



magalu

# Teleconferência de Resultados 4T23

19 de Março de 2024

Esta teleconferência possui tradução simultânea. Para acessar, basta clicar no botão Interpretação através do ícone do globo na parte inferior da tela.

O Release de Resultados e a Apresentação, versões português e inglês, estão disponíveis para download no site de RI: [ri.magazineluiza.com.br](http://ri.magazineluiza.com.br)

A apresentação em inglês também está disponível no link enviado no chat.

---

This conference call has simultaneous translation.

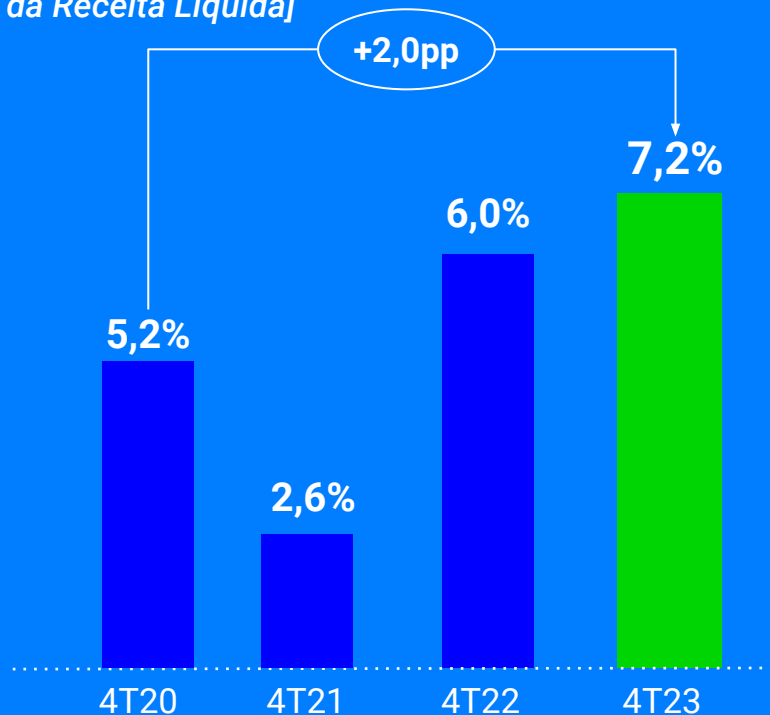
To gain access, please click the Interpretation button on the globe icon at the bottom of the screen.

The Earnings Release and the Presentation, Portuguese and English versions, are available for download on the Investor Relations website: [ri.magazineluiza.com.br](http://ri.magazineluiza.com.br)

The presentation in English is also available on the link sent in the chat.

## 4T23: o trimestre da virada para o Magalu. Aumento das margens operacionais, diluição das despesas financeiras e volta do lucro líquido

Margem EBITDA ajustada  
[% da Receita Líquida]



**R\$ 102 milhões**  
de Lucro Líquido  
Ajustado no 4T23

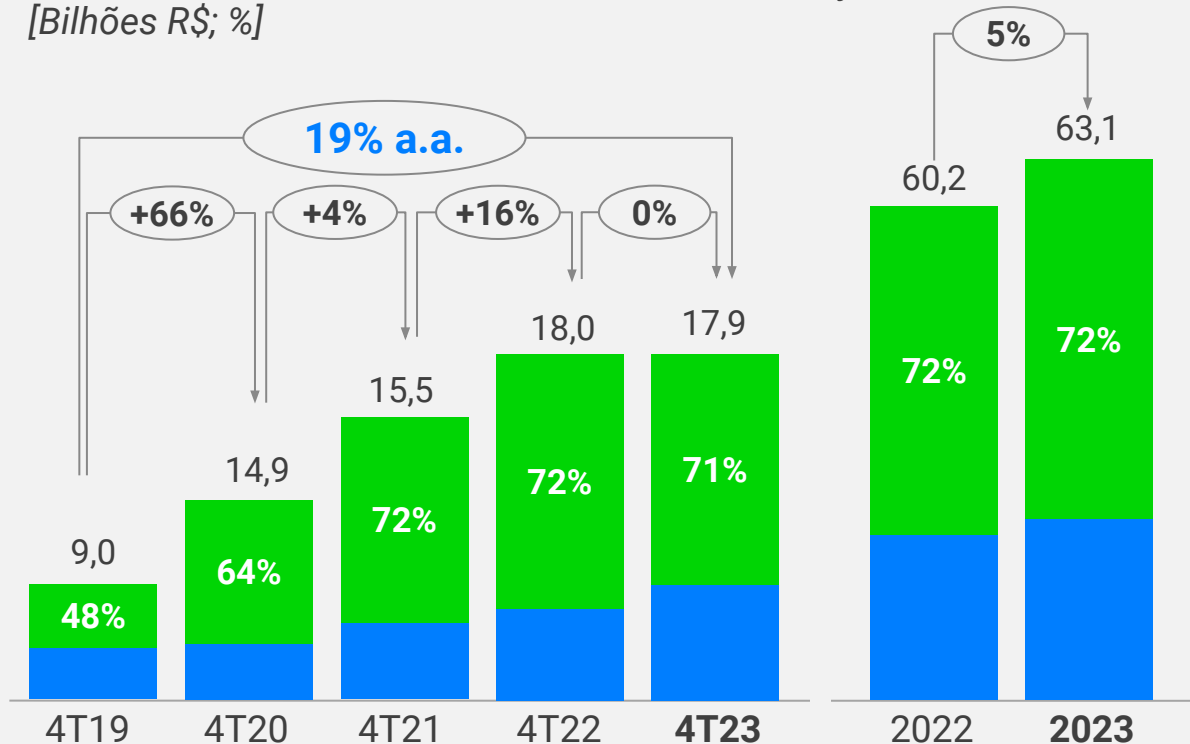


As Vendas Totais foram de **R\$ 17,9 bilhões** no 4T23, com **crescimento médio de 19%** nos últimos 4 anos

### Evolução das vendas totais

[Bilhões R\$; %]

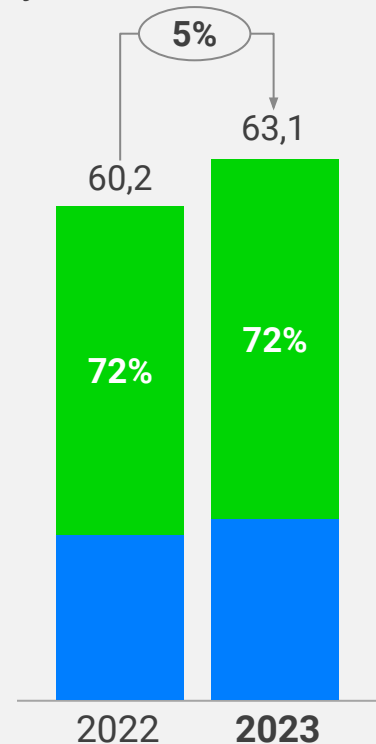
Online Lojas



**R\$ 63,1 bilhões**

**Vendas Totais em 2023**

[5% de crescimento vs 2022]



**30,3% Margem Bruta**

**4T23**

[+2,5 p.p. vs 4T22]

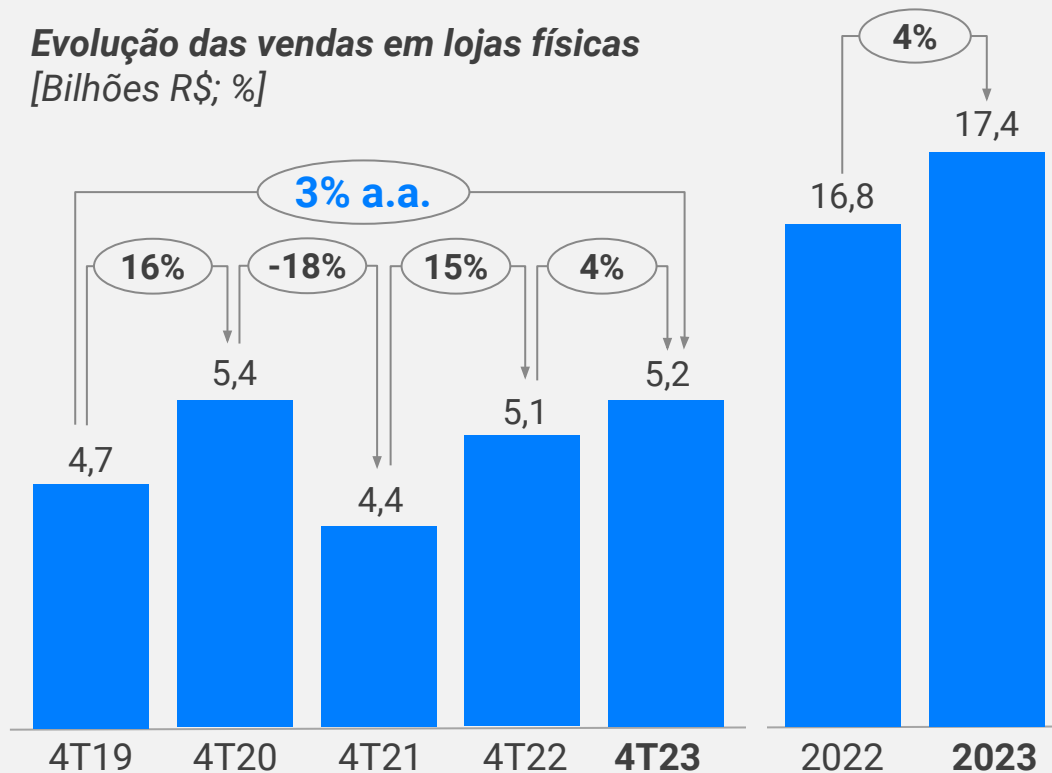
**7,2% Margem EBITDA ajustada**

**4T23**

[+1,2 p.p. vs 4T22]

As Vendas das Lojas Físicas Totais foram de **R\$ 5,2 bilhões** no 4T23, crescendo **4% comparada ao 4T22**

**Evolução das vendas em lojas físicas**  
[Bilhões R\$; %]



**R\$ 17,4 bilhões**

**Vendas em Lojas em 2023**  
[4% de crescimento vs 2022]

**+1,2 pp**

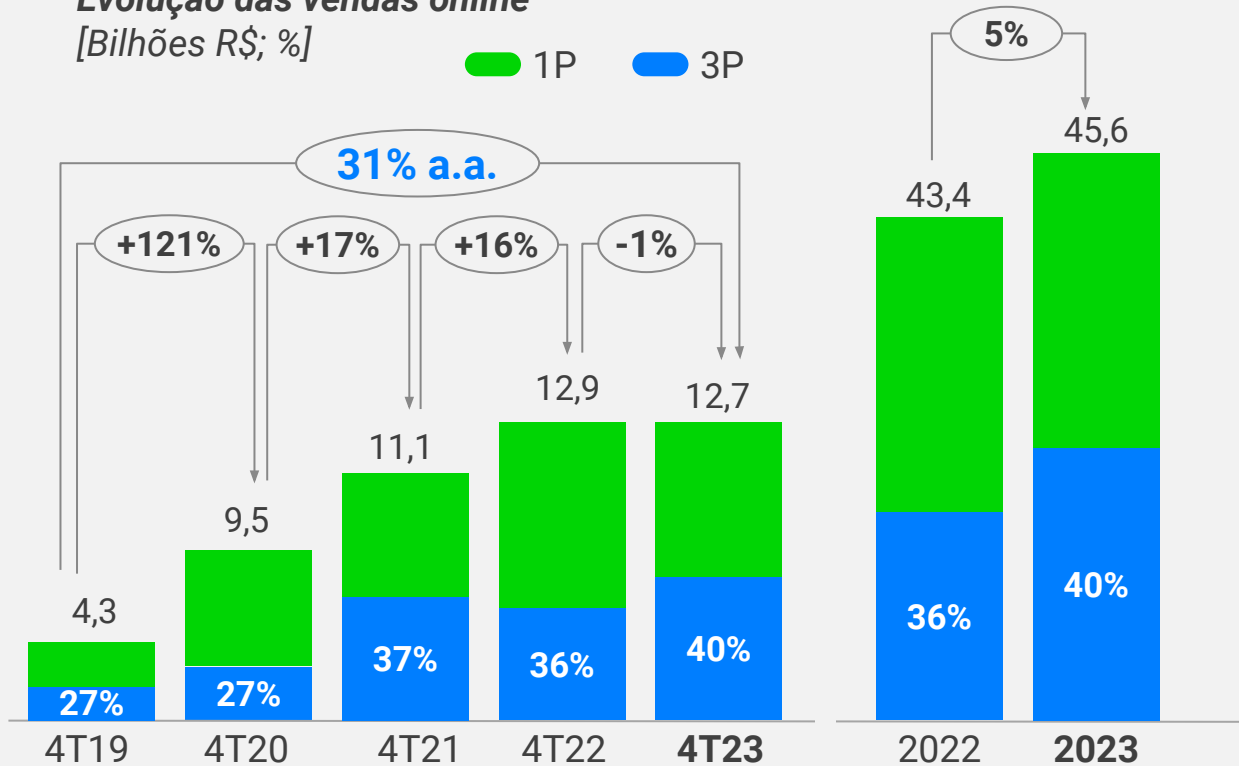
**Ganho de Market Share**  
[4T23 vs 4T22; GFK]

Nos últimos quatro anos, nosso **e-commerce cresceu em média 31% ao ano**. No 4T23 foram **R\$12,7 bilhões** em vendas

### Evolução das vendas online

[Bilhões R\$; %]

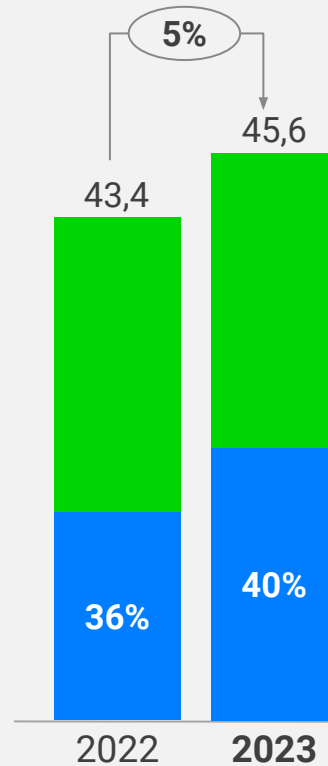
1P 3P



## R\$ 45,6 bilhões

Vendas online em 2023

[5% de crescimento vs 2022]



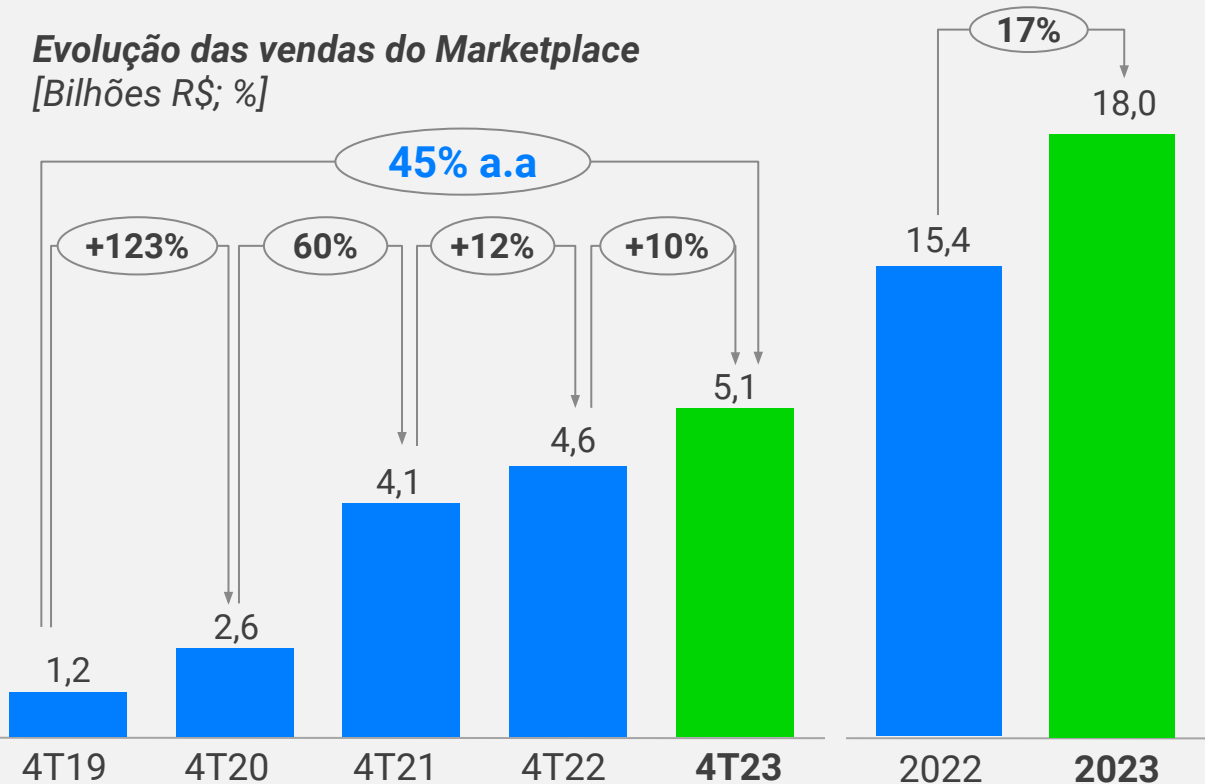
**Aumento significativo das margens operacionais em 2023:**

- repasse do Difal (concluído no 3T23)
- sucesso das campanhas comerciais, como a **Black Friday** mais rentável da história

Nos últimos quatro anos, nosso marketplace cresceu em média **45% ao ano**, atingindo **R\$5,1 bilhões** em vendas no 4T23

### Evolução das vendas do Marketplace

[Bilhões R\$, %]



## R\$ 18 bilhões

Vendas 3P em 2023

[17% de crescimento vs 2022]

## 17%

Crescimento nas Vendas do Marketplace

[2023 - 2022]

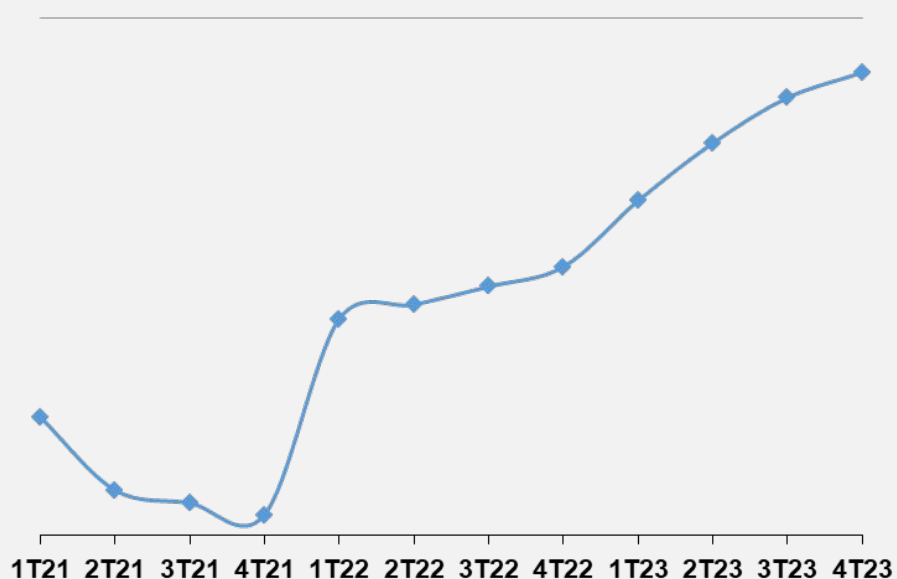
Aumento nas comissões do marketplace, impulsionando a rentabilidade.

Além da evolução nas vendas e clientes, continuamos ampliando de forma significativa a **rentabilidade do nosso marketplace**

**Evolução da comissão 3P**  
[% GMV; 1T21-4T23]



**Evolução da margem de contribuição no 3P**  
[% GMV; 1T21-4T23]



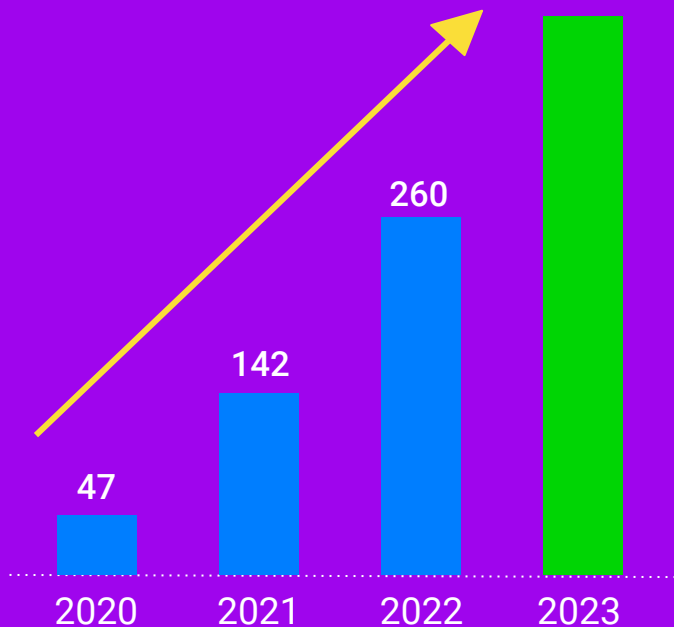


## Hunting acelerado de novos sellers!

**293 mil novos sellers** passaram a fazer parte da plataforma desde 2020  
Atingimos **340 mil sellers** no nosso marketplace em 2023

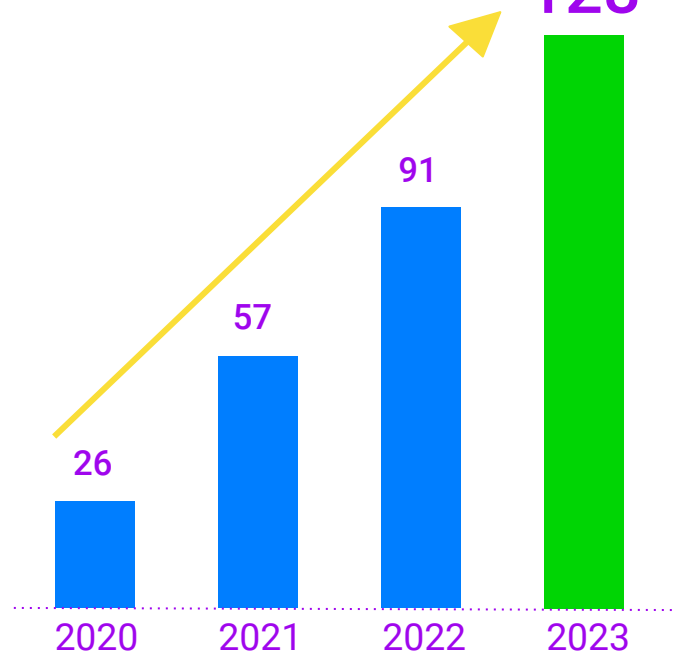
**Evolução da quantidade de sellers**  
[‘000 sellers; publicados]

**340**



**Evolução da quantidade de ofertas**  
1P+3P [Milhões de ofertas]

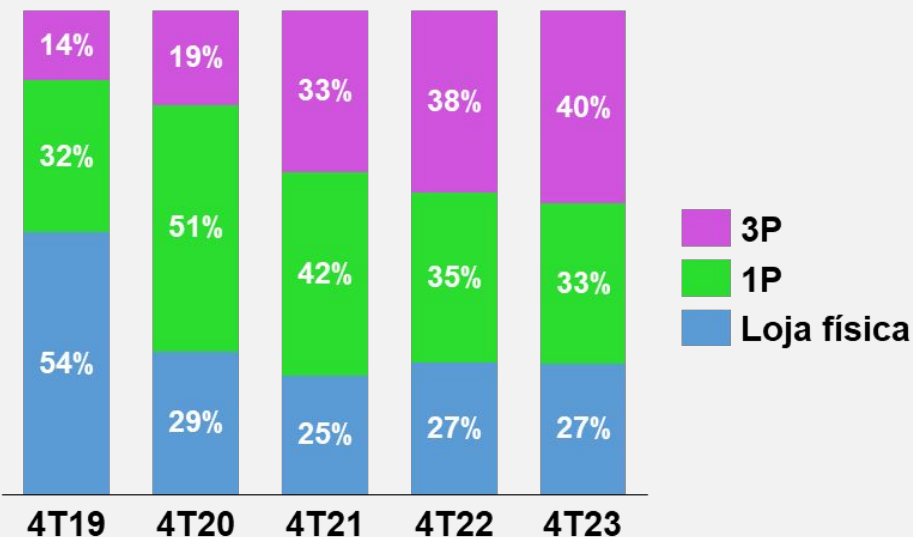
**128**



# O 3P já é o maior canal em itens vendidos, trazendo diversificação e escala de pedidos para plataforma

## Participação do número de itens vendidos por canal

[% de itens vendidos/ 4T 2019-2023]



**Ac. para cozinha** foi a família mais vendida em itens em 2023 no 3P



**Pneu automotivo** apresentou o maior crescimento em itens YoY



+1M de pares de **tênis de corrida** vendidos no ano

# A entrega mais rápida também no marketplace: expansão do Magalu Entregas, elevando o nível de serviço e a taxa de conversão de vendas

Pedidos 3P entregues em até 48h

+8 p.p.

43%

51%

4T22

Hoje



80%

dos pedidos 3P passam pelo Magalu Entregas

**Operação de  
Fulfillment  
verdadeiramente  
multicanal, com  
entrega mais  
rápida e  
menores custos**



**15% dos pedidos do 3P**



**2.800 SELLERS**



**8 Centros de Distribuição**



**70% dos produtos leves expedidos  
no CD de louveira**



**25% Redução de Custos**



**25% Aumento da conversão média**

# Magalu Ads: uma grande oportunidade de monetização da audiência do ecossistema do Magalu

Vamos **aumentar a visibilidade dos produtos** dos fornecedores e sellers utilizando serviços de publicidade, como **display, projetos especiais e produtos patrocinados**

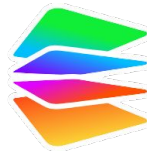
 Canaltech  JOVENI  STEAL THE LOOK  NETSHOES

**+70%** receita  
[4T23 vs 4T22]

**+120%** total de  
anunciantes  
[2023 vs 2022]

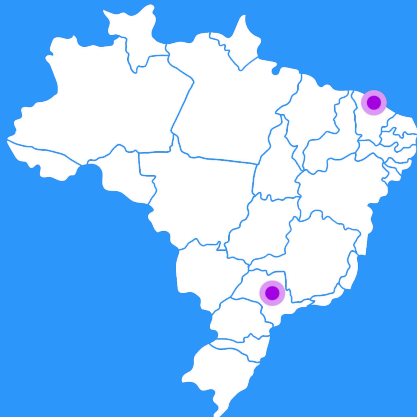
**~500 M** visitas  
mensais  
[dez/23]





### Foco em facilitar a jornada de digitalização das empresas brasileiras

**Infraestrutura própria robusta** em duas regiões estrategicamente localizadas no Brasil



A Magalu Cloud foi desenvolvida para atender as **necessidades das empresas brasileiras** – sobretudo as pequenas e médias

A ideia é oferecer **custos acessíveis e confiabilidade, com cobrança em reais e suporte em português**

A MagaluCloud oferece um **conjunto completo de serviços essenciais**, incluindo computação, armazenamento, rede, banco de dados e inteligência artificial

**30%**

Da operação do Magalu já está na cloud própria

# Destques Financeiros

---



Magalu

Magalu

## Destaques Financeiros - 4T23

**R\$17,9** Bilhões em Vendas Totais  
(-0% de variação)

**30,3%** Margem Bruta  
(vs 27,8% de margem no 4T22)

**10%** Crescimento do Marketplace

**R\$756** Milhões EBITDA Ajustado  
(7,2% de margem)

**4%** Crescimento nas Vendas Lojas  
Físicas

**R\$102** Milhões Lucro Líquido Ajustado  
(1,0% de margem)



# Ajustes eventos não recorrentes - 4T23

(em R\$ milhões)

<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>101,5</b>
Venda de participação societária - Luizaseg	201,9
Valor justo do passivo de aquisição de empresas	210,5
IR/ CS Diferidos Netshoes	108,9
Provisão para riscos tributários (DIFAL 2022) <sup>1</sup>	(373,9)
Outras despesas	(35,9)
IR / CS sobre os ajustes	(0,9)
<b>Lucro Líquido Contábil</b>	<b>212,2</b>

<sup>1</sup> Refere-se majoritariamente à provisão para o ICMS – DIFAL no valor de R\$369,3 milhões em que a Companhia entende que as chances de perda são maiores do que as de ganho, embora ainda esteja pendente a publicação do acórdão do julgamento pelo STF

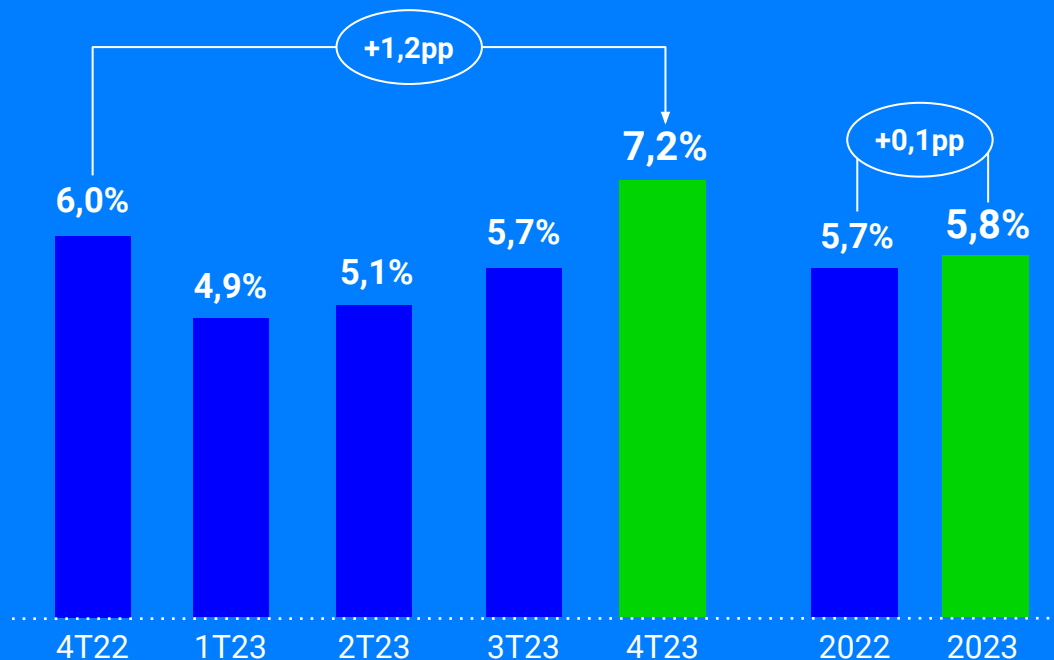
# Reapresentação dos resultados do 3T23

- **Conclusão da auditoria externa. Sem ressalvas**
- **Não foram identificadas incorreções no reconhecimento inicial das bonificações**
- **Não foi necessário a reapresentação de balanços de períodos anteriores**
- **Revisão das estimativas de realização das bonificações lançadas anteriormente**
- **Lançamento integral do ajuste no resultado do 3T23**
- **Mantendo o mesmo valor do ajuste anteriormente divulgado**
- **Sem alteração do balanço patrimonial e do resultado ajustado do 3T23**
- **Novo sistema de gestão de campanhas com fornecedores (Tradelinks)**

## Forte expansão das margens operacionais ao longo do ano

No 4T23, a margem EBITDA ajustada foi de 7,2% (+1,2 p.p. vs 4T22), a maior margem desde 2019

Margem EBITDA ajustada  
[% da Receita Líquida]

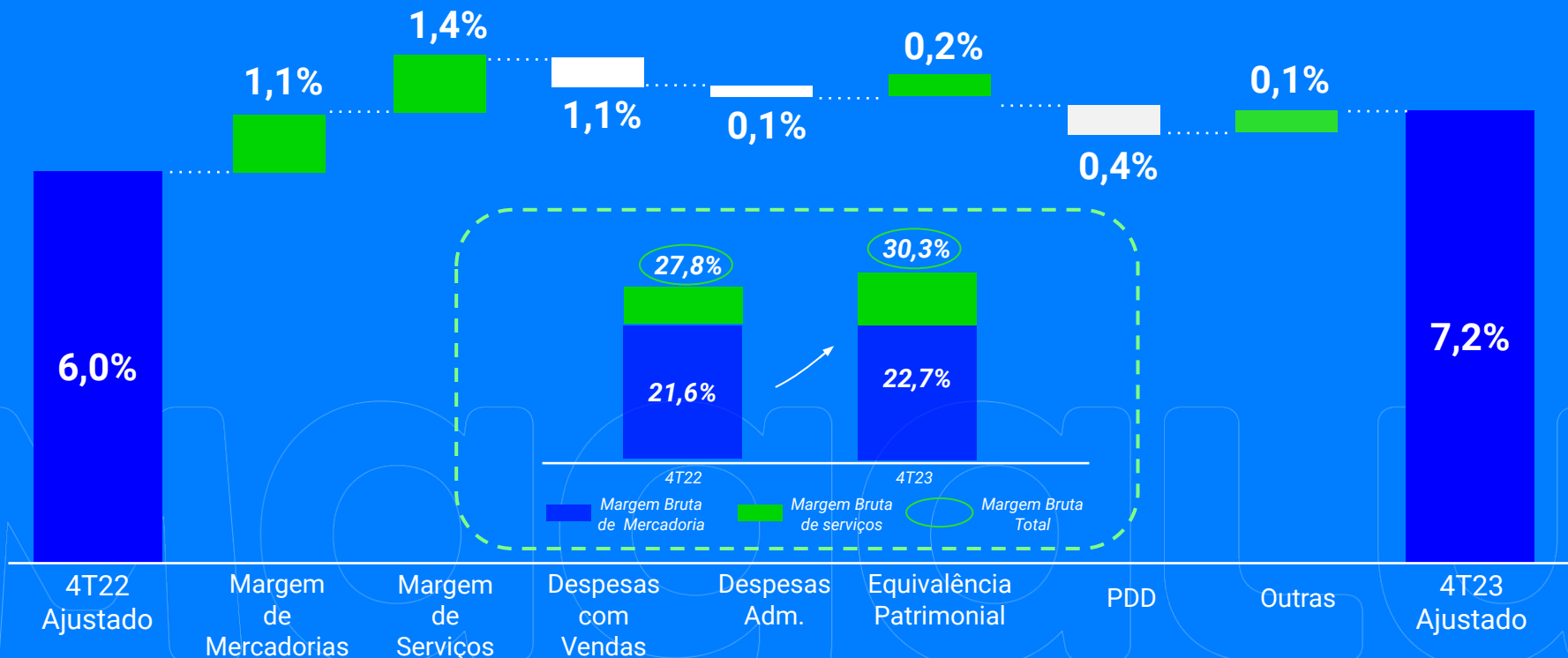


## Principais Alavancas

- Crescimento do Marketplace com aumento das **receitas de serviços**
- **Aumento da margem bruta de mercadorias** e repasse do DIFAL no 1P
- **Black Friday** racional e rentável
- Expansão do **Fulfillment**
- **Ganho de market share** e recuperação da rentabilidade nas lojas físicas
- Rentabilidade na **Luizacred**

# Significativa evolução da Margem EBITDA Ajustada

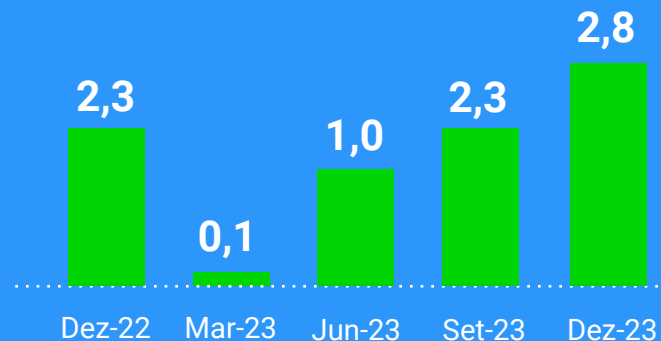
Aumento 2,5 p.p. na margem bruta, sendo 1,1 p.p na margem de mercadoria e de 1,4 p.p. na margem de serviços



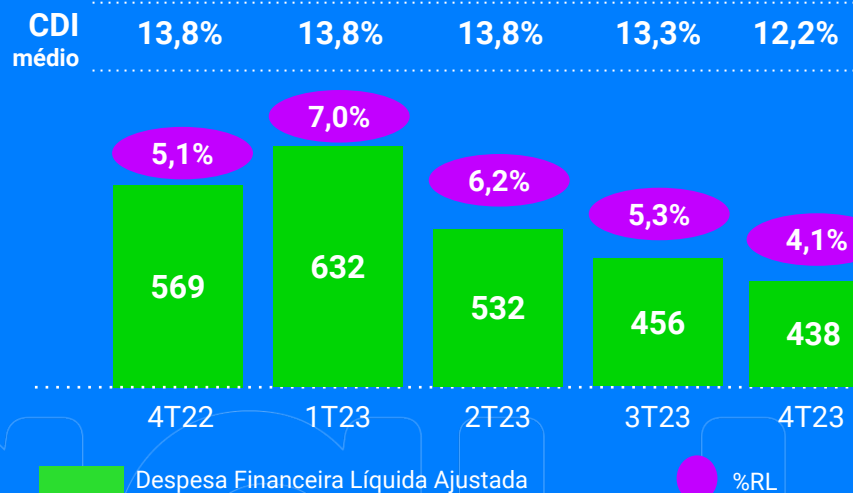
# Evolução de R\$560 milhões no Capital de Giro nos últimos 12 meses

## Despesa financeira R\$131 milhões menor comparada ao 4T22

### Capital de Giro Ajustado (R\$ bilhões)



### Despesa Financeira Líquida Ajustada (R\$ milhões)



**Melhoria no Capital de Giro**, com redução de mais de R\$400 milhões nos estoques no 4T

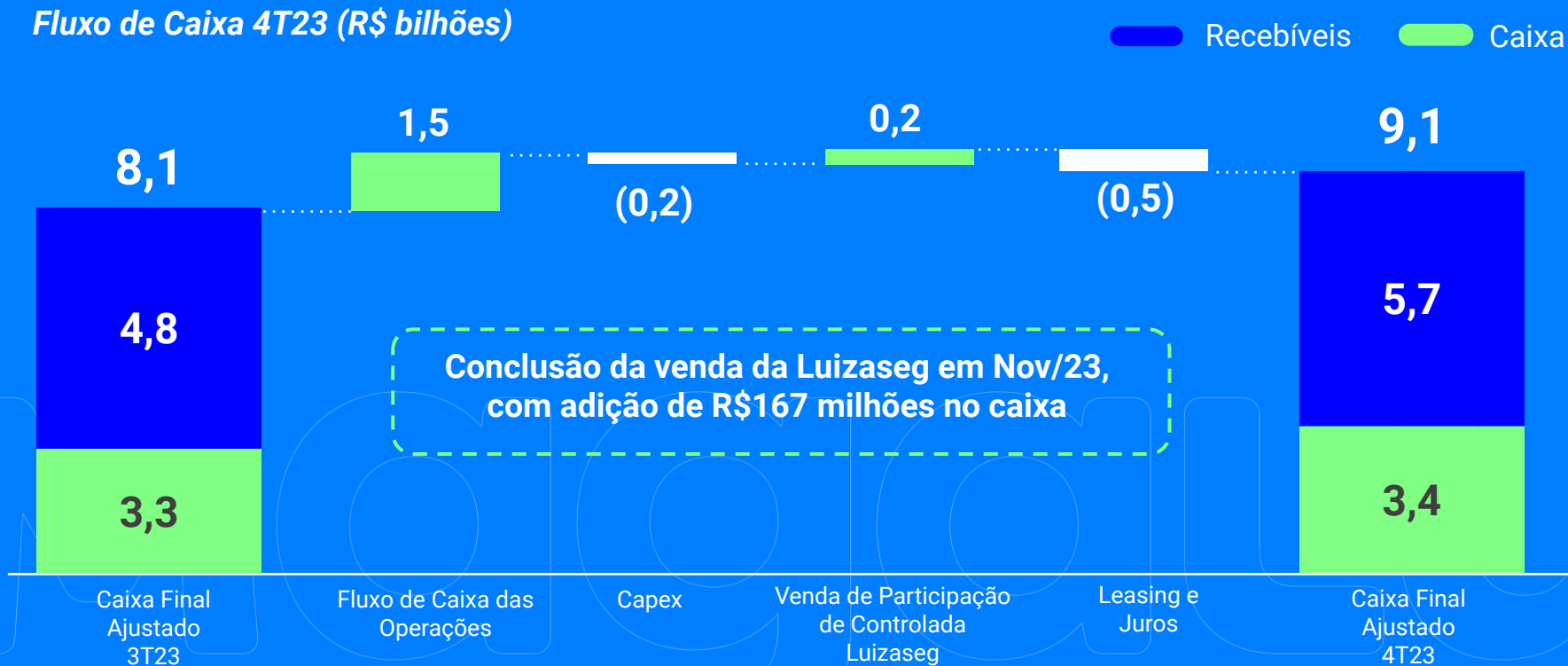
Redução do saldo líquido de impostos a recuperar em **R\$325 milhões**

**Aumento das receitas financeiras e redução nas despesas** com a queda na taxa de juros

# Caixa Total de R\$9,1 bilhões em dez/23

Geração de Caixa Operacional de R\$1,5 bilhão no 4T23

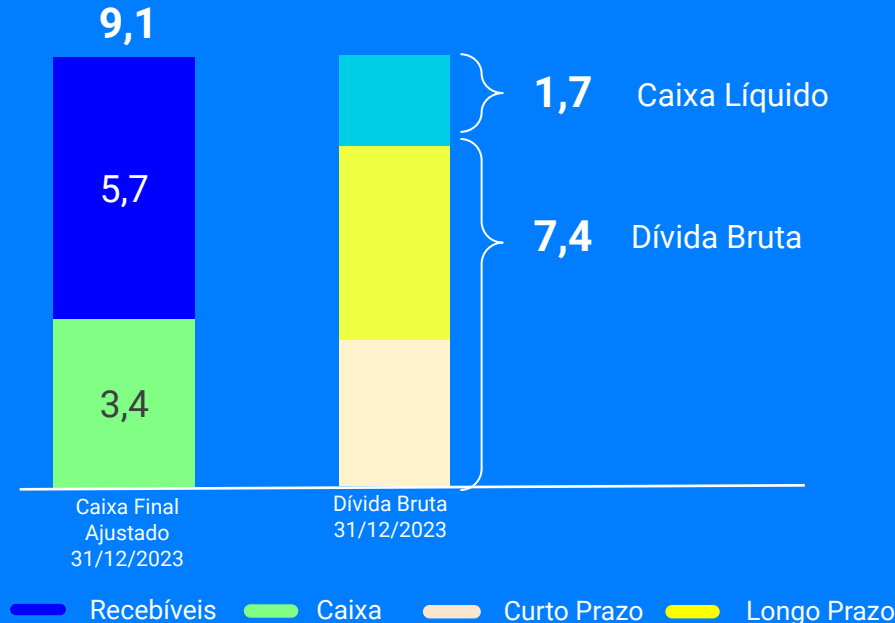
Fluxo de Caixa 4T23 (R\$ bilhões)



# Encerramos o ano de 2023 com uma **sólida estrutura de capital**

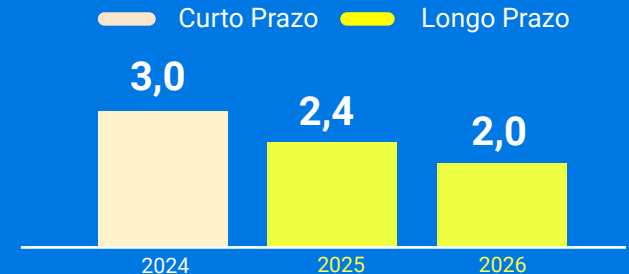
## Posição de caixa total equivalente a 3x a dívida de curto prazo

### Caixa e Endividamento (R\$ Bi)



Aumento de capital de R\$1,25 bi em 2024: aceleração dos investimentos em tecnologia e otimização da estrutura de capital

### Cronograma da dívida (R\$ Bi)



→ Jan/24: pagamento da 9ª emissão de debêntures simples, no montante de R\$800 milhões mais os juros.

Dentro do ecossistema do magalu, nossas empresas parceiras tem apresentado **excelentes resultados, com lucro e crescimento de vendas**

# NETSHOES

Marketplace cresce **29%** na  
comparação anual

**R\$43mm**  
de Lucro  
Líquido  
ajustado  
no 4T23

**1º**  
E-commerce  
mais visitado  
na categoria  
esporte, são  
mais de 85M  
visitas/mês

# época

Ganho de **1 p.p.** de  
marketshare no 4T23 vs 3T23  
(Circana)



**R\$4mm** de  
Lucro  
Líquido  
ajustado no  
4T23

# KaBUM!>>

**R\$1,4BI** de  
vendas no 4T23

**R\$55mm** de  
Lucro Líquido  
ajustado 4T23

**Maior Black Friday  
da história**





# Fintech Magalu: Nossos serviços financeiros para clientes e sellers, com crescimento de TPV acelerado. Destaque para a **volta do lucro na Luizacred**



**+R\$99 Bi**

TPV total em 2023 (+10% YoY)



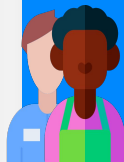
**32 mm**

Transações pix em 2023  
(+60% vs 2022)

- No 4T23, trabalhamos na transformação da conta digital Magalupay em um hub de produtos, serviços e pagamentos do ecossistema magalu
- Lançamento do CDC digital

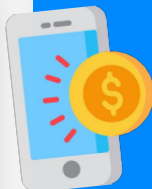
Destaque

**magalu**pay  
empresas



**+73k**

de Contas Digitais



**+R\$827 Mi**

Volume transacionado na conta digital no 4T23

**R\$18 milhões**  
lucro líquido da Luizacred no 4T23



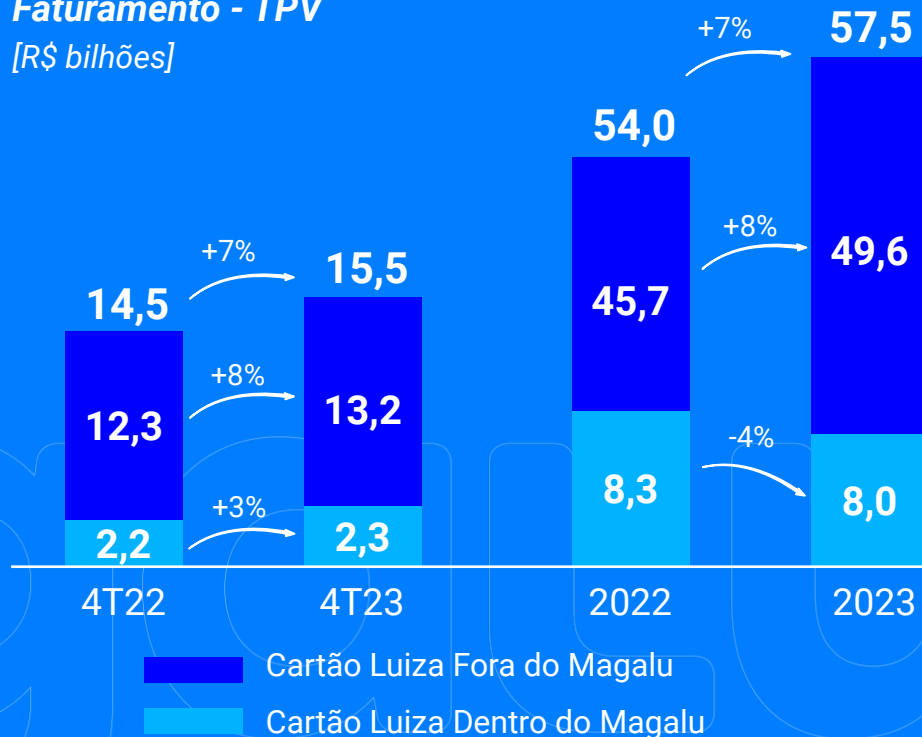
# Luizacred

Crescimento de 7% no TPV de cartões, atingindo **R\$15,5 bilhões** e **R\$20,2 bilhões** em carteira de crédito



**6,7 milhões**  
cartões de  
crédito

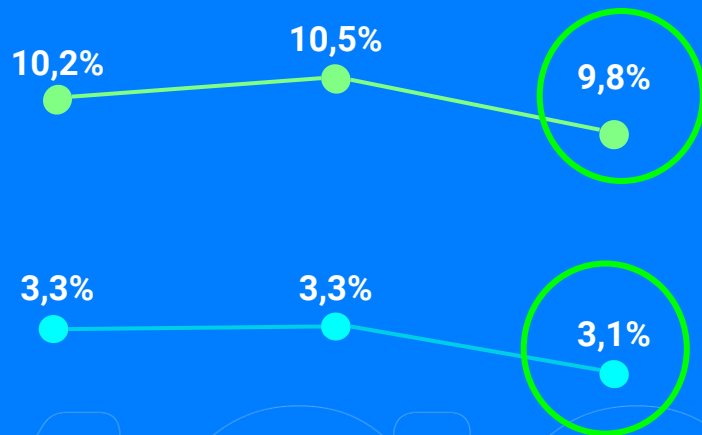
Faturamento - TPV  
[R\$ bilhões]



# Luizacred

**Lucro líquido de R\$18,2 milhões no 4T23**, com redução nos indicadores de inadimplência de curto e longo prazo

## Abertura da Carteira (%)



Dez-22

148%

Set-23

138%

Dez-23

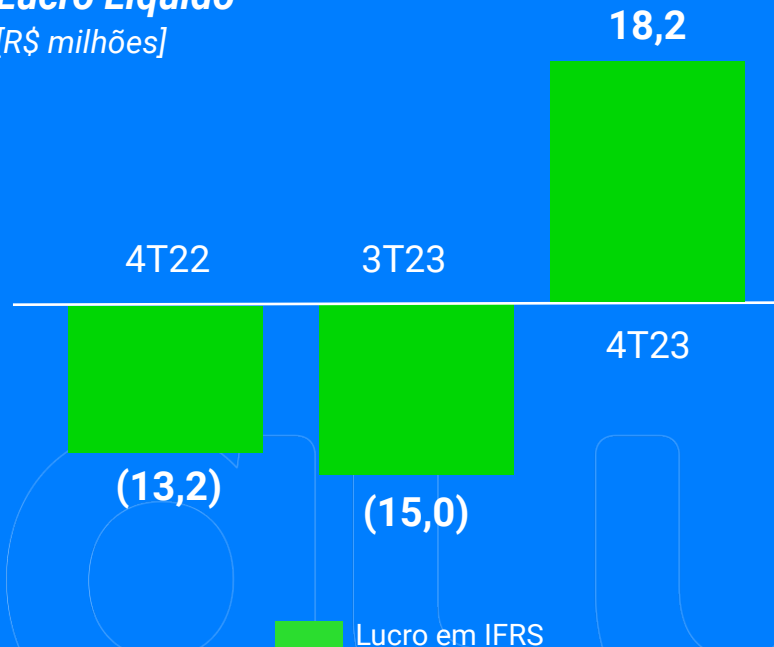
140%

NPL 15-90

NPL > 90

Cobertura (%)

## Lucro Líquido [R\$ milhões]



4T22

3T23

4T23

(13,2)

(15,0)

18,2

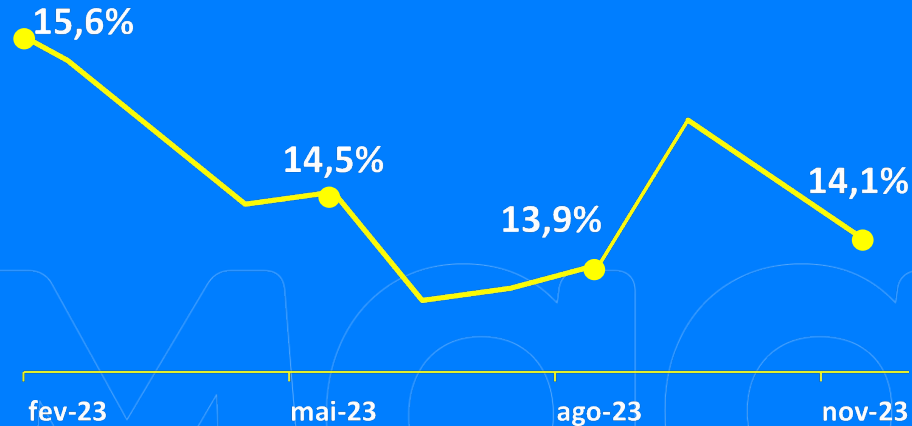
Lucro em IFRS

# Inadimplência do CDC e da Luizacred

Normalização da carteira em atraso, com os menores indicadores de inadimplência de curto prazo dos últimos anos

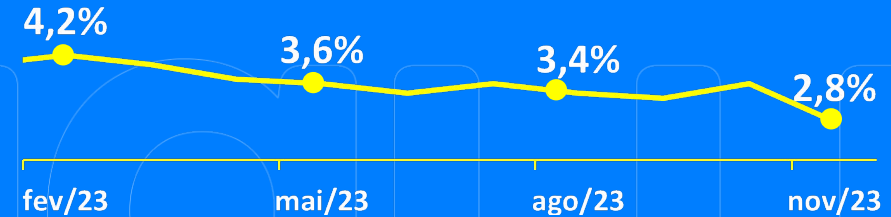
## Inadimplência CDC

[% Over30 MOB3]



## Inadimplência Luizacred

[% Over30 MOB3]



# Aumento de Capital Privado no montante de R\$1,25 bilhão

100% garantido pelos Acionistas Controladores e pelo BTG, demonstrando a confiança na nossa estratégia e modelo de negócios

## Uso dos recursos

- Aceleração dos investimentos em tecnologia, incluindo a expansão do Luizalabs, e a evolução da plataforma de marketplace, da experiência do usuário (UX) e dos serviços de Ads, Fintech, Fulfillment e Magalu Cloud;
- Otimização da Estrutura de Capital, intensificando a redução das despesas financeiras atualmente em curso.

## Resultado do Exercício do direito de preferência

Adesão de **85,6%** Com o preço de R\$1,95/ação o exercício totalizou R\$ 1,1 bi durante o exercício do direito de preferência

71% do total disponível para os acionistas minoritários foram subscritos durante o período de exercício do direito de preferência



→ Pendente: finalização da alocação das sobras e homologação do aumento de capital

# Ecosystem Magalu



serviços financeiros

CONSÓRCIO  
**Magalu**

**VIP**  
COMMERCE

maas

**magalu**  
pay

**hub**  
fintech

**stoa**

com  
school

**magalu**  
pagamentos

SmartHint

HUBSALES

**Luiza**CRED

grand  
chef

**bit**55

**Luiza**seg

logística

**Magalu**  
Entregas

Canaltech

conteúdo

SODE  
SOLUÇÕES DE ENTREGA

**NETSHOES**

**KaBum!**>>

STEAL  
THE  
LOOK

logbee

**ZATTINI**

**aiqfome**

**GFL**

**Magalu**

**estante**  
virtual

**LOVE**  
**THE**

**Sinclog**

**ÉPOCA**  
COSMÉTICOS · PERFUMARIA



*Luiza Trajano Donato*

★ 20/09/1926 † 12/02/2024

# MAGALU



## RELAÇÕES COM INVESTIDORES

RI@MAGAZINELUIZA.COM.BR  
MAGAZINELUIZA.COM.BR/RI

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento do Magazine Luiza são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das aprovações e licenças necessárias para homologação dos projetos, condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. O presente documento pode incluir dados contábeis e não contábeis tais como, operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.