



magalu

# Teleconferência de Resultados 3T23

14 de Novembro de 2023

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)

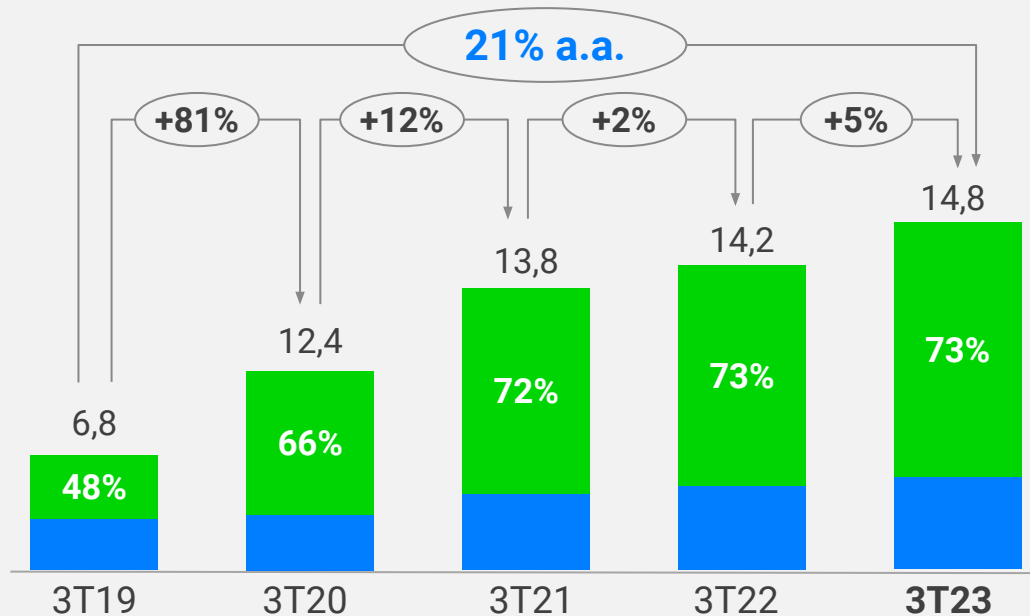
The presentation in English is also available on the link sent in the chat.

As Vendas Totais foram de **R\$ 14,8 bilhões** no 3T23, com **crescimento médio de 21%** nos últimos 4 anos

### Evolução das vendas totais

[Bilhões R\$; %]

Online Lojas



**Crescimento de vendas com aumento da rentabilidade**

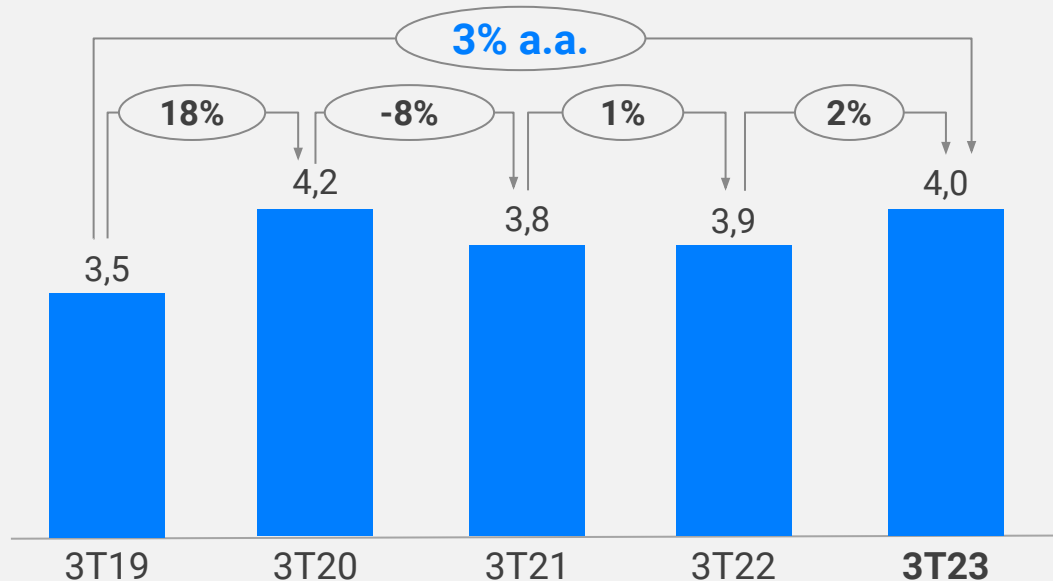
**30,4% Margem Bruta**

[+2,9 p.p. vs 3T22]

**Maior margem bruta dos últimos 6 anos**

As Vendas das Lojas Físicas Totais foram de **R\$ 4,0 bilhões** no 3T23, **crescendo 2%**

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



**2%**

**Crescimento das Lojas Físicas**  
[3T23 - 3T22]

**+0,7 pp**

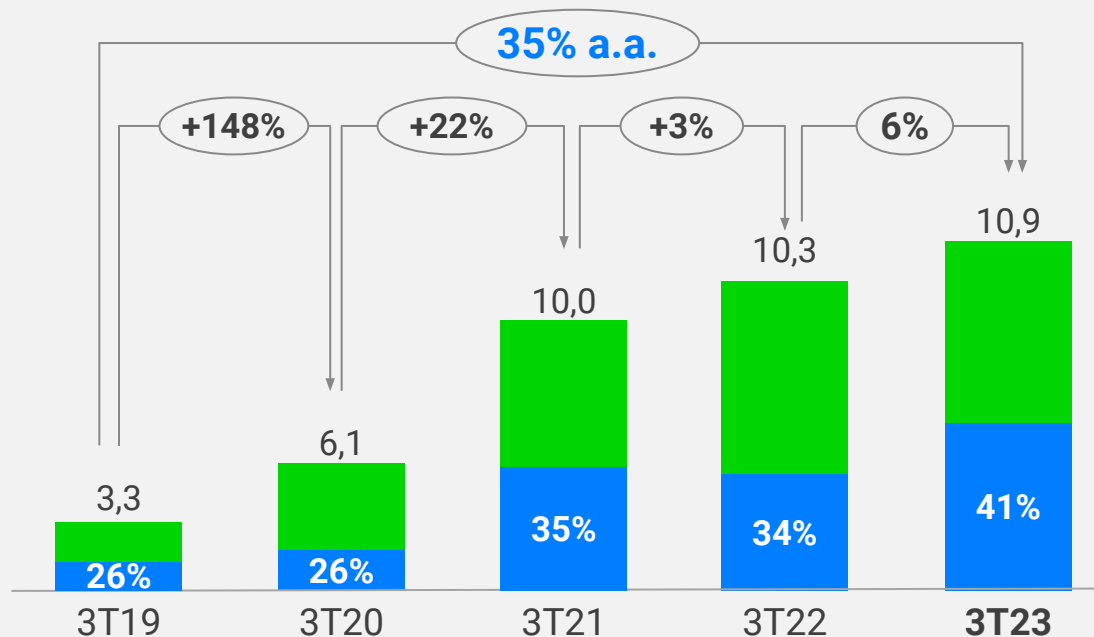
**Ganho de Market Share**  
[3T23 vs 3T22; GFK]

Nos últimos quatro anos, nosso **e-commerce cresceu em média 35% ao ano**, atingindo **R\$10,9 bilhões** em vendas no 3T23

### Evolução das vendas online

[Bilhões R\$; %]

1P 3P



**6%**

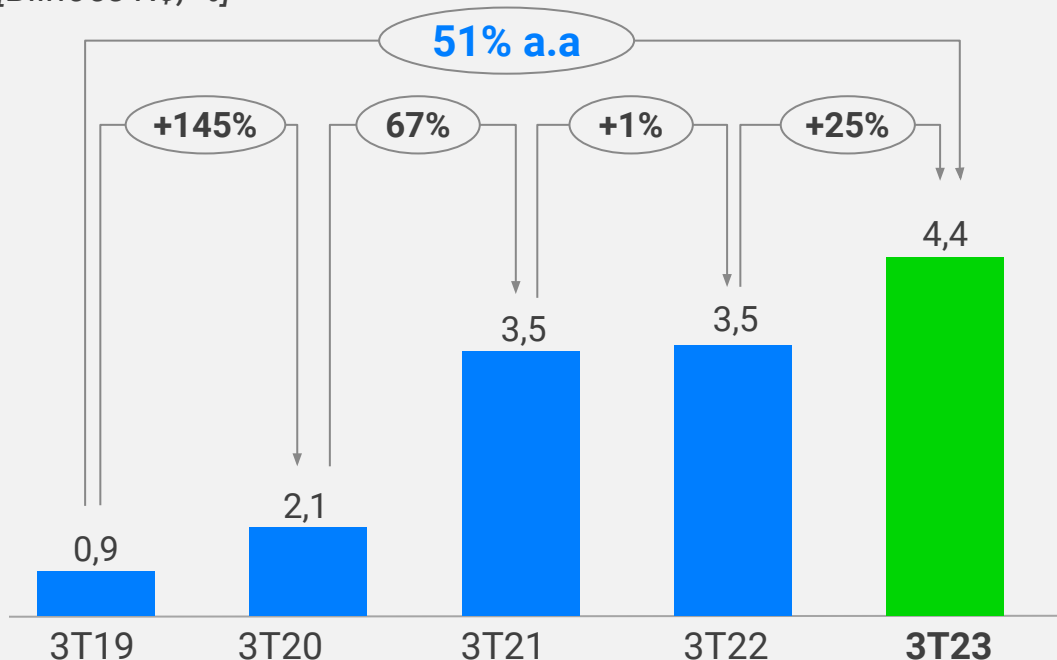
**Crescimento nas Vendas Online**  
[3T23 - 3T22]

**3 p.p. ganho de market share**

**Recuo de 7% no mercado online no Brasil**  
[3T23 vs 3T22; Neotrust]

Nos últimos quatro anos, nosso marketplace cresceu em média **51% ao ano**, atingindo **R\$4,4 bilhões** em vendas no 3T23

**Evolução das vendas do Marketplace**  
[Bilhões R\$; %]



**51%**

Crescimento anual médio de 4 anos do Marketplace  
[3T23 - 3T19]

**25%**

Crescimento nas Vendas do Marketplace  
[3T23 - 3T22]

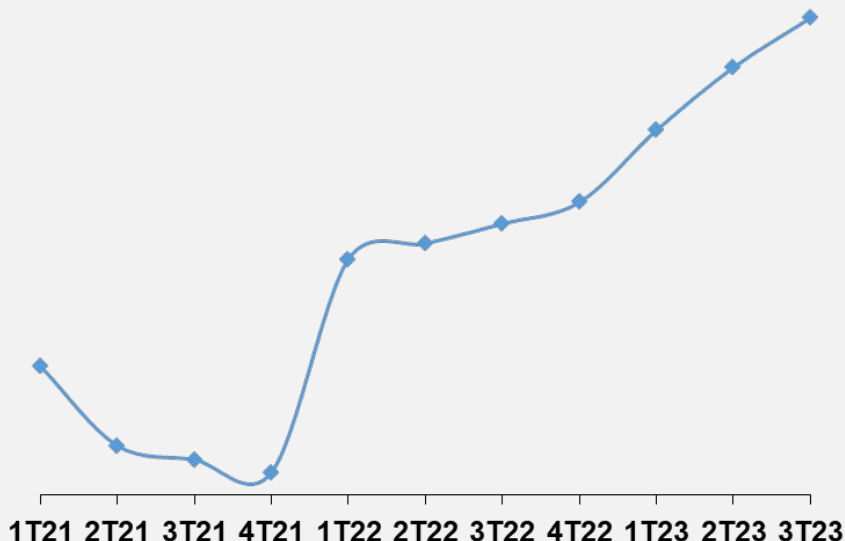
**Aumento nas comissões do marketplace**, impulsionando a rentabilidade e sem impactar as vendas

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

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

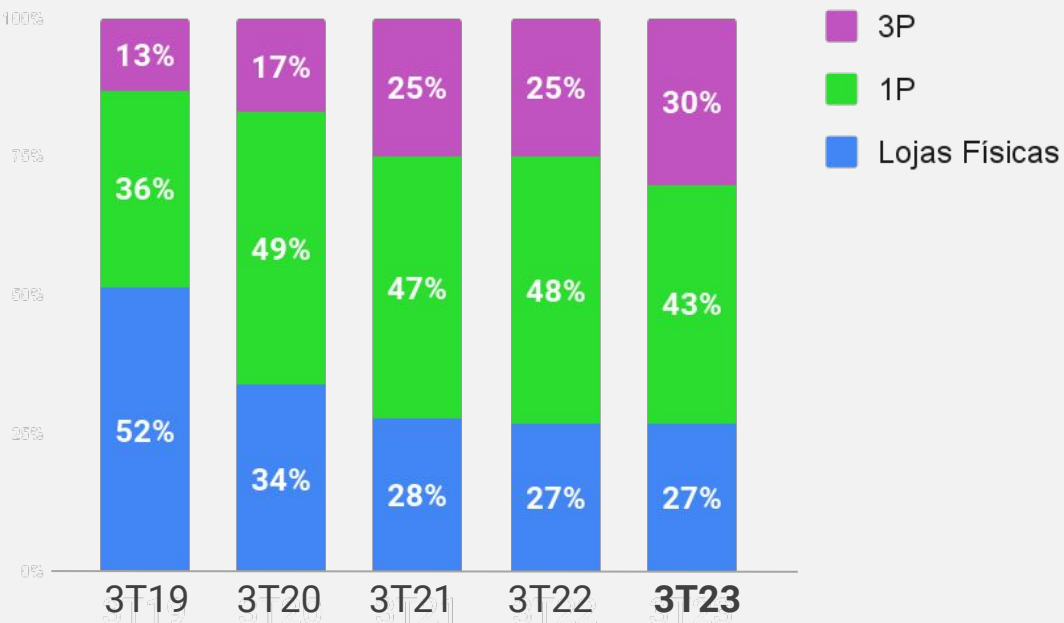


*Evolução da margem de contribuição no 3P*  
[% GMV; 1T21-3T23]



# O marketplace novamente superou as vendas das lojas físicas, e tem o potencial para se tornar nosso maior canal de vendas

**Participação das vendas por canal**  
[% GMV; 3T19-3T23]



**30%**

Participação do 3P nas vendas  
totais [%; 3T23]

**41%**

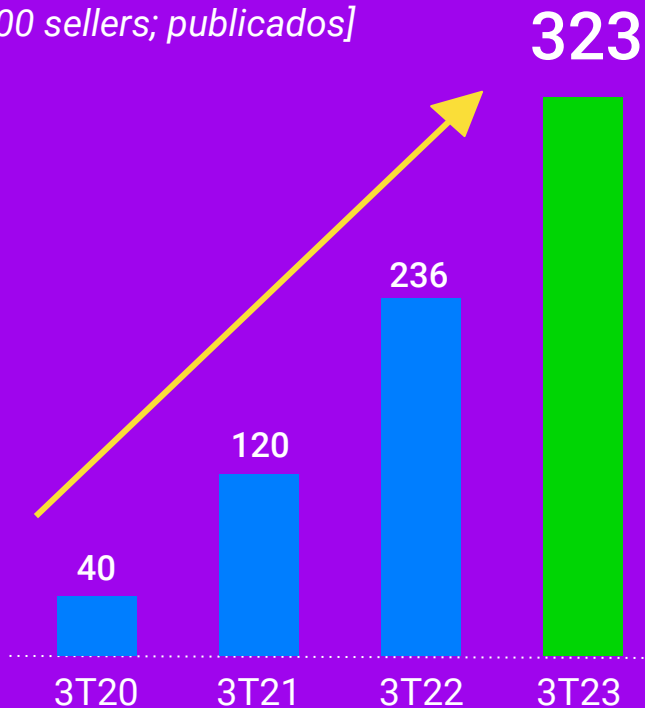
Participação do 3P nas vendas  
online [%; 3T23]



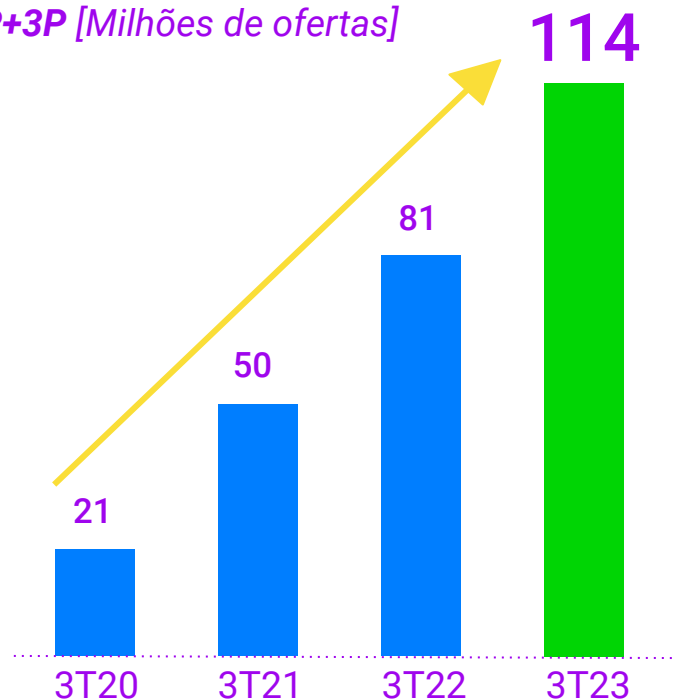
## Hunting acelerado de novos sellers!

**283 mil novos sellers** passaram a fazer parte da plataforma desde o 3T20  
Atingimos **323 mil sellers** no nosso marketplace no 3T23

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



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

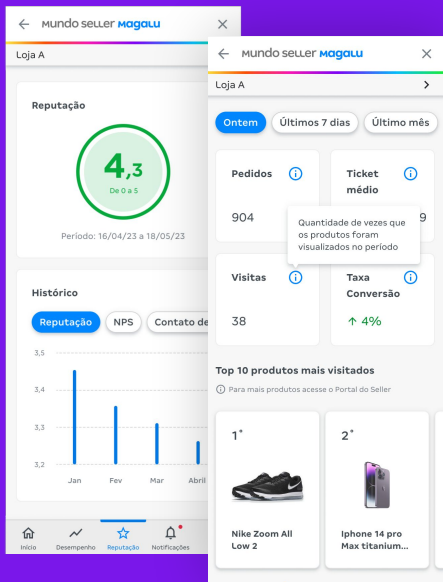


# MELHORIAS NA PLATAFORMA DO SELLER



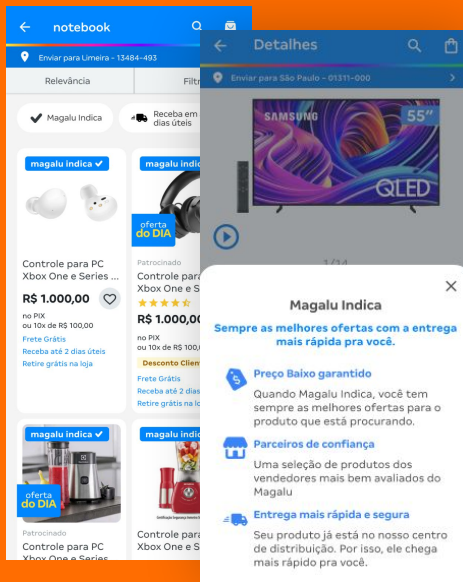
## App do Seller dentro do SuperApp

O seller pode acessar as informações na palma da mão, através do SuperApp



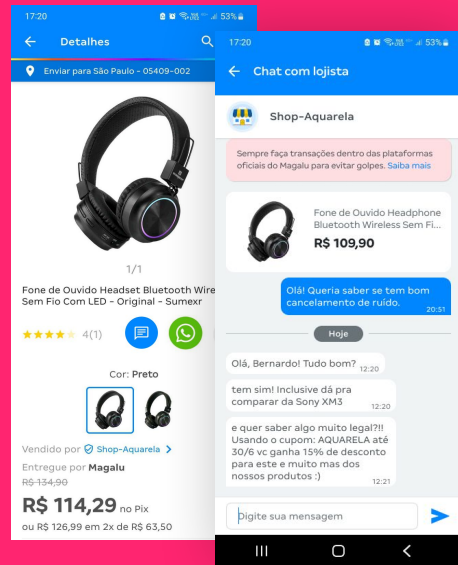
## Magalu Indica

Programa de ofertas do Magalu, gerando valor para sellers e clientes



## Chat seller / Cliente com cupom

Chat entre seller e cliente, onde o seller pode tirar dúvidas e enviar cupons

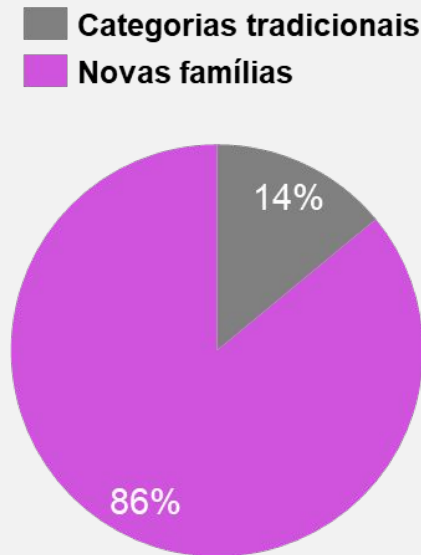


As novas categorias já representam 86% dos itens vendidos no 3P, consequência da construção da base diversificada de sellers e de ofertas

**Evolução do # sellers por tipo de categoria de venda** [# sellers 3P; 2017-2023]



**Participação das novas categorias no online Magalu** [% Itens vendidos 3P; 3T23]



# Os investimentos de marketing e de usabilidade no SuperApp têm impulsionado o crescimento de novas famílias

## Destaques em crescimento por família [YoY GMV; 3T23 vs 3T22]

**69%**  
YoY GMV 3P



**63%**  
YoY GMV 3P



**84%**  
YoY GMV 3P



**85%**  
YoY GMV 3P



**84%**  
YoY GMV 3P



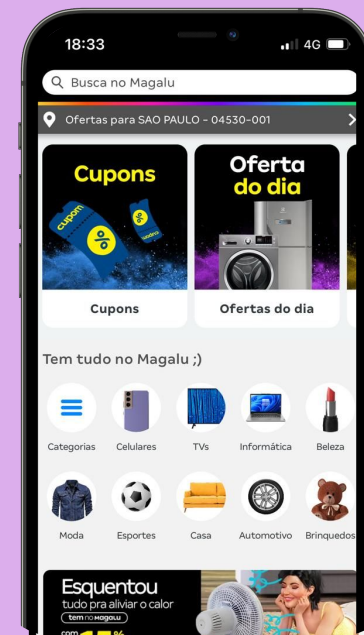
**132%**  
YoY GMV 3P



### Topo de funil Investimentos em marketing



### Melhorias na experiência de navegação de categorias

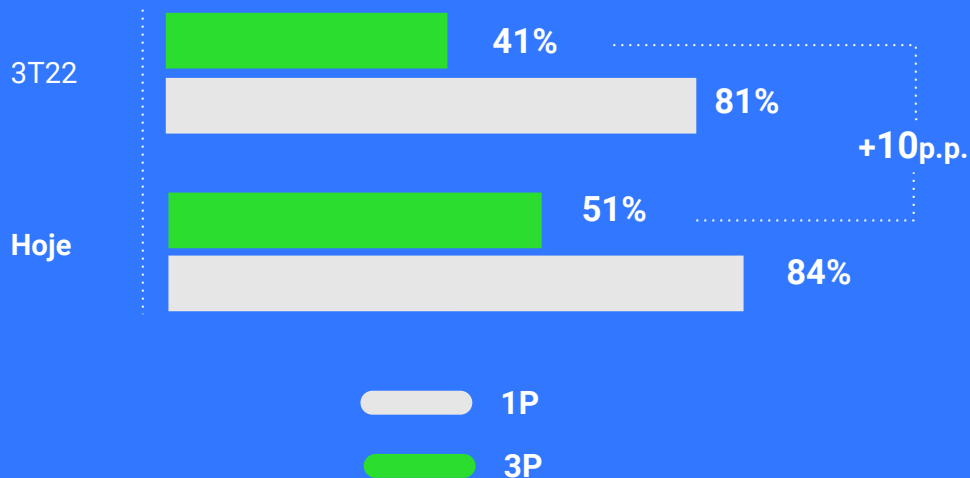


# Aumento da taxa de conversão do 3P ao expandir a oferta da logística própria, elevando o nível de serviço e reduzindo os prazos de entrega

80%

dos pedidos 3P passam pelo **Magalu Entregas**

*Pedidos Magalu Entregas entregues em até 48h*



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



**+14%**  
dos pedidos do  
3P



**+2.400**  
SELLERS



**8**  
centros de  
distribuição



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



**25%**  
Redução de  
Custos



**25%**  
Aumento da  
conversão  
média

A ENTREGA  
**MAIS RÁPIDA**  
DO BRASIL  
Magalu

# As **lojas físicas** exercem papel fundamental na **operação multicanal** do marketplace

Antes



**Lojas físicas tradicionais**  
100% dos pedidos eram feitos  
na própria loja

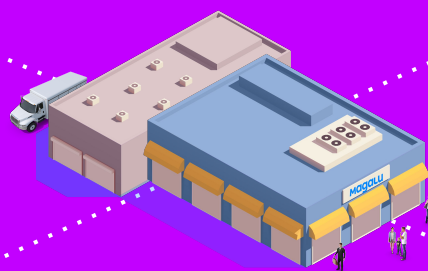
Hoje

## Ecosistema multicanal

**70%** dos **pedidos** que passam pelas **lojas físicas** são do **canal online (1P e 3P)**

**630** **Agências**  
habilitadas para **drop-off**

**81K** **Sellers** utilizando  
as **lojas como agência**



**23%** Participação de  
**Retira Loja 3P** em pedidos  
no Marketplace

**1,1K** **Lojas** habilitadas  
para **Retira Loja do 3P**

A receita do produto patrocinado

# TRIPLICOU

vs 3T22

O serviço passou a ser oferecido também na plataforma da Netshoes, dando o primeiro passo para a **expansão do Magalu Ads para o Ecosistema Magalu**





# Nossos serviços financeiros para sellers



**R\$10 Bi**

TPV total no 3T23  
+21% vs 3T22



**7,9 Milhões**

de transações no pix  
vs 4,9 milhões no 3T22

fintech.**magalu**

- Estabelecemos uma parceria com o Mercado Bitcoin, introduzindo a capacidade de negociar Ethereum, Bitcoin e USD Coin diretamente através da conta digital do MagaluPay.



**Destaque**

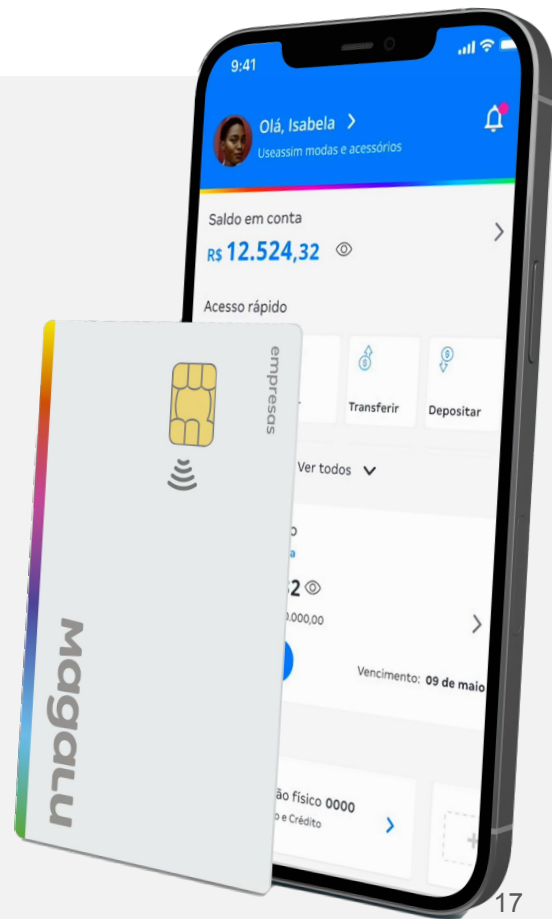
**magalupay**  
empresas

**+58k**

empreendedores já aderiram  
à **Conta Digital**

**+R\$551 Mi**

TPV na conta digital de sellers  
no 3T23



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

# NETSHOES

Marketplace cresce **25%**  
na comparação anual

R\$**21**mm  
de Lucro  
Líquido no  
Trimestre

**LÍDER**  
na categoria  
de esportes  
**TOP OF  
MIND**

# É P O C A

COSMÉTICOS · PERFUMARIA

**Foco no operacional com troca  
de ERP**



**Mesmo com o  
foco nas  
mudanças  
operacionais, a  
empresa ainda  
gerou Lucro  
Líquido no  
Trimestre**

# KaBUM! >>

R\$**1 BI** de  
vendas no 3T23

R\$**30**mm de  
Lucro Líquido 3T23



**RA1000** no  
Reclame Aqui



# Destques Financeiros

---



magalu

magalu

# Conclusão da apuração da denúncia anônima

Apuração, conduzida pelo Comitê de Auditoria, Riscos e Compliance (CARC), TozziniFreire Advogados e PwC, concluiu pela **improcedência da denúncia anônima**

Identificação de incorreções em lançamentos contábeis de bonificações em relação ao período de competência, e decorrentes do fato de determinadas notas de débito terem sido emitidas pela Companhia e assinadas pelos fornecedores, sem observar com precisão as obrigações de desempenho, conforme o CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente

Reapresentação dos lançamentos contábeis resultaram em um ajuste acumulado líquido de impostos de R\$ 830 milhões no patrimônio líquido em 30 de junho de 2023

**Sem alteração no fluxo de caixa operacional, bem como nos saldos de caixa e dívida em todos os períodos**

**Adicionalmente, o Conselho de Administração determinou que sejam implantadas imediatamente medidas visando o aprimoramento dos mecanismos de controles internos**

## **Medidas Adotadas**

**Aprimoramento do sistema automatizado de gestão de verbas de fornecedores e mecanismos que permitam acompanhar o cumprimento das obrigações de desempenho de cada negociação**

**Melhoria dos mecanismos de governança que garantam a segregação das funções relacionadas à execução das etapas do processo de negociação e apropriação de bonificações**

**Revisão das matrizes de risco e controles internos do processo de negociação comercial**

**Revisão e aprimoramento do plano de rotina de auditoria interna sobre os processos de negociação comercial**

# Reconhecimento de Créditos Tributários

**A Companhia informa ainda que reconheceu, neste trimestre, créditos fiscais extemporâneos de PIS/COFINS sobre bonificações recebidas de seus fornecedores**

**Tais créditos se basearam em recente decisão do STJ e na opinião de seus assessores legais**

**Valor total de R\$507 milhões líquidos de impostos**

# Resumo dos ajustes e lançamento dos créditos tributários

**O ajuste líquido total representa 1% dos Ativos e 3% do Patrimônio Líquido atual**

<b>(em R\$ milhões)</b>	<b>Antes de 2022</b>	<b>2022</b>	<b>1S23</b>	<b>Total</b>
<b>Ajustes Líquidos no Reconhecimento de Receitas de Bonificações<sup>1</sup></b>	<b>(696)</b>	<b>(226)</b>	<b>93</b>	<b>(830)</b>
<b>Créditos Tributários sobre Bonificações Líquidos<sup>2</sup></b>	<b>507</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>507</b>
<b>Impacto no Patrimônio Líquido por Período</b>	<b>(189)</b>	<b>(226)</b>	<b>93</b>	<b>(322)</b>

<sup>1</sup> Dados não auditados, reconhecidos nos resultados rerepresentados de 2022 e 1S23, conforme nota explicativa 2.2

<sup>2</sup> Valor líquido de imposto reconhecido no 3T23. (Valor bruto de R\$ 689 milhões, conforme nota explicativa 10)

## Destaques Financeiros - 3T23

**R\$14,8** Bilhões em Vendas Totais  
(5% de crescimento)

**30,4%** Margem Bruta  
(vs 27,5% de margem no 3T22)

**25%** Crescimento do Marketplace

**R\$487** Milhões EBITDA Ajustado  
(5,7% de margem)

**6%** Crescimento do E-commerce  
Total

**-R\$143** Milhões Resultado Líquido Ajustado  
(-1,7% de margem)

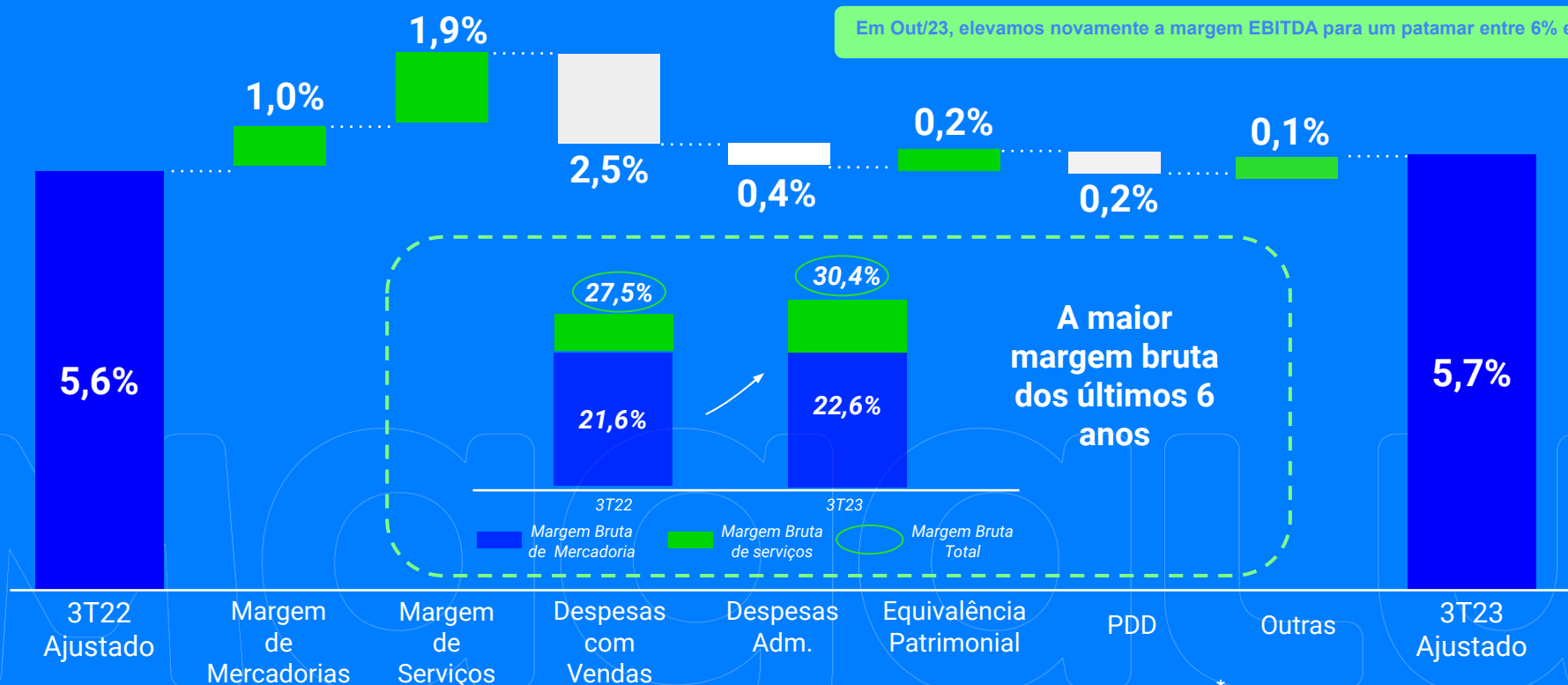
**2%** Crescimento nas Vendas Lojas  
Físicas

**+R\$331** Milhões Resultado Líquido  
(3,9% de margem)



# Evolução da Margem EBITDA Ajustada

Aumento 2,9 p.p. na margem bruta, sendo 1,0 p.p na margem de mercadoria (concluindo o repasse do DIFAL), e de 1,9 p.p. na margem de serviços

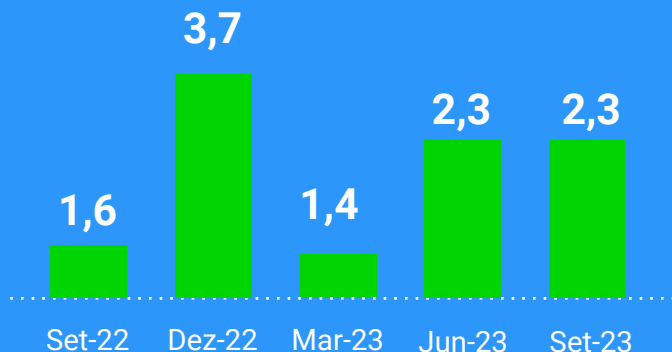


\* Informações preliminares e não auditadas

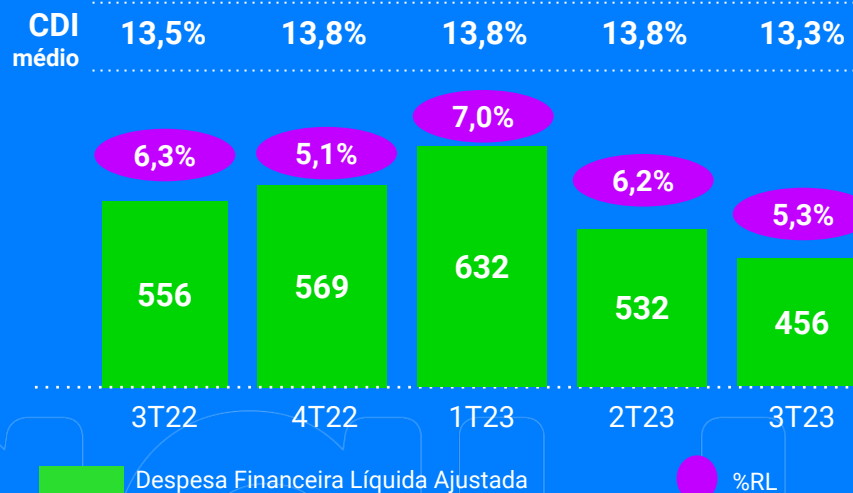
# Evolução de R\$634 milhões no Capital de Giro nos últimos 12 meses

## Despesa financeira R\$100 milhões menor em relação ao 3T22

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



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



**Melhoria no Capital de Giro**, com redução de mais de R\$500 milhões nos estoques

**PIX e venda à vista no e-commerce** aumentaram **+7 p.p.**

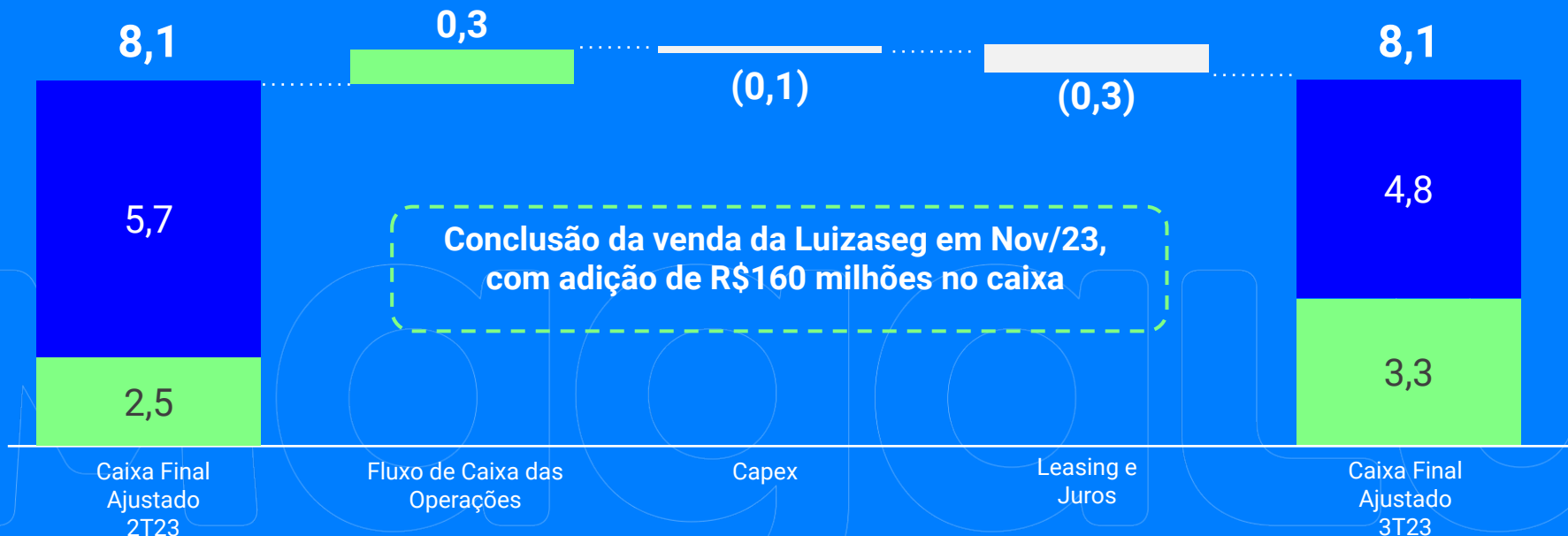
**Redução da taxa de juros e das despesas com antecipação de recebíveis**

# Manutenção no Caixa Total em R\$8,1 bilhões

Geração de Caixa Operacional de R\$327 milhões no 3T23

Fluxo de Caixa 3T23 (R\$ bilhões)

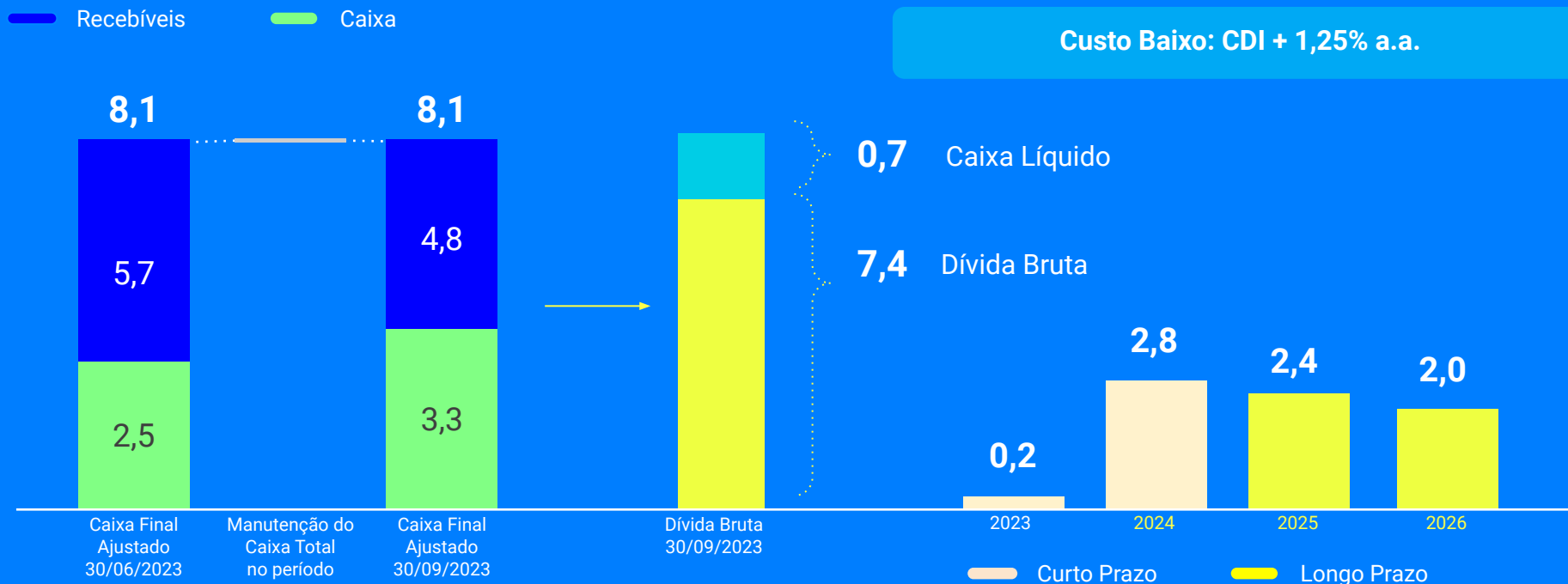
Recebíveis Caixa



# Encerramos o 3T23 com posição de Caixa Líquido de R\$0,7 bilhão

Posição de Caixa Total ~3 vezes a dívida de curto prazo

## Caixa e Endividamento



# Luizacred

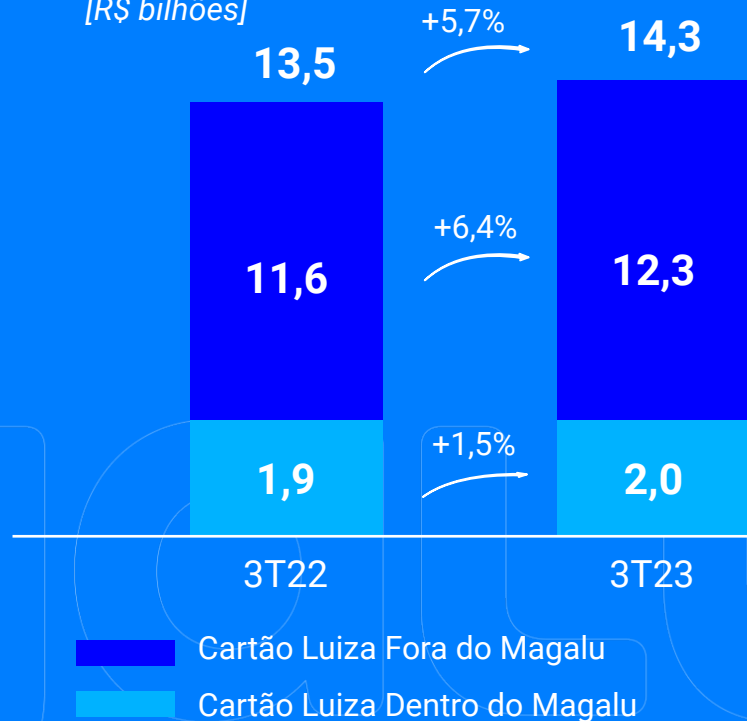
Crescimento de 6% no TPV de cartões, atingindo **R\$14,3 bilhões** e alcançando **R\$19,5 bilhões em carteira de crédito**



**6,8 milhões**  
cartões de  
crédito



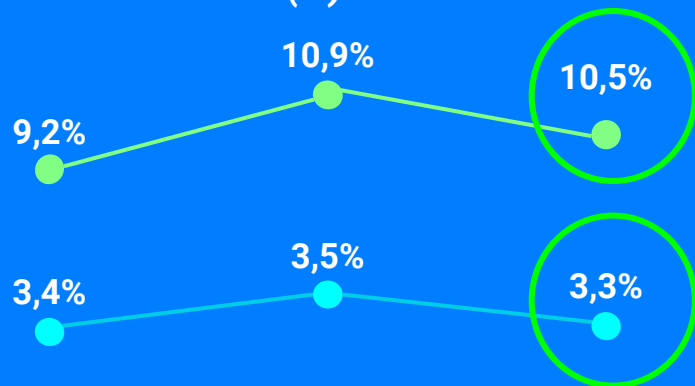
Faturamento - TPV  
[R\$ bilhões]



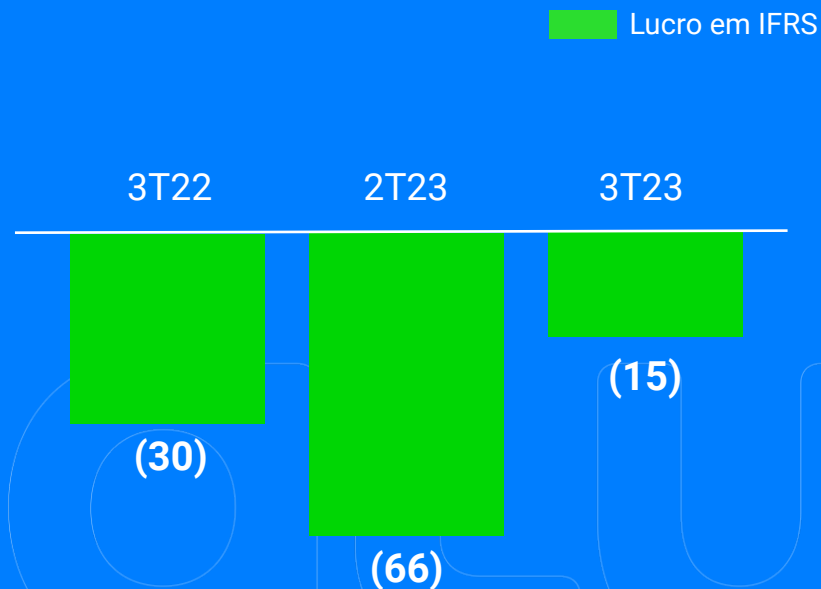
# Luizacred

## Início da redução nos indicadores de inadimplência de curto e longo prazo

### Abertura da Carteira (%)



### Lucro Líquido [R\$ milhões]



Set-22

148%

Jun-23

138%

Set-23

140%

NPL 15-90

NPL > 90

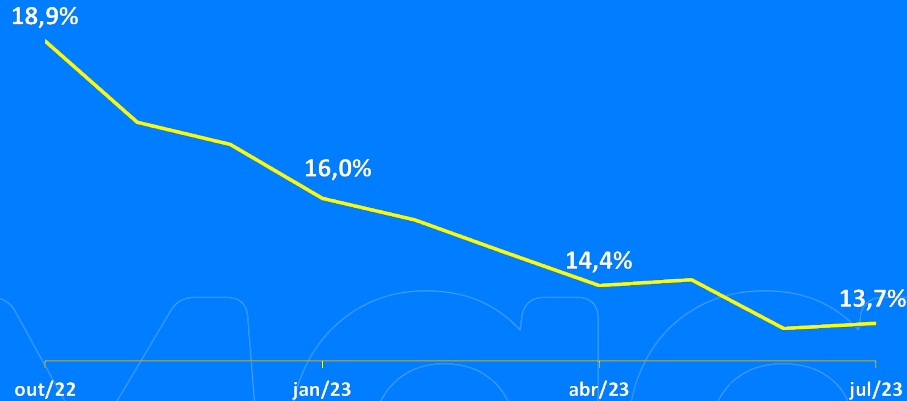
Cobertura (%)

# Inadimplência do CDC e da Luizacred

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

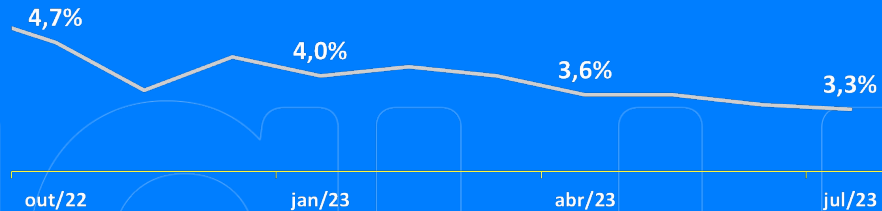
## Inadimplência CDC

[% Over30 MOB3]



## Inadimplência Luizacred

[% Over30 MOB3]



**As safras do 3T23 estão com a menor inadimplência dos últimos anos**

# 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  
LOOK**

**Sinclog**

**ÉPOCA**  
COSMÉTICOS · PERFUMARIA



# 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.