



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

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

This conference call has simultaneous translation.

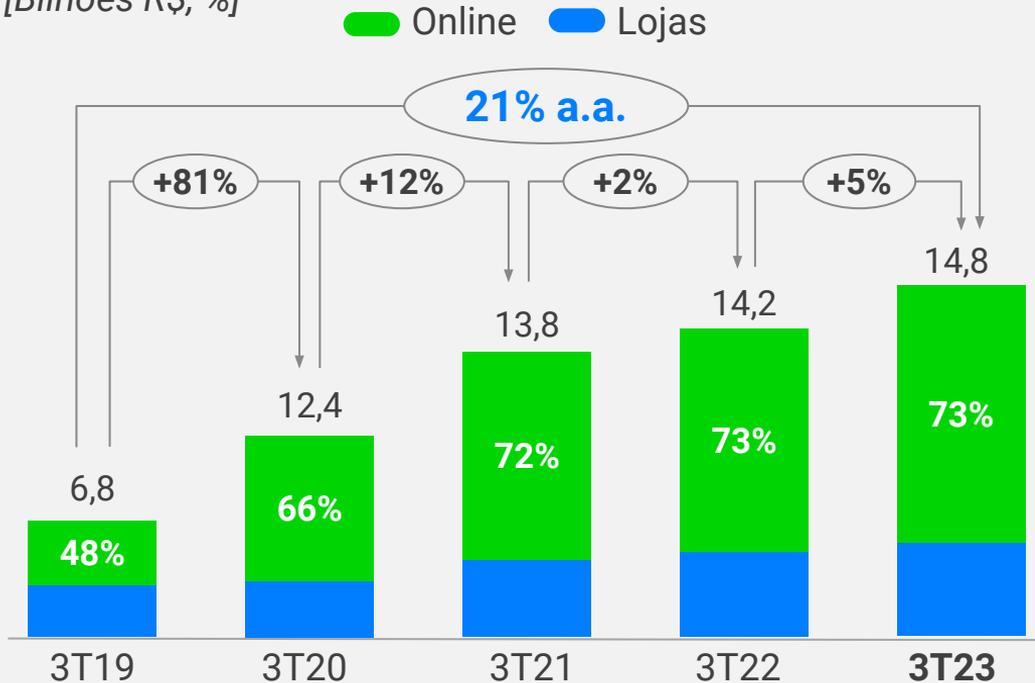
To gain access, please click the Interpretation button on the globe icon at the bottom of the screen.

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

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\$; %]



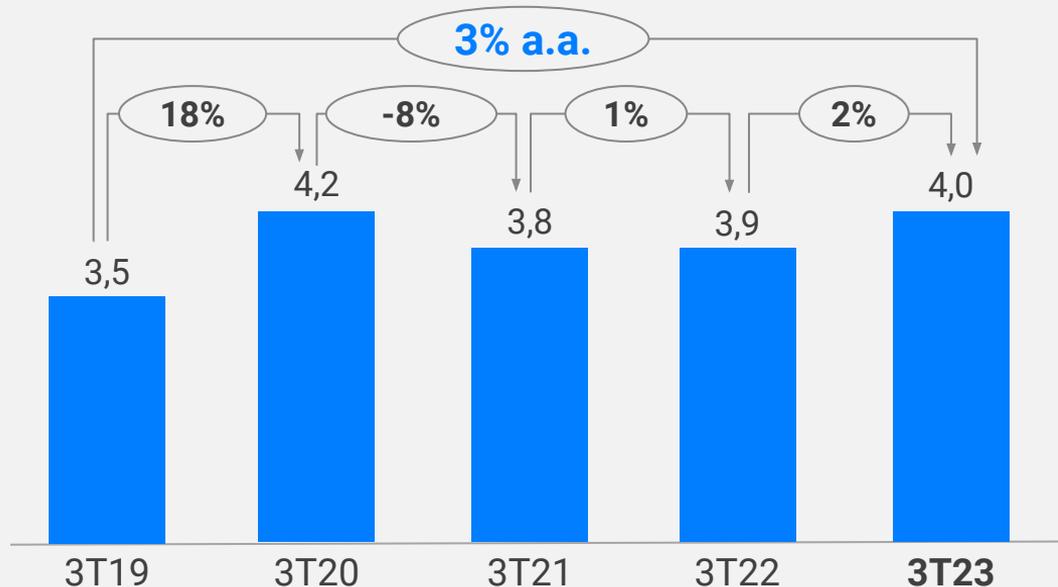
Crescimento de vendas com aumento da rentabilidade

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

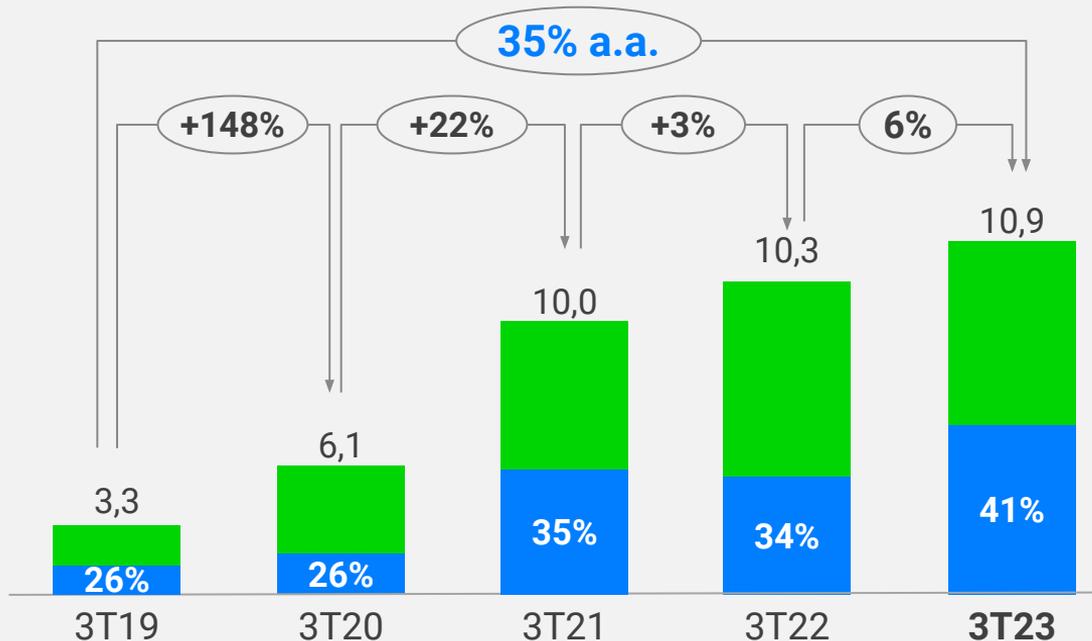
Ganho de Market Share
[3T23 vs 3T22; GFK]

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]

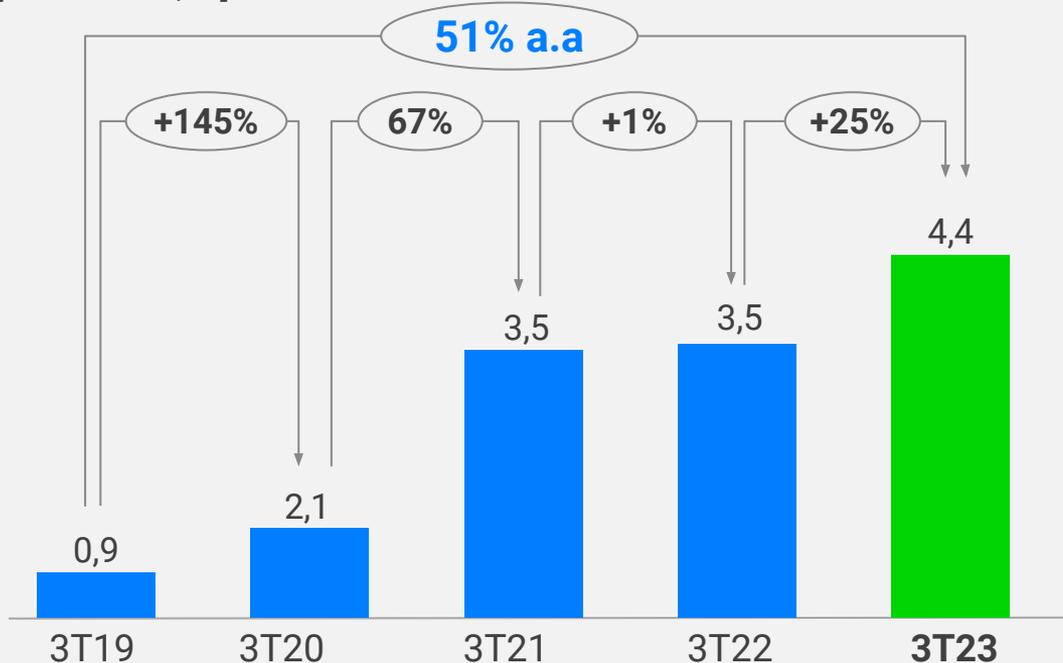
3 p.p. ganho de market share

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]

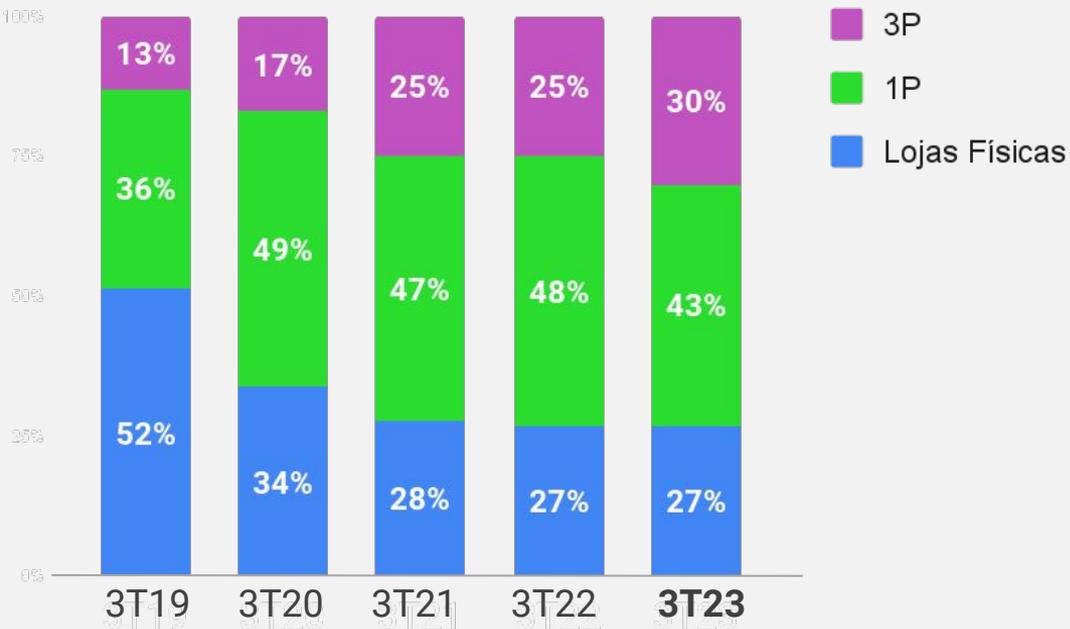


Evolução da margem de contribuição no 3P
[% GMV; 1T21-3T23]



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%

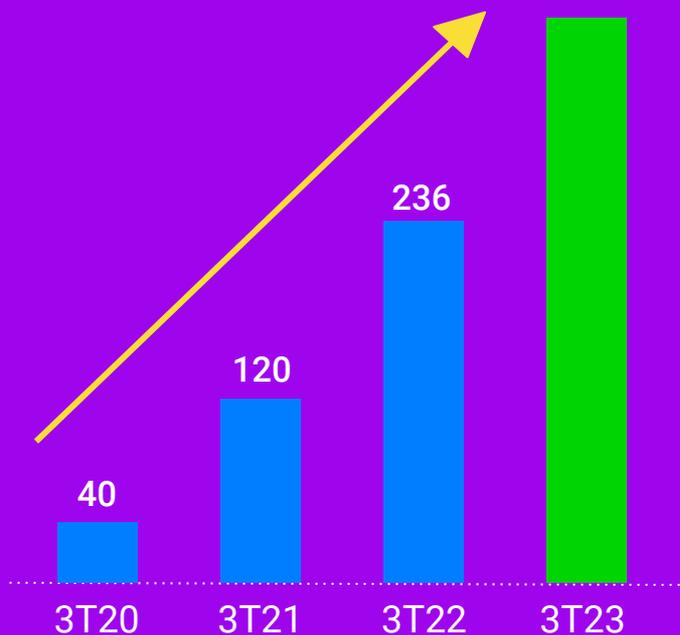
Participação do 3P nas vendas
online [%; 3T23]

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

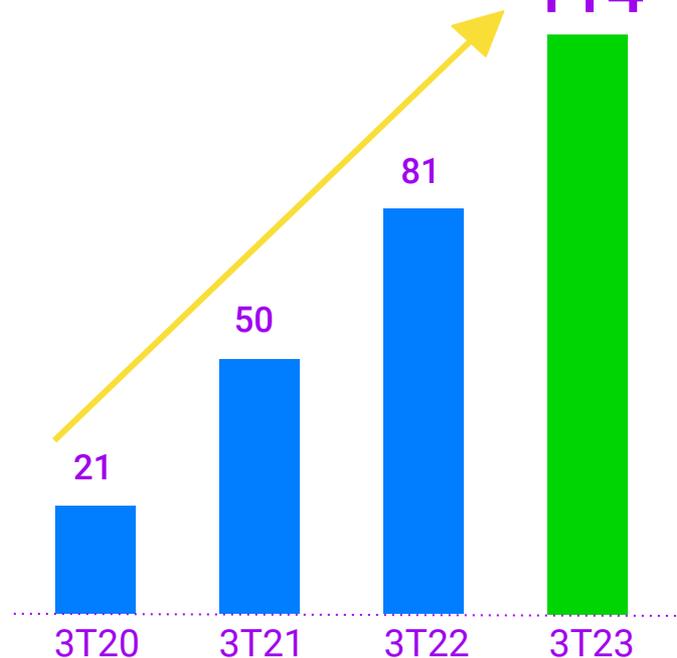
*Evolução da quantidade de sellers
['000 sellers; publicados]*

323



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

114

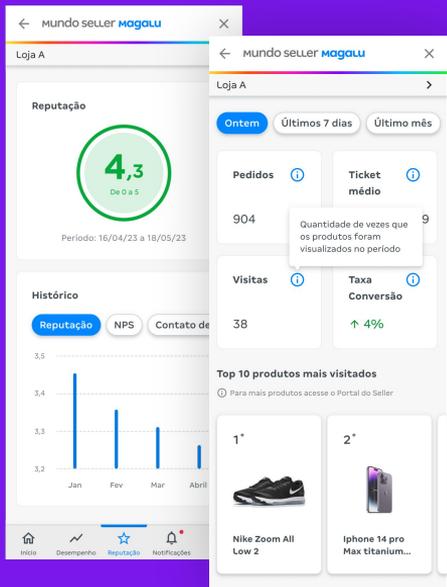


MELHORIAS NA PLATAFORMA DO SELLER



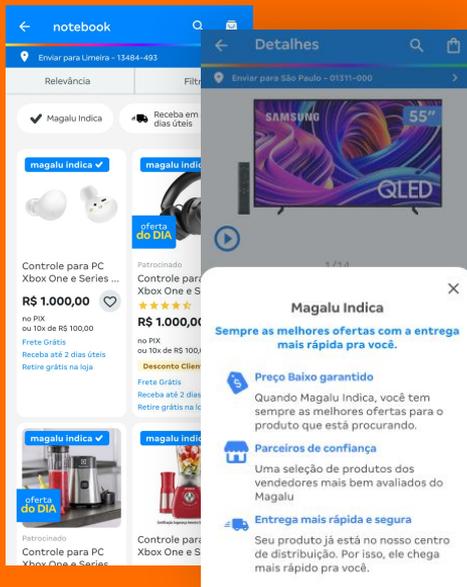
App do Seller dentro do SuperApp

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



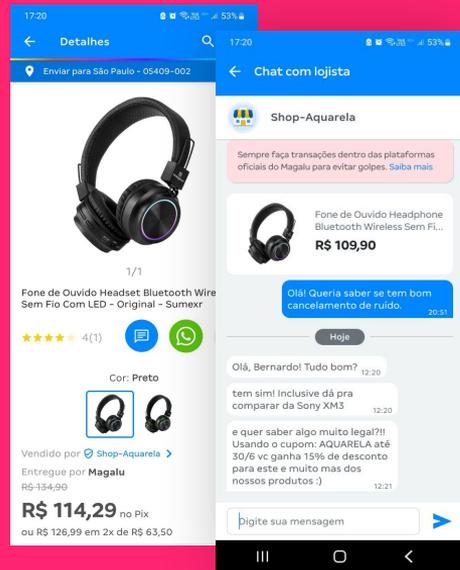
Magalu Indica

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



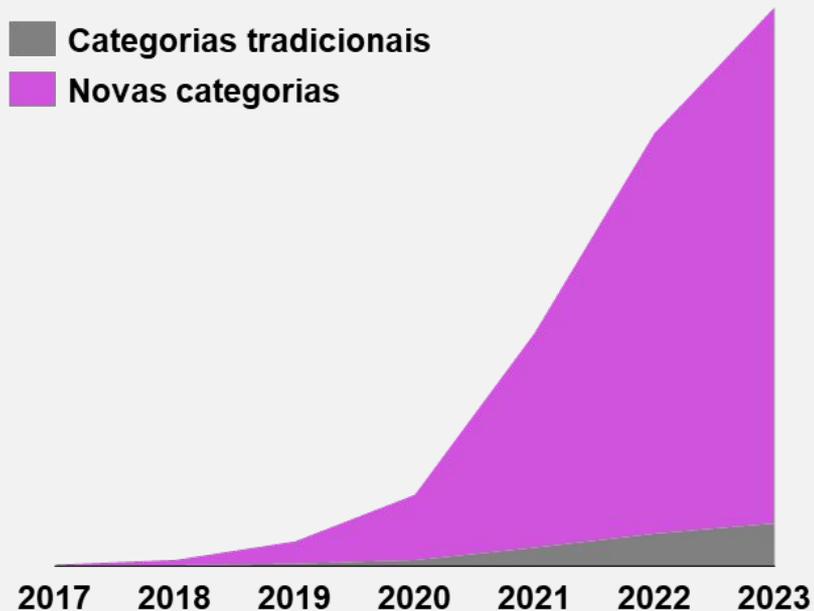
Chat seller / Cliente com cupom

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

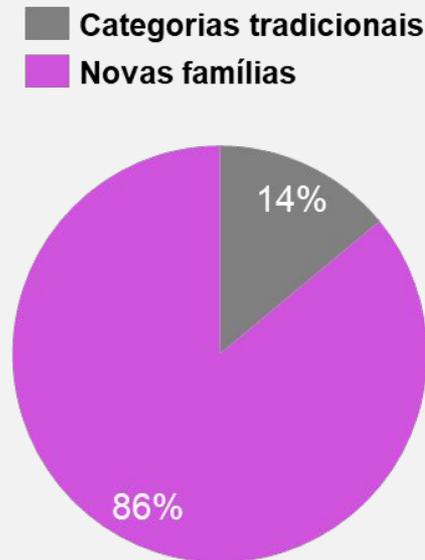


As novas categorias já representam 86% dos itens vendidos no 3P, consequência da construção da base diversificada de sellers e de ofertas

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

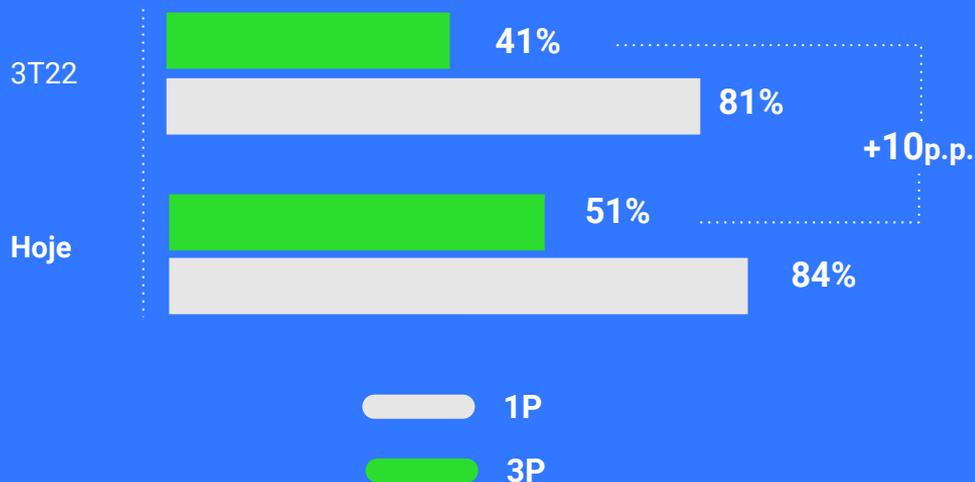


Aumento da taxa de conversão do 3P ao expandir a oferta da logística própria, elevando o nível de serviço e reduzindo os prazos de entrega

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

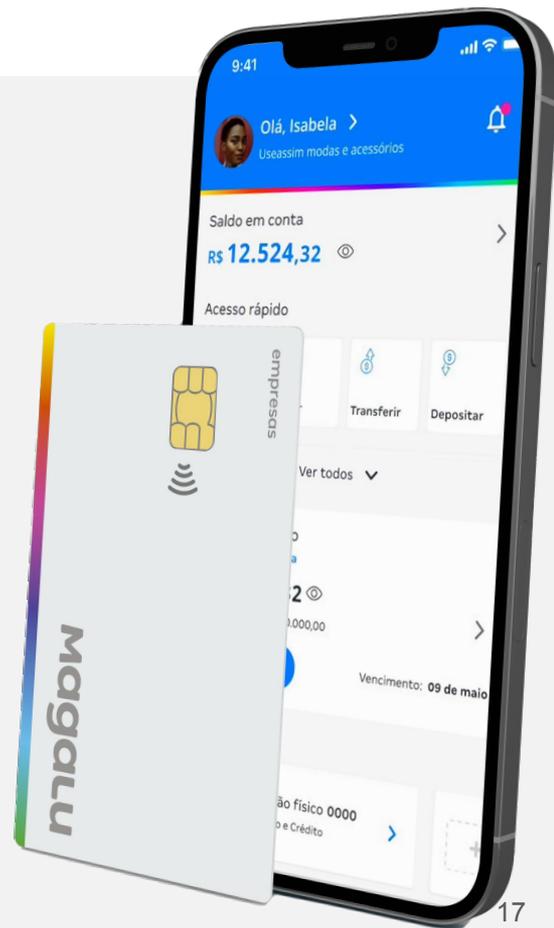
magalupay
empresas

+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

(em R\$ milhões)	Antes de 2022	2022	1S23	Total
Ajustes Líquidos no Reconhecimento de Receitas de Bonificações¹	(696)	(226)	93	(830)
Créditos Tributários sobre Bonificações Líquidos²	507	-	-	507
Impacto no Patrimônio Líquido por Período	(189)	(226)	93	(322)

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

² 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

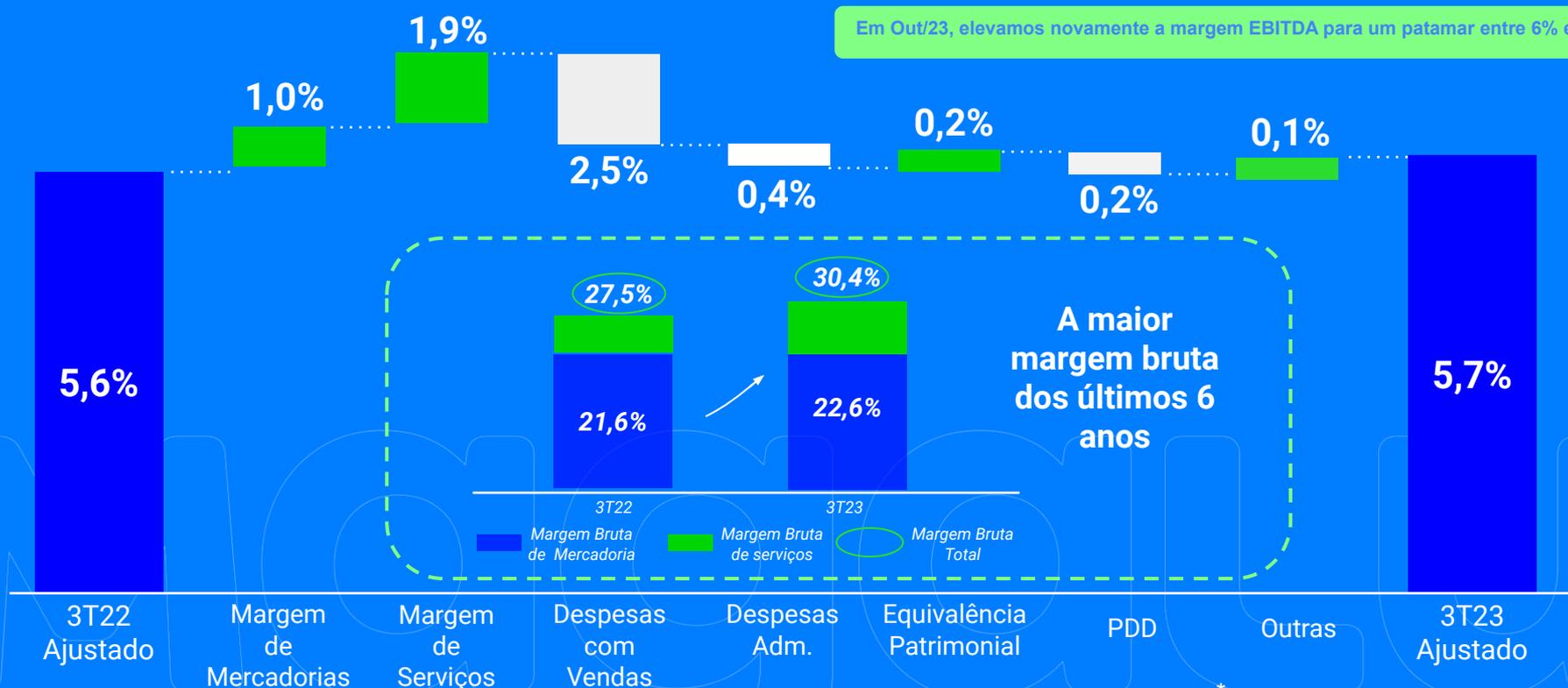
-R\$143 Milhões Resultado Líquido Ajustado
(-1,7% de margem)

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



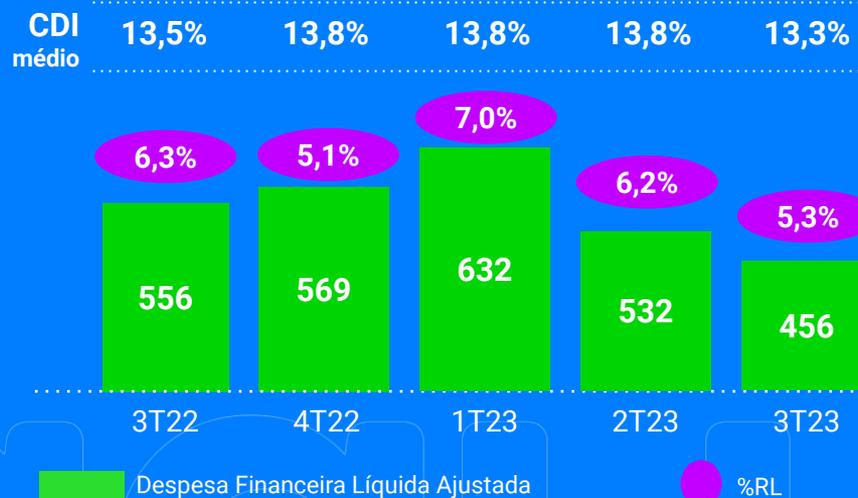
Evolução de R\$634 milhões no Capital de Giro nos últimos 12 meses

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.**

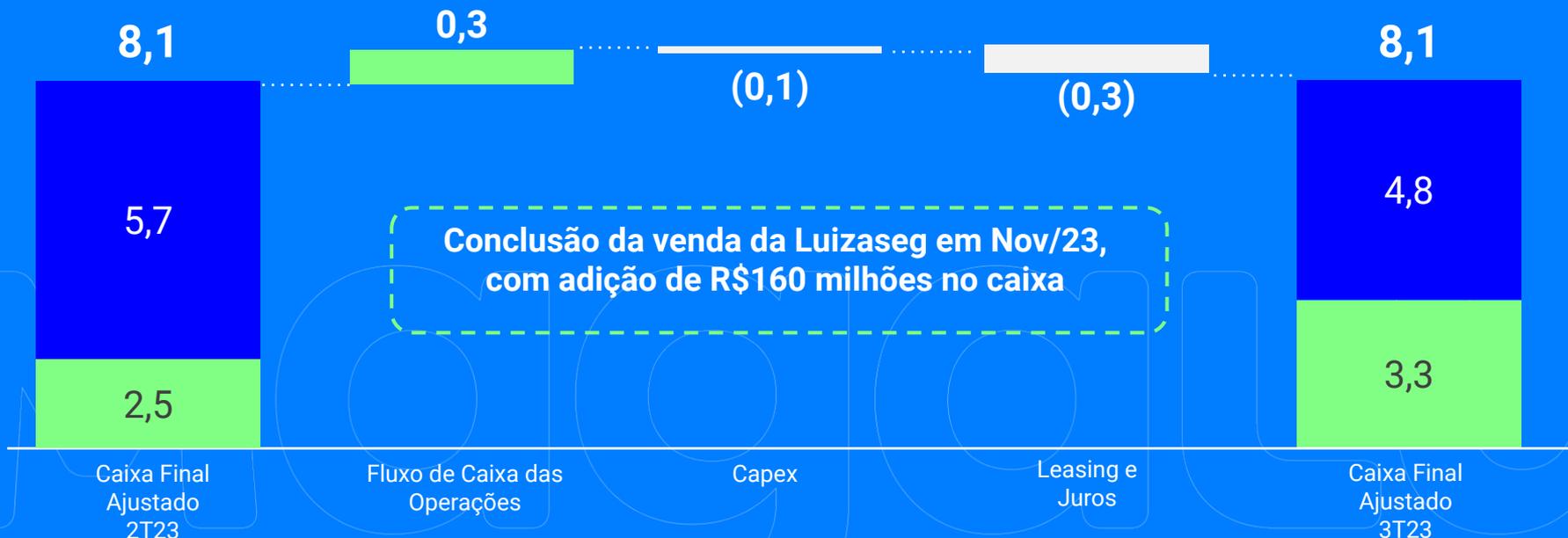
Redução da taxa de juros e das despesas com antecipação de recebíveis

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)

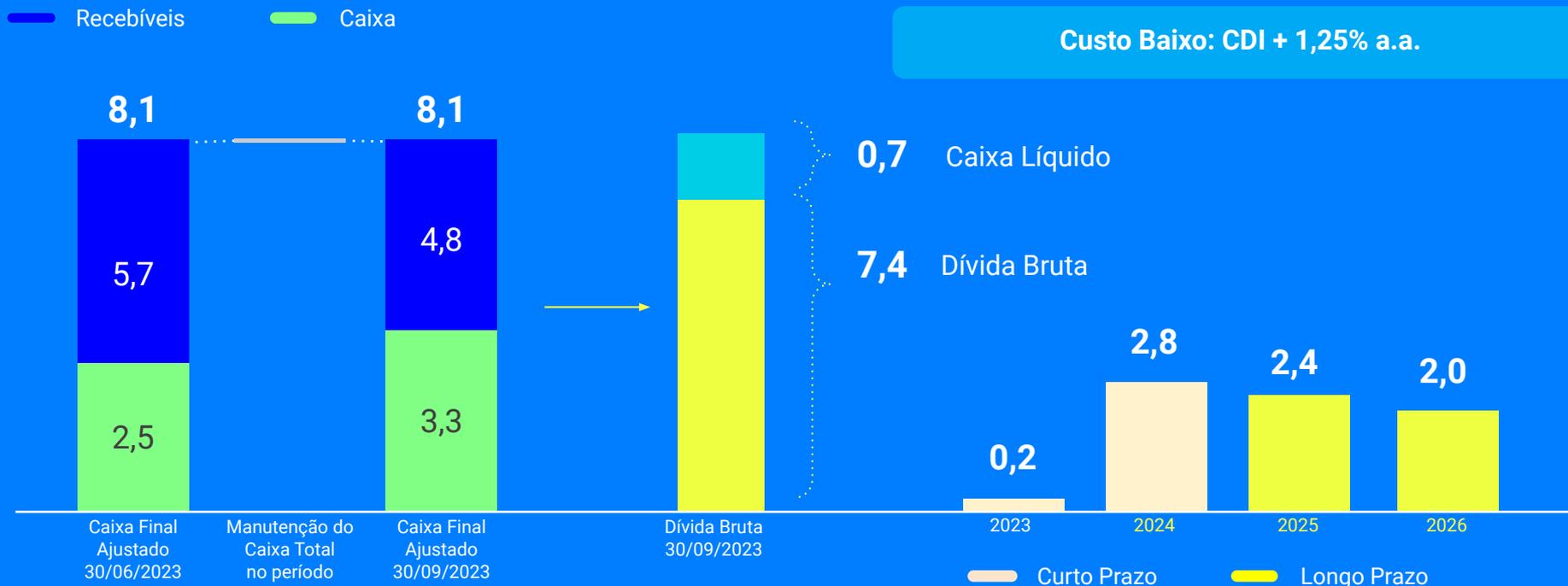
Recebíveis Caixa



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

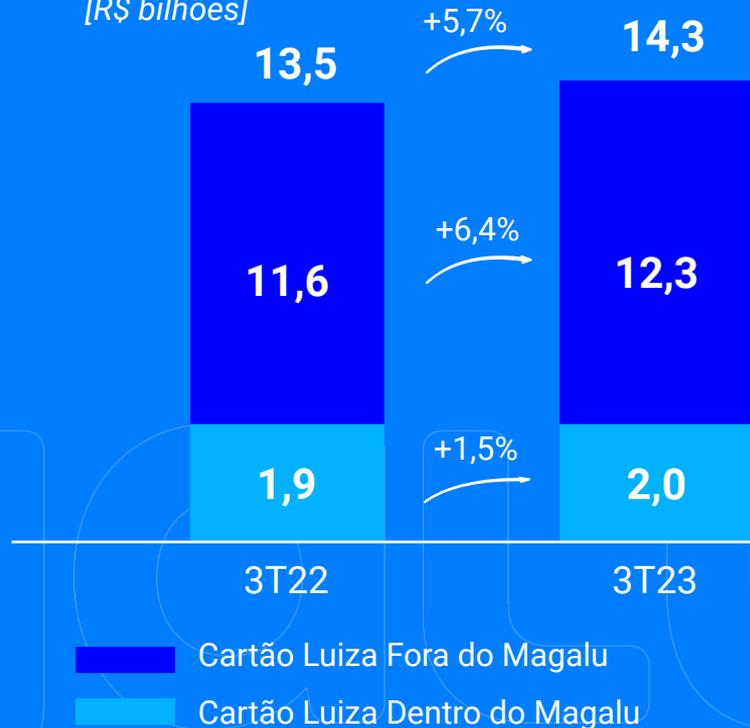
Crescimento de 6% no TPV de cartões, atingindo **R\$14,3 bilhões** e alcançando **R\$19,5 bilhões em carteira de crédito**



6,8 milhões
cartões de
crédito



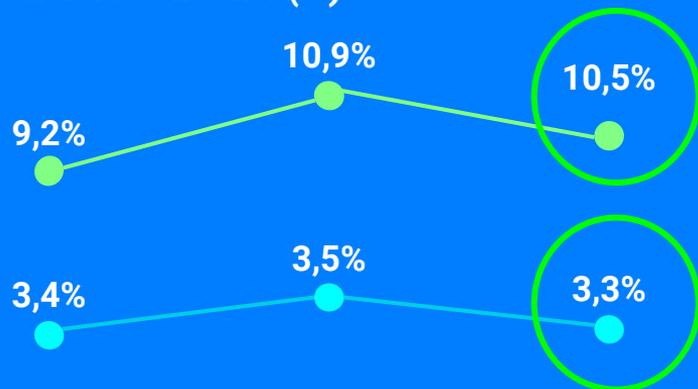
Faturamento - TPV
[R\$ bilhões]



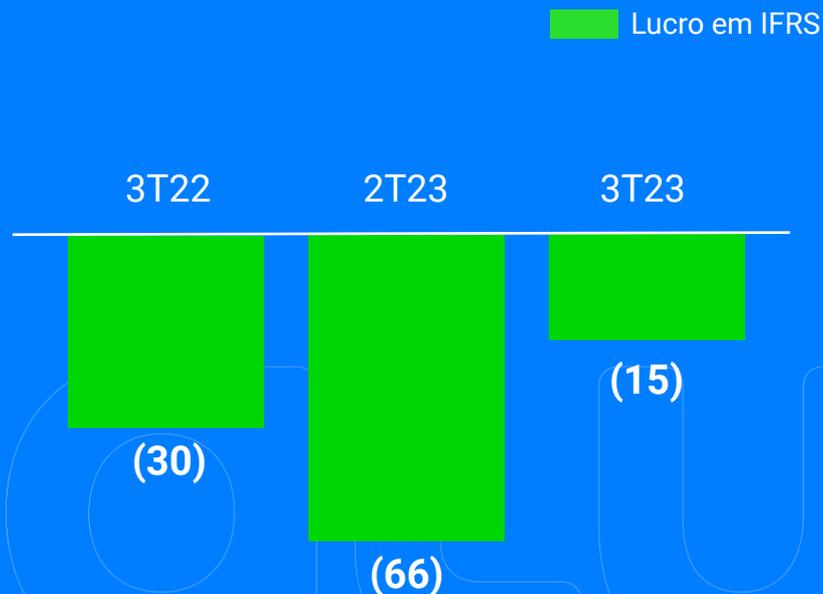
Luizacred

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

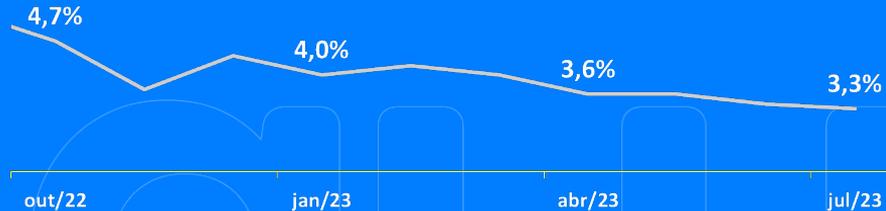
Inadimplência CDC

[% Over30 MOB3]



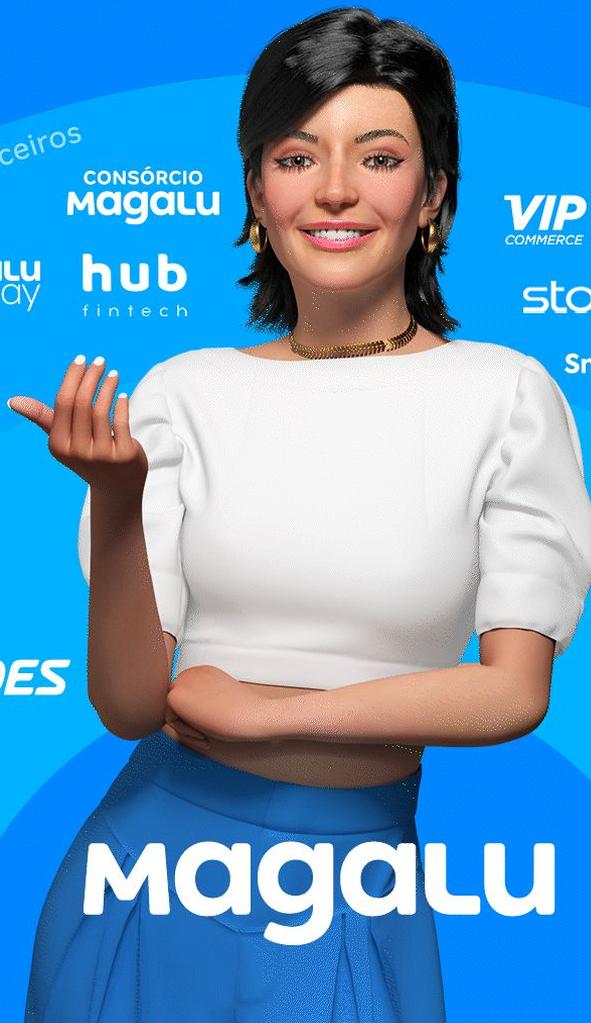
Inadimplência Luizacred

[% Over30 MOB3]



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

Ecosistema Magalu



serviços financeiros

CONSÓRCIO
Magalu

VIP
COMMERCE

maas

magalu
pay

hub
fintech

stoa

com
school

magalu
pagamentos

SmartHint

HUBSALES

LuizaCRED

grand
chef

bit55

Luizaseg

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.