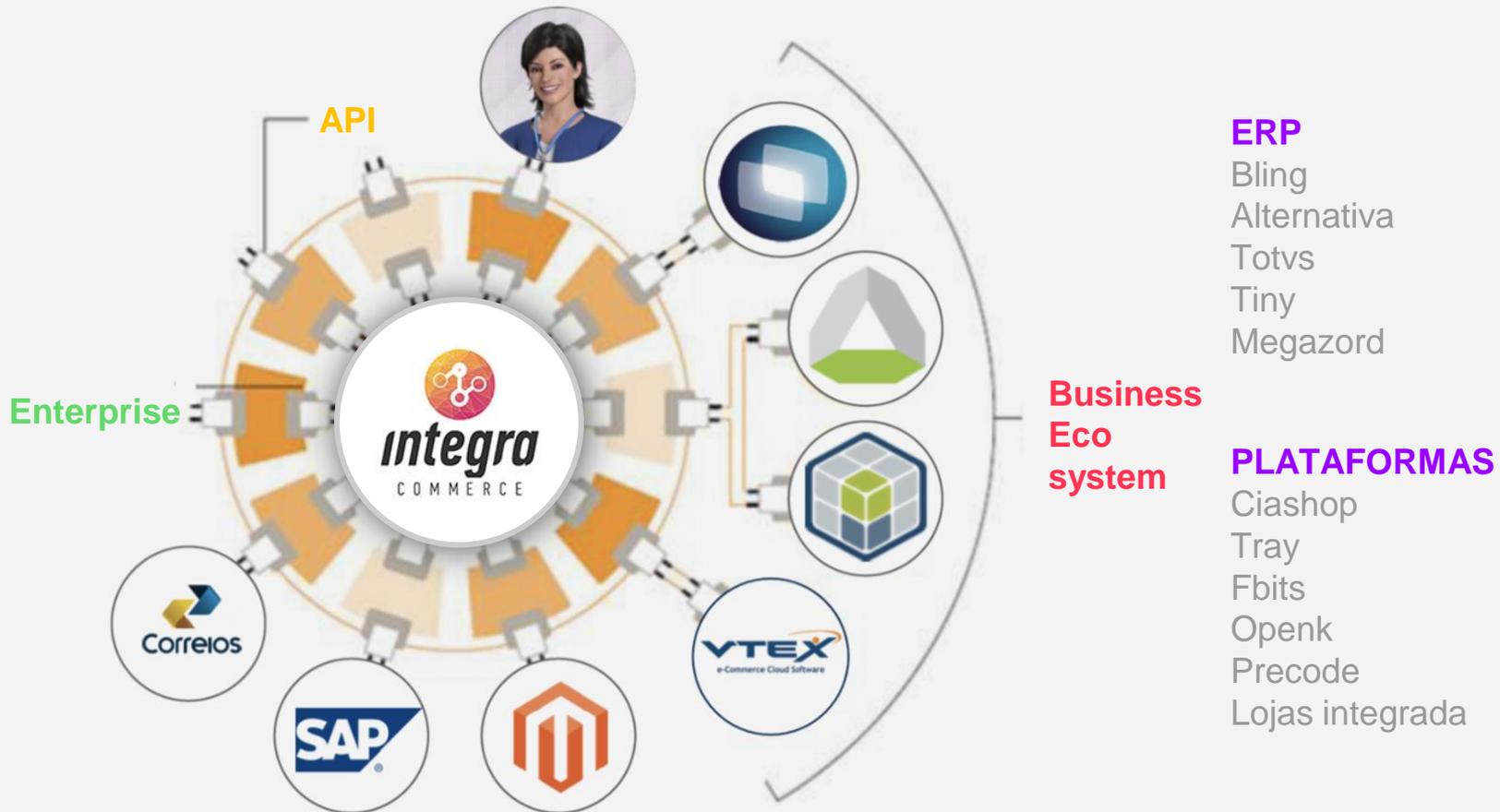
Entrega em 2 dias úteis  
para 10 cidades para  
clientes do APP





**marketplace**

# Aquisição Integra Commerce



# Sortimento

1p  
3p

1.3  
milhão de SKU's





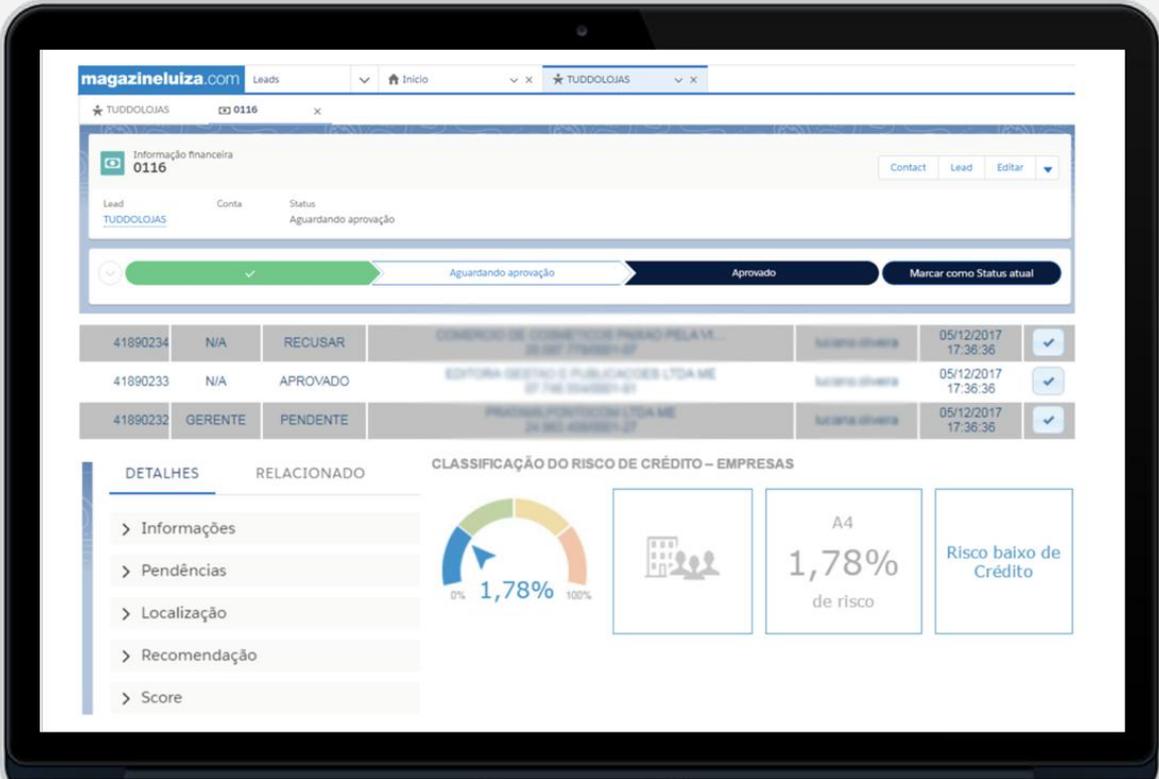
**700**

**sellers**

**4,15 / 5**

**score dos sellers**

# Avaliação Comercial, financeira e de atendimento



The screenshot displays a CRM interface for 'magazineluiza.com' with a lead ID of 0116. The lead is currently in the 'Aguardando aprovação' (Awaiting approval) status. A progress bar shows the lead's history from 'Aguardando aprovação' to 'Aprovado' (Approved). Below this, a table lists three leads with their respective statuses and dates.

ID	Conta	Status	Empresa	Nome	Data	Ações
41890234	N/A	RECUSAR	COMERCIO DE CONHECIMENTO PIANO PELA VE...	Luciana Oliveira	05/12/2017 17:36:36	✓
41890233	N/A	APROVADO	EDITORA SEXTO E PUBLICACOES LTDA ME	Luciana Oliveira	05/12/2017 17:36:36	✓
41890232	GERENTE	PENDENTE	PRONTO PAGO LTDA ME	Luciana Oliveira	05/12/2017 17:36:36	✓

The interface also features a 'CLASSIFICAÇÃO DO RISCO DE CRÉDITO - EMPRESAS' section. It includes a gauge chart showing a risk score of 1,78% (0% to 100%), a risk level of A4, and a 'Risco baixo de Crédito' (Low Credit Risk) label. A sidebar on the left offers navigation options: > Informações, > Pendências, > Localização, > Recomendação, and > Score.



# Principais Sellers



**LEVEROS**



**acer**



EMPÓRIO  
da  
CERVEJA



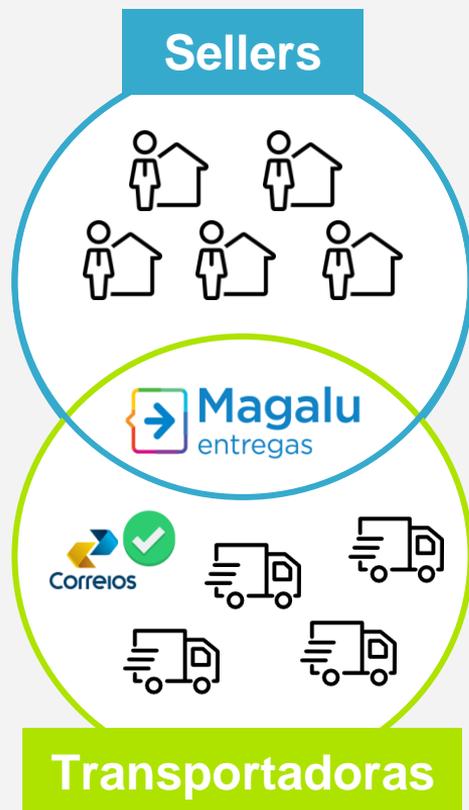
**CentralAr.com**

**Dufrio**



**SAMSUNG**

# magalu entregas



**1 mês**  
em operação

**30**  
sellers

**Menor  
Custo**  
para os parceiros

**Menor  
Prazo**  
para os clientes

A yellow circle is positioned above a yellow t-shirt icon, both located on the left side of the slide.

## Mídia nativa e contextualizada:

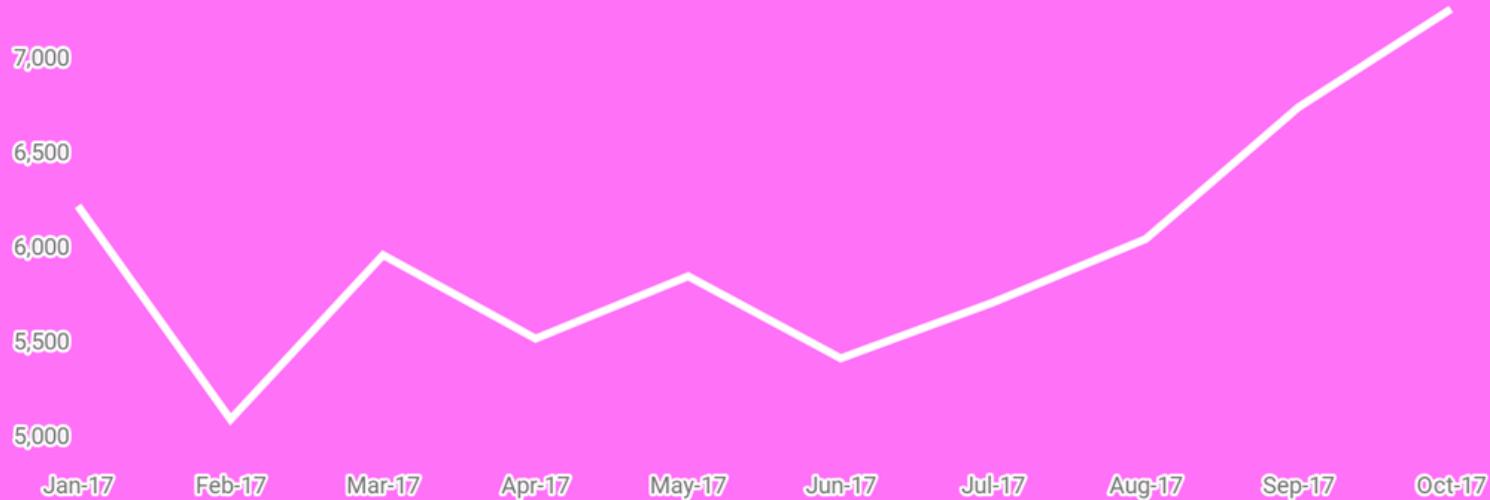
posição privilegiada dos ADs sem tirar o nosso cliente do site.

## Ferramenta self service:

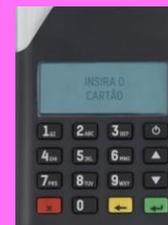
plataforma customizada com acompanhamento de todas as métricas em tempo real.

**novos  
negócios**

# magazine você



Lançamento App Divulgador:



Lançamento  
**Maquininha de  
Cartão** para o  
Divulgador

# categoria mercado



# MERCADO MAGALU

A screenshot of the Magalu website's product page for Pampers Premium Care Mega Tam XG diapers. The page features a navigation bar with the Magalu logo and various department links. The main content area displays the product image, name, and price. A sidebar on the left lists categories under 'mercado'. A promotional banner for a 10% discount is visible below the product. At the bottom, there are links to download the app and subscribe to the email newsletter.

Nossas lojas Terça sua loja Atendimento Compre pelo telefone (11) 3508-9900 Seus pedidos

magazineluiza.com procure por código, nome, marca... Bem-vindo! Entre ou cadastre-se

Todos os departamentos Celulares Móveis Eletrodomésticos Tv e Vídeo Informática Eletroportáteis Brinquedos Perfumes Saídas

mercado

produtos de limpeza

- limpeza de roupa sabão líquido e em pó amaciante
- fira manchas
- limpeza da casa desinfetante aromatizantes e odorizadores desengordurante
- lustra móveis inseticidas

papel higiênico

higiene bucal

- escova de dentes
- creme dental
- enxaguante e antisséptico

Kit Fraldas Pampers Premium Care Mega Tam XG

3 Pacotes Com 32 Unidades Cada

por R\$ 139,80 em **2X de R\$ 69,90**

clique

Veja Registros de site aqui > Compre em até 12x sem juros ou 24x iguais com o Cartão Luiza veja já >

Clube de Descontos com até **10% de desconto** só com Cartão Luiza clique aqui >

Baixe o APP e tenha mais vantagens! digite o seu nome digite o seu e-mail **cadastrear**

Receba as nossas ofertas por e-mail! Política de privacidade

A vibrant graphic for Black Friday featuring a central explosion of multi-colored powder in shades of yellow, orange, red, pink, purple, blue, and green against a black background. The text 'BLACK FRIDAY' is prominently displayed in white, bold, sans-serif capital letters, centered over the powder burst.

**BLACK  
FRIDAY**

**magazine luiza**

**VOCÊ TERIA CORAGEM  
DE COMPRAR NO ESCURO?**

**BLACK  
POST**



**E SÓ DESCOBRIR O PRODUTO  
QUANDO RECEBESSE EM CASA?**

A vibrant explosion of yellow and orange powder against a black background, creating a sense of dynamic energy and impact. The powder is scattered in all directions, with some particles catching the light and appearing bright yellow, while others are in shadow, appearing as a deep orange or red. The overall effect is that of a powerful, celebratory burst.

**27MM**  
**DE PESSOAS**  
**IMPACTADAS**  
**NO FACEBOOK**

**+DE**  
**700**  
**PRODUTOS**  
**COMPRADOS**

**99,4%**  
**REAÇÕES**  
**POSITIVAS**

# App mais baixado de 2017

<b>magazineluiza.com</b>	<b>5.523.460</b>
<b><u>americanas.com</u></b>	4.838.063
<b>Walmart</b> walmart.com.br	1.821.855
	1.608.261
<b>CASAS BAHIA</b>	1.470.315
<b>extra</b>	751.541

\*dados appannie

# #1

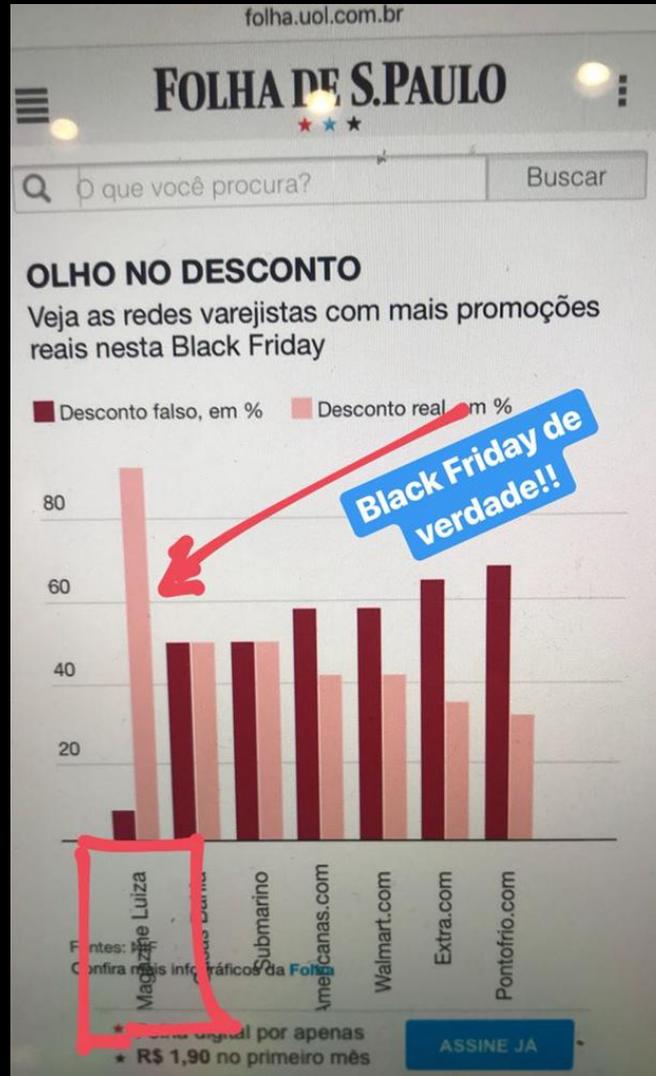
Primeiro lugar durante a Black Friday



# Os mais vendidos

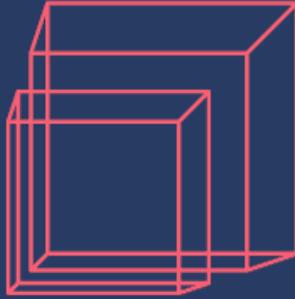
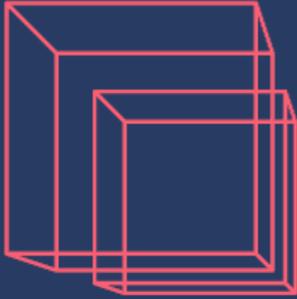


# Resultados



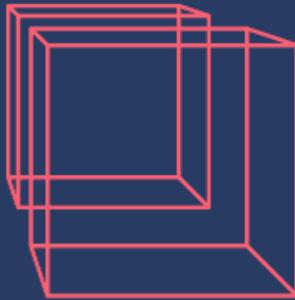
**Time vencedor!**





**magalu**

o que não muda  
é que a gente  
sempre muda





**ML DAY  
LOGÍSTICA**

**DÉCIO SONOHARA**  
DIRETOR EXECUTIVO

# A Logística do Magalu é um modelo de **operação** **multicanal**



# Os **Centros de Distribuição** do Magalu estão localizados para atendimento da demanda





Aumentamos **13%** a capacidade de armazenagem,  
**80%** do ganho com otimização da área existente



**366.500 m<sup>3</sup>**

Capacidade Armazenagem CD's + XD's  
Início 2017

**+ 38.370 m<sup>3</sup>**  
Otimização de layout

**+ 9.300 m<sup>3</sup>**  
Área adicional  
(Contagem e Alhandra)

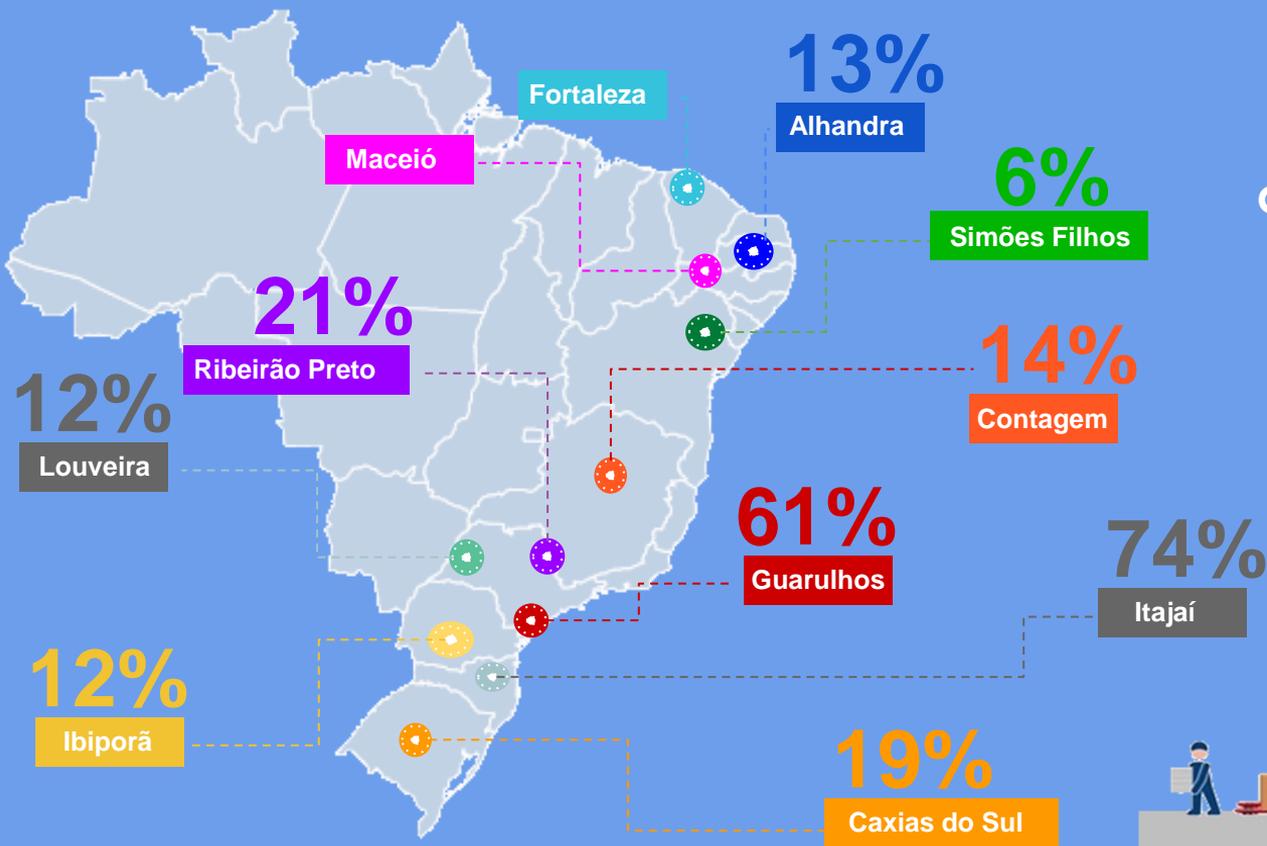
**414.170 m<sup>3</sup>**

Capacidade Armazenagem Final  
2017



# ... e a Logística está mais **Produtiva**

(% de aumento 2017 em relação a 2016)



Produtividade Geral  
acumulado até outubro

# 19%



e para viabilizar o modelo de operação multicanal...

o **micro transportador** é o nosso diferencial

**840**

Jan/2017



**+1300**

Dez/2017

Atendendo **82%** dos nossos clientes pela **malha luiza**



e para viabilizar o modelo de operação multicanal...

o **micro transportador** é o nosso diferencial

**840**

Jan/2017



**+1300**

Dez/2017

Custos **menores**

malha luiza

com SLA de **99,7%**



e para viabilizar o modelo de operação multicanal...

o **micro transportador** é o nosso diferencial

**840**

Jan/2017



**+1300**

Dez/2017

Redução de **58%** nas Reclamações de Entrega



**2,3%**



Jan

**1,0%**



Nov





# 100%

dos **Micro Transportadores**  
estão digitalizados...



Os **Micro Transportadores** também atendem o  
**Retira Loja**



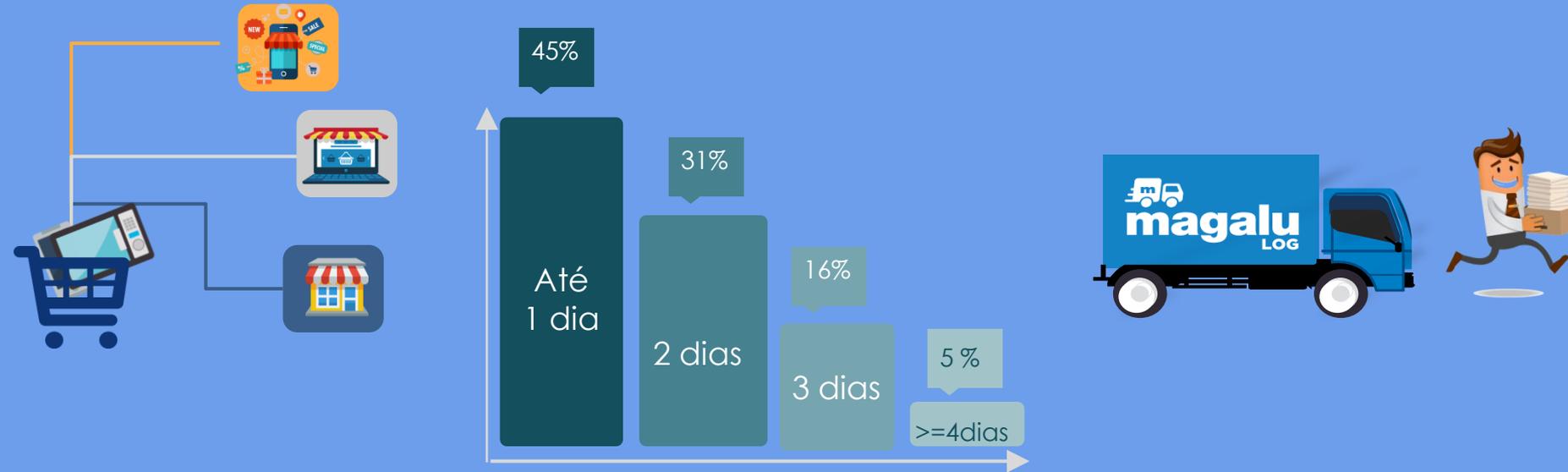
**100%** das lojas com **Frete Grátis**

**84%** em 2 dias úteis



Nossos **Cientes** recebem cada vez mais rápido...

Realizamos **98%** das nossas entregas  
na Grande SP em **1,78 dias**



... e estamos pilotando **Entrega Expressa** na\* Grande SP e BH



Oferecer ENTREGAS  
**RÁPIDAS**



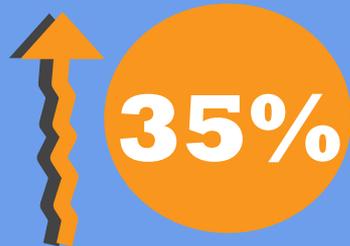
Encantar nossos  
**CLIENTES**



Ter o

**MENOR PRAZO**  
de Entrega do Brasil

**Courier Sameday**



**Rodoviário Nextday**



\* origem CD Louveira, exceto áreas de riscos

No Magalu o **Cliente** está sempre em **1º Lugar!**



o Reclame Aqui do Magalu é **integrado** para produtos 1P e 3P



**RA1000**

01/12/2016-30/11/2017



**Contatos do  
Cliente (YoY)**

**↓ 55%**



**Atualização no  
Tracking de  
pedidos**

**99,5%**



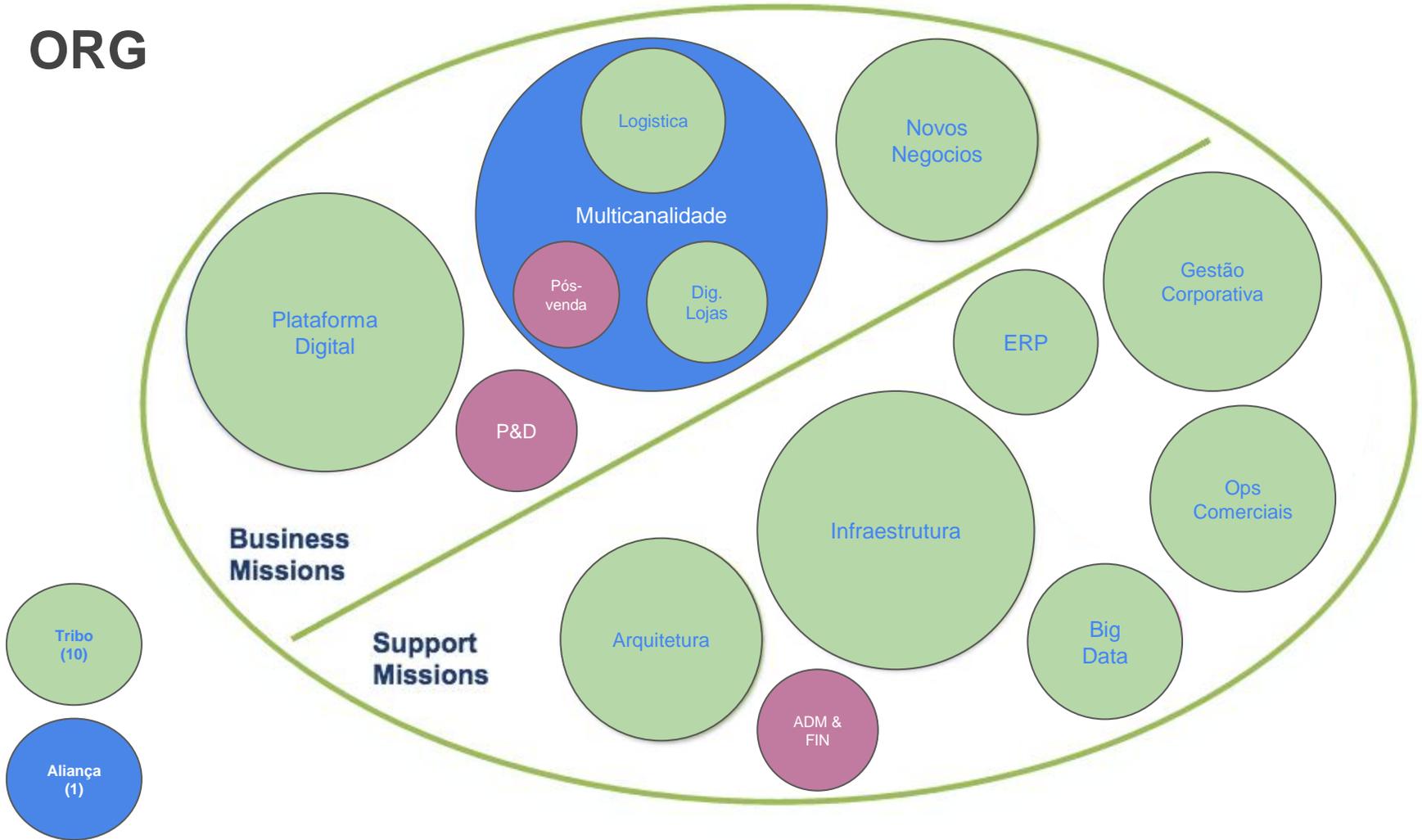
**Nível de  
Serviço  
Black Friday  
TME < 1 min**



**luiza**labs<sup>o</sup>

**André Fatala**  
CTO

# ORG



# INVESTINDO EM **TECNOLOGIA** PARA...



Aumentar oferta  
de produtos



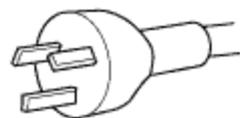
Fácil de comprar



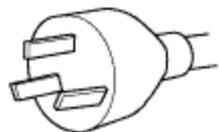
Entregar rápido  
e barato



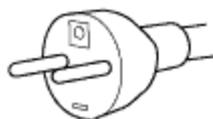
MELHOR  
**EXPERIÊNCIA**  
DE COMPRA



Australia  
(SAA/3/15)



China  
(GB 1002-1996)



Europe  
(CEE (7) VII)



Italy  
(CEI 23-16)



Japan  
(NEMA L6-20)



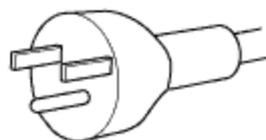
Japan  
(NEMA 6-20)



North America  
(NEMA 6-20)



North America  
(NEMA L6-20)



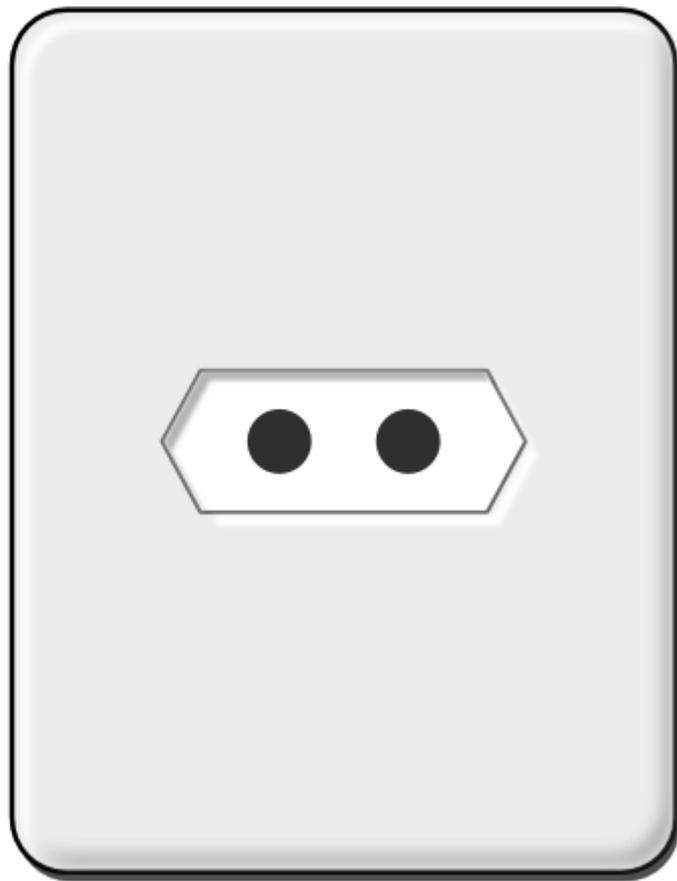
North America  
(NEMA 5-15)



North America  
(NEMA 5-20)

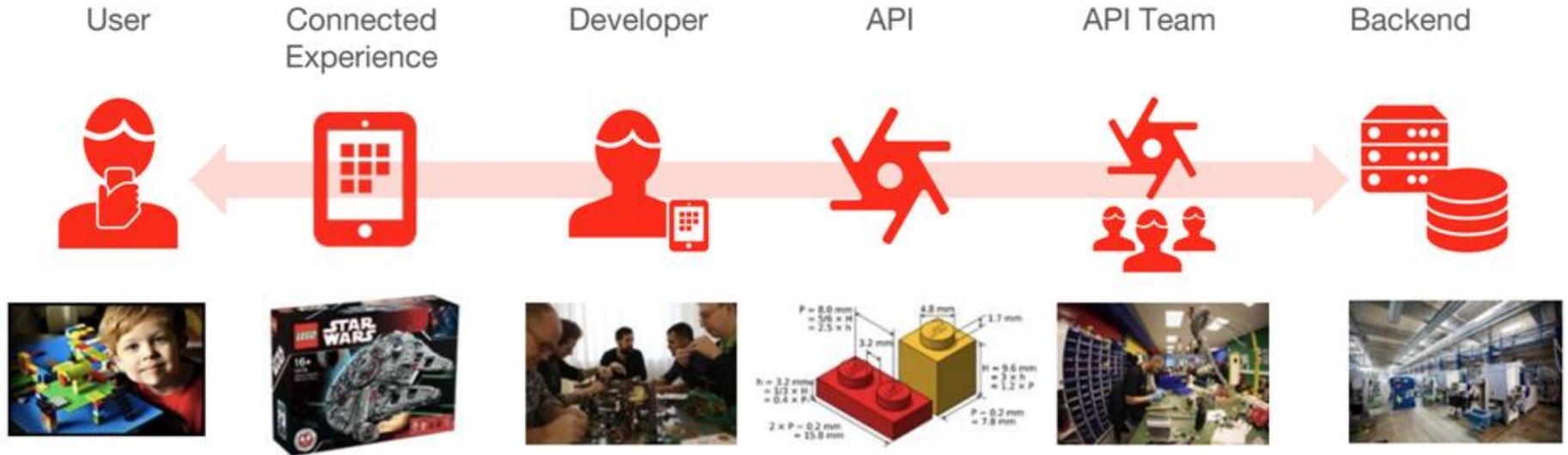


UK  
(BS1363/A)

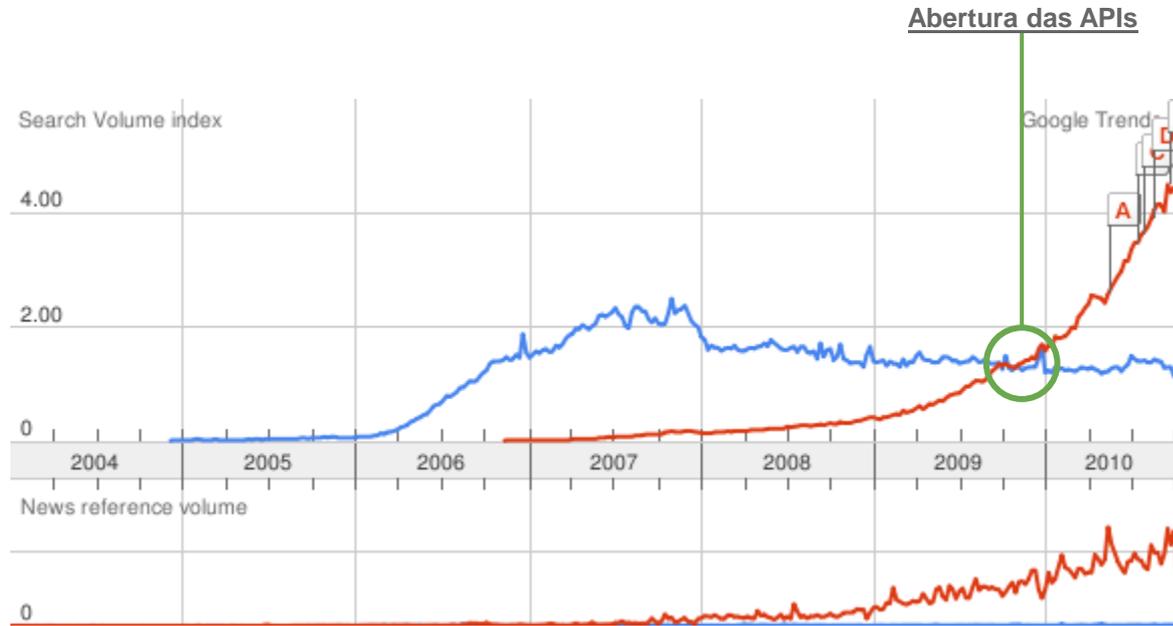




# CADEIA DE VALOR DIGITAL

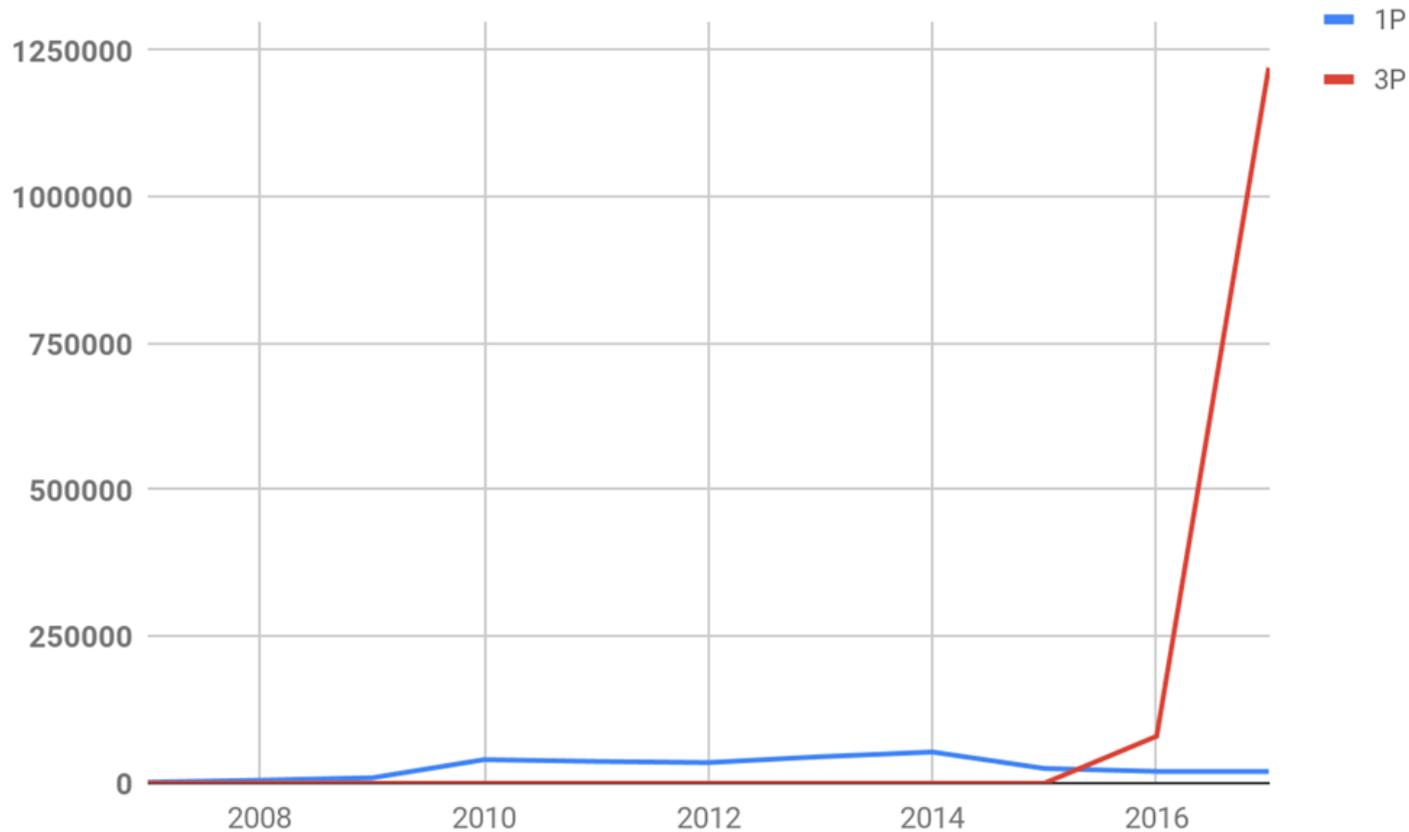


# FACEBOOK vs ORKUT

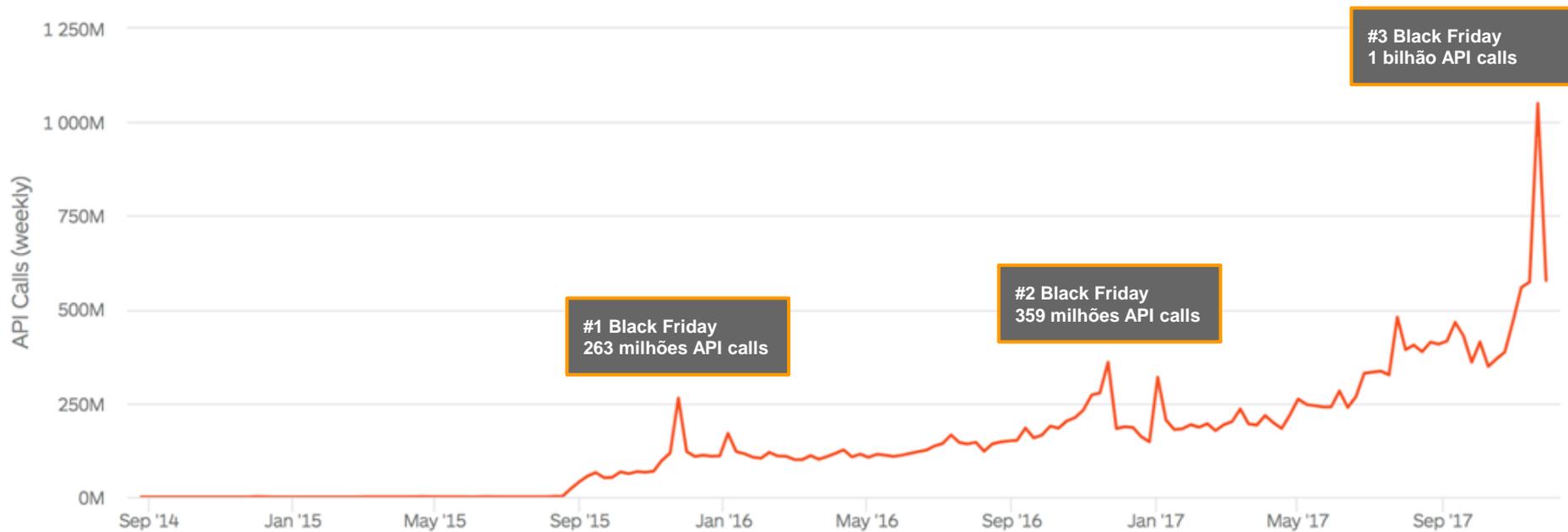




# PRODUTOS ADICIONADOS AO CATÁLOGO



# API CALLS





**ML DAY**  
**GESTÃO DE PESSOAS**

**PATRÍCIA PUGAS**  
DIRETORA EXECUTIVA

# Reconhecimento: Great Place To Work e Exame Mulheres na Liderança



# MELHORES EMPRESAS PARA TRABALHAR



magazineluiza



**1<sup>a</sup>**

MELHOR EMPRESA DE VAREJO PARA TRABALHAR NO BRASIL



**4<sup>a</sup>**

MELHOR EMPRESA PARA TRABALHAR NO BRASIL



# FÓRUM MULHERES



EXAME WILL Women's Leadership in Latin America

APRESENTAM

FÓRUM MULHERES NA LIDERANÇA



magazineluiza



**1<sup>a</sup>**

MELHOR EMPRESA NO VAREJO PARA MULHERES NA LIDERANÇA

# Modelo de Gestão

A decorative horizontal bar spanning the width of the slide. It features a solid blue background. Overlaid on this background is a series of colored rectangular segments: yellow, orange, red, pink, purple, dark purple, a gap, cyan, green, and lime green.

# Ciclo de gente



# Novo Fluxo Recrutamento e Seleção

A decorative horizontal bar is positioned across the middle of the slide. It features a solid blue background. Below this background, there is a row of ten colored rectangular segments. From left to right, the colors are: yellow, orange, red, magenta, purple, dark purple, a gap (white space), cyan, green, and lime green.

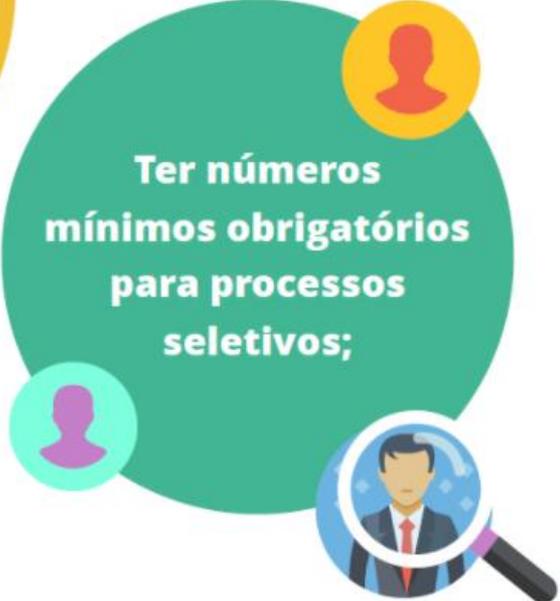
# Premissas



**Manter valores e comportamentos corporativos como base de perfil**

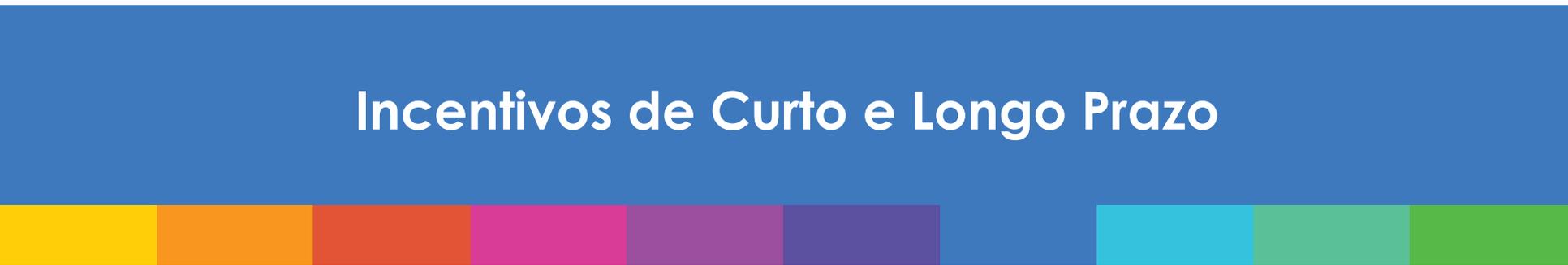


**Oferecer ferramentas e materiais de apoio que facilitem a rotina de processos seletivos;**



**Ter números mínimos obrigatórios para processos seletivos;**

# Incentivos de Curto e Longo Prazo

A decorative horizontal bar spans the width of the slide. The top portion is a solid blue rectangle. Below this, a series of colored rectangular segments are arranged horizontally. From left to right, the colors are: yellow, orange, red, magenta, purple, dark purple, a gap, cyan, light green, and dark green. The bottom of the slide features a solid teal horizontal bar.

# Incentivos

ILP



Diretores: Matching Shares  
atrelado ao resultado ICP

ICP



Metas  
Corporativas



Metas Individuais  
e de Área



Avaliação  
Comportamental

80%

90%

100%

110%

120%

# Desenvolvimento

A decorative horizontal bar at the top of the page. It features a solid blue background. Below the blue background is a segmented bar composed of several colored rectangular blocks: yellow, orange, red, pink, purple, dark purple, cyan, green, and lime green. The word "Desenvolvimento" is centered in white text on the blue background.

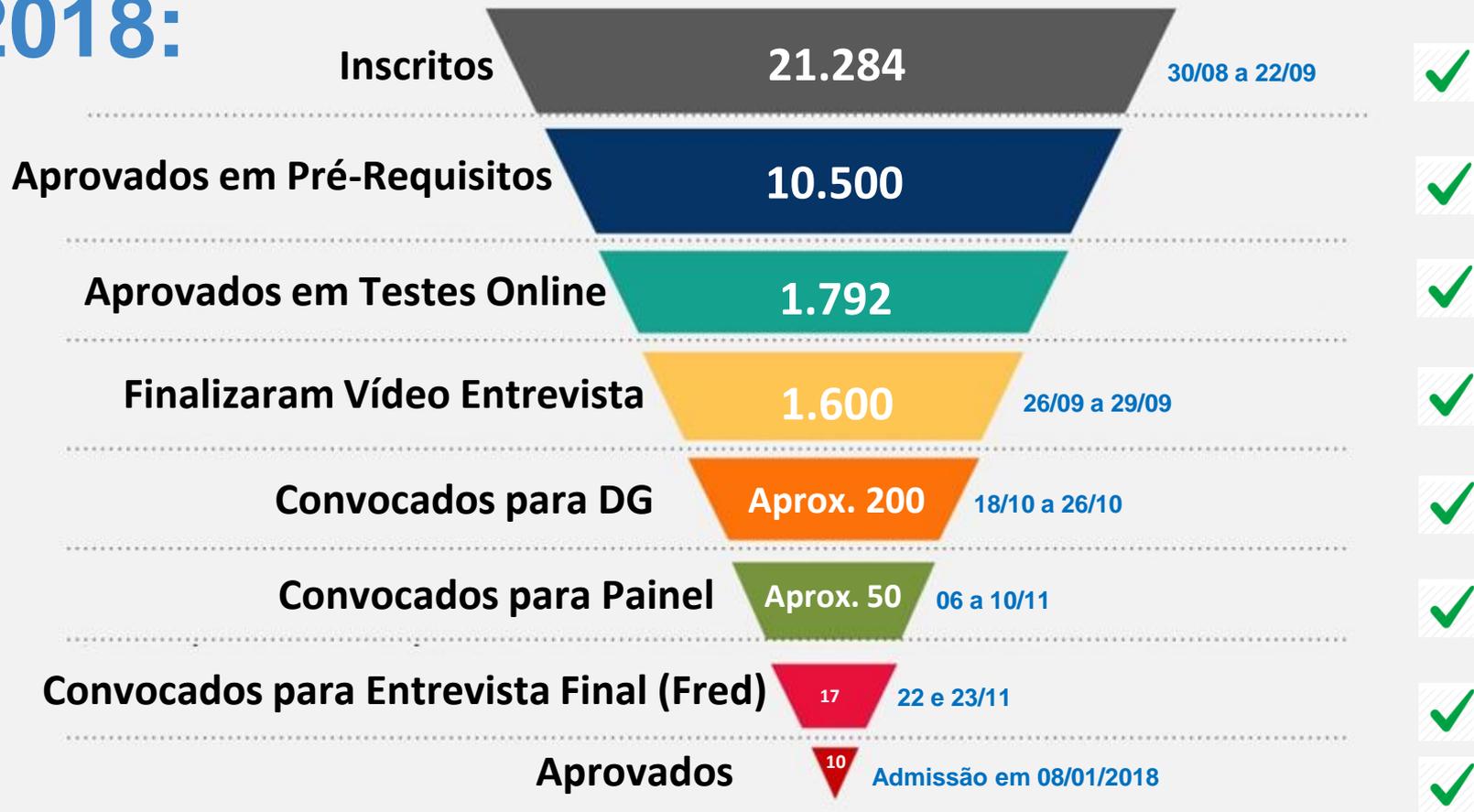
# NOVOS LÍDERES



**272** gerentes em treinamento  
formatos em 2017



# Trainee 2018:





# Portal do Saber

## Nova Plataforma!

- **Acesso mobile**
- **Novos conteúdos** e trilhas de aprendizagem personalizadas por cargo - Lojas, Escritórios e CDs;
- Trilha personalizada para **Sellers**

**Aumento de Adesão**

**1ª Semana 540%**





**Gerentes Sauípe - 13 a 15/03**



**Estoquistas - 02 a 03/10**

## Eventos Presenciais



**Gestores - 18 a 20/06**



**Gerentes - 15 e 16/11**



# PESSOAS EM 1º LUGAR

NOSSOS COLABORADORES SÃO NOSSA MAIOR VANTAGEM COMPETITIVA





# ML DAY FINANCEIRO

ROBERTO **BELLISSIMO**  
CFO

# Destques Financeiros: Resultados consistentes...



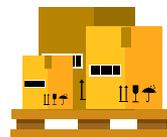
**~14bi** Receita Bruta



**11bi** Valor de mercado



**+55%** E-commerce  
Crescimento nos 9M17



**30,5%** Margem Bruta  
-0,7pp vs 9M16



**+14%** Lojas Físicas  
Crescimento nos 9M17



**21,9%** SG&A  
-2,0pp vs 9M16



**+25%** Receita Bruta  
Crescimento nos 9M17



**8,6%** margem EBITDA  
+1,3pp vs 9M16

# ...com alta rentabilidade e disciplina financeira



**4,0%** Despesas Financeiras  
-1,5pp vs 9M16



**R\$223MM** Lucro Líquido  
Crescimento de 452% vs 9M16



**R\$546MM**  
Melhoria Capital de Giro  
(12UM)



**ROIC: 30%**<sup>(9M17)</sup>  
**ROE: 39%**<sup>(9M17)</sup>



**R\$974MM**  
Fluxo de Caixa das Operações  
(12UM)



**R\$722MM**  
Redução Dívida Líquida  
(12UM)

# GMD

# GESTÃO MATRICIAL DE DESPESAS

## GESTORES DE UNIDADES DE NEGÓCIOS

## GESTORES DE PACOTES DE DESPESAS



Perdas de estoque



Logística



Manutenção



Despesas pessoal



Energia elétrica



Contrato Software



Limpeza



Frete e Carretos



Cartão de Crédito



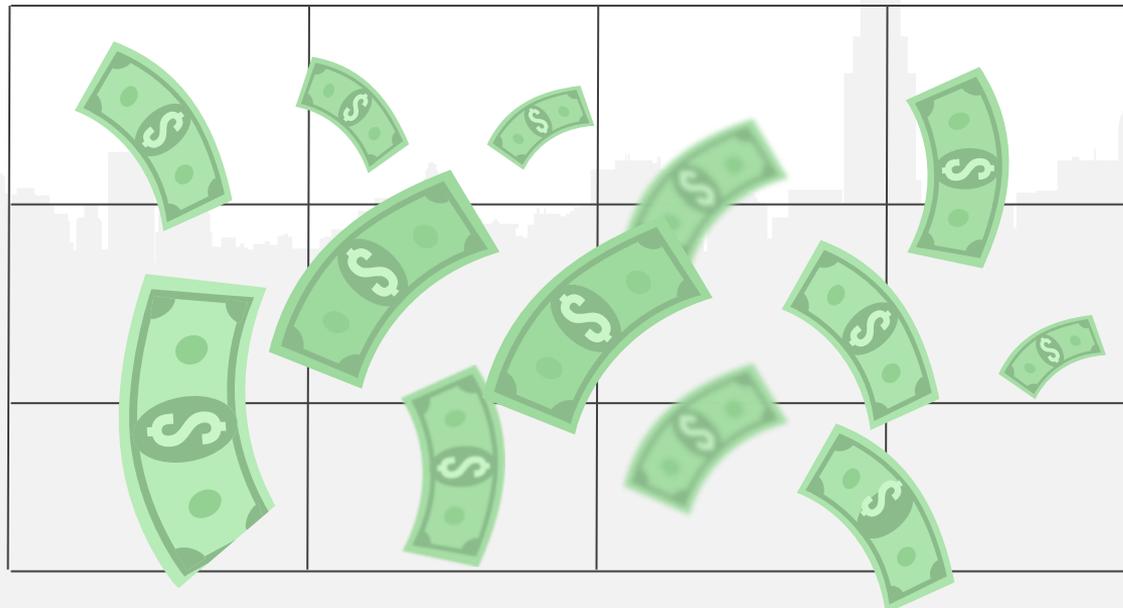
Manutenção Sistema



Embalagens e Sacolas



Aluguéis



# OBZ & GMD

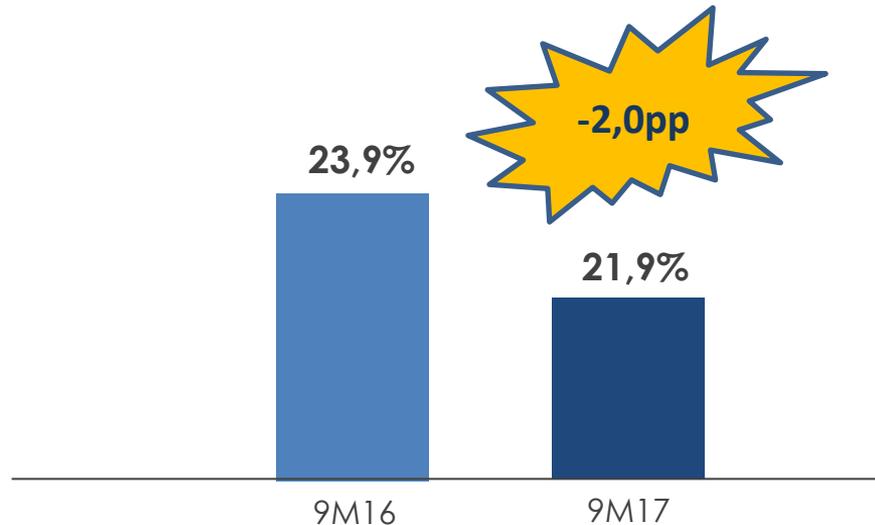
# RESULTADOS ALCANÇADOS

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (%RL)



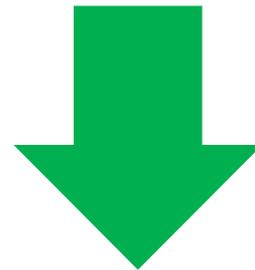
Economia  
(9M17)

R\$88  
MM



# DIGITALIZAÇÃO DO BACKOFFICE

AGILIZANDO PROCESSOS ADMINISTRATIVOS



# 15%

REDUÇÃO DE FTEs (2S17)



AUTOMAÇÃO



DIGITALIZAÇÃO

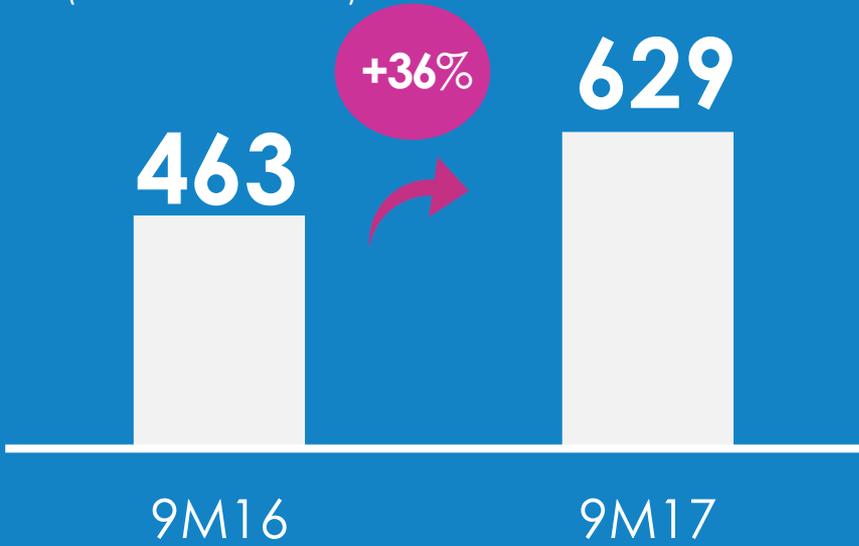


CHATBOT



# CARTÃO LUIZA

(mil cartões novos)

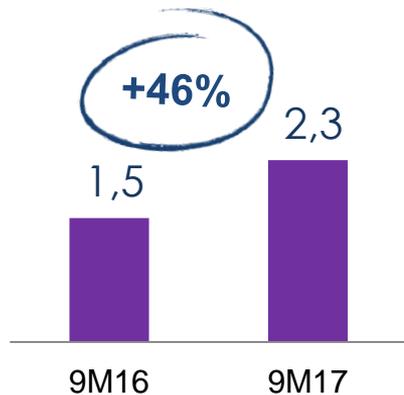


Cliente Pré-Aprovado: 90% de aprovação

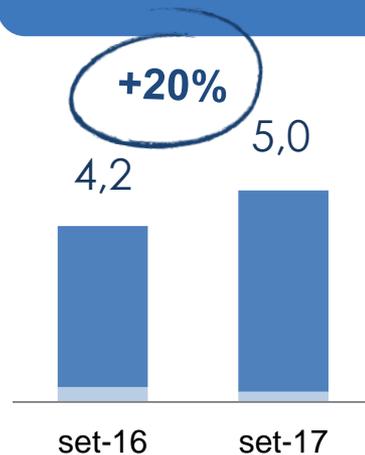


# Maior participação do Cartão Luiza com menor nível de inadimplência

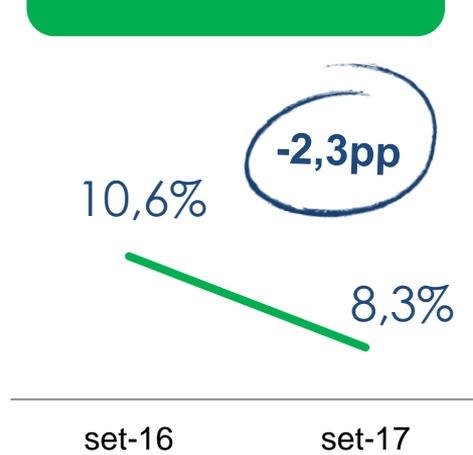
Faturamento do Cartão Luiza dentro do Magalu (R\$ Bi)



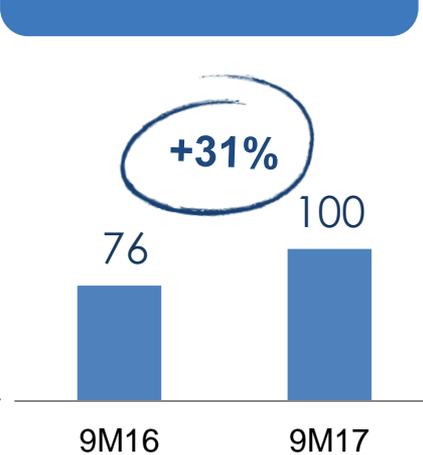
Carteira de Crédito (R\$ Bi)



NPL 90 (% da carteira)



Lucro Líquido (R\$ MM)



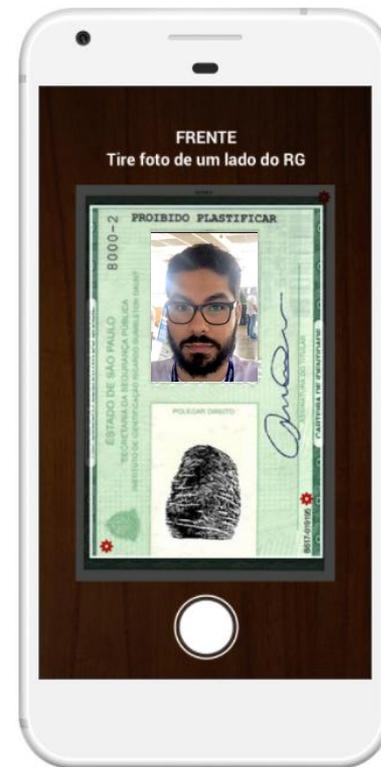
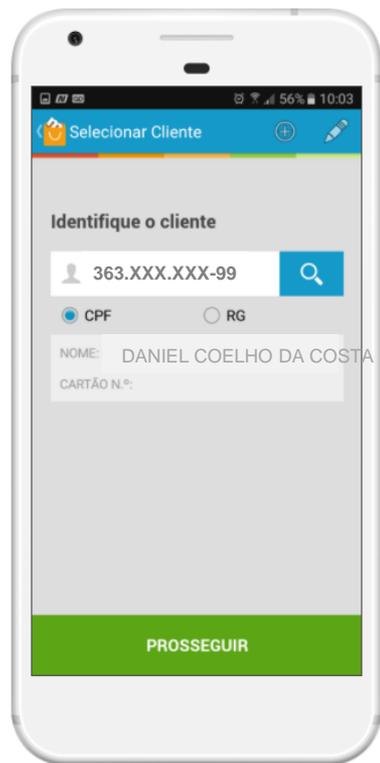


CARTÃO

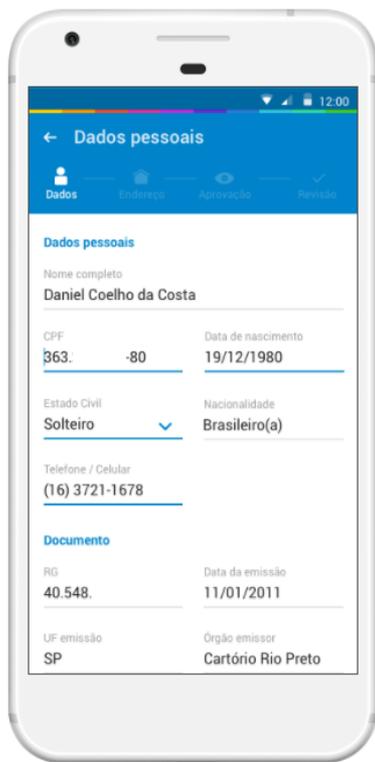
LUIZA

DIGITAL

# CRÉDITO DIGITAL – Cartão Luiza



# OCR de Documentos + Biometria Facial



# Aprovação online com assinatura digital





**PAINEL DO SELLER**

**DETALHAMENTO DE  
TRANSAÇÕES**

**AGENDA DE  
RECEBIMENTOS**

**ANTECIPAÇÃO DE  
RECEBÍVEIS**



# MENU INICIAL

Magalu >< Marketplace e Splits

🌐 :  **Magalu**  
pagamentos

**Bem vindo! Este é um ambiente exclusivo da Magalu Pagamentos.**

 **Múltiplas Transações**  
Cadastro de múltiplas transações  
[Acessar →](#)

# AGENDA DE RECEBIMENTOS

Adquirência > Estabelecimentos



EDITAR TAXAS / TARIFAS TRANSAÇÕES AGENDA ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS ITENS DOCUMENTOS WORKFLOW STATUS

<b>Total</b> <b>R\$225.000,00</b> R\$250.000,00 -R\$25.000,00	<b>Pendente</b> <b>R\$0,00</b> R\$0,00 - R\$0,00	<b>Bloqueado</b> <b>R\$0,00</b> R\$0,00 - R\$0,00	<b>Agendado</b> <b>R\$225.000,00</b> R\$250.000,00 -R\$25.000,00
---	--	---	--

05 Dez 2017 - 05 Dez 2018

TOTAL

MÊS

DIA

	BRUTO	DESCONTO	LÍQUIDO
DEZ 2017	R\$250.000,00	-R\$25.000,00	R\$225.000,00

# Follow-on: Principais Objetivos

**magalu**

Follow-on Offering

**R\$ 1,6 Bi**

**Acelerar os Investimentos de Longo Prazo**

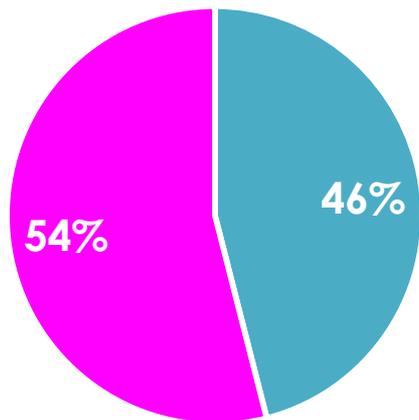
**Otimizar a Estrutura de Capital**

**Melhorar a Base de Acionistas**

**Aumentar a Liquidez e entrar no Ibovespa**

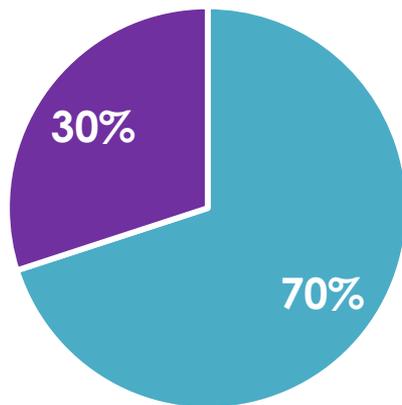
# Follow-on: Base Acionária e Liquidez

Subscrição por geografia



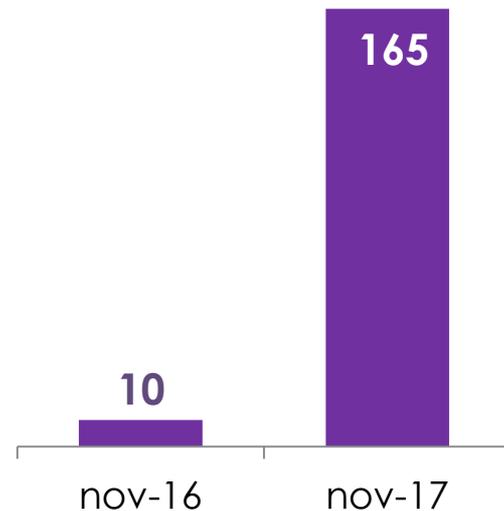
- Brasil
- Estrangeiros

Subscrição por tipo de investidor



- Long Only
- Hedge Fund

ADTV (R\$ MM)





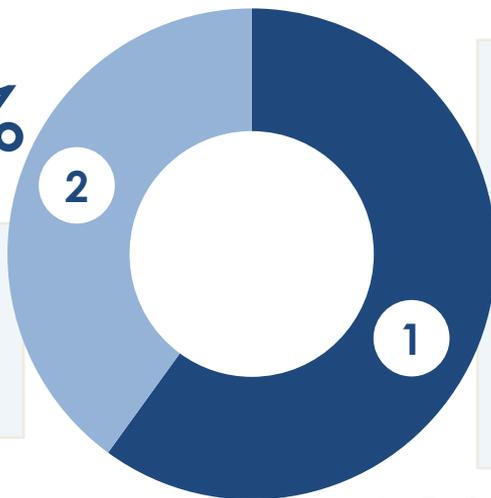
# Follow-on Uso dos recursos

40%

2

## Melhoria da Estrutura de Capital

- Otimização da estrutura de capital
- Redução da dívida de curto prazo



60%

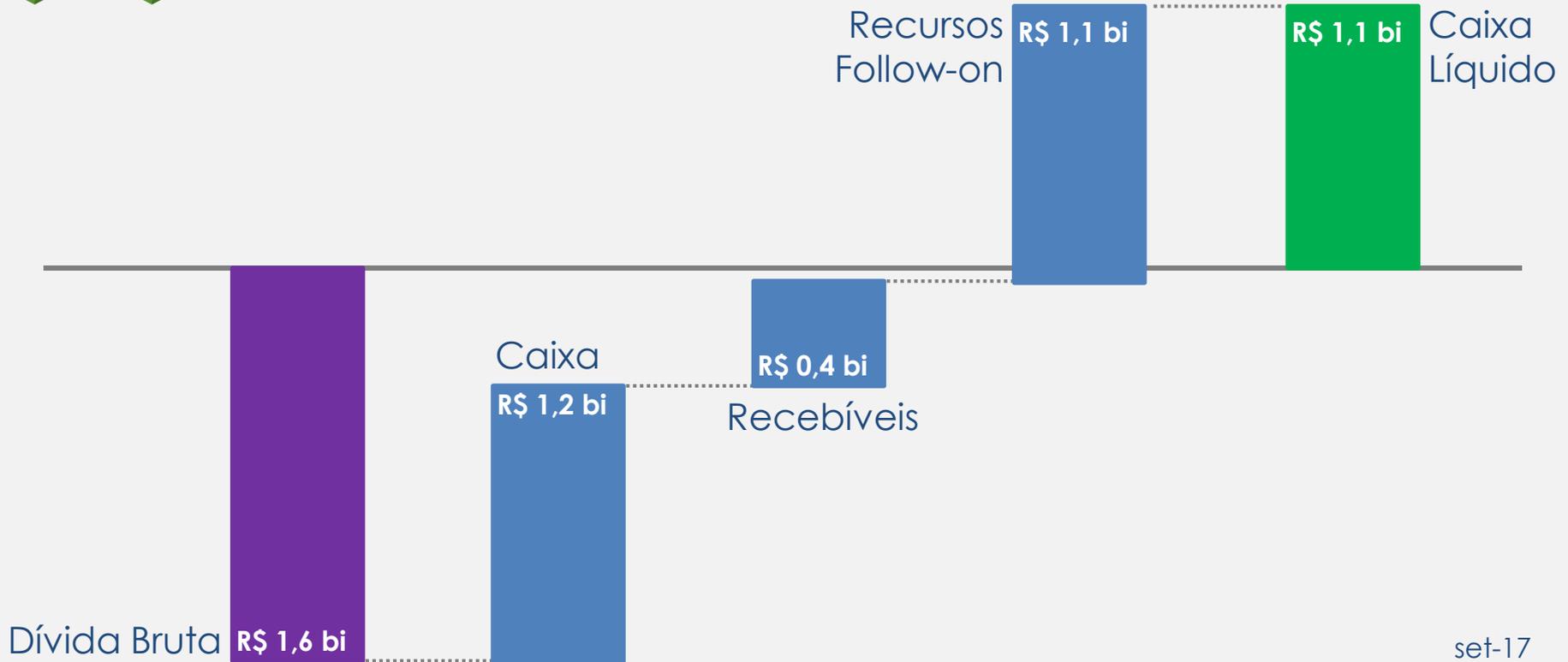
## Investimentos de Longo Prazo

- Plataformas de Tecnologia
- Automação e expansão logística
- Shoppable Distribution Centers
- Abertura de novas lojas
- Aquisição de empresas de tecnologia

1



# Pós Follow-on: Estrutura de Capital



*MAGAZINE LUIZA S.A.*



**4** *Anos*

*Selo Assiduidade*  
**APIMEC-SP**



2017



OBRIGADO