

Teleconferência de Resultados 3T25

07 de Novembro, 2025



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.



Força do Ecossistema: EBITDA em patamares elevados e forte geração de caixa comprovam a disciplina operacional e financeira do Magalu no 3T25

Margem EBITDA Ajustada

7,9%

R\$ 711 milhões no 3T25

Crescimento de 5,2% nas mesmas lojas físicas

Evolução da margem de contribuição dos canais de vendas

Lucro Líquido Ajustado

R\$ 21 Mi

R\$ 173 milhões LTM

Disciplina na gestão de despesas

Expansão das verticais de serviços

Geração de Caixa Operacional

R\$ 535 Mi

R\$ 2,5 bilhões LTM

Caixa Total de R\$7,6 bilhões

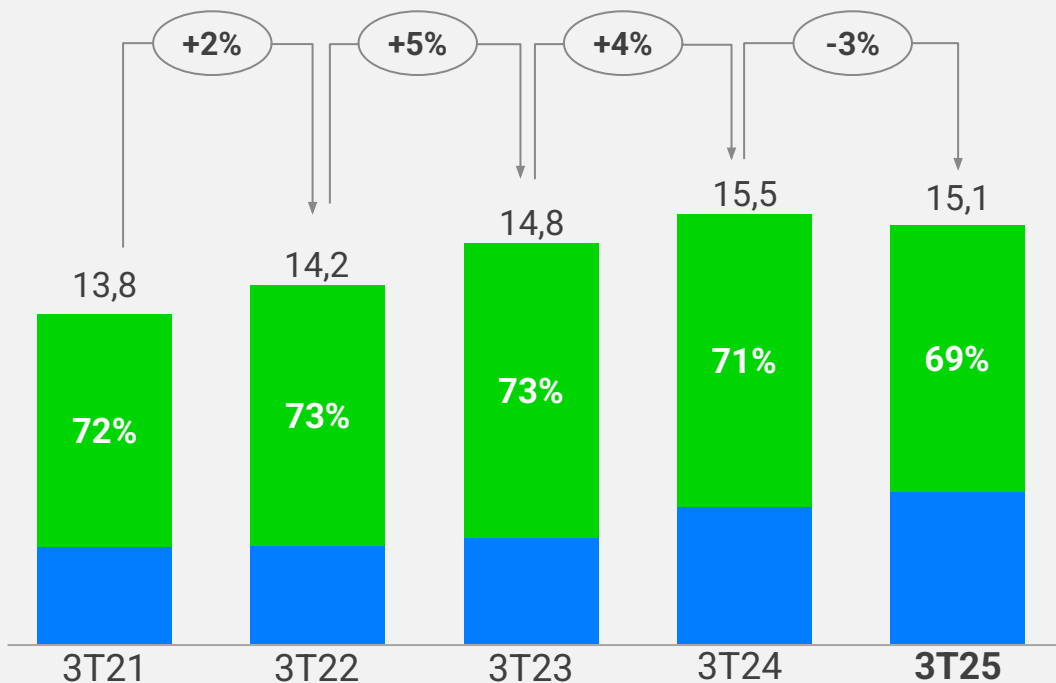
Caixa Líquido de R\$1,6 bilhão

As **Vendas Totais** foram de **R\$15,1 bilhões** no 3T25

Evolução das vendas totais

[Bilhões R\$; %]

Online Lojas



R\$4,7 bilhões

Vendas Lojas Físicas no 3T25

(SSS de 5,2% vs 3T24)

R\$6,4 bilhões

Vendas 1P no 3T25

R\$3,9 bilhões

Vendas 3P no 3T25

Encerramento do ciclo estratégico: Novas fontes de resultados e menor exposição às ciclicidades macroeconômicas. Garantir a rentabilidade independente da taxa de juros.

2016-2020: Digitalização Magalu

1- Inclusão Digital



2- Multi Canalidade



3- Digitalização das Lojas



4- Plataforma Digital de Vendas



5- Cultura Digital



2021-2025: Consolidação do Ecossistema

1- Crescimento do Marketplace



2- Novas Categorias



3- Fintech Magalu



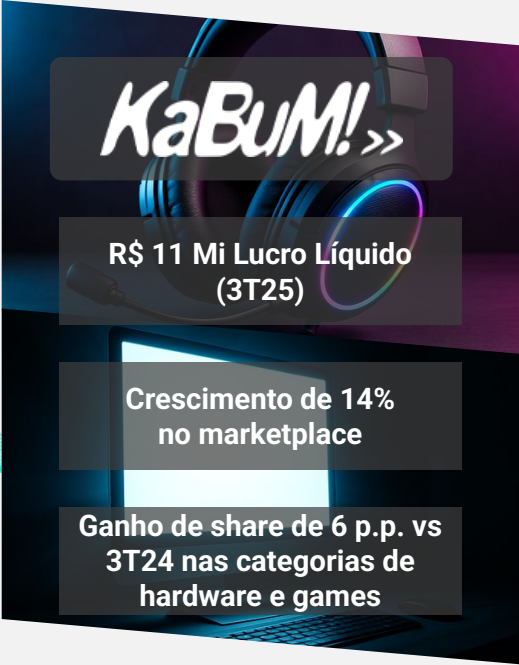
4 - Entrega Mais Rápida



5- Magalu as a Service



Todas as subsidiárias contribuíram para a diversificação e a rentabilidade do nosso Ecossistema

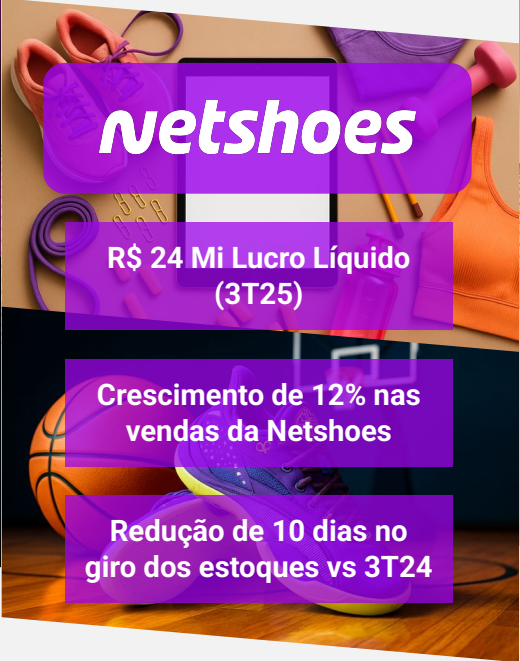


KaBuM!>>

**R\$ 11 Mi Lucro Líquido
(3T25)**

**Crescimento de 14%
no marketplace**

**Ganho de share de 6 p.p. vs
3T24 nas categorias de
hardware e games**



netshoes

**R\$ 24 Mi Lucro Líquido
(3T25)**

**Crescimento de 12% nas
vendas da Netshoes**

**Redução de 10 dias no
giro dos estoques vs 3T24**



ÉPOCA

COSMÉTICOS • PERFUMARIA

**R\$ 3 Mi Lucro Líquido
(3T25)**

**O marketplace já representa
~10% das vendas**

**Aumento de 19% no ticket
médio, com forte diluição nas
despesas logísticas**

Magalupay: Estrutura regulatória completa para escalar serviços financeiros no Ecossistema Magalu



LuizaacRED

+R\$20 bi na
carteira de
cartões crédito

Lucro Líquido:
R\$68 milhões
3T25

CONSÓRCIO
Magalu

+R\$ 10 bi em
ativos sob gestão

Lucro Líquido:
R\$16 milhões
3T25

magalu
pay IP

Conta Digital,
Adquirência e
Seguros

magalu
pay IF

CDC (Buy Now,
Pay Later),
Empréstimos e
Investimentos

Magalu**pay**

Magalog: expansão estratégica da base de clientes externos



Liderança e Expansão

No 3T25, o Magalog realizou mais de 5,5 Mi entregas para as empresas fora do ecossistema, totalizando 14 Mi de pedidos entregues em 2025.

Novos Clientes no Trimestre



AREZZO
& CO

INSIDER

C&A

L'OCITANE
EX PROVENCE

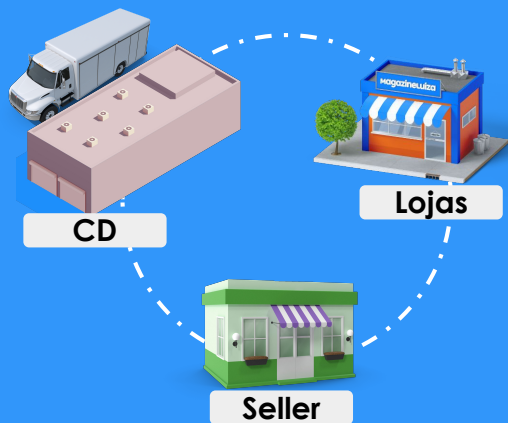
Reconhecimento

Vencedor do prêmio de maior relevância para o segmento logístico, o *nstech Logistics Advantage 2025* na categoria nível de serviço.



Fulfillment Multicanal : conectando o Marketplace aos nossos CDS e lojas.

Integração do fulfillment
com Marketplace otimiza
os serviços da Magalog



Índice de Conversão

Taxa média de Conversão

2x
maior

Entregas mais rápidas

Tempo médio de entrega

40%
menor

Custos menores

Valor médio de entrega

20%
menor



28% dos Pedidos 3P
(vs 24% no 3T24)



+26% número de Sellers
(vs 3T24)



Nível de Serviço 95%



10 CDs

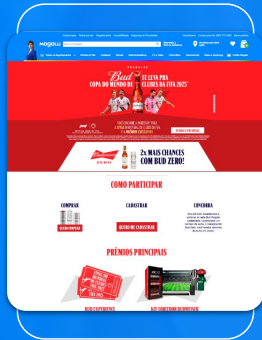
Magalu Ads avança com a monetização da forte audiência do Ecossistema Magalu

MAGALU ADS



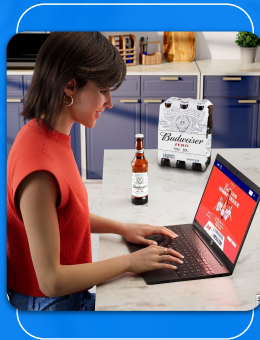
In-store

Em todas as lojas



Display

Mídia de alta visibilidade



Lu

Comprando e se
cadastrando



CRM

Estratégia
direcionada



Inovações em Formato:
Crescimento dos anúncios em vídeo e o lançamento do "Marcas Patrocinadas"



Crescimento da receita em 69% no 3T25



Diferencial Multicanal: 20 mil TVs de exposição nas lojas estão disponíveis para anúncios



Forte crescimento da base de anunciantes: +113% (Grandes Marcas) e +44% (Sellers)

Magalu Cloud: A primeira cloud brasileira com escala global



WORKLOADS

50% dos workloads do Magalu já migrados para a cloud própria.



CLIENTES

1.077 clientes já estão utilizando a Magalu Cloud.



CERTIFICAÇÃO

Certificação ISO/IEC 27001:2022 (Sistema de Gestão de Segurança da Informação – SGSI), reforçando o compromisso com os mais altos padrões de segurança da informação.

O futuro do varejo digital chegou — WhatsApp da Lu, a primeira experiência completa de AI Commerce do mundo

Plataforma de AI Commerce

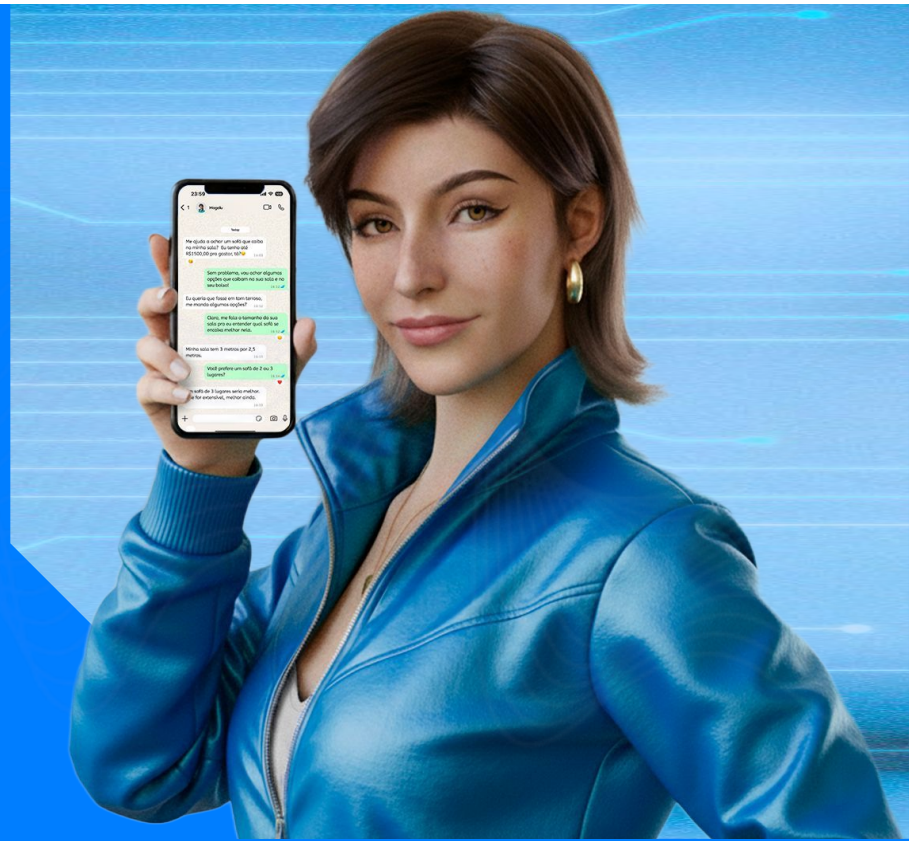
A Lu, maior influenciadora digital do mundo, guia o cliente de forma autônoma em toda a jornada de compra

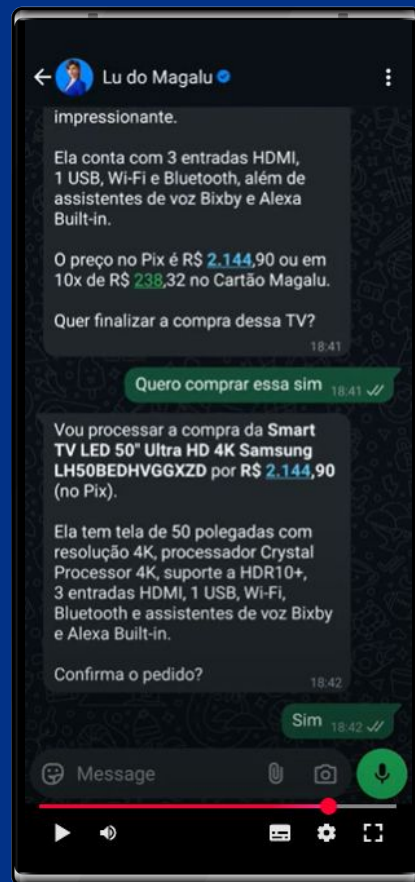
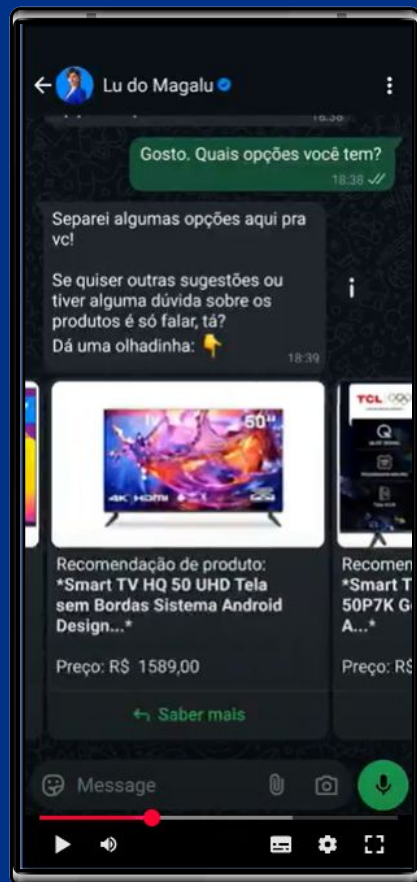
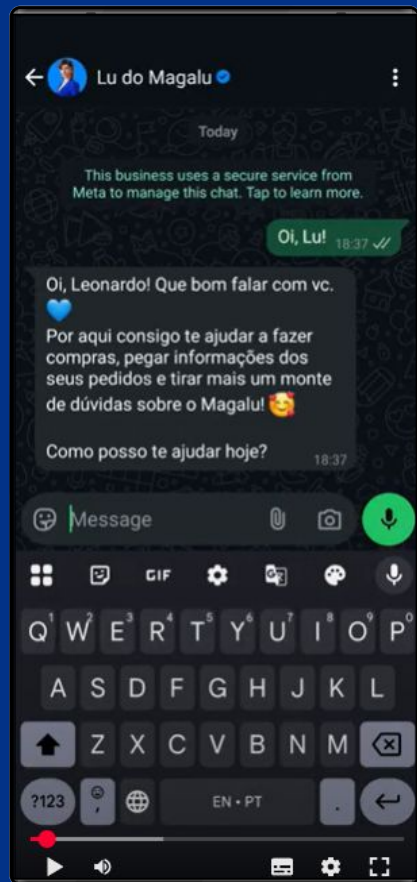
Interação Natural e Multimodal

A Lu compreende as necessidades do cliente via texto, voz ou imagens para oferecer as melhores opções de produtos

Experiência 100% no WhatsApp

Toda a jornada, incluindo a escolha do produto, o pagamento (PIX ou cartão) e o acompanhamento da entrega, é concluída integralmente dentro do aplicativo





WhatsApp da Lu



CONVERSÃO DE
VENDAS

+3x
maior vs
app

EXCELENTE
NPS

90

MEIO DE
PAGAMENTO

68%
PIX

32%
Cartão

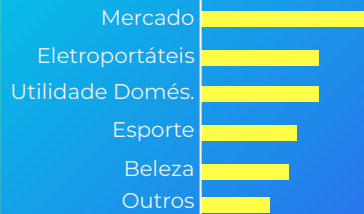
MIX DE
CANAIS

54%
3P

46%
1P



DIVERSIFICAÇÃO DAS
CATEGORIAS



Obs: dados extraídos na semana de lançamento do canal de venda

Destaques Financeiros



Destques Financeiros

do 3T25

R\$15,1 Bilhões em Vendas
Totais

R\$711 Milhões EBITDA Ajustado
(7,9% de margem)

5,2% Crescimento nas mesmas lojas físicas

R\$21 Milhões Lucro Líquido Ajustado
(Lucro Líquido Contábil: R\$85 milhões)

R\$11,3 Bilhões em Receita Bruta
(Crescimento de 1,4% vs 3T24)

R\$535 Milhões Geração de Caixa Operacional
(R\$2,5 bi nos últimos doze meses)

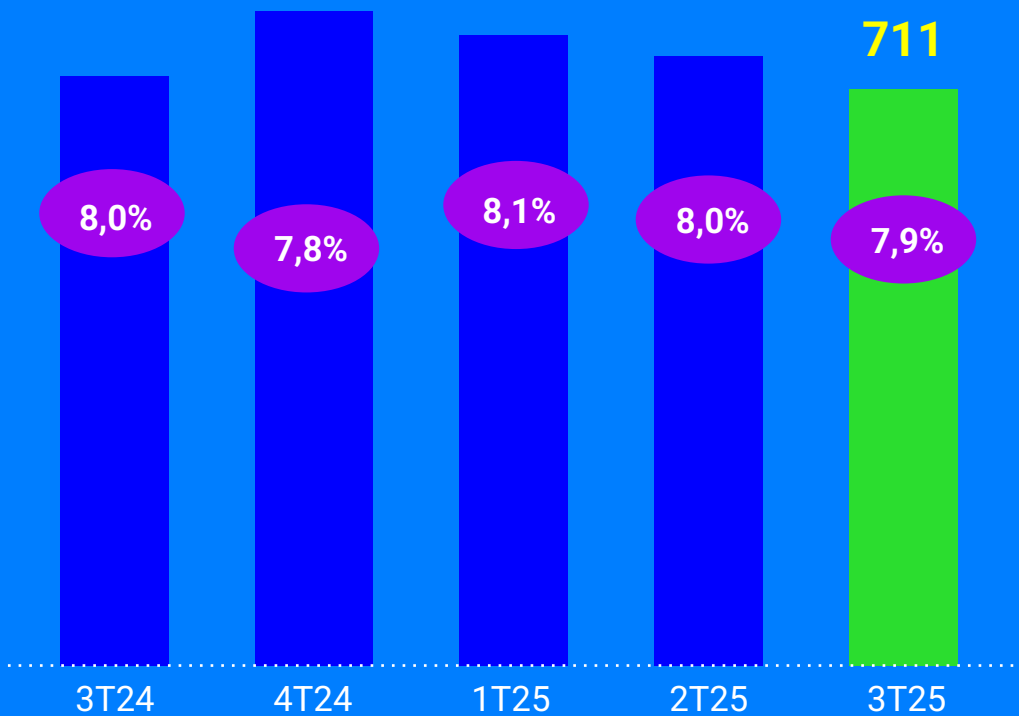
31,5% Margem Bruta
(31,5% no 3T24)

R\$7,6 Bilhões Caixa Total
(R\$1,6 bi Caixa Líquido Ajustado)

No 3T25, o EBITDA ajustado atingiu R\$711 milhões, com 7,9% de margem

EBITDA ajustado

[% da Receita Líquida; Bilhões R\$]



Principais Alavancas



Ganho de market share e rentabilidade nas lojas físicas



Aumento na margem bruta de mercadorias



Aumento de rentabilidade na Luizacred



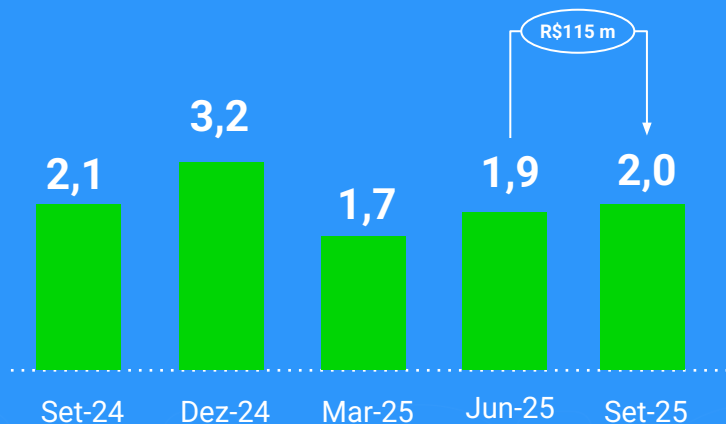
Expansão do fulfillment



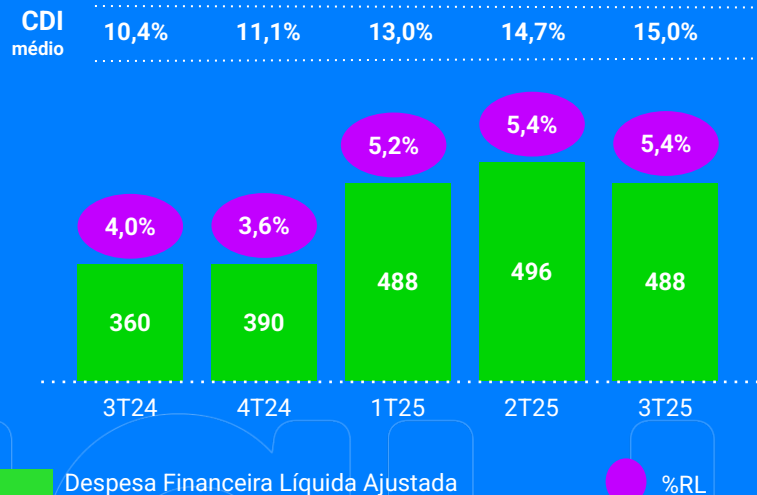
Eficiência operacional e controle de despesas

Variação positiva no capital de giro contribuindo para a geração de caixa no trimestre. Despesas financeiras impactadas pelo aumento nos juros

Capital de Giro Ajustado (Bilhões R\$)



Despesa Financeira Líquida Ajustada (Milhões R\$)



Capital de Giro

Variação de R\$115 milhões, contribuindo para a geração de caixa

Despesas financeiras

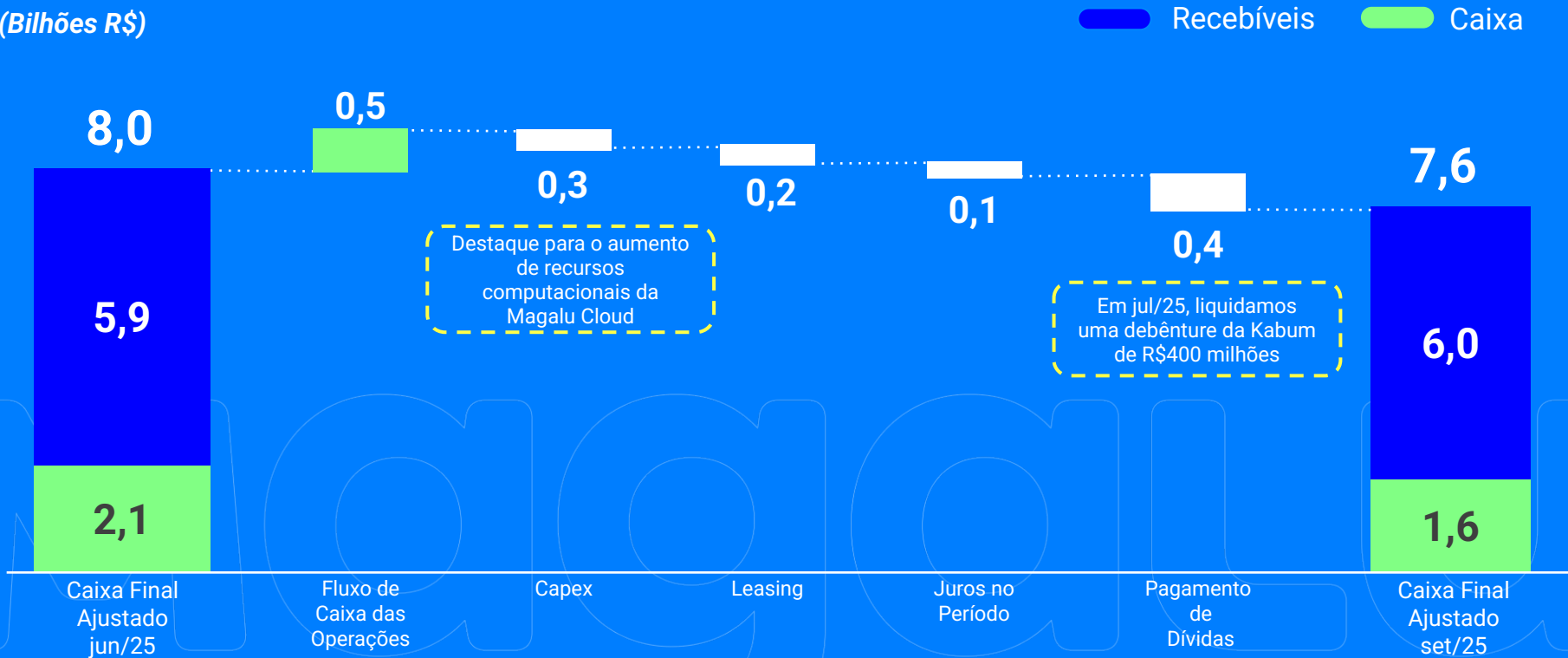
Aumento do CDI de 10,4% no 3T24 para 15,0% no 3T25

Aumento da participação do PIX e do CDC nas vendas, reduzindo as despesas com antecipação de recebíveis

Caixa Total de R\$7,6 bilhões em set/25

Geração de Caixa Operacional de R\$535 milhões no trimestre

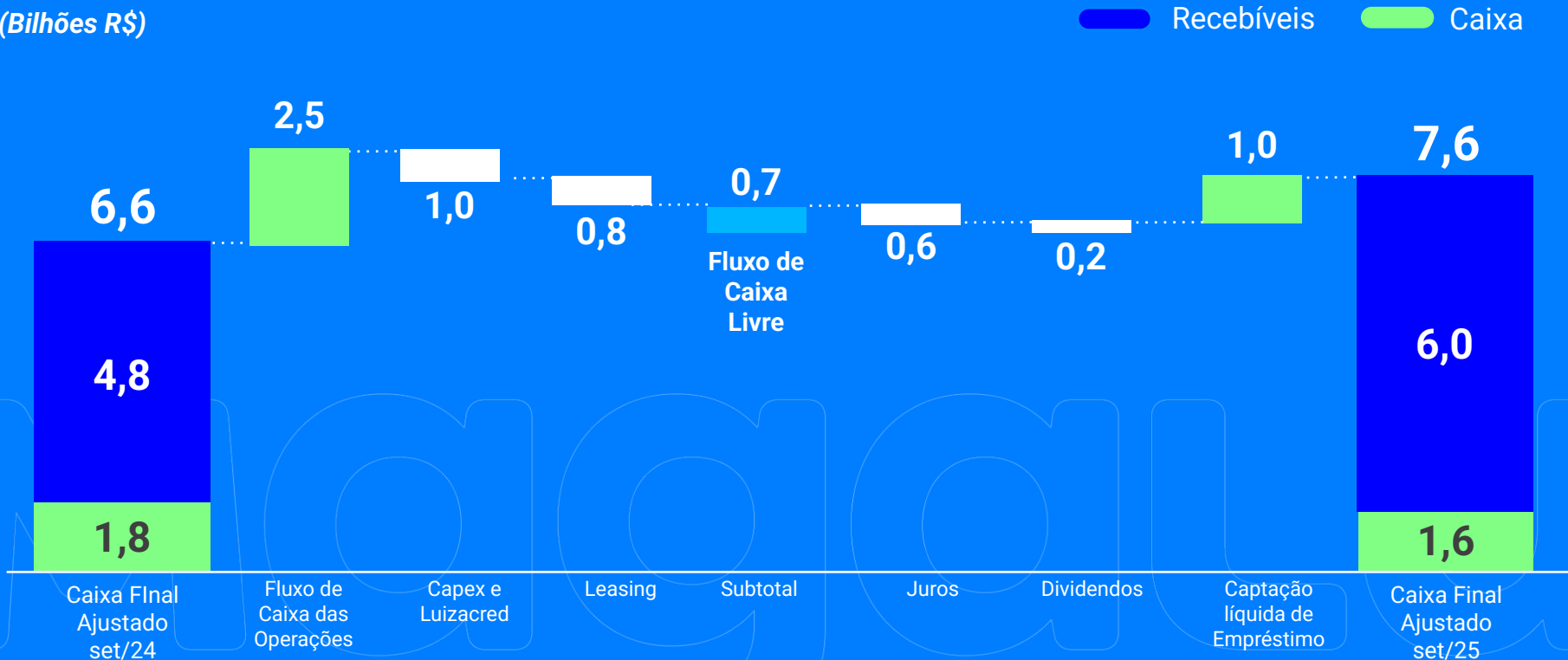
Fluxo de Caixa 3T25
(Bilhões R\$)



Caixa Total de R\$7,6 bilhões em set/25

Geração de Caixa Operacional de R\$2,5 bilhões nos últimos doze meses

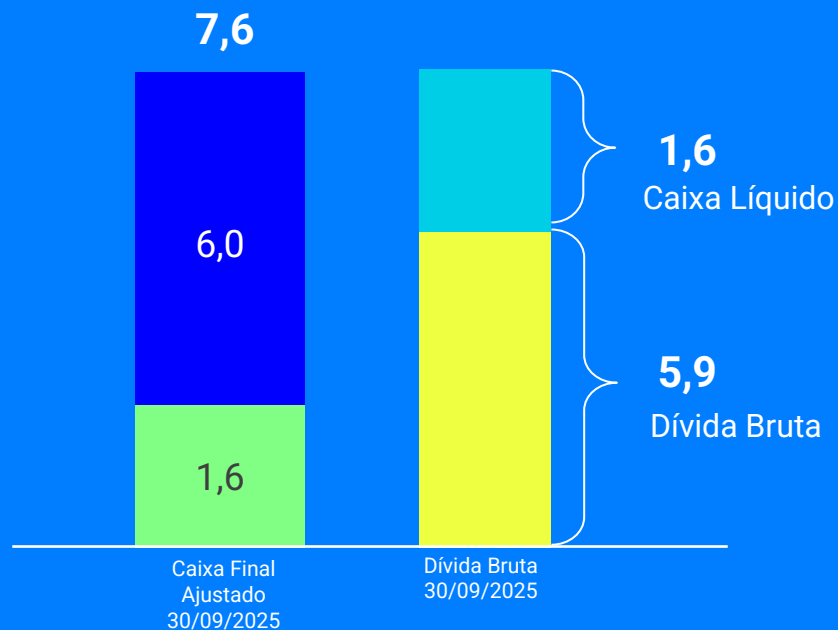
Fluxo de Caixa dos últimos doze meses
(Bilhões R\$)



Encerramos o 3T25 com uma **posição de caixa total de R\$7,6 bilhões** e um **caixa líquido ajustado de R\$1,6 bilhão**, mantendo uma estrutura de capital robusta

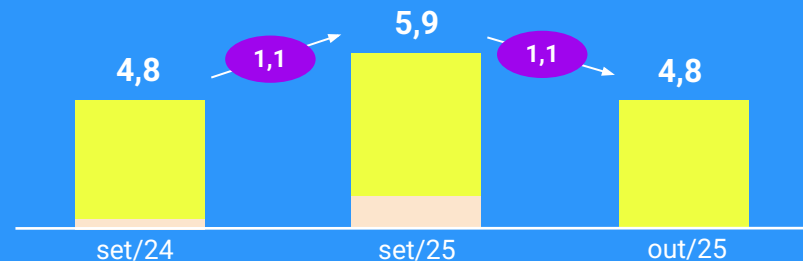
Caixa e Endividamento

(Bilhões R\$)



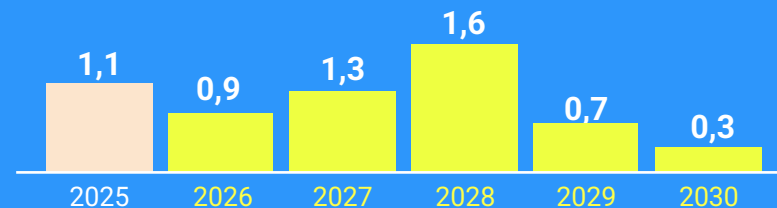
Recebíveis Caixa Curto Prazo Longo Prazo

Endividamento (Bilhões R\$)



- Jul/25: Liquidação de Debênture no valor de R\$400 milhões
- Out/25: Amortização de Debênture no valor de R\$1 bilhão

Cronograma da dívida (Bilhões R\$)



Luizacred

Taxas de inadimplência em patamares historicamente baixos e evolução na rentabilidade

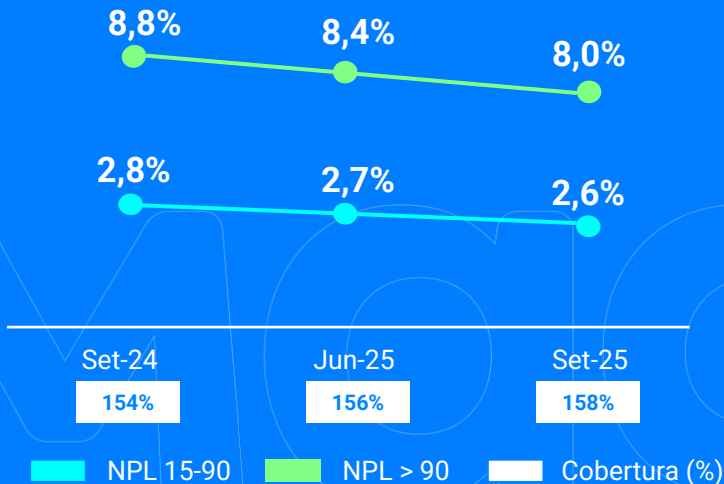
R\$ 19,6 B

Carteira de Crédito
[3T25]

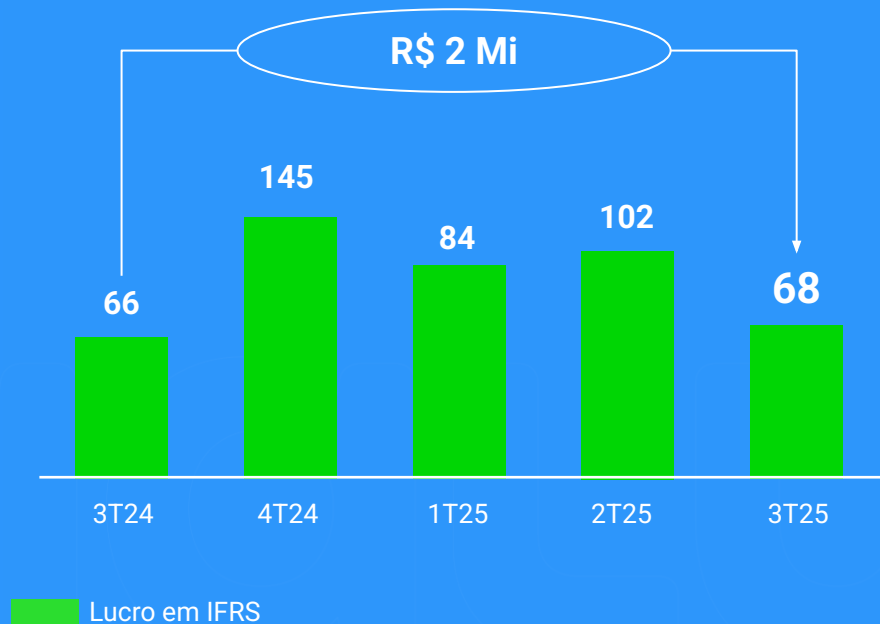
5,9 M

Cartões de Crédito
[3T25]

Abertura da Carteira (%)

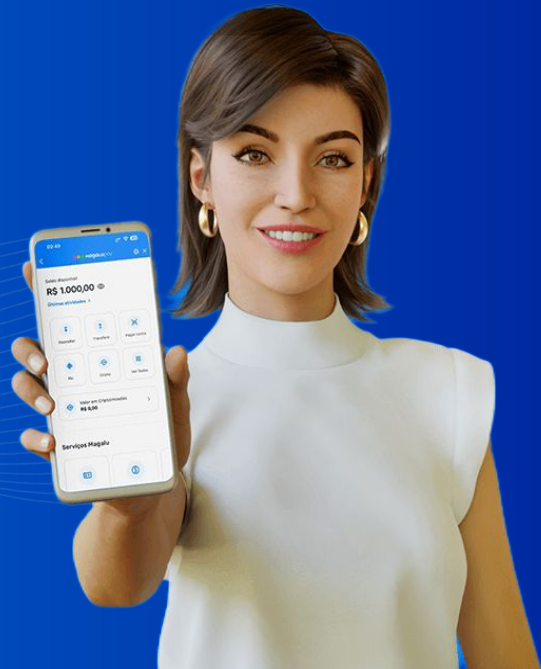


Lucro Líquido [Milhões R\$]



Magalupay SCFI: avança rapidamente: o piloto está ativo em mais de 50 lojas.

Em breve, a carteira de crédito será gerida pela a nova financeira.



G A L E R I A

NOVO PONTO DE ENCONTRO DA CULTURA, DA TECNOLOGIA E DA EXPERIÊNCIA.

Ecosystem Magalu



serviços financeiros

CONSÓRCIO
Magalu

hub
fintech

VIP
COMMERCE

maas

magaluCLOUD

magalu
pagamentos

stoa com
school

LuizaCRED

SmartHint HUB SALES

magalu
bank

grand
chef **bit55**

logística

Magalu
Entregas

Canaltech

conteúdo

SODE
SOLUÇÕES DE ENTREGA

netshoes

KaBum!>>

**STEAL
THE
LOOK**

logbee

ÉPOCA
COSMÉTICOS • PERFUMARIA

aiqfome

ZATTINI

Magalu

estante
virtual

**LOVE
HED**

GFL

Sinclog



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.