

Teleconferência de Resultados 1T25

09 de Maio, 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.

1T25 reforça a solidez do Ecosystema Magalu: aumento nas margens operacionais (aumento de 0,7 p.p. na margem bruta e na margem EBITDA Ajustada), crescimento dos serviços e força do modelo multicanal

Margem Bruta (%)



+0,7 p.p. crescimento da margem bruta: aumento na margem de mercadorias e maior contribuição de serviços como marketplace, ads e seguros

EBITDA Ajustado (Milhões R\$)



+0,7 p.p. crescimento da margem EBITDA ajustada

Lucro líquido de **R\$84 milhões** na Luizacred

R\$11,2 milhões
de Lucro Líquido
Ajustado no 1T25

**6º trimestre consecutivo
de lucro líquido**

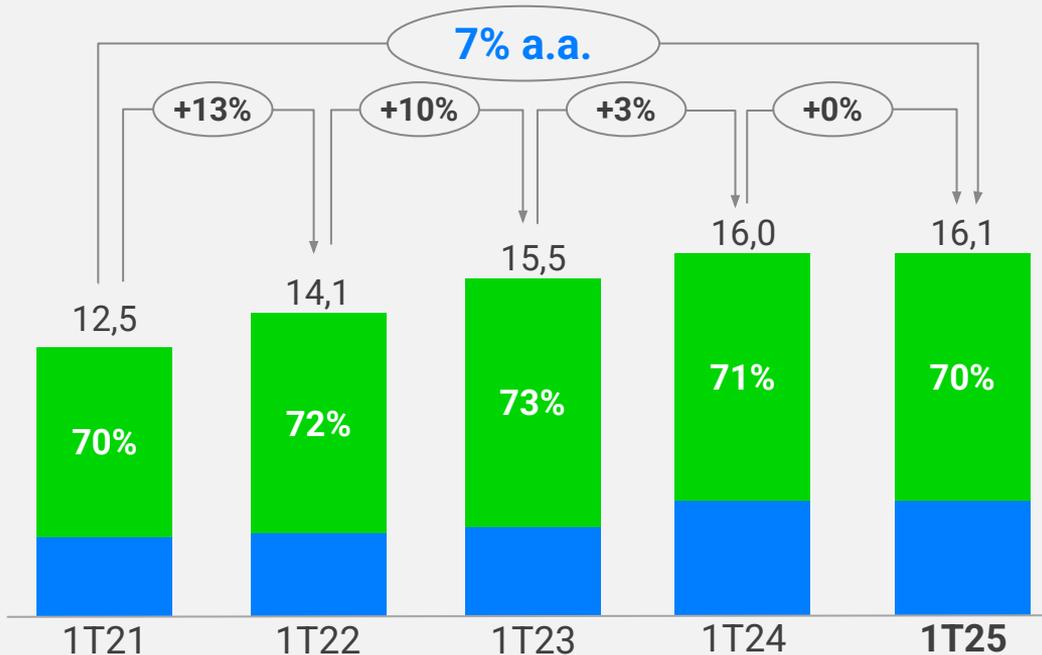


As **Vendas Totais** foram de **R\$16,1 bilhões** no 1T25, com **crescimento médio de 7%** nos últimos 4 anos

Evolução das vendas totais

[Bilhões R\$; %]

Online Lojas



R\$4,9 bilhões

Vendas Lojas Físicas no 1T25

R\$6,6 bilhões

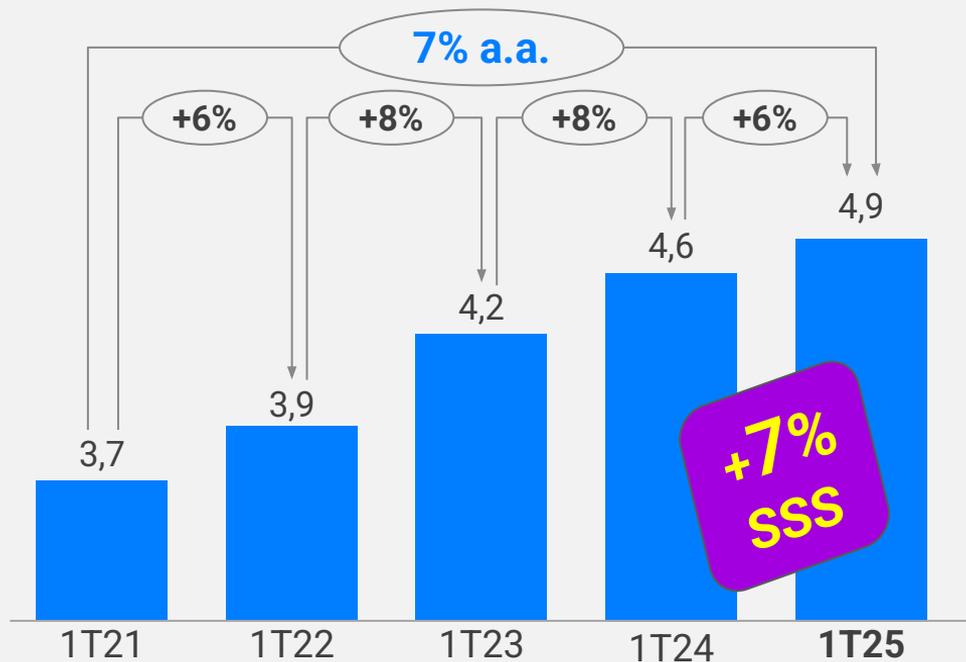
Vendas 1P no 1T25

R\$4,6 bilhões

Vendas 3P no 1T25

As vendas nas Lojas Físicas do Magalu atingiram **R\$ 4,9 bilhões** no 1T25

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



7%

Crescimento nas mesmas lojas
[1T25 - 1T24]

6%

Crescimento das lojas físicas
[1T25 - 1T24]

Ecosistema Magalu em um só lugar: lojas físicas de KaBuM! e Netshoes ampliam presença multicanal

KaBuM! >>

R\$20 Mi

Lucro Líquido (1T25)

Completamos 1 ano de loja física da Kabum



Sucesso no “Monte o Seu” computador gamer
(Crescimento de 33% vs 1T24)

netshoes

R\$6 Mi

Lucro Líquido (1T25)

Inauguração da loja física da Netshoes

O espaço tem 2.000 m² e oferece mais de 18 mil produtos, distribuídos em 1.200 modelos diferentes

O MagaluAds evolui em ritmo acelerado e já contribuiu para o resultado dos primeiros três meses do ano

53% Crescimento da Receita
[1T25 - 1T24]



MAGALU ADS

Iniciativas com Parceiros

Uber



Crescimento
do CTR
(Click-Through
Rate)

Aumento dos
Espaços para
Anúncios

Magalubank: Ampliando a oferta de serviços Financeiros no Magalu, combinando crescimento com rentabilidade e maior conversão de vendas

Lucro Líquido (1T25)

(Milhões R\$)

R\$84 Mi

Luizacred

R\$14 Mi

MagaluPay

R\$12 Mi

Consórcio

R\$110 Mi

Lucro Líquido Total

Estrutura do Magalubank

LuizaCRED

Cartões de
Crédito

NEW

magalu
pay IF

CDC,
Empréstimos e
Investimentos



Ampliará a oferta de produtos
e serviços financeiros, ainda mais
Rentável, Eficiente e Transparente

magalu
pay IP

Conta Digital,
Adquirência e
Seguros

CONSÓRCIO
Magalu

Consórcio



MagaluCloud: A primeira cloud brasileira com escala global



A plataforma de infraestrutura em nuvem que conecta os **clientes** aos **sistemas locais**

Melhores Resultados em Performance e Economia de Custos



40% dos workloads do Magalu já migrados para a Cloud própria



Mais de 400 PME's utilizando MagaluCloud



5 zonas habilitadas em 2 regiões

"Na HeroSpark, pioneira em soluções AWS ECS, estamos entusiasmados em anunciar nossa migração de infraestrutura para a Magalu Cloud. Essa transição estratégica não apenas otimizará nossa performance, como já estamos observando melhorias, mas também resultará em uma significativa redução de custos, estimada em mais de 70%."

Depoimento de um cliente da MagaluCloud

Magalog

Fulfillment Multicanal



24% dos Pedidos 3P
(vs 16% no 1T24)



+4.200 Sellers



Nível de Serviço 95%



10 CDs
Abertura no Rio Grande do Sul

2x

Aumento na conversão de vendas ao utilizar o Fulfillment

Logística Reversa Multicanal

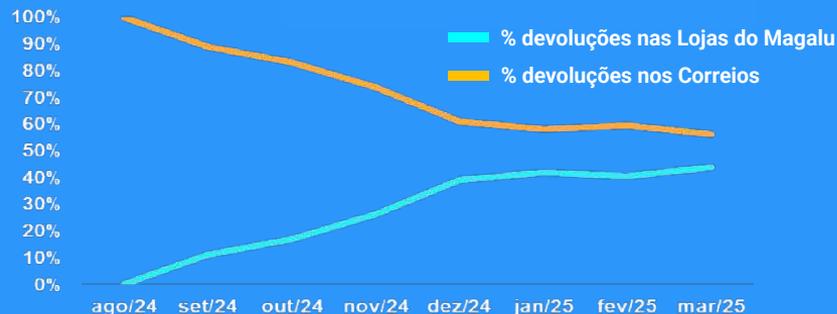


Lojas do Magalu habilitadas para a devolução de pedidos do e-commerce (1P e marketplace)

Em apenas 9 meses:

44%

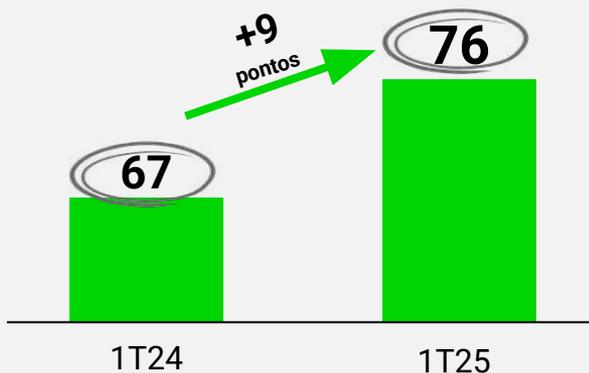
dos clientes já preferem devolver produtos comprados online nas lojas do Magalu ao invés dos Correios



Encanta Magalu

Expressivo aumento do NPS, com evolução em todos os canais.

NPS Consolidado - 1T25



1P

81

+6p.p.

Lojas

83

+4p.p.

3P

69

+10p.p.



Busca mais assertiva



Evolução na reputação do Seller



Novas opções de pagamento



94% de Nível de Serviço



Redução no prazo de estorno



Aumento no Autosserviço

Converte Magalu: transformando visitas em transações

O foco este ano é **umentar a conversão de visitantes em compras**, otimizando cada etapa do processo para melhorar a experiência do cliente

Fatores de Aumento de Conversão



Preço



Prazo de Entrega



Experiência de Navegação



Opções de Pagamento

Visitas gerais

Visitas Página de Produto

Adição à sacola

Conversão de Checkout

Conversão

Estrutura organizacional: Vice-presidência de Plataformas e nova liderança para o MagaluBank



Nova Estrutura Organizacional

Unificação de tecnologia e canais digitais em uma única Vice-Presidência



Liderança Estratégica

André Fatala assume a VP de Plataformas com foco na evolução do Magalu como Plataforma



Reforço de Marketplace

Ricardo Garrido chega para liderar o time de Marketplace



VP de Plataformas
André Fatala



Diretor de Marketplace
Ricardo Garrido



Nova Liderança MagaluBank

Jörg Friedemann assume como **Presidente Executivo do Magalubank**, liderando a operação de produtos e serviços financeiros do Magalu, com a oportunidade de ampliar sua participação online



Presidente Executivo do MagaluBank
Jörg Friedemann

Destques Financeiros



magalu

magalu

Destques Financeiros do 1T25

R\$16,1 Bilhões em Vendas Totais
(0,2% de crescimento)

R\$759 Milhões EBITDA Ajustado
(8,1% de margem)

7% Crescimento nas mesmas lojas físicas
(6% Crescimento total nas lojas)

R\$11,2 Milhões Lucro Líquido Ajustado
(Lucro contábil de R\$12,8 milhões)

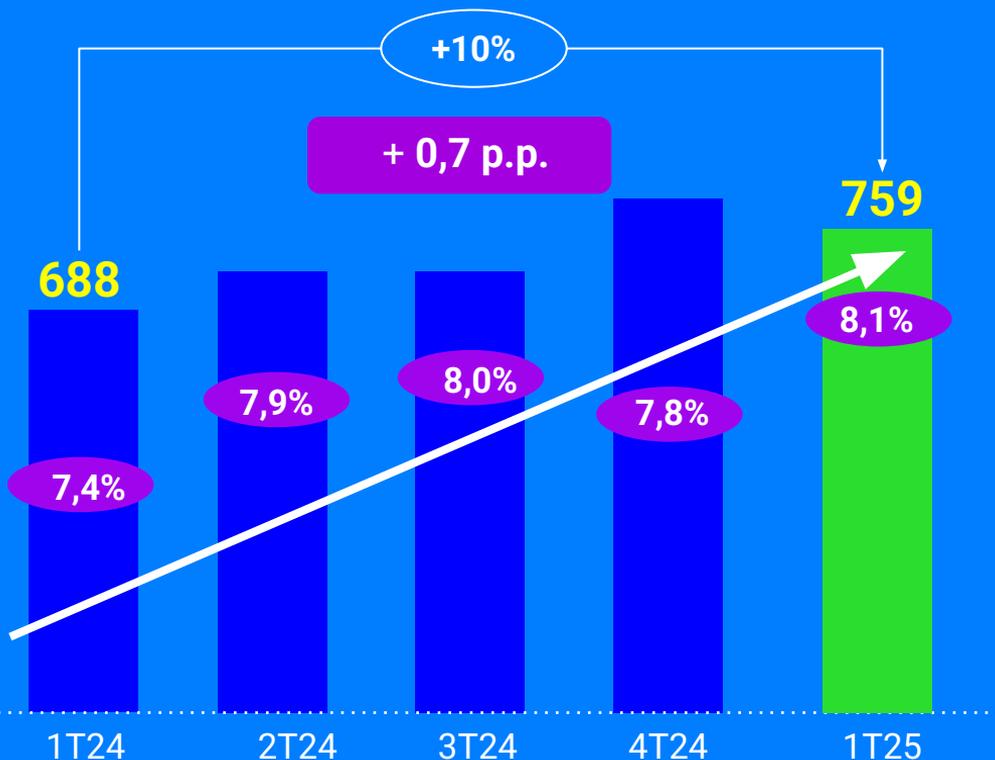
30,6% Margem Bruta
(vs 29,9% de margem no 1T24)

R\$ 6,7 Bilhões Caixa Total
(R\$2,1 bi Caixa Líquido Ajustado)

No 1T25, o EBITDA ajustado atingiu R\$759 milhões, com 8,1% de margem

EBITDA ajustado

[% da Receita Líquida; Bilhões R\$]



Principais Alavancas



Crescimento na receita de serviços

- Marketplace
- Ads
- Seguros



Aumento na margem de mercadorias



Expansão do fulfillment



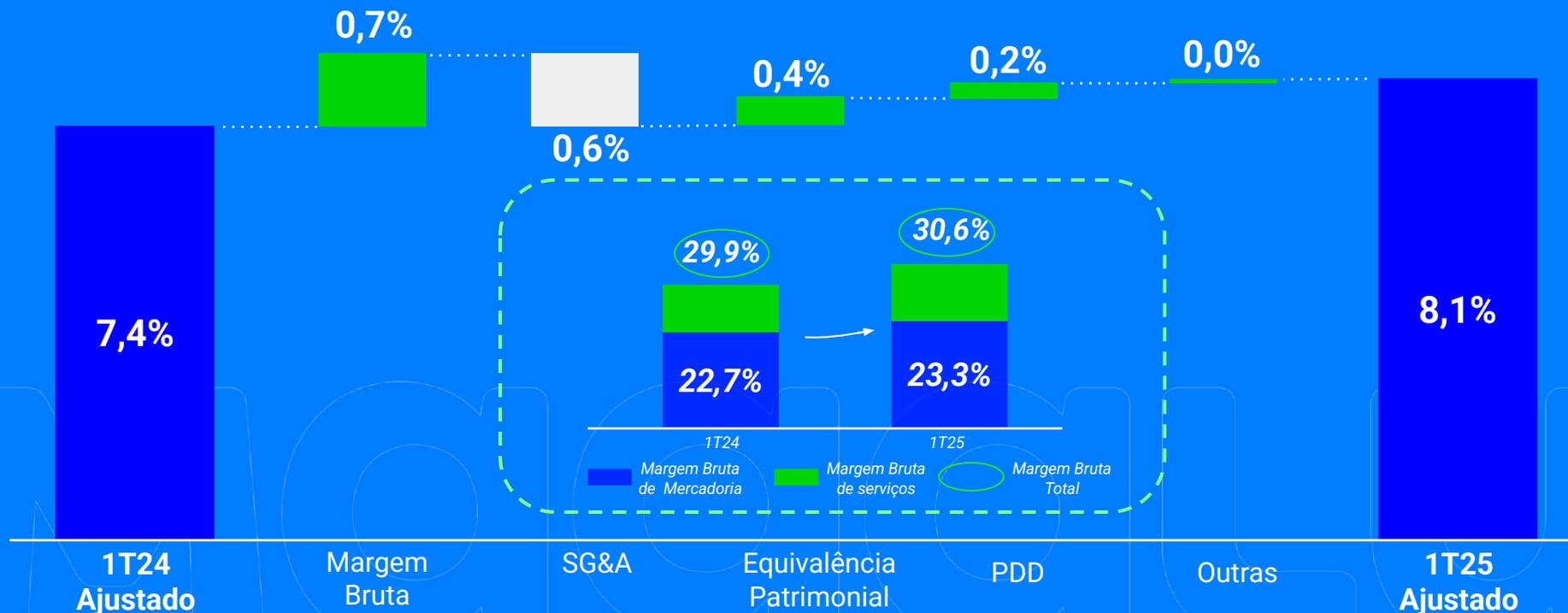
Ganho de market share e rentabilidade nas lojas físicas



Aumento de rentabilidade na Luizacred

Consistente evolução da Margem EBITDA Ajustada

Aumento 0,7 p.p. na margem EBITDA ajustada, com expansão na margem bruta e na equivalência patrimonial

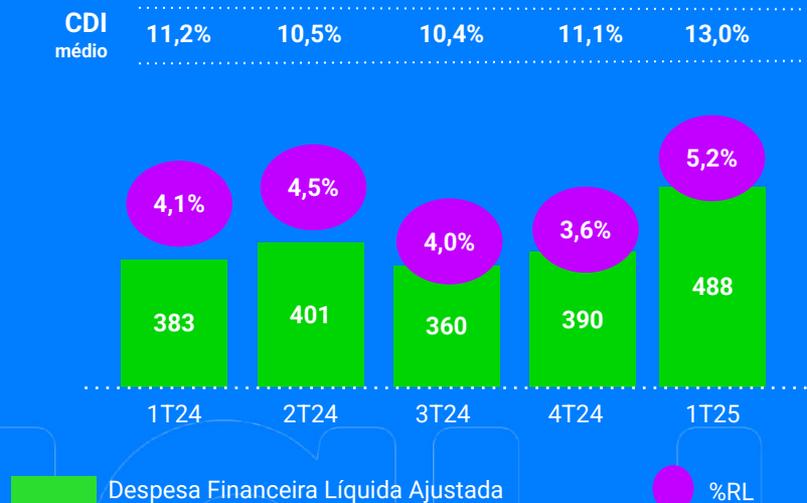


No capital de giro, destaque para a queda nos estoques e na monetização de impostos. Despesas financeiras impactadas pela inversão da curva juros em comparação ao 1T24

Capital de Giro Ajustado (Bilhões R\$)



Despesa Financeira Líquida Ajustada (Milhões R\$)



Capital de Giro

Influenciado, principalmente, pela sazonalidade do varejo

Redução do saldo de impostos a recuperar no longo prazo de **R\$564 milhões** nos últimos doze meses

Redução do saldo total de impostos a recuperar em **R\$201 milhões** no 1T25

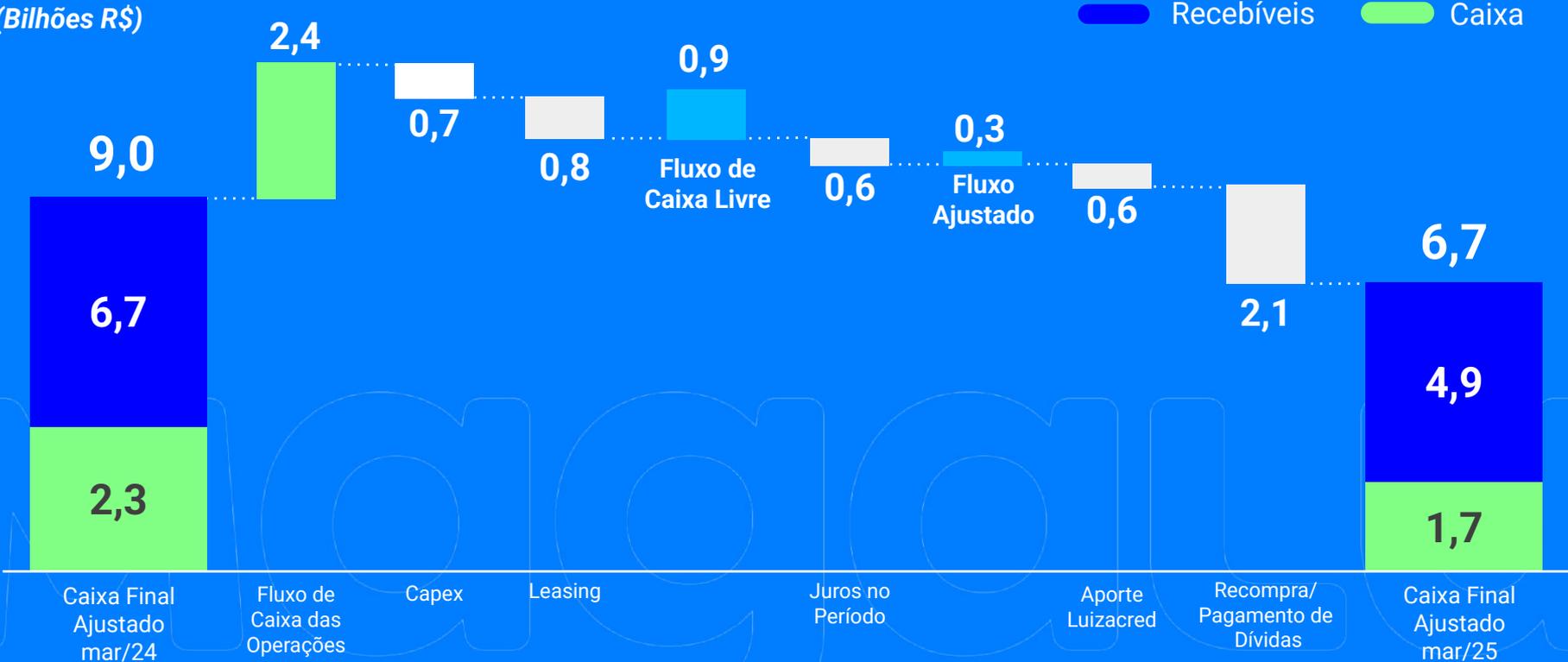
Despesas financeiras

Impacto da inversão na curva de juros futuros, que passou de 11% no 1T24 para 14% no 1T25

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

Geração de Caixa Operacional de R\$2,4 bilhões nos últimos doze meses

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



Captação de recursos com o IFC (International Finance Corporation), instituição do Banco Mundial

uma



\$130 milhões

Operação *clean* (sem garantias)

Prazo total de 5 anos, incluindo 2 anos de carência



Primeira transação com o IFC,
reconhecido por financiar projetos
sustentáveis do setor privado



Recursos serão utilizados para
investimentos em tecnologia



Primeira emissão do Magalu com
indicadores de sustentabilidade

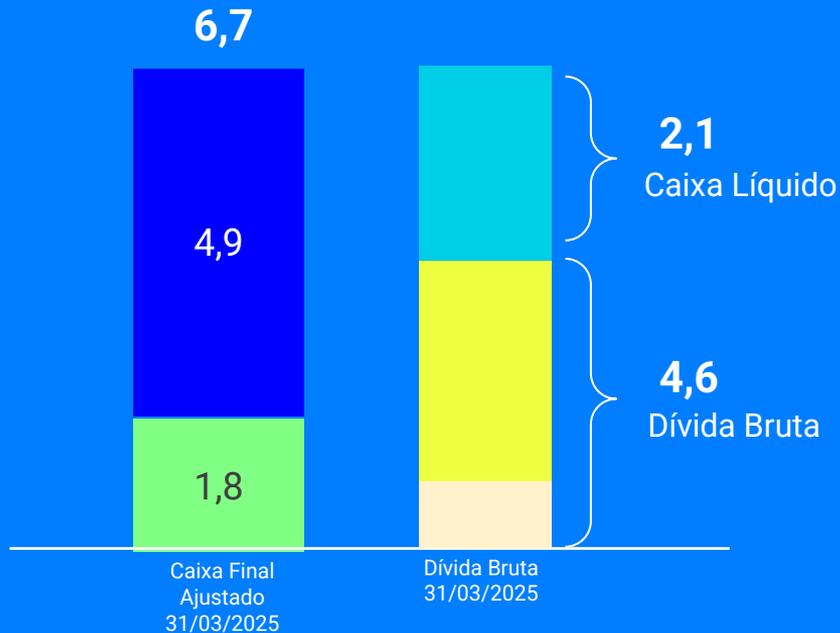


Aumento de liquidez e otimização
da nossa estrutura de capital

Finalizamos o 1T25 com **um caixa líquido de R\$2,1 bilhões**, e realizamos captações relevantes que reforçam ainda mais a nossa estrutura de capital

Caixa e Endividamento

(Bilhões R\$)



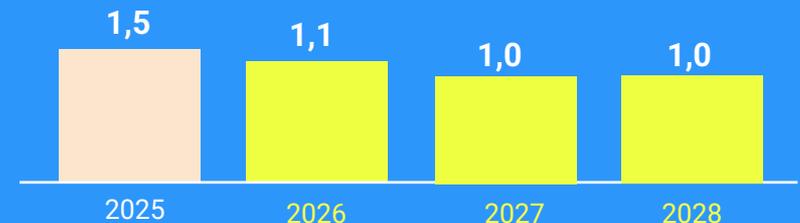
Recebíveis Caixa Curto Prazo Longo Prazo

Endividamento (Bilhões R\$)



- Abr/25: 13ª Emissão de Debêntures no valor de R\$1,0 bilhão
- Abr/25: Contrato de Financiamento IFC no valor de U\$130 milhões

Cronograma da dívida (Bilhões R\$)



→ Alongamento da dívida

Luizacred

Taxas de inadimplência baixas e significativa evolução na rentabilidade, com ROE anualizado atingindo 17% no 1T25

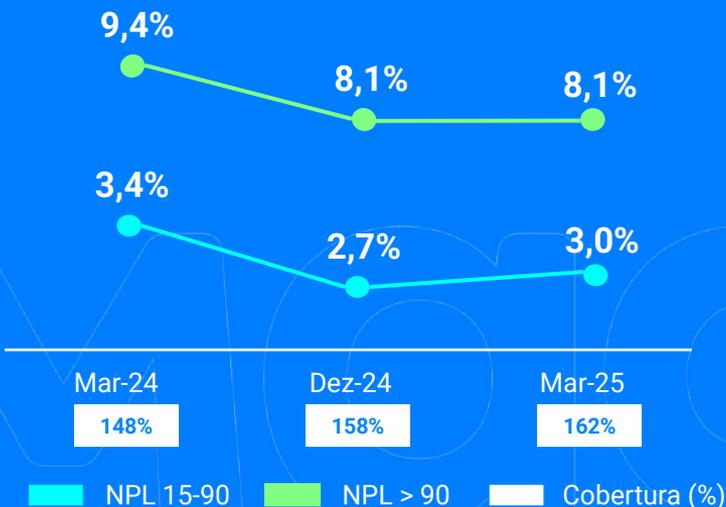
R\$ 19,9 B

Carteira de Crédito
[1T25]

6,1 M

Cartões de Crédito
[1T25]

Abertura da Carteira (%)



Lucro Líquido [Milhões R\$]



Ecosystem Magalu



serviços financeiros

CONSÓRCIO
Magalu

VIP
COMMERCE

mag

Magalu
pagamentos

hub
fintech

MagaluCLOUD

stoa com school

LuizaCRED

SmartHint HUB SALES

Magalu
bank

grand chef bit55

logística **Magalu**
Entregas

Canaltech

conteúdo

SODE

netshoes

KaBum! >>

STEAL
THE
LOOK

logbee

ÉPOCA
COSMÉTICOS · PERFUMARIA

aiqfome

GFL

ZATTINI

Magalu

estante
virtual

LOVE
THE
NEW

Sinclog

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.