

## 4T23: lucro líquido recorrente de R\$102 milhões com maior margem EBITDA dos últimos três anos. Geração de caixa operacional de R\$1,5 bilhão e posição de Caixa Total de R\$9,1 bilhões.

O 4T23 foi o trimestre da virada para o Magalu. A margem bruta atingiu 30,3%, crescendo de 2,5 p.p. comparada ao 4T22, impulsionada pelo repasse do DIFAL (concluído no 3T23), pelo sucesso das campanhas comerciais, incluindo a Black Friday mais rentável da nossa história e pelo crescimento da receita de serviços. A margem EBITDA atingiu 7,2%, um aumento de 1,5 p.p. em relação ao ano anterior. O Magalu conseguiu melhorias operacionais em todos os canais de vendas, enquanto as despesas financeiras foram 20% menores, representando 4% da receita líquida. Como resultado, o Magalu registrou um lucro líquido recorrente de 102 milhões de reais no trimestre.

As vendas totais do Magalu atingiram R\$18 bilhões no 4T23, estáveis em relação ao 4T22. Nos últimos quatro anos, o crescimento médio anual foi de 19%. Em 2023, as vendas totais foram de R\$63 bilhões, apresentando um crescimento de 5% comparado a 2022.

Nas lojas físicas, as vendas atingiram R\$5 bilhões no trimestre, um aumento de 4% em comparação com o 4T22, apesar da forte base de comparação do período da Copa do Mundo em 2022. Além disso, o Magalu expandiu sua participação de mercado em 1,2 p.p no trimestre. Em 2023, as vendas nas lojas totalizaram mais de R\$17 bilhões, com crescimento de 4% em relação a 2022.

O e-commerce atingiu R\$13 bilhões em vendas no trimestre, mantendo-se praticamente estável em relação ao 4T22, enquanto o mercado online brasileiro registrou uma redução de 10% no mesmo período (Neotrust). O crescimento médio anual do e-commerce do Magalu foi de 31% nos últimos quatro anos. Em 2023, as vendas do e-commerce totalizaram R\$46 bilhões, com crescimento de 5% em relação a 2022.

As vendas do marketplace superaram R\$5 bilhões em um único trimestre, um crescimento de 10% comparado ao mesmo período do ano anterior. Nos últimos quatro anos, o marketplace do Magalu apresentou um crescimento médio anual de 45%. Em 2023, as vendas do marketplace chegaram a R\$18 bilhões, crescendo 17% quando comparadas a 2022 e consolidando-se como o segundo maior canal de vendas, atingindo praticamente 30% das vendas totais do Magalu.

As receitas geradas pelos serviços do marketplace aumentaram 26% no trimestre. O nosso marketplace já é lucrativo e quanto mais ele cresce, mais contribui para a rentabilidade do ecossistema.

O marketplace do Magalu atingiu um total de 340 mil sellers, um aumento de 80 mil parceiros ao longo de 2023. Atualmente, contamos com um catálogo composto por mais de 128 milhões de ofertas disponíveis para venda, em comparação com os 91 milhões de ofertas disponíveis há um ano.

Estamos ampliando continuamente nossa logística e a integração multicanal para os sellers do nosso marketplace. Atualmente, o Fulfillment responde por 15% dos pedidos do marketplace, comparado a apenas 2% no início de 2023. Mais de 2.800 sellers estão usufruindo dos benefícios da escala e eficiência do modelo multicanal.

No MagaluAds, a receita vinda da plataforma de produtos patrocinados cresceu 70% no 4T23 em relação ao 4T22. Por meio de serviços de publicidade como display, projetos especiais e produtos patrocinados, vamos ampliar cada vez mais a visibilidade dos sortimentos dos fornecedores e sellers nos nossos canais de vendas.

A geração de caixa operacional foi de R\$1,5 bilhão no trimestre. O Magalu encerrou o ano com uma posição de caixa total de mais R\$ 9 bilhões, aumentando em R\$1 bilhão em relação ao fechamento de set/23. Com isso, o caixa líquido total do Magalu ao término do ano alcançou R\$1,7 bilhão.

A Fintech do Magalu atingiu R\$27 bilhões em TPV, um crescimento de 6%. Um dos destaques foi o crescimento de 17% no volume de pagamentos para sellers e nas contas digitais MagaluPay. Em cartão de crédito, o faturamento atingiu mais de R\$15 bilhões no 4T23 -- são 7 milhões cartões de crédito emitidos e R\$20 bilhões em carteira de crédito. Destaque para a queda sequencial nas taxas de inadimplência e a retomada também no lucro líquido da Luizacred.



MGLU3: R\$ 2,10 por ação  
Total de Ações: 6.748.926.848  
Valor de Mercado: R\$ 14,2 bilhões



Teleconferência  
19 de março de 2024 (terça-feira)  
09:00 (Brasília) / 08:00 (EUA - EST)  
[Link para a teleconferência](#)



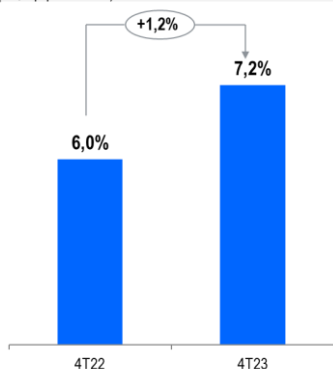
Relações com Investidores  
Tel. +55 11 3504-2727  
[www.magazineluiza.com.br/ri](http://www.magazineluiza.com.br/ri)  
[ri@magazineluiza.com.br](mailto:ri@magazineluiza.com.br)

**MENSAGEM DA DIRETORIA**

Para o Magalu, o quarto trimestre de 2023 marca um momento de virada. Durante os dois últimos anos, toda a companhia se engajou para garantir o aumento das margens e a volta do lucro aos nossos resultados. Nesse período, nosso discurso sempre foi o foco na linha final – porque o lucro é, no final do dia, o oxigênio que garante a perenidade e o sucesso no longo prazo de qualquer negócio. Adaptamos nossa operação a um cenário prolongado de juros altos, com efeitos deletérios sobre o setor de varejo – sobretudo o de bens discricionários. Prometemos voltar ao nosso normal: ser uma empresa que cresce, sim, mas com margem e geração de caixa. Promessa cumprida. No quarto trimestre do ano passado, registramos a maior margem Ebitda – 7,2% – desde 2019, com resultado líquido positivo.

Margem EBITDA Ajustada

Margem EBITDA Ajustada de 7,2% no 4T23 (+1,2 p.p vs 4T22).



Esse número veio acompanhado de outros, que demonstram a solidez do nosso resultado. A margem Ebitda foi 1,2 ponto percentual superior na comparação anual. Ao mesmo tempo em que evoluímos nosso resultado operacional em todos os nossos canais de venda, reduzimos em mais de 20% as despesas financeiras. No quarto trimestre, elas representaram 4% da receita líquida total. Graças a essa conjunção de fatores, o Magalu apresentou, no último trimestre do ano, um lucro líquido recorrente de 102 milhões de reais.

No período, a operação gerou 1,5 bilhão de reais de caixa. Fechamos o ano com uma posição de caixa total de 9,1 bilhões de reais e reforçamos ainda mais nossa estrutura de capital. Ao final de 2023, o caixa líquido do Magalu, ou seja, deduzindo o endividamento, atingiu 1,7 bilhão

de reais.

**63 bilhões de reais em vendas em 2023. 18 bilhões no 4T23**

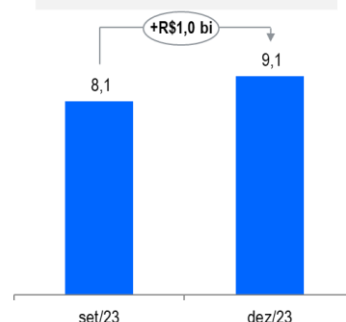
O Magalu é hoje a segunda maior empresa de e-commerce do Brasil. É também líder absoluta no varejo de eletroeletrônicos, segmento no qual continua a ganhar participação de mercado. Em 2023, o ganho foi de 1,7 ponto percentual. Trata-se de uma companhia de 63 bilhões de reais em vendas totais em 2023, crescimento de 5% na comparação anual. O crescimento – mesmo em um período de, como mencionamos anteriormente, foco prioritário na rentabilidade – se deu em todos os canais.

Nas lojas físicas, já na sua concepção que une geração de receita, agência de serviços e hub logístico, as vendas foram de 17 bilhões de reais no ano, avanço de 4% em relação a 2022. No quarto trimestre, as 1.286 lojas físicas do Magalu venderam 5 bilhões de reais, um aumento de 4% na comparação com o mesmo período do ano passado, quando ocorreu a Copa do Mundo de Futebol, um evento que tradicionalmente tem impacto muito positivo para o mercado de eletroeletrônicos.

As vendas online, por sua vez, atingiram 46 bilhões de reais no ano. Isso representou um crescimento de 5% sobre 2022. O e-commerce de estoque próprio (1P) contribuiu com 28 bilhões de reais para esse total e apresentou um significativo aumento de margem ao longo do ano, resultado do repasse do Difal (concluído no terceiro trimestre) e do direcionamento das campanhas comerciais que, por exemplo, levaram à realização da Black Friday mais rentável da história da empresa. Vale ressaltar que, em 2023, tivemos um aumento de mais de 1,2 bilhão de reais em impostos pagos referente ao Difal.

Posição de Caixa Total Ajustado  
[em R\$ Bilhões ]

Forte Geração de Caixa:  
Aumento de R\$1,0 bilhão na posição de caixa total ajustado no trimestre



O marketplace continua a ser o grande motor de crescimento do Magalu. As vendas de produtos de sellers (3P) superaram 18 bilhões de reais em 2023. Trata-se de um crescimento anual de 17%. Em apenas seis anos, o marketplace se tornou o segundo maior canal de vendas da companhia, à frente das lojas físicas. Hoje, cerca de 30% de tudo o que é vendido pelo Magalu tem origem nos sellers. Melhor: o marketplace é o canal que apresenta as maiores oportunidades de expansão do GMV, das receitas com serviços oferecidos por nossa plataforma e de margem.

Em 2023, 80 000 varejistas de todo o Brasil se juntaram ao marketplace Magalu. Hoje, essa comunidade é formada por 340 000 empreendedores. Juntos, eles contribuem para que possamos chegar ao cliente com 128 milhões de ofertas, contra 91 milhões de um ano atrás. No último ano, podemos destacar o crescimento de categorias como pneus, peças e acessórios para veículos; headsets e fones de ouvido; bicicletas; malas; ferramentas; casa e jardim; e suplementos alimentares. São produtos com procedência checada, qualidade garantida e marca das mais diversas categorias.

### **Expansão de novos serviços e novas categorias: diversificação das nossas fontes de receita**

A expansão do marketplace e dos serviços de valor agregado que já oferecemos – e ainda vamos oferecer – são fundamentais para a nossa estratégia de longo prazo. Para 2024, o Magalu irá acelerar os investimentos em tecnologia que suportará a evolução da nossa plataforma. Tais investimentos serão concentrados na logística, especialmente na expansão do fulfillment, no MagaluAds, na Fintech e na experiência do usuário na plataforma, além do desenvolvimento da Magalu Cloud.

O fulfillment já representa 15% dos pedidos da plataforma, com mais de 2 800 sellers engajados. O crescimento é notável: no início de 2023, a penetração do serviço era de apenas 2%. Impulsionar o fulfillment significa expandir todas as vantagens do modelo de multicanalidade – uma marca do Magalu – para o marketplace. É explorar, ao máximo, nossa infraestrutura de distribuição e logística e a multifuncionalidade de nossas lojas físicas. É, também, levar nosso padrão de serviço do 1P para o 3P. Com isso, perseguimos custos menores, experiências melhores e a consequente elevação da conversão de vendas.

Enxergamos o MagaluAds, nossa vertical de publicidade digital, como uma grande oportunidade de monetização da audiência do ecossistema do Magalu – são cerca de 500 milhões de visitas mensais aos sites e apps de todas as nossas marcas. Por meio dos nossos canais de venda, colocamos fornecedores e sellers em contato com o cliente. Agora, vamos ajudá-los a dar ainda mais visibilidade para o seu sortimento, de forma direcionada, por meio dos investimentos em display, projetos especiais e busca patrocinada. Em 2023, o crescimento do número de anunciantes na nossa plataforma foi de 120%. No quarto trimestre, o número de campanhas ativas aumentou 140% e a receita de produtos patrocinados avançou 70%.

A Fintech Magalu vem rapidamente se transformando numa potência. O TPV processado do Magalu Pagamentos foi de 28,4 bilhões de reais em 2023, sendo 8,1 bilhões nos últimos três meses do ano – um recorde trimestral. No quarto trimestre, foram processados 18,3 milhões de transações de pix, boleto, cartão e saldo da MagaluPay no Ecossistema Magalu. O TPV da conta digital utilizada pelos sellers, a MagaluPay Empresas, chegou a 827 milhões de reais no mesmo período.

Na estrutura de financiamento ao consumo, a Luizacred viveu sua própria virada. Nos últimos três meses do ano, apresentou lucro líquido de 18,2 milhões de reais. Essa evolução foi impulsionada pela significativa melhora na performance de crédito. No trimestre, os indicadores de inadimplência de curto e de longo prazos caíram para 3,1% e 9,7% respectivamente.

Há uma evidente oportunidade na digitalização dos serviços financeiros. Estamos trabalhando para aumentar a venda online de serviços que já são fortes no mundo físico, como crédito, seguros e planos de consórcio. É mais uma frente para a expansão de receitas e de rentabilidade.

### **Magalu Cloud - a primeira nuvem em hiperescala brasileira**

Em dezembro de 2023, lançamos a Magalu Cloud, nosso serviço de nuvem pública. A Magalu Cloud foi desenvolvida para atender as necessidades das empresas brasileiras – sobretudo as pequenas e médias, que frequentemente enfrentam barreiras de custo para se digitalizar. A ideia é oferecer custos acessíveis e confiabilidade, com cobrança em reais e suporte em português. A Magalu Cloud já está disponível para dezenas de parceiros, oferecendo uma ampla gama de serviços em nuvem, que incluem computação, armazenamento, rede, banco de dados e inteligência artificial.

O serviço opera em duas regiões, no Sudeste e no Nordeste. Hoje, 30% da operação digital do Magalu está na cloud própria – e essa participação continuará a crescer nos próximos anos.

### **Nosso legado**

Em 28 de janeiro, nosso Conselho de Administração aprovou um Aumento de Capital Privado de 1,25 bilhão de reais, 100% garantido pela família controladora do Magalu e pelo Banco BTG. Os recursos captados serão fundamentais para acelerar os investimentos em tecnologia, com a expansão do Luizalabs. Hoje, temos 2 000 desenvolvedores trabalhando para garantir que sejamos uma das melhores plataformas digitais de varejo do Brasil. Em breve, eles serão 3 000. Além de suportar esses investimentos, parte do valor captado contribuirá para a otimização da estrutura de capital da companhia, acelerando a redução das despesas financeiras. A operação é uma demonstração da confiança dos controladores no time, no modelo de negócio e na estratégia de futuro do Magalu. Essa confiança foi compartilhada por grande parte dos acionistas minoritários. A adesão da base já alcançou 86% na primeira etapa do direito de preferência, enquanto a demanda pelas sobras foi múltiplas vezes maior.

Estamos otimistas. Temos uma empresa ajustada e um cenário macroeconômico promissor, com aumento da renda e queda de juros, o que deve favorecer sobretudo o mercado de bens duráveis. A tendência de resultados positivos que encerramos 2023 continuou no início de 2024. Nosso foco continua sendo no crescimento de lucro operacional, crescimento de lucro líquido e aumento da geração de caixa. Continuaremos a construir uma organização que dá, de forma consistente, resultados, que encanta o cliente e contribui para a inclusão.

Jamais abriremos mão disso. Esse é o principal legado deixado por Luiza Trajano Donato ou, simplesmente, Tia Luiza, a fundadora do Magalu, que nos deixou recentemente. Empreendedora numa época em que isso chegava a ser uma ousadia para mulheres, Tia Luiza sempre fez questão de acolher e atender aqueles que entravam em sua loja, em Franca. “Trate a todos da mesma maneira, independentemente se estiver usando vestido de chita ou de seda” e “É muito mais importante atender uma reclamação do que fazer uma venda” eram algumas de suas frases frequentes, cheias de bom-senso e de uma sabedoria simples.

Essa é a nossa essência. E, como homenagem à Tia Luiza, o ano de 2024 será especialmente dedicado ao encantamento de nossos mais de 36 milhões de clientes. Vamos dar um salto na experiência digital, elevando a satisfação das compras do 3P aos mesmos patamares da oferecida pelo 1P. Com a ajuda da tecnologia, vamos tratar cada cliente como se fosse o único. Esse é o nosso legado.

Mais uma vez, agradecemos a nossos clientes, sellers, colaboradores, acionistas, e fornecedores pela parceria e companhia nesta jornada.

## Destaques Financeiros do 4T23



**Vendas totais com crescimento da rentabilidade.** No 4T23, as vendas totais, incluindo lojas físicas, e-commerce com estoque próprio (1P) e marketplace (3P) ficaram estáveis comparado ao mesmo período do ano anterior e totalizaram R\$17,9 bilhões (crescimento médio anual de 18,9% em quatro anos). Isso foi reflexo de uma redução de 1,5% no e-commerce total (crescimento médio anual de 31,0% em quatro anos) e um crescimento de 3,5% nas lojas físicas (crescimento médio anual de 2,9% em quatro anos). Em 2023, as vendas totais cresceram 4,8% e atingiram R\$63,1 bilhões.



**Marketplace atinge 40% das vendas online.** No 4T23, o e-commerce brasileiro teve uma queda de 10,5% segundo a *Neotrust*, com o Magalu novamente performando melhor que o mercado. No trimestre, as vendas do e-commerce reduziram 1,5% e totalizaram R\$12,7 bilhões. Realizamos no 4T23 a Blackfriday mais rentável da história. No e-commerce com estoque próprio (1P), as vendas reduziram 7,8% (crescimento médio anual de 24,7% em quatro anos). No marketplace, as vendas atingiram R\$5,1 bilhões no trimestre, com crescimento de 9,9% (crescimento médio anual de 44,6% em quatro anos). O ganho de *marketshare* foi impulsionado pela performance do app, com 50,0 milhões de usuários ativos mensais, além da entrega mais rápida para 1P e 3P, a evolução da base de sellers e das novas categorias.



**Expansão da margem bruta em função do crescimento da receita de serviços e do repasse do DIFAL.** No 4T23, a margem bruta foi de 30,3%, um aumento de 2,5 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. Vale destacar que, comparado ao 3T23, a margem bruta do 4T23 ficou praticamente estável, mesmo sendo um período mais promocional. Concluído o repasse do DIFAL, e com uma estratégia focada em rentabilidade no e-commerce com estoque próprio, a margem de produtos aumentou 1,1 p.p. em relação ao ano passado. Adicionalmente, a receita de serviços contribuiu para a adição de 1,4 p.p. à margem bruta total.



**Despesas operacionais.** O percentual das despesas operacionais ajustadas em relação à receita líquida foi de 23,2% no 4T23, um aumento de 1,5 p.p. em relação ao 4T22. Com o aumento do marketplace, é importante analisar também as despesas em relação as vendas totais. Nesse conceito, as despesas se mantiveram praticamente estáveis.



**EBITDA e resultado líquido.** O aumento da margem de contribuição dos canais de venda, especialmente do marketplace, contribuiu para o EBITDA ajustado, que atingiu R\$756,5 milhões no 4T23 com margem de 7,2%, um aumento de 1,2 p.p. em relação ao ano passado. No mesmo período, o lucro líquido ajustado foi de R\$101,5 milhões, revertendo a tendência dos últimos dois anos. Considerando os ganhos líquidos não recorrentes, o lucro líquido foi de R\$212,2 milhões.



**Forte geração de caixa operacional.** No trimestre, a geração de caixa operacional foi de R\$1,5 bilhão, influenciada pela evolução no resultado operacional e pela variação do capital de giro, com destaque para a redução nos níveis de estoque. O Magalu encerrou o 4T23 com uma posição de caixa líquido ajustado de R\$1,7 bilhão e uma posição de caixa total no valor de R\$9,1 bilhões, considerando caixa e aplicações financeiras de R\$3,4 bilhões e recebíveis de cartão de crédito disponíveis de R\$5,7 bilhões.



**Fintech.** O volume total de transações processadas (TPV) atingiu R\$27,2 bilhões no 4T23, crescendo 5,8%. Em 2023, o TPV total foi de R\$99,2 bilhões. Em dez/23, a base de cartões de crédito foi de 6,7 milhões de cartões. O faturamento de cartão de crédito cresceu 6,8% no 4T23, atingindo R\$15,5 bilhões no período. Em 2023, o faturamento de cartão de crédito foi de R\$57,5 bilhões. A carteira de cartão de crédito foi de R\$20,2 bilhões ao final do trimestre. Em dez/23, o MagaluPay alcançou a marca de 11,9 milhões de contas digitais. O CDC (credíário) superou os 10 p.p. de participação nas vendas de lojas, contribuindo para rentabilidade do canal e para a aceleração das vendas.

R\$ milhões (exceto quando indicado)	4T23	4T22	Var(%)	12M23	12M22	Var(%)
Vendas Totais <sup>1</sup> (incluindo marketplace)	17.947,4	17.959,7	-0,1%	63.056,3	60.160,7	4,8%
Receita Bruta	13.062,5	13.515,8	-3,4%	45.591,0	45.189,0	0,9%
Receita Líquida	10.549,7	11.167,4	-5,5%	36.768,1	37.299,0	-1,4%
Lucro Bruto	3.192,8	3.099,7	3,0%	10.163,9	10.438,9	-2,6%
Margem Bruta	30,3%	27,8%	2,5 pp	27,6%	28,0%	-0,4 pp
EBITDA	548,6	642,3	-14,6%	870,5	1.935,3	-55,0%
Margem EBITDA	5,2%	5,8%	-0,6 pp	2,4%	5,2%	-2,8 pp
Lucro Líquido	212,2	(35,9)	-	(979,1)	(499,0)	96,2%
Margem Líquida	2,0%	-0,3%	2,3 pp	-2,7%	-1,3%	-1,4 pp
Lucro Bruto - Ajustado	3.192,8	3.099,7	3,0%	10.750,1	10.438,9	3,0%
Margem Bruta - Ajustado	30,3%	27,8%	2,5 pp	29,2%	28,0%	1,2 pp
EBITDA - Ajustado	756,5	673,7	12,3%	2.131,8	2.127,5	0,2%
Margem EBITDA Ajustado	7,2%	6,0%	1,2 pp	5,8%	5,7%	0,1 pp
Lucro Líquido - Ajustado	101,5	(15,2)	-	(550,1)	(372,1)	47,8%
Margem Líquida - Ajustado	1,0%	-0,1%	1,1 pp	-1,5%	-1,0%	-0,5 pp
Crescimento nas Vendas Mesmas Lojas Físicas	3,7%	13,3%	-	4,7%	0,1%	-
Crescimento nas Vendas Totais Lojas Físicas	3,5%	14,7%	-	4,0%	5,8%	-
Crescimento nas Vendas E-commerce (1P)	-7,8%	18,4%	-	-1,3%	4,7%	-
Crescimento nas Vendas Marketplace (3P)	9,9%	11,6%	-	16,8%	18,3%	-
Crescimento nas Vendas E-commerce Total	-1,5%	15,9%	-	5,1%	9,2%	-
Participação E-commerce Total nas Vendas Totais	70,8%	71,9%	-1,0 pp	72,3%	72,1%	0,2 pp
Quantidade de Lojas - Final do Período	1.286	1.339	-53 lojas	1.286	1.339	-53 lojas
Área de Vendas - Final do Período (M <sup>2</sup> )	716.298	716.707	-0,1%	716.298	716.707	-0,1%

<sup>1</sup>Vendas Totais incluem vendas nas lojas físicas, e-commerce tradicional (1P) e marketplace (3P).

## | Eventos não recorrentes

Para melhor entendimento e comparabilidade com o 4T22, os resultados do 4T23 estão sendo também apresentados em uma visão ajustada, desconsiderando as receitas e despesas não recorrentes.

CONCILIAÇÃO DRE AJUSTADA	4T23 Ajustado	AV	Ajustes Não Recorrentes	4T23	AV
<b>Receita Bruta</b>	13.062,5	123,8%	-	13.062,5	123,8%
Impostos e Cancelamentos	(2.512,7)	-23,8%	-	(2.512,7)	-23,8%
<b>Receita Líquida</b>	10.549,7	100,0%	-	10.549,7	100,0%
Custo Total	(7.356,9)	-69,7%	-	(7.356,9)	-69,7%
<b>Lucro Bruto</b>	3.192,8	30,3%	-	3.192,8	30,3%
Despesas com Vendas	(2.036,0)	-19,3%	-	(2.036,0)	-19,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(342,1)	-3,2%	-	(342,1)	-3,2%
Perda em Liquidação Duvidosa	(104,7)	-1,0%	-	(104,7)	-1,0%
Outras Receitas Operacionais, Líquidas	37,1	0,4%	(207,9)	(170,8)	-1,6%
Equivalência Patrimonial	9,3	0,1%	-	9,3	0,1%
Total de Despesas Operacionais	(2.436,3)	-23,1%	(207,9)	(2.644,2)	-25,1%
<b>EBITDA</b>	756,5	7,2%	(207,9)	548,6	5,2%
Depreciação e Amortização	(305,4)	-2,9%	-	(305,4)	-2,9%
<b>EBIT</b>	451,1	4,3%	(207,9)	243,2	2,3%
Resultado Financeiro	(437,7)	-4,1%	210,5	(227,2)	-2,2%
<b>Lucro Operacional</b>	13,4	0,1%	2,6	16,0	0,2%
IR / CS	88,1	0,8%	108,1	196,2	1,9%
<b>Lucro Líquido</b>	101,5	1,0%	110,6	212,2	2,0%

## | Ajustes eventos não recorrentes

Ajustes	4T23
Créditos tributários	1,3
Ganho (Perda) na Venda de Ativo Imobilizado	(6,5)
Venda de participação societária	201,9
Provisão para riscos tributários <sup>1</sup>	(373,9)
Honorários especialistas	(4,4)
Despesas reestruturação e integração <sup>2</sup>	(33,7)
Outras despesas	7,4
<b>Ajustes - EBITDA</b>	<b>(207,9)</b>
Valor justo do passivo de aquisição de empresas <sup>3</sup>	210,5
<b>Ajustes - Resultado Financeiro</b>	<b>210,5</b>
IR /CS Diferidos Netshoes <sup>4</sup>	108,9
IR / CS	(0,9)
<b>Ajustes - Lucro Líquido</b>	<b>110,6</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.

<sup>2</sup> Incluindo principalmente provisões referentes ao fechamento de 23 lojas no início de 2024 e mudança de um centro de distribuição.

<sup>3</sup> Ajuste do valor a pagar em ações pela aquisição de empresas.

<sup>4</sup> Contabilização do IR / CS diferidos, sobre prejuízos acumulados em anos anteriores, em função dos resultados positivos nos últimos períodos.

## | Reapresentação dos resultados do 3T23

No dia 6 de março de 2023, a Administração tomou conhecimento de uma denúncia anônima tendo por objeto supostas práticas em desacordo com o Código de Conduta e Ética da Companhia. Diante disso, o Conselho de Administração determinou ao Comitê de Auditoria, Riscos e Compliance a apuração dos fatos alegados na denúncia anônima, com a assessoria de especialistas externos independentes, a qual foi encerrada e a conclusão foi pela improcedência da denúncia anônima.

Com base nas análises até então realizadas pela administração, e que ainda seriam submetidas a procedimentos adicionais de auditoria, nas informações trimestrais de 30 de setembro de 2023 haviam sido realizados ajustes relativos ao reconhecimento de bonificações com a reapresentação de balanço de períodos anteriores.

No decorrer do último trimestre, após completar os procedimentos de análise das documentações e suas formalizações, não foram identificados lançamentos contábeis incorretos no reconhecimento inicial das bonificações de fornecedores. Considerando publicações recentes sobre as melhores práticas de reconhecimento contábil de bonificações de fornecedores, a Companhia realizou então uma revisão nas estimativas de realização dos saldos de bonificações a receber e procedeu aos ajustes contábeis necessários integralmente nas próprias informações trimestrais de 30 de setembro de 2023, sem a reapresentação de balanço de períodos anteriores, mantendo o mesmo valor do ajuste divulgado no Fato Relevante em 13 de novembro de 2023. Não houve alterações no patrimônio líquido e demais saldos patrimoniais apresentados em 30 de setembro de 2023, bem como no resultado ajustado do 3T23.

Vale ressaltar que a Companhia aprimorou seus controles internos e implantou um novo sistema totalmente automatizado (*tradelinks*) de gestão das campanhas com fornecedores para maior assertividade nas suas estimativas e reconhecimento contábil na sua devida competência.

CONCILIAÇÃO DRE AJUSTADA	3T23 Ajustado	AV	Ajustes Não Recorrentes	3T23 Reapresentado	AV
<b>Receita Bruta</b>	10.571,0	123,2%	-	10.571,0	123,2%
Impostos e Cancelamentos	(1.992,2)	-23,2%	-	(1.992,2)	-23,2%
<b>Receita Líquida</b>	8.578,8	100,0%	-	8.578,8	100,0%
Custo Total	(5.969,4)	-69,6%	(586,3)	(6.555,7)	-76,4%
<b>Lucro Bruto</b>	2.609,4	30,4%	(586,3)	2.023,1	23,6%
Despesas com Vendas	(1.724,6)	-20,1%	-	(1.724,6)	-20,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(358,9)	-4,2%	-	(358,9)	-4,2%
Perda em Liquidação Duvidosa	(77,5)	-0,9%	-	(77,5)	-0,9%
Outras Receitas Operacionais, Líquidas	33,5	0,4%	(187,3)	(153,8)	-1,8%
Equivalência Patrimonial	5,6	0,1%	-	5,6	0,1%
Total de Despesas Operacionais	(2.121,9)	-24,7%	(187,3)	(2.309,2)	-26,9%
<b>EBITDA</b>	487,5	5,7%	(773,6)	(286,0)	-3,3%
Depreciação e Amortização	(309,7)	-3,6%	-	(309,7)	-3,6%
<b>EBIT</b>	177,8	2,1%	(773,6)	(595,7)	-6,9%
Resultado Financeiro	(456,2)	-5,3%	155,6	(300,6)	-3,5%
<b>Lucro Operacional</b>	(278,3)	-3,2%	(618,0)	(896,3)	-10,4%
IR / CS	135,0	1,6%	263,0	398,0	4,6%
<b>Lucro Líquido</b>	(143,4)	-1,7%	(355,0)	(498,3)	-5,8%



## 4T23

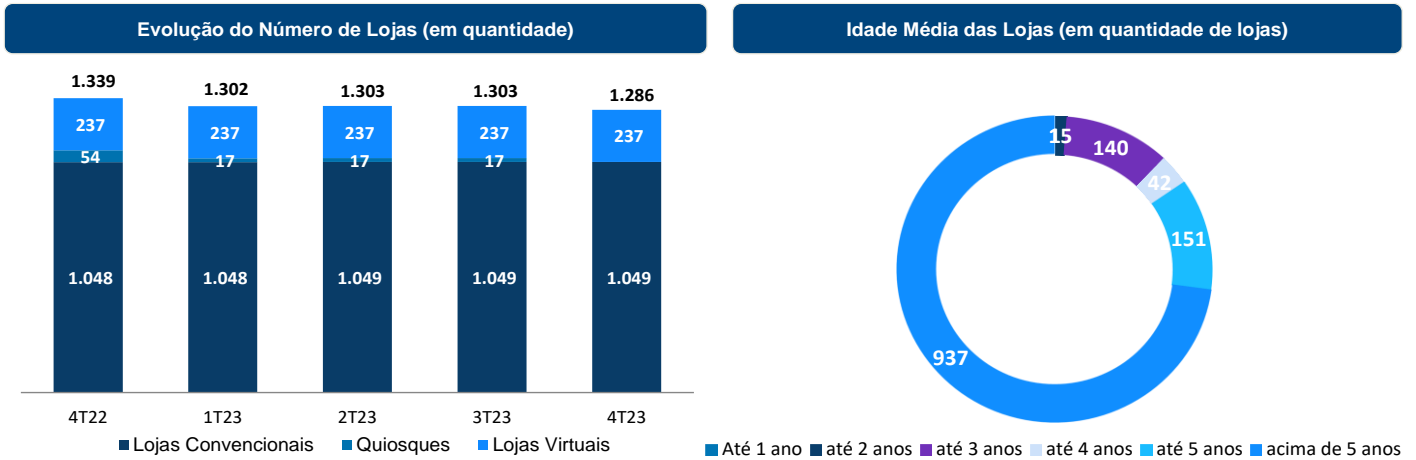
<b>Ajustes Não Recorrentes</b>	<b>3T23</b>
Ajuste de competência <sup>1</sup>	(586,3)
<b>Ajustes - Lucro Bruto</b>	<b>(586,3)</b>
Créditos tributários	523,8
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	(10,2)
Honorários especialistas	(10,3)
Outras despesas	(11,6)
Ganho (Perda) na Venda de Ativo Imobilizado	(8,4)
Revisão de estimativas <sup>1</sup>	(670,7)
<b>Ajustes - EBITDA</b>	<b>(773,6)</b>
Atualização monetária créditos tributários	155,6
<b>Ajustes - Resultado Financeiro</b>	<b>155,6</b>
IR / CS	263,0
<b>Ajustes - Lucro Líquido</b>	<b>(355,0)</b>

<sup>1</sup> O ajuste de competência somado à revisão de estimativa totalizam R\$829,5 milhões líquidos de impostos conforme fato relevante divulgado em 13 de novembro de 2023.

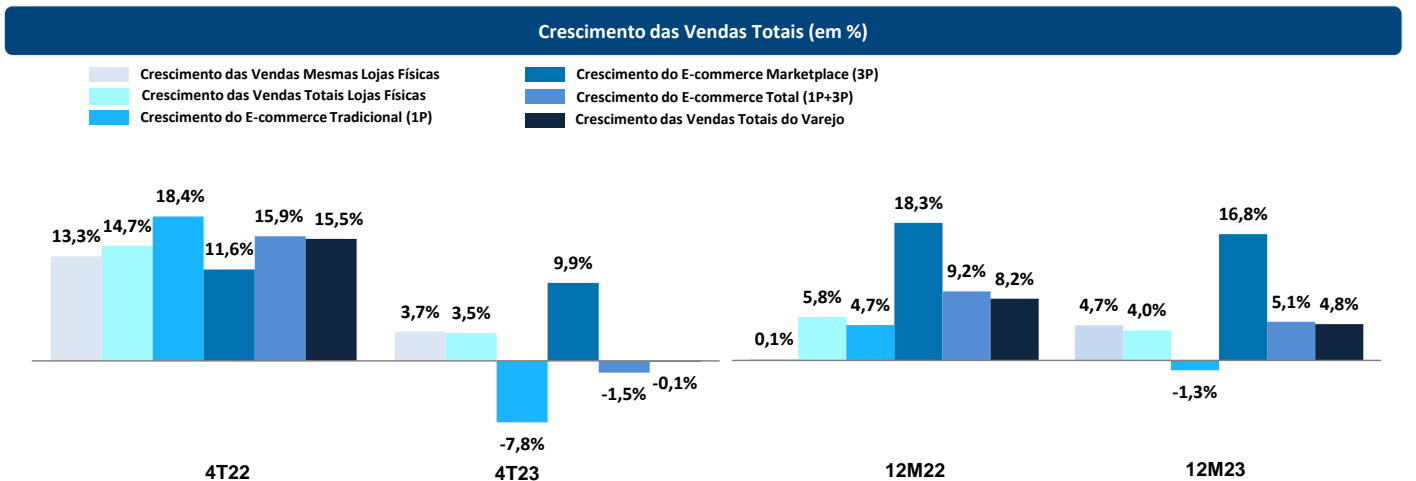
# 4T23

## DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

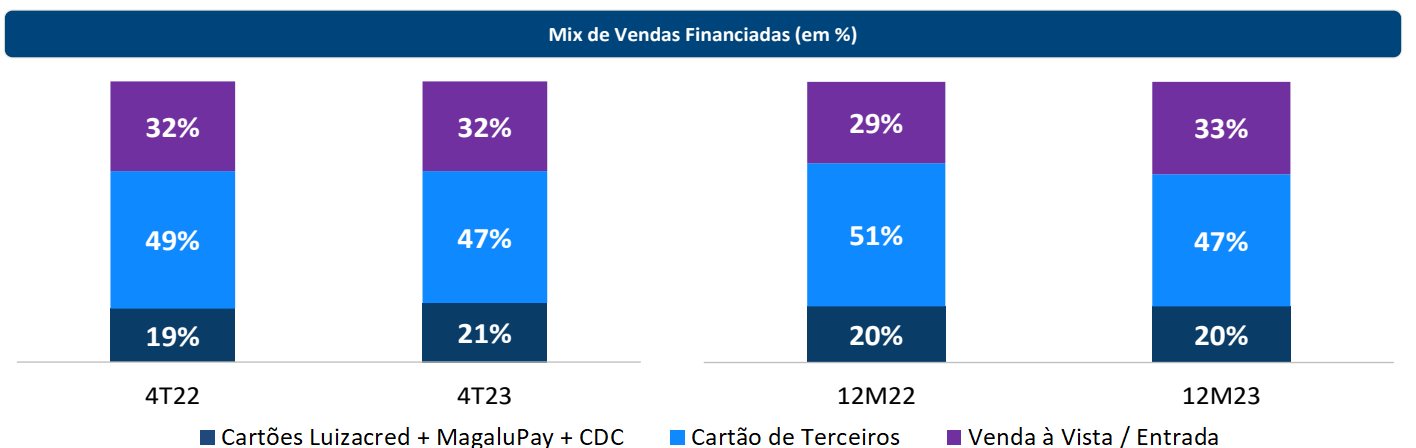
O Magalu encerrou o 4T23 com 1.286 lojas, sendo 1.049 convencionais e 237 virtuais. No 4T23, a Companhia encerrou a operação de 17 quiosques. Nos últimos 12 meses, a Companhia abriu 1 nova loja convencional na Região Sudeste. Da base total, 27% das lojas estão em processo de maturação.



No 4T23, as vendas totais do Magalu permaneceram estáveis (18,9% crescimento médio nos últimos quatro anos), reflexo da redução de 1,5% no e-commerce total (31,0% crescimento médio nos últimos quatro anos) e pelo crescimento de 3,5% nas lojas físicas (2,9% crescimento médio nos últimos quatro anos). Vale destacar a performance do marketplace, que cresceu 9,9% no 4T23, resultando em um crescimento médio de 44,6% nos últimos quatro anos. Nos 12M23, as vendas totais evoluíram 4,8%, sendo um crescimento de 5,1% no e-commerce e de 4,0% nas lojas físicas.



No 4T23, a participação das vendas à vista permaneceu estável em 32% comparada ao ano anterior. Nos 12M23, a participação das vendas à vista aumentou de 29% para 33%. Esse forte aumento está associado ao crescimento da utilização do PIX, com destaque no KaBuM!, Netshoes e no Magalu, contribuindo para a atenuar o efeito das altas taxas de juros.



## 4T23

### | Receita Bruta

R\$ milhões	4T23	4T22	Var(%)	12M23	12M22	Var(%)
Revenda de Mercadorias	11.810,8	12.430,7	-5,0%	41.281,6	41.746,6	-1,1%
Prestação de Serviços	1.251,6	1.085,1	15,3%	4.309,3	3.442,4	25,2%
<b>Receita Bruta - Total</b>	<b>13.062,5</b>	<b>13.515,8</b>	<b>-3,4%</b>	<b>45.591,0</b>	<b>45.189,0</b>	<b>0,9%</b>

No 4T23, a receita bruta total foi de R\$13,1 bilhões, uma redução de 3,4% comparada ao mesmo período de 2022, impactada pelo menor volume de vendas nas categorias de bens duráveis. A receita de serviços aumentou 15,3% no período, com destaque para o crescimento das receitas do marketplace que cresceram 26,2%. Nos 12M23, a receita bruta total foi de R\$45,6 bilhões, crescendo 0,9% no período.

### | Receita Líquida

R\$ milhões	4T23	4T22	Var(%)	12M23	12M22	Var(%)
Revenda de Mercadorias	9.497,0	10.264,9	-7,5%	33.187,5	34.457,8	-3,7%
Prestação de Serviços	1.052,8	902,5	16,7%	3.580,7	2.841,2	26,0%
<b>Receita Líquida - Total</b>	<b>10.549,7</b>	<b>11.167,4</b>	<b>-5,5%</b>	<b>36.768,1</b>	<b>37.299,0</b>	<b>-1,4%</b>

No 4T23, a receita líquida foi de R\$10,5 bilhões, uma redução de 5,5% comparado ao 4T22. Vale explicar que, em função da volta do DIFAL (diferença de alíquota de ICMS nas vendas interestaduais), as deduções sobre a receita bruta no trimestre passaram de 17,4% para 19,6%, influenciando a receita líquida de mercadorias. No ano, o aumento de imposto foi de aproximadamente R\$1,0 bilhão. Por outro lado, a receita líquida de serviços cresceu 16,7%. Nos 12M23, a receita líquida apresentou uma redução de 1,4% para R\$36,8 bilhões.

### | Lucro Bruto

R\$ milhões	4T23	4T22	Var(%)	12M23 Ajustado	12M22	Var(%)
Revenda de Mercadorias	2.156,4	2.213,5	-2,6%	7.221,5	7.671,2	-5,9%
Prestação de Serviços	1.036,4	886,2	16,9%	3.528,6	2.767,7	27,5%
<b>Lucro Bruto - Total</b>	<b>3.192,8</b>	<b>3.099,7</b>	<b>3,0%</b>	<b>10.750,1</b>	<b>10.438,9</b>	<b>3,0%</b>
<b>Margem Bruta - Total</b>	<b>30,3%</b>	<b>27,8%</b>	<b>2,5 pp</b>	<b>29,2%</b>	<b>28,0%</b>	<b>1,2 pp</b>

No 4T23, a margem bruta foi de 30,3%, um aumento de 2,5 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior e um em linha em relação ao terceiro trimestre deste ano. Com o repasse do DIFAL concluído, e com uma estratégia focada em rentabilidade, a margem de produtos aumentou 1,1 p.p. em relação ao ano passado. Adicionalmente, a receita de serviços contribuiu para a adição de 1,4 p.p. à margem bruta total, resultando na maior margem bruta em um quarto trimestre nos últimos dez anos. Nos 12M23, o lucro bruto cresceu 3,0% para R\$10,8 bilhões, equivalente a uma margem bruta de 29,2%.

## 4T23

### | Despesas Operacionais

R\$ milhões	4T23		4T22		Var(%)	12M23		12M22		Var(%)
	Ajustado	% RL	Ajustado	% RL		Ajustado	% RL	Ajustado	% RL	
Despesas com Vendas	(2.036,0)	-19,3%	(2.033,9)	-18,2%	0,1%	(7.002,1)	-19,0%	(6.741,1)	-18,1%	3,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(342,1)	-3,2%	(345,8)	-3,1%	-1,1%	(1.335,2)	-3,6%	(1.370,2)	-3,7%	-2,6%
<b>Subtotal</b>	<b>(2.378,1)</b>	<b>-22,5%</b>	<b>(2.379,7)</b>	<b>-21,3%</b>	<b>-0,1%</b>	<b>(8.337,3)</b>	<b>-22,7%</b>	<b>(8.111,3)</b>	<b>-21,7%</b>	<b>2,8%</b>
Perdas em Liquidação Duvidosa	(104,7)	-1,0%	(60,7)	-0,5%	72,3%	(386,2)	-1,1%	(239,7)	-0,6%	61,1%
Outras Receitas Operacionais, Líquidas	37,1	0,4%	24,2	0,2%	53,6%	112,7	0,3%	75,3	0,2%	49,8%
<b>Total de Despesas Operacionais</b>	<b>(2.445,7)</b>	<b>-23,2%</b>	<b>(2.416,2)</b>	<b>-21,6%</b>	<b>1,2%</b>	<b>(8.610,7)</b>	<b>-23,4%</b>	<b>(8.275,7)</b>	<b>-22,2%</b>	<b>4,0%</b>
<b>Despesas Operacionais / Vendas Totais</b>	<b>-13,6%</b>		<b>-13,5%</b>		<b>-0,2 pp</b>	<b>-13,7%</b>		<b>-13,8%</b>		<b>0,1 pp</b>

### | Despesas com Vendas

No 4T23, as despesas com vendas totalizaram R\$2,0 bilhões, equivalentes a 19,3% da receita líquida, um aumento de 1,1 p.p. quando comparada ao mesmo período de 2022. Com o aumento do marketplace, é importante analisar também as despesas em relação às vendas totais. Nesse conceito, as despesas com vendas se mantiveram no patamar de 11,3%. Nos 12M23, as despesas com vendas totalizaram R\$7,0 bilhões, equivalentes a 19,0% da receita líquida.

### | Despesas Gerais e Administrativas

No 4T23, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$342,1 milhões, equivalentes a 3,2% da receita líquida, com um aumento de 0,1 p.p. comparado ao mesmo período de 2022. Sobre vendas totais, as despesas administrativas se mantiveram estáveis. Nos 12M23, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$1,3 bilhão, equivalentes a 3,6% da receita líquida.

### | Perdas em Créditos de Liquidação Duvidosa

As provisões para perdas em crédito de liquidação duvidosa totalizaram R\$104,7 milhões no 4T23 e R\$386,2 milhões nos 12M23.

### | Outras Receitas e Despesas Operacionais, Líquidas

R\$ milhões	4T23	% RL	4T22	% RL	Var(%)	12M23	% RL	12M22	% RL	Var(%)
Apropriação de Receita Diferida	37,1	0,4%	25,0	0,2%	48,8%	112,7	0,3%	76,0	0,2%	48,4%
<b>Subtotal - Ajustado</b>	<b>37,1</b>	<b>0,4%</b>	<b>25,0</b>	<b>0,2%</b>	<b>48,8%</b>	<b>112,7</b>	<b>0,3%</b>	<b>76,0</b>	<b>0,2%</b>	<b>48,4%</b>
Créditos tributários	1,3	0,0%	1,4	0,0%	-5,8%	525,7	1,4%	28,2	0,1%	1765,8%
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	(373,9)	-3,5%	(7,8)	-0,1%	4722,0%	(363,0)	-1,0%	(34,7)	-0,1%	947,3%
Honorários especialistas	(4,4)	0,0%	(0,8)	0,0%	454,0%	(27,7)	-0,1%	(30,4)	-0,1%	-9,1%
Despesas reestruturação e integração	(33,7)	-0,3%	(10,7)	-0,1%	214,7%	(299,9)	-0,8%	(136,2)	-0,4%	120,2%
Venda de participação societária	201,9	1,9%	0,0	0,0%	-	201,9	0,5%	0,0	0,0%	-
Revisão de estimativas	0,0	0,0%	0,0	0,0%	-	(670,6)	-1,8%	0,0	0,0%	-
Ganho (Perda) na Venda de Ativo Imobilizado	(6,5)	-0,1%	(0,8)	0,0%	738,0%	(20,5)	-0,1%	(0,7)	0,0%	2851,4%
Outras despesas	7,4	0,1%	(13,5)	-0,1%	-	(9,5)	0,0%	(19,1)	-0,1%	-50,2%
<b>Subtotal - Não Recorrente</b>	<b>(207,9)</b>	<b>-2,0%</b>	<b>(32,2)</b>	<b>-0,3%</b>	<b>546,1%</b>	<b>(663,6)</b>	<b>-1,8%</b>	<b>(192,9)</b>	<b>-0,5%</b>	<b>244,0%</b>
<b>Total</b>	<b>(170,8)</b>	<b>-1,6%</b>	<b>(7,2)</b>	<b>-0,1%</b>	<b>2265,7%</b>	<b>(550,9)</b>	<b>-1,5%</b>	<b>(116,9)</b>	<b>-0,3%</b>	<b>371,1%</b>

No 4T23, as outras receitas operacionais líquidas ajustadas totalizaram R\$37,1 milhões pela apropriação de receitas diferidas. Nos 12M23, as outras receitas operacionais líquidas ajustadas totalizaram R\$112,7 milhões.

### | Equivalência Patrimonial

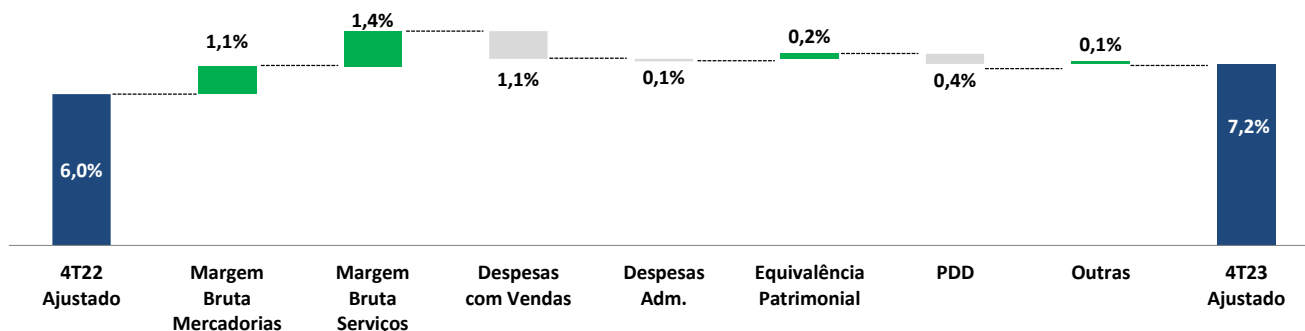
No 4T23, o resultado da equivalência patrimonial foi de R\$9,3 milhões, composto pelo desempenho da Luizacred, responsável pela equivalência de R\$9,1 milhões, e pelos ajustes de prática no valor de R\$0,2 milhões. Nos 12M23, o resultado da equivalência patrimonial foi negativo em R\$19,0 milhões.

## 4T23

### | EBITDA

No 4T23, o EBITDA ajustado atingiu R\$756,5 milhões, em função do aumento da margem bruta e da contribuição do marketplace. Nesse trimestre, a expansão da margem bruta foi 2,5 pontos percentuais, muito acima da variação das despesas operacionais. A margem EBITDA ajustada aumentou 1,2 p.p., passando de 6,0% no 4T22 para 7,2% no 4T23. Nos 12M23, o EBITDA ajustado atingiu R\$ 2.131,8 milhões, equivalente a uma margem de 5,8%.

#### Evolução do EBITDA no ano (% da receita líquida)



## | Resultado Financeiro

RESULTADO FINANCEIRO (em R\$ milhões)	4T23	% RL	4T22	% RL	Var(%)	12M23	% RL	12M22	% RL	Var(%)
<b>Despesas Financeiras</b>	(541,2)	-5,1%	(628,1)	-5,6%	-13,8%	(2.488,4)	-6,8%	(2.438,6)	-6,5%	2,0%
Juros de Empréstimos e Financiamentos	(229,9)	-2,2%	(247,8)	-2,2%	-7,2%	(985,7)	-2,7%	(897,8)	-2,4%	9,8%
Juros de Antecipações de Cartão de Terceiros	(152,5)	-1,4%	(137,6)	-1,2%	10,8%	(746,4)	-2,0%	(668,1)	-1,8%	11,7%
Juros de Antecipações de Cartão Luiza	(88,6)	-0,8%	(75,4)	-0,7%	17,5%	(373,8)	-1,0%	(333,6)	-0,9%	12,1%
Outras Despesas e Impostos	(70,2)	-0,7%	(167,3)	-1,5%	-58,0%	(382,5)	-1,0%	(539,1)	-1,4%	-29,1%
<b>Receitas Financeiras</b>	186,0	1,8%	153,1	1,4%	21,5%	740,0	2,0%	695,4	1,9%	6,4%
Rendimento de Aplicações Financeiras	32,2	0,3%	22,2	0,2%	45,2%	152,1	0,4%	134,9	0,4%	12,7%
Outras Receitas Financeiras	153,8	1,5%	130,9	1,2%	17,5%	587,9	1,6%	560,5	1,5%	4,9%
<b>Subtotal: Resultado Financeiro Líquido Ajustado</b>	(355,3)	-3,4%	(475,0)	-4,3%	-25,2%	(1.748,4)	-4,8%	(1.743,2)	-4,7%	0,3%
Juros Arrendamento Mercantil	(82,4)	-0,8%	(93,8)	-0,8%	-12,1%	(309,9)	-0,8%	(297,8)	-0,8%	4,1%
<b>Resultado Financeiro Líquido Ajustado</b>	(437,7)	-4,1%	(568,8)	-5,1%	-23,1%	(2.058,3)	-5,6%	(2.041,0)	-5,5%	0,8%

No 4T23, as despesas financeiras líquidas totalizaram R\$437,7 milhões, equivalentes a 4,1% da receita líquida. Em relação ao mesmo período do ano anterior, as despesas reduziram 1,0 p.p. devido à redução da taxa de juros, melhoria do capital de giro e ao aumento proporcional do marketplace nas vendas, uma vez que esse canal apresenta menores despesas financeiras relacionadas.

Desconsiderando os efeitos dos juros de arrendamento mercantil, a despesa financeira líquida foi de R\$355,3 milhões no 4T23, equivalente a 3,4% da receita líquida.

Nos 12M23, a despesa financeira líquida foi de R\$2,1 bilhões, equivalente a 5,6% da receita líquida.

## | Lucro líquido

No 4T23, o lucro líquido recorrente foi de R\$101,5 milhões, melhorando significativamente em relação aos últimos trimestres em função da eficiência operacional e da significativa diluição das despesas financeiras. Além do resultado recorrente, a venda da Luizaseg, o ajuste no valor justo da aquisição de empresas, a contabilização de impostos diferidos e a provisão do DIFAL também influenciaram o lucro líquido total, que atingiu R\$212,2 milhões. O resultado líquido ajustado dos 12M23 foi negativo em R\$550,1 milhões.

## 4T23

## | Capital de Giro

R\$ milhões	Dif 12UM	dez-23	set-23	jun-23	mar-23	dez-22
(+) Contas a Receber (sem Cartões de Crédito)	9,7	1.386,2	1.220,5	1.212,6	1.230,4	1.376,4
(+) Estoques	(292,8)	7.497,3	7.899,4	7.570,2	7.564,1	7.790,1
(+) Partes Relacionadas (sem Cartão Luiza)	(25,3)	50,9	149,0	49,2	62,3	76,2
(+) Tributos a Recuperar	116,3	1.680,5	1.513,2	1.421,0	1.509,1	1.564,2
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social a Recuperar	(137,4)	177,0	230,1	263,0	328,7	314,5
(+) Outros Ativos	126,5	334,7	402,9	422,7	355,6	208,2
<b>(+) Ativos Circulantes Operacionais</b>	<b>(202,9)</b>	<b>11.126,7</b>	<b>11.415,2</b>	<b>10.938,7</b>	<b>11.050,1</b>	<b>11.329,6</b>
(-) Fornecedores (incluindo convênio)	(219,2)	9.324,1	9.306,9	7.874,0	6.995,4	9.543,3
(-) Repasses e Outros Depósitos	212,5	1.765,1	1.533,7	1.473,8	1.527,7	1.552,6
(-) Salários, Férias e Encargos Sociais	(18,6)	401,9	449,1	411,6	413,7	420,5
(-) Impostos a Recolher	135,1	360,0	280,4	296,6	261,8	224,9
(-) Partes Relacionadas	(51,6)	101,0	209,3	93,8	125,6	152,5
(-) Receita Diferida	69,0	145,9	146,3	146,7	73,9	76,9
(-) Outras Contas a Pagar	229,4	1.847,5	1.741,9	1.657,3	1.702,0	1.618,1
<b>(-) Passivos Circulantes Operacionais</b>	<b>356,6</b>	<b>13.945,4</b>	<b>13.667,6</b>	<b>11.953,8</b>	<b>11.100,3</b>	<b>13.588,8</b>
<b>(=) Capital de Giro Ajustado</b>	<b>(559,5)</b>	<b>(2.818,7)</b>	<b>(2.252,4)</b>	<b>(1.015,2)</b>	<b>(50,2)</b>	<b>(2.259,2)</b>
<b>% da Receita Bruta dos Últimos 12 Meses</b>	<b>-1,2%</b>	<b>-6,2%</b>	<b>-4,9%</b>	<b>-2,2%</b>	<b>-0,1%</b>	<b>-5,0%</b>

Em dez/23, a necessidade de capital de giro ajustada ficou negativa em R\$2,8 bilhões, melhorando R\$0,6 bilhão no 4T23 e contribuindo de forma significativa para a forte geração de caixa no trimestre, com destaque para redução no nível dos estoques em R\$402,1 milhões no trimestre e em R\$292,8 milhões no ano.

## | Investimentos

R\$ milhões	4T23	%	4T22	%	Var(%)	12M23	%	12M22	%	Var(%)
Lojas Novas	0,7	0%	0,7	0%	-3%	2,7	0%	36,2	5%	-93%
Reformas	12,0	7%	17,2	12%	-30%	39,5	6%	36,8	5%	7%
Tecnologia	130,5	75%	108,1	72%	21%	511,2	80%	441,4	63%	16%
Logística	17,5	10%	19,7	13%	-11%	46,0	7%	123,0	18%	-63%
Outros	12,2	7%	3,6	2%	239%	41,5	6%	58,6	8%	-29%
<b>Total</b>	<b>172,9</b>	<b>100%</b>	<b>149,3</b>	<b>100%</b>	<b>16%</b>	<b>640,8</b>	<b>100%</b>	<b>696,1</b>	<b>100%</b>	<b>-8%</b>

No 4T23, os investimentos somaram R\$172,9 milhões, com destaque para os investimentos em tecnologia que no ano representaram 80% do investimento total.

## | Estrutura de Capital

R\$ milhões	Dif 12UM	dez-23	set-23	jun-23	mar-23	dez-22
(-) Empréstimos e Financiamentos Circulante	(2.830,1)	(2.954,3)	(3.002,7)	(2.831,4)	(1.046,5)	(124,3)
(-) Empréstimos e Financiamentos não Circulante	2.584,0	(4.400,5)	(4.400,6)	(4.400,4)	(6.224,6)	(6.984,5)
<b>(=) Endividamento Bruto</b>	<b>(246,1)</b>	<b>(7.354,9)</b>	<b>(7.403,3)</b>	<b>(7.231,7)</b>	<b>(7.271,1)</b>	<b>(7.108,8)</b>
(+) Caixa e Equivalentes de Caixa	173,3	2.593,3	2.804,0	2.100,6	1.784,9	2.420,0
(+) Títulos e Valores Mobiliários Circulante	474,8	779,1	480,8	386,2	447,9	304,3
<b>(+) Caixa e Aplicações Financeiras</b>	<b>648,1</b>	<b>3.372,4</b>	<b>3.284,9</b>	<b>2.486,8</b>	<b>2.232,8</b>	<b>2.724,3</b>
<b>(=) Caixa Líquido</b>	<b>402,0</b>	<b>(3.982,4)</b>	<b>(4.118,5)</b>	<b>(4.744,9)</b>	<b>(5.038,3)</b>	<b>(4.384,4)</b>
(+) Cartões de Crédito - Terceiros	(884,6)	4.499,3	3.618,4	4.320,3	3.490,0	5.383,8
(+) Cartão de Crédito - Luizacred	(1.277,6)	1.222,8	1.157,4	1.339,8	1.403,0	2.500,4
<b>(+) Contas a Receber - Cartões de Crédito</b>	<b>(2.162,1)</b>	<b>5.722,1</b>	<b>4.775,8</b>	<b>5.660,1</b>	<b>4.893,0</b>	<b>7.884,2</b>
<b>(=) Caixa Líquido Ajustado</b>	<b>(1.760,1)</b>	<b>1.739,6</b>	<b>657,3</b>	<b>915,1</b>	<b>(145,3)</b>	<b>3.499,8</b>
Endividamento de Curto Prazo / Total	37%	40%	41%	39%	14%	2%
Endividamento de Longo Prazo / Total	-37%	60%	59%	61%	86%	98%
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	351,7	2.131,8	2.049,0	2.089,0	2.141,3	2.127,5
<b>Caixa Líquido Ajustado / EBITDA Ajustado</b>	<b>-0,8 x</b>	<b>0,8 x</b>	<b>0,3 x</b>	<b>0,4 x</b>	<b>-0,1 x</b>	<b>1,6 x</b>
<b>Caixa, Aplicações e Cartões de Crédito</b>	<b>(913,2)</b>	<b>9.094,5</b>	<b>8.060,7</b>	<b>8.146,9</b>	<b>7.125,8</b>	<b>10.608,5</b>

Em função da forte geração de caixa operacional no trimestre, a posição de caixa líquido aumentou de R\$0,7 bilhão em set/23 para R\$1,7 bilhão em dez/23. A Companhia encerrou o trimestre com uma posição de caixa total no valor de R\$9,1 bilhões, considerando caixa e aplicações financeiras de R\$3,4 bilhões e recebíveis de cartão de crédito disponíveis de R\$5,7 bilhões.

A variação do saldo total de caixa nos últimos 12 meses está associada aos investimentos no valor de R\$640,8 milhões e ao pagamento das aquisições, especialmente da última parcela da Kabum no valor de R\$500,0 milhões.

Vale destacar o Aumento de Capital Privado, aprovado em 28 de janeiro de 2024 pelo nosso Conselho de Administração, no montante de R\$1,25 bilhão. Os recursos captados serão fundamentais para a 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. Além de suportar esses investimentos, parte do valor captado contribuirá para a otimização da estrutura de capital da Companhia, acelerando a redução das despesas financeiras.

Vale destacar que em jan/24 a Companhia realizou o pagamento da 9ª emissão de debêntures simples no montante de R\$800 milhões mais os juros.

**ANEXO I**  
**DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – RESULTADO CONSOLIDADO**

DRE CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	4T23	AV	4T22	AV	Var(%)	12M23	AV	12M22	AV	Var(%)
<b>Receita Bruta</b>	13.062,5	123,8%	13.515,8	121,0%	-3,4%	45.591,0	124,0%	45.189,0	121,2%	0,9%
Impostos e Cancelamentos	(2.512,7)	-23,8%	(2.348,4)	-21,0%	7,0%	(8.822,8)	-24,0%	(7.890,0)	-21,2%	11,8%
<b>Receita Líquida</b>	10.549,7	100,0%	11.167,4	100,0%	-5,5%	36.768,1	100,0%	37.299,0	100,0%	-1,4%
Custo Total	(7.356,9)	-69,7%	(8.067,7)	-72,2%	-8,8%	(26.604,3)	-72,4%	(26.860,1)	-72,0%	-1,0%
<b>Lucro Bruto</b>	3.192,8	30,3%	3.099,7	27,8%	3,0%	10.163,9	27,6%	10.438,9	28,0%	-2,6%
Despesas com Vendas	(2.036,0)	-19,3%	(2.033,9)	-18,2%	0,1%	(7.002,1)	-19,0%	(6.741,1)	-18,1%	3,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(342,1)	-3,2%	(345,8)	-3,1%	-1,1%	(1.335,2)	-3,6%	(1.370,2)	-3,7%	-2,6%
Perda em Liquidação Duvidosa	(104,7)	-1,0%	(60,7)	-0,5%	72,3%	(386,2)	-1,1%	(239,7)	-0,6%	61,1%
Outras Receitas Operacionais, Líq.	(170,8)	-1,6%	(7,2)	-0,1%	2265,7%	(550,9)	-1,5%	(116,9)	-0,3%	371,1%
Equivalência Patrimonial	9,3	0,1%	(9,8)	-0,1%	-	(19,0)	-0,1%	(35,7)	-0,1%	-46,8%
Total de Despesas Operacionais	(2.644,2)	-25,1%	(2.457,4)	-22,0%	7,6%	(9.293,3)	-25,3%	(8.503,6)	-22,8%	9,3%
<b>EBITDA</b>	548,6	5,2%	642,3	5,8%	-14,6%	870,5	2,4%	1.935,3	5,2%	-55,0%
Depreciação e Amortização	(305,4)	-2,9%	(354,5)	-3,2%	-13,8%	(1.242,7)	-3,4%	(1.163,6)	-3,1%	6,8%
<b>EBIT</b>	243,2	2,3%	287,8	2,6%	-15,5%	(372,1)	-1,0%	771,6	2,1%	-
Resultado Financeiro	(227,2)	-2,2%	(568,8)	-5,1%	-60,1%	(1.692,2)	-4,6%	(2.041,0)	-5,5%	-17,1%
<b>Lucro Operacional</b>	16,0	0,2%	(281,0)	-2,5%	-	(2.064,4)	-5,6%	(1.269,4)	-3,4%	62,6%
IR / CS	196,2	1,9%	245,1	2,2%	-20,0%	1.085,3	3,0%	770,4	2,1%	40,9%
<b>Lucro Líquido</b>	212,2	2,0%	(35,9)	-0,3%	-	(979,1)	-2,7%	(499,0)	-1,3%	96,2%

**Cálculo do EBITDA**

<b>Lucro Líquido</b>	212,2	2,0%	(35,9)	-0,3%	-	(979,1)	-2,7%	(499,0)	-1,3%	96,2%
(+/-) IR / CS	(196,2)	-1,9%	(245,1)	-2,2%	-20,0%	(1.085,3)	-3,0%	(770,4)	-2,1%	40,9%
(+/-) Resultado Financeiro	227,2	2,2%	568,8	5,1%	-60,1%	1.692,2	4,6%	2.041,0	5,5%	-17,1%
(+) Depreciação e amortização	305,4	2,9%	354,5	3,2%	-13,8%	1.242,7	3,4%	1.163,6	3,1%	6,8%
<b>EBITDA</b>	548,6	5,2%	642,3	5,8%	-14,6%	870,5	2,4%	1.935,3	5,2%	-55,0%

**Reconciliação do EBITDA pelas despesas não recorrentes**

<b>EBITDA</b>	548,6	5,2%	642,3	5,8%	-14,6%	870,5	2,4%	1.935,3	5,2%	-55,0%
Resultado Não Recorrente	207,9	2,0%	31,4	0,3%	562,2%	1.261,3	3,4%	192,2	0,5%	556,2%
<b>EBITDA Ajustado</b>	756,5	7,2%	673,7	6,0%	12,3%	2.131,8	5,8%	2.127,5	5,7%	0,2%

<b>Lucro Líquido</b>	212,2	2,0%	(35,9)	-0,3%	-	(979,1)	-2,7%	(499,0)	-1,3%	96,2%
Resultado Não Recorrente	(110,6)	0,0%	20,7	0,2%	-	429,0	1,2%	126,8	0,3%	238,2%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	101,5	1,0%	(15,2)	-0,1%	-	(550,1)	-1,5%	(372,1)	-1,0%	47,8%

\* O EBITDA (sigla em inglês para LAJIDA – Lucro Antes dos Juros, Impostos sobre Renda incluindo Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, Depreciação e Amortização) é uma medição não contábil elaborada pela Companhia, em consonância com a Instrução CVM nº 527, de 04 de outubro de 2012. O EBITDA consiste no lucro líquido da Companhia, acrescido do resultado financeiro líquido, do imposto de renda e da contribuição social, e dos custos e despesas com depreciação e amortização.

O EBITDA Ajustado consiste no valor de EBITDA ajustado pelo resultado não recorrente. No caso do ajuste acima identificado este refere-se a créditos tributários, além de outras provisões e despesas não recorrentes. A Companhia entende que a divulgação do EBITDA Ajustado é necessária para que se entenda o real impacto na geração de caixa, excluindo-se eventos extraordinários. O EBITDA ajustado não é uma métrica de performance adotada pelo IFRS. A definição de EBITDA ajustado da Companhia pode não ser comparável a medidas semelhantes fornecidas por outras companhias.



**ANEXO II – AJUSTADO**  
**DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – RESULTADO CONSOLIDADO**

DRE CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	4T23 Ajustado	AV	4T22 Ajustado	AV	Var(%)	12M23 Ajustado	AV	12M22 Ajustado	AV	Var(%)
<b>Receita Bruta</b>	13.062,5	123,8%	13.515,8	121,0%	-3,4%	45.591,0	124,0%	45.189,0	121,2%	0,9%
Impostos e Cancelamentos	(2.512,7)	-23,8%	(2.348,4)	-21,0%	7,0%	(8.822,8)	-24,0%	(7.890,0)	-21,2%	11,8%
<b>Receita Líquida</b>	10.549,7	100,0%	11.167,4	100,0%	-5,5%	36.768,1	100,0%	37.299,0	100,0%	-1,4%
Custo Total	(7.356,9)	-69,7%	(8.067,7)	-72,2%	-8,8%	(26.018,0)	-70,8%	(26.860,1)	-72,0%	-3,1%
<b>Lucro Bruto</b>	3.192,8	30,3%	3.099,7	27,8%	3,0%	10.750,1	29,2%	10.438,9	28,0%	3,0%
Despesas com Vendas	(2.036,0)	-19,3%	(2.033,9)	-18,2%	0,1%	(7.002,1)	-19,0%	(6.741,1)	-18,1%	3,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(342,1)	-3,2%	(345,8)	-3,1%	-1,1%	(1.335,2)	-3,6%	(1.370,2)	-3,7%	-2,6%
Perda em Liquidação Duvidosa	(104,7)	-1,0%	(60,7)	-0,5%	72,3%	(386,2)	-1,1%	(239,7)	-0,6%	61,1%
Outras Receitas Operacionais, Líq.	37,1	0,4%	24,2	0,2%	53,6%	124,1	0,3%	75,3	0,2%	64,9%
Equivalência Patrimonial	9,3	0,1%	(9,8)	-0,1%	-	(19,0)	-0,1%	(35,7)	-0,1%	-46,8%
Total de Despesas Operacionais	(2.436,3)	-23,1%	(2.426,0)	-21,7%	0,4%	(8.618,3)	-23,4%	(8.311,4)	-22,3%	3,7%
<b>EBITDA</b>	756,5	7,2%	673,7	6,0%	12,3%	2.131,8	5,8%	2.127,5	5,7%	0,2%
Depreciação e Amortização	(305,4)	-2,9%	(354,5)	-3,2%	-13,8%	(1.242,7)	-3,4%	(1.163,6)	-3,1%	6,8%
<b>EBIT</b>	451,1	4,3%	319,2	2,9%	41,3%	889,1	2,4%	963,8	2,6%	-7,8%
Resultado Financeiro	(437,7)	-4,1%	(568,8)	-5,1%	-23,1%	(2.058,3)	-5,6%	(2.041,0)	-5,5%	0,8%
<b>Lucro Operacional</b>	13,4	0,1%	(249,6)	-2,2%	-	(1.169,2)	-3,2%	(1.077,2)	-2,9%	8,5%
IR / CS	88,1	0,8%	234,4	2,1%	-62,4%	619,1	1,7%	705,1	1,9%	-12,2%
<b>Lucro Líquido</b>	101,5	1,0%	(15,2)	-0,1%	-	(550,1)	-1,5%	(372,1)	-1,0%	47,8%

**ANEXO III**  
**DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO**  
**ATIVO**

ATIVO	dez/23	set/23	jun/23	mar/23	dez/22
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>					
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.593,3	2.804,0	2.100,6	1.784,9	2.420,0
Títulos e Valores Mobiliários	779,1	480,8	386,2	447,9	304,3
Contas a Receber - Cartão de Crédito	4.499,3	3.618,4	4.320,3	3.490,0	5.383,8
Contas a Receber - Outros	1.386,2	1.220,5	1.212,6	1.230,4	1.376,4
Estoques	7.497,3	7.899,4	7.570,2	7.564,1	7.790,1
Partes Relacionadas - Cartão Luiza	1.222,8	1.157,4	1.339,8	1.403,0	2.500,4
Partes Relacionadas - Outros	50,9	149,0	49,2	62,3	76,2
Tributos a Recuperar	1.680,5	1.513,2	1.421,0	1.509,1	1.564,2
Imposto de Renda e Contribuição Social a Recuperar	177,0	230,1	263,0	328,7	314,5
Outros Ativos	334,7	402,9	422,7	355,6	208,2
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>20.221,2</b>	<b>19.475,8</b>	<b>19.085,5</b>	<b>18.175,9</b>	<b>21.938,1</b>
<b>ATIVO NÃO CIRCULANTE</b>					
Contas a Receber	72,7	38,6	19,6	11,8	17,2
Tributos a Recuperar	2.464,2	2.876,7	2.314,1	2.144,9	2.123,9
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	2.836,9	2.650,1	2.188,9	1.917,1	1.686,4
Depósitos Judiciais	1.734,5	1.758,3	1.700,4	1.722,2	1.650,2
Outros Ativos	113,7	120,5	117,8	112,9	116,8
Investimentos em Controladas	322,5	264,0	282,3	301,7	338,8
Direito de Uso	3.343,1	3.380,9	3.509,0	3.427,6	3.511,5
Imobilizado	1.841,5	1.872,3	1.910,7	1.951,1	1.955,5
Intangível	4.504,8	4.481,7	4.470,6	4.451,3	4.427,5
<b>Total do Ativo não Circulante</b>	<b>17.233,9</b>	<b>17.443,1</b>	<b>16.513,3</b>	<b>16.040,7</b>	<b>15.827,7</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>37.455,1</b>	<b>36.919,0</b>	<b>35.598,9</b>	<b>34.216,6</b>	<b>37.765,8</b>

**ANEXO III**  
**DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO**  
**PASSIVO**

<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>dez/23</b>	<b>set/23</b>	<b>jun/23</b>	<b>mar/23</b>	<b>dez/22</b>
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>					
Fornecedores	9.324,1	9.306,9	7.874,0	6.995,4	9.543,3
<i>Fornecedores</i>	6.966,0	6.476,4	5.112,7	4.823,2	5.741,0
<i>Fornecedores Convênio</i>	2.358,1	2.830,4	2.761,3	2.172,3	3.802,2
Repasses e outros depósitos	1.765,1	1.533,7	1.473,8	1.527,7	1.552,6
Empréstimos e Financiamentos	2.954,3	3.002,7	2.831,4	1.046,5	124,3
Salários, Férias e Encargos Sociais	401,9	449,1	411,6	413,7	420,5
Tributos a Recolher	360,0	280,4	296,6	261,8	224,9
Partes Relacionadas	101,0	209,3	93,8	125,6	152,5
Arrendamento Mercantil	508,4	456,0	467,1	633,9	619,8
Receita Diferida	145,9	146,3	146,7	73,9	76,9
Outras Contas a Pagar	1.847,5	1.741,9	1.657,3	1.702,0	2.118,1
<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>17.408,1</b>	<b>17.126,3</b>	<b>15.252,3</b>	<b>12.780,7</b>	<b>14.832,9</b>
<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>					
Empréstimos e Financiamentos	4.400,5	4.400,6	4.400,4	6.224,6	6.984,5
Tributos a Recolher	4,8	7,8	7,8	7,8	7,8
Arrendamento Mercantil	3.069,8	3.143,6	3.246,0	2.992,3	3.073,7
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	105,1	135,1	90,8	102,5	108,8
Provisão para Riscos Tributários, Cíveis e Trabalhistas	1.619,2	1.289,9	1.274,3	1.250,5	1.193,8
Receita Diferida	1.102,8	1.139,4	1.172,1	405,2	423,5
Outras Contas a Pagar	134,2	143,6	143,8	162,3	492,1
<b>Total do Passivo não Circulante</b>	<b>10.436,4</b>	<b>10.260,0</b>	<b>10.335,1</b>	<b>11.145,2</b>	<b>12.284,2</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>27.844,5</b>	<b>27.386,3</b>	<b>25.587,4</b>	<b>23.925,9</b>	<b>27.117,1</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>					
Capital Social	12.352,5	12.352,5	12.352,5	12.352,5	12.352,5
Reserva de Capital	(2.087,3)	(2.069,4)	(2.061,0)	(1.867,7)	(1.896,4)
Ações em Tesouraria	(990,6)	(1.001,6)	(1.029,1)	(1.242,8)	(1.245,8)
Reserva Legal	137,4	137,4	137,4	137,4	137,4
Reserva de Retenção de Lucros	319,8	1.298,9	1.298,9	1.298,9	1.298,9
Ajuste de Avaliação Patrimonial	(121,4)	6,1	5,6	3,6	2,0
Prejuízos Acumulados	-	(1.191,3)	(693,0)	(391,2)	-
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>9.610,5</b>	<b>9.532,7</b>	<b>10.011,5</b>	<b>10.290,7</b>	<b>10.648,7</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>37.455,1</b>	<b>36.919,0</b>	<b>35.598,9</b>	<b>34.216,6</b>	<b>37.765,8</b>

## ANEXO IV

## DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – DEMONSTRAÇÕES DO FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO GERENCIAL

FLUXOS DE CAIXA GERENCIAL (em R\$ milhões)	4T23	4T22	dez/23 12UM	dez/22 12UM
<b>Lucro Líquido</b>	<b>212,2</b>	<b>(35,9)</b>	<b>(979,1)</b>	<b>(499,0)</b>
Efeito de IR/CS Líquido de Pagamento	(207,3)	(256,1)	(1.124,1)	(830,2)
Depreciação e Amortização	305,4	354,5	1.242,7	1.163,6
Juros sobre Empréstimos e Arrendamento Mercantil Provisionados	312,1	343,7	1.300,9	1.213,4
Equivalência Patrimonial	(9,3)	9,8	19,0	35,7
Dividendos Recebidos	(0,2)	0,3	67,0	70,5
Provisão para Perdas de Estoques e Contas a Receber	146,3	155,5	584,8	512,7
Provisão para Riscos Tributários, Cíveis e Trabalhistas	405,0	(3,7)	534,7	66,7
Resultado na Venda de Ativos	(209,2)	0,8	(200,1)	0,7
Apropriação da Receita Diferida	(37,1)	(25,0)	(112,7)	(76,0)
Despesas com Plano de Ações e Opções	(10,0)	58,0	68,3	116,7
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>907,8</b>	<b>601,8</b>	<b>1.401,4</b>	<b>1.774,8</b>
Contas a Receber Ajustado (sem Cartões de Terceiros)	(448,5)	(442,2)	(715,4)	(686,1)
Estoques	377,0	653,4	230,5	1.152,0
Tributos a Recuperar	298,3	(243,8)	(319,3)	(936,8)
Depósito judiciais	23,7	(138,6)	(84,3)	(460,3)
Outros Ativos Ajustado (sem Cartão Luiza)	182,5	145,7	(105,2)	161,0
<b>Variação nos Ativos Operacionais</b>	<b>432,9</b>	<b>(25,5)</b>	<b>(993,6)</b>	<b>(770,1)</b>
Fornecedores (Incluindo convênio)	17,2	936,5	(219,2)	(555,7)
Outras Contas a Pagar	171,0	697,1	34,6	378,4
<b>Variação nos Passivos Operacionais</b>	<b>188,2</b>	<b>1.633,6</b>	<b>(184,6)</b>	<b>(177,3)</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais</b>	<b>1.528,9</b>	<b>2.209,9</b>	<b>223,1</b>	<b>827,5</b>
Aquisição de Imobilizado e Intangível	(172,9)	(148,6)	(640,8)	(695,4)
Investimento em Controlada	(4,3)	(76,5)	(528,9)	(620,1)
Venda de participação societária em controlada em conjunto	166,8	-	166,8	-
Venda de Contrato de Exclusividade e Direito de Exploração	4,6	200,0	854,6	272,0
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos</b>	<b>(5,8)</b>	<b>(25,1)</b>	<b>(148,4)</b>	<b>(1.043,6)</b>
Captação de Empréstimos e Financiamentos	-	-	-	400,0
Pagamento de Empréstimos e Financiamentos	(0,1)	(3,1)	(4,7)	(383,3)
Pagamento de Juros sobre Empréstimos e Financiamentos	(280,6)	(286,0)	(742,7)	(616,5)
Pagamento de Arrendamento Mercantil	(124,3)	(159,2)	(512,8)	(487,2)
Pagamento de juros sobre Arrendamento Mercantil	(84,3)	(101,8)	(328,6)	(321,5)
Pagamento de Dividendos	-	-	-	(100,0)
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos</b>	<b>(489,3)</b>	<b>(550,2)</b>	<b>(1.588,8)</b>	<b>(1.508,4)</b>
Saldo Inicial de Caixa, Equiv. e TVM e Outros Ativos Financeiros	8.060,7	8.973,9	10.608,5	12.333,0
Saldo Final de Caixa, Equiv. e TVM e Outros Ativos Financeiros	9.094,5	10.608,5	9.094,5	10.608,5
<b>Variação no Caixa, Equiv. e Títulos e Valores Mobiliários</b>	<b>1.033,8</b>	<b>1.634,7</b>	<b>(1.514,0)</b>	<b>(1.724,5)</b>

Nota: A diferença entre a Demonstração de Fluxo de Caixa e a Demonstração de Fluxo de Caixa Gerencial Ajustado refere-se basicamente a:

## 4T23

(i) tratamento dos Títulos e Valores Mobiliários (TVM) como Equivalentes de Caixa.

(ii) tratamento do Recebíveis de Cartão de Crédito como Caixa.

(iii) tratamento de Fornecedores Convênio como Fornecedores

### ANEXO V

#### RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO (ROIC) E INVESTIMENTO (ROE)

CAPITAL INVESTIDO (R\$MM)	dez-23	set-23	jun-23	mar-23	dez-22
<b>(=) Capital de Giro</b>	2.395,0	2.067,4	4.177,8	4.208,9	4.505,2
(+) Contas a receber	72,7	38,6	19,6	11,8	17,2
(+) IR e CS diferidos	2.836,9	2.650,1	2.188,9	1.917,1	1.686,4
(+) Impostos a recuperar	2.464,2	2.876,7	2.314,1	2.144,9	2.123,9
(+) Depósitos judiciais	1.734,5	1.758,3	1.700,4	1.722,2	1.650,2
(+) Outros ativos	113,7	120,5	117,8	112,9	116,8
(+) Invest. contr. em conjunto	322,5	264,0	282,3	301,7	338,8
(+) Direito de Uso	3.343,1	3.380,9	3.509,0	3.427,6	3.511,5
(+) Imobilizado	1.841,5	1.872,3	1.910,7	1.951,1	1.955,5
(+) Intangível	4.504,8	4.481,7	4.470,6	4.451,3	4.427,5
<b>(+) Ativos não circulantes operacionais</b>	17.233,9	17.443,1	16.513,3	16.040,7	15.827,7
(-) Provisão para contingências	1.619,2	1.289,9	1.274,3	1.250,5	1.193,8
(-) Arrendamento Mercantil	3.069,8	3.143,6	3.246,0	2.992,3	3.073,7
(-) Receita diferida	1.102,8	1.139,4	1.172,1	405,2	423,5
(-) Tributos a Recolher	4,8	7,8	7,8	7,8	7,8
(-) IR e CS diferidos	105,1	135,1	90,8	102,5	108,8
(-) Outras contas a pagar	134,2	143,6	143,8	162,3	492,1
<b>(-) Passivos não circulantes operacionais</b>	6.035,9	5.859,4	5.934,7	4.920,6	5.299,8
<b>(=) Capital Fixo</b>	11.198,0	11.583,7	10.578,6	11.120,1	10.528,0
<b>(=) Capital Investido Total</b>	13.593,0	13.651,1	14.756,4	15.329,0	15.033,1
(+) Dívida Líquida	3.982,4	4.118,5	4.744,9	5.038,3	4.384,4
(+) Patrimônio Líquido	9.610,5	9.532,7	10.011,5	10.290,7	10.648,7
<b>(=) Financiamento Total</b>	13.593,0	13.651,1	14.756,4	15.329,0	15.033,1
<b>RECONCILIAÇÃO DAS DESPESAS FINANCEIRAS (R\$MM)</b>	<b>4T23</b>	<b>3T23</b>	<b>2T23</b>	<b>1T23</b>	<b>4T22</b>
Receitas Financeiras	396,5	345,2	171,2	193,3	153,1
Despesas Financeiras	(623,6)	(645,8)	(703,3)	(825,6)	(721,9)
<b>Despesas Financeiras Líquidas</b>	<b>(227,2)</b>	<b>(300,6)</b>	<b>(532,1)</b>	<b>(632,4)</b>	<b>(568,8)</b>
Juros de Antecipação: Cartão Luiza e Cartão de Terceiros	241,1	234,9	244,3	399,9	213,0
<b>Despesas Financeiras Ajustadas</b>	<b>13,9</b>	<b>(65,7)</b>	<b>(287,8)</b>	<b>(232,5)</b>	<b>(355,8)</b>
Economia de IR/CS sobre Despesas Financeiras Ajustadas	(4,7)	22,3	97,8	79,0	121,0
<b>Despesas Financeiras Ajustadas Líquidas de Impostos</b>	<b>9,2</b>	<b>(43,4)</b>	<b>(189,9)</b>	<b>(153,4)</b>	<b>(234,8)</b>
<b>RECONCILIAÇÃO DO NOPLAT E ROIC/ROE (R\$MM)</b>	<b>4T23</b>	<b>3T23</b>	<b>2T23</b>	<b>1T23</b>	<b>4T22</b>
EBITDA	548,6	(286,0)	283,9	324,1	642,3
Juros de Antecipação: Cartão Luiza e Cartão de Terceiros	(241,1)	(234,9)	(244,3)	(399,9)	(213,0)
Depreciação	(305,4)	(309,7)	(319,8)	(307,8)	(354,5)
IR/CS correntes e diferidos	196,2	398,0	266,3	224,8	245,1
Economia de IR/CS sobre Despesas Financeiras Ajustadas	4,7	(22,3)	(97,8)	(79,0)	(121,0)
<b>Lucro Líquido Operacional (NOPLAT)</b>	<b>203,0</b>	<b>(455,0)</b>	<b>(111,8)</b>	<b>(237,8)</b>	<b>198,9</b>
<b>Capital Investido</b>	<b>13.593,0</b>	<b>13.651,1</b>	<b>14.756,4</b>	<b>15.329,0</b>	<b>15.033,1</b>

## 4T23

<b>ROIC Anualizado</b>	6%	-13%	-3%	-6%	5%
Lucro Líquido	212,2	(498,3)	(301,7)	(391,2)	(35,9)
Patrimônio Líquido	9.610,5	9.532,7	10.011,5	10.290,7	10.648,7
<b>ROE Anualizado</b>	9%	-21%	-12%	-15%	-1%

### ANEXO VI ABERTURA DAS VENDAS TOTAIS E NÚMERO DE LOJAS POR CANAL

Abertura Vendas Totais	4T23	A.V.(%)	4T22	A.V.(%)	Crescimento
					Total
Lojas Virtuais	336,9	1,9%	350,3	2,0%	-3,8%
Lojas Convencionais	4.895,9	27,3%	4.703,9	26,2%	4,1%
<b>Subtotal - Lojas Físicas</b>	<b>5.232,8</b>	<b>29,2%</b>	<b>5.054,3</b>	<b>28,1%</b>	<b>3,5%</b>
E-commerce Tradicional (1P)	7.646,0	42,6%	8.294,4	46,2%	-7,8%
Marketplace (3P)	5.068,6	28,2%	4.611,1	25,7%	9,9%
<b>Subtotal - E-commerce Total</b>	<b>12.714,7</b>	<b>70,8%</b>	<b>12.905,5</b>	<b>71,9%</b>	<b>-1,5%</b>
<b>Vendas Totais</b>	<b>17.947,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>17.959,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>-0,1%</b>

Abertura Vendas Totais	12M23	A.V.(%)	12M22	A.V.(%)	Crescimento
					Total
Lojas Virtuais	1.159,7	1,8%	1.160,1	1,9%	0,0%
Lojas Convencionais	16.280,0	25,8%	15.611,4	25,9%	4,3%
<b>Subtotal - Lojas Físicas</b>	<b>17.439,7</b>	<b>27,7%</b>	<b>16.771,5</b>	<b>27,9%</b>	<b>4,0%</b>
E-commerce Tradicional (1P)	27.575,4	43,7%	27.940,1	46,4%	-1,3%
Marketplace (3P)	18.041,1	28,6%	15.449,2	25,7%	16,8%
<b>Subtotal - E-commerce Total</b>	<b>45.616,5</b>	<b>72,3%</b>	<b>43.389,3</b>	<b>72,1%</b>	<b>5,1%</b>
<b>Vendas Totais</b>	<b>63.056,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>60.160,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,8%</b>

(1) Vendas Totais incluem a receita bruta das lojas físicas e do e-commerce mais as vendas do marketplace.

Número de Lojas por Canal - Final do Período	dez/23	Part(%)	dez/22	Part(%)	Crescimento
					Total
Lojas Virtuais	237	18,4%	237	17,7%	-
Lojas Convencionais	1.049	81,6%	1.048	78,3%	1
Quiosques	-	0,0%	54	4,0%	(54)
<b>Total</b>	<b>1.286</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.339</b>	<b>100,0%</b>	<b>(53)</b>

<b>Área total de vendas (m²)</b>	<b>716.298</b>	<b>100,0%</b>	<b>716.707</b>	<b>100,0%</b>	<b>-0,1%</b>
----------------------------------	----------------	---------------	----------------	---------------	--------------

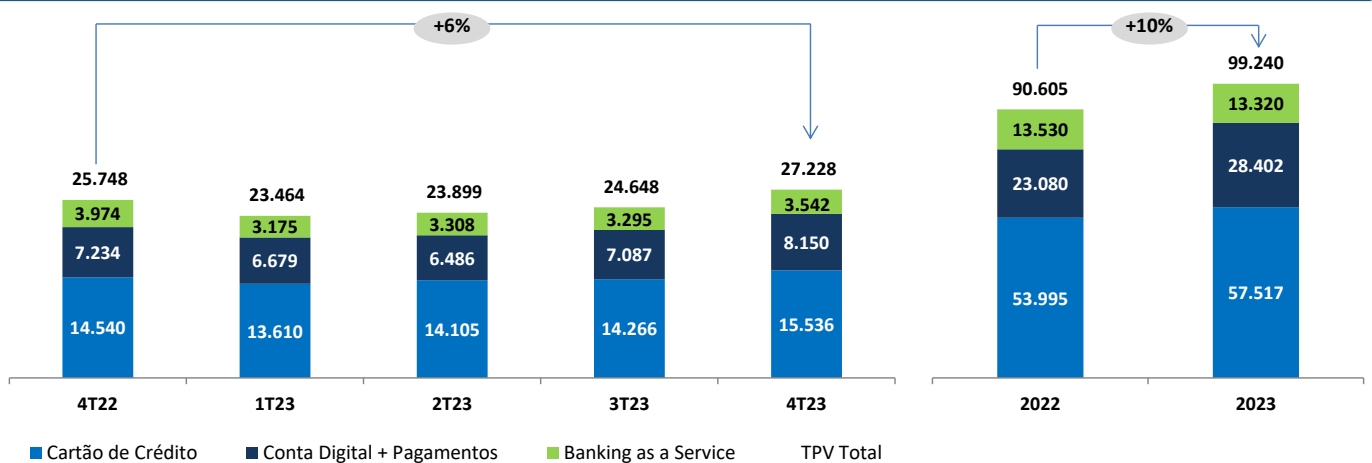
## ANEXO VII FINTECH MAGALU

As iniciativas em fintech no Magalu integram soluções financeiras para clientes e sellers, além do serviço de Banking as a Service (BaaS). Entre os serviços oferecidos, estão subadquirência, conta digital, cartão de crédito e empréstimos para pessoas físicas e jurídicas.

### Indicadores Operacionais

- O volume total de transações (TPV) foi de R\$27,2 bilhões no 4T23, crescendo 5,8% comparado ao 4T22. Nos 12M23, o volume atingiu R\$99,2 bilhões, crescendo 9,5% comparado ao ano anterior.

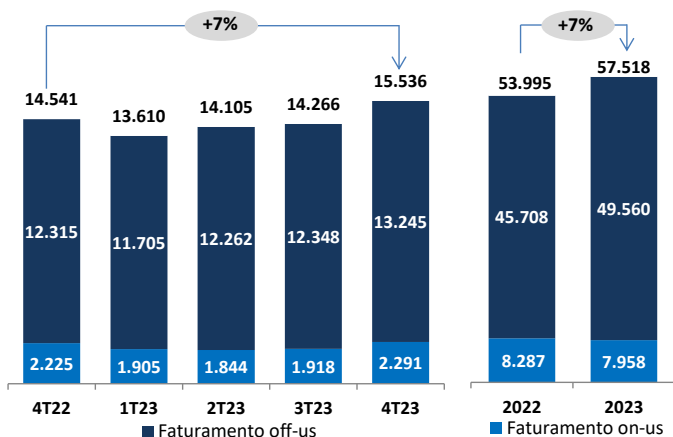
TPV - Volume Total de Pagamentos (em R\$ milhões)



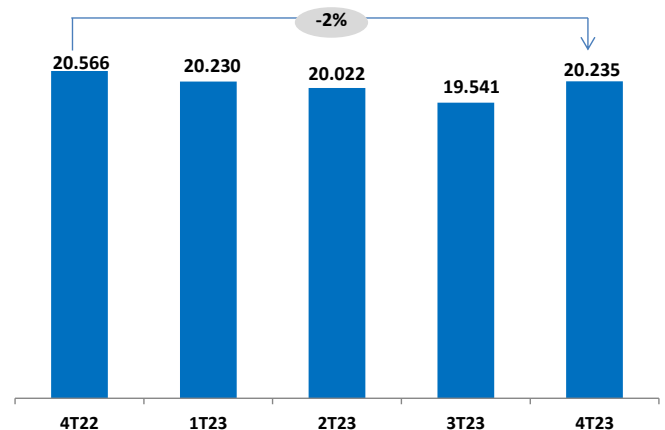
### Cartão de Crédito

- O TPV de Cartão de Crédito foi de R\$15,5 bilhões no 4T23, crescendo 6,9% no período. Em 2023, esse TPV alcançou R\$57,5 bilhões. As vendas dentro do Magalu para clientes do Cartão Luiza e do Cartão Magalu, reconhecidos pela fidelidade e maior frequência de compra, foram de R\$8,0 bilhões em 2023, sendo R\$2,3 bilhões no 4T23. O faturamento nos cartões de crédito fora do Magalu cresceu 7,6% no 4T23, totalizando R\$49,6 bilhões em 2023.
- A carteira de crédito totalizou R\$20,2 bilhões ao final do 4T23, uma redução de 1,6% em relação ao 4T22.

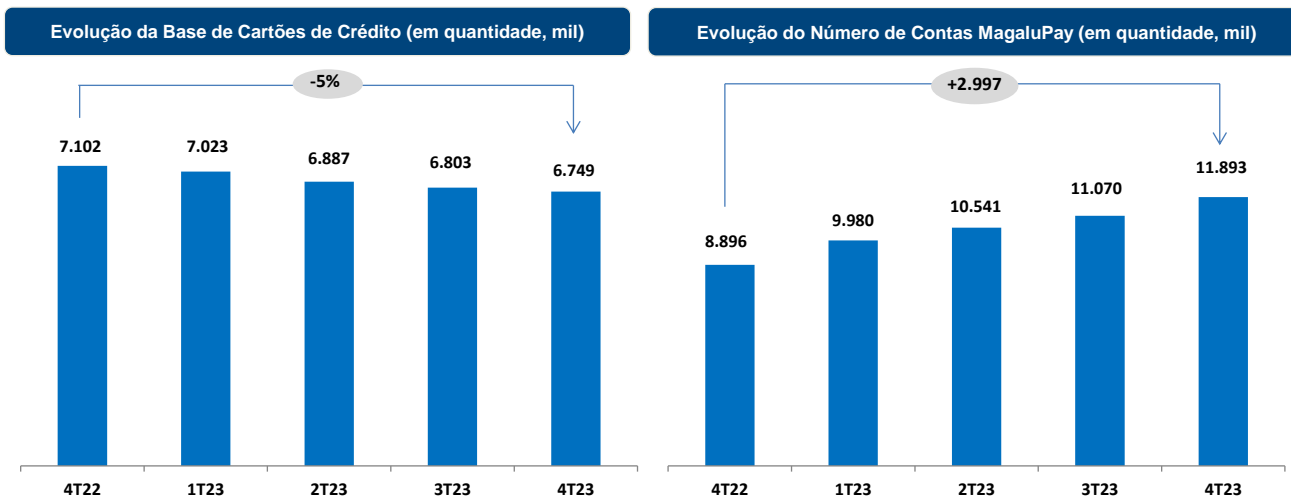
TPV Cartão de Crédito (em R\$ milhares)



Evolução Carteira de Cartões de Crédito (em R\$ milhares)



- Em dez/23, a base total de cartões de crédito foi de 6,7 milhões de cartões (-5,0% versus dez/22), incluindo o Cartão Luiza e o Cartão Magalu.



## Conta Digital e Pagamentos

- O volume total de transações processadas (TPV) na subadquirência, conta digital e empréstimos para sellers atingiu R\$8,2 bilhões no 4T23, crescendo 12,7% no período, e alcançou R\$28,4 bilhões em 2023.
- A conta digital do Magalu (MagaluPay) já alcançou a marca de 11,8 milhões de contas abertas em dez/23, representando um aumento de 823 mil novas contas no trimestre e 3,0 milhões de novas contas em 12 meses.
- A MagaluPay Empresas alcançou a marca de 73,3 mil contas e um TPV de R\$827,2 MM no 4T23. Nossa conta digital de clientes passou a integrar os diversos serviços financeiros do ecossistema em um único lugar.
- Durante o 4T23, lançamos novas funcionalidades, aceleramos o novo produto de assistência de saúde lançado em setembro, habilitamos a gestão de contratos de carnê em lojas, além de campanhas promocionais, como o 'Presente da Lu', com adesão pela home do MagaluPay. Estes são os primeiros passos para transformar a conta digital MagaluPay no hub de produtos, serviços e pagamentos do ecossistema Magalu.

## Banking as a Service (BaaS)

- O volume total de transações processadas (TPV) no segmento Banking as a Service atingiu R\$3,5 bilhões no 4T23, alcançando R\$13,3 bilhões em 2023.



## ANEXO VIII LUIZACRED

### Demonstração de Resultados da Luizacred em IFRS

R\$ milhões	4T23	AV	4T22	AV	Var(%)	12M23	AV	12M22	AV	Var(%)
Receitas da Intermediação Financeira	642,9	100,0%	677,8	100,0%	-5,1%	2.657,0	100,0%	2.577,7	100,0%	3,1%
Despesas da Intermediação Financeira	(705,4)	-109,7%	(771,3)	-113,8%	-8,5%	(3.119,3)	-117,4%	(2.930,4)	-113,7%	6,4%
Operações de Captação no Mercado	(158,6)	-24,7%	(182,7)	-27,0%	-13,2%	(733,2)	-27,6%	(632,7)	-24,5%	15,9%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(546,7)	-85,0%	(588,6)	-86,8%	-7,1%	(2.386,1)	-89,8%	(2.297,7)	-89,1%	3,8%
<b>Resultado Bruto da Intermediação Financeira</b>	<b>(62,5)</b>	<b>-9,7%</b>	<b>(93,5)</b>	<b>-13,8%</b>	<b>-33,2%</b>	<b>(462,3)</b>	<b>-17,4%</b>	<b>(352,7)</b>	<b>-13,7%</b>	<b>31,1%</b>
Receitas de Prestação de Serviços	412,7	64,2%	383,4	56,6%	7,7%	1.560,6	58,7%	1.439,2	55,8%	8,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(318,2)	-49,5%	(310,4)	-45,8%	2,5%	(1.257,4)	-47,3%	(1.254,6)	-48,7%	0,2%
Despesas de Pessoal	(4,9)	-0,8%	(4,2)	-0,6%	17,3%	(17,4)	-0,7%	(22,6)	-0,9%	-23,0%
Outras Despesas Administrativas	(203,5)	-31,6%	(228,1)	-33,7%	-10,8%	(849,2)	-32,0%	(875,7)	-34,0%	-3,0%
Depreciação e Amortização	(3,0)	-0,5%	(3,0)	-0,4%	-0,1%	(12,0)	-0,5%	(12,0)	-0,5%	0,3%
Despesas Tributárias	(57,7)	-9,0%	(49,8)	-7,4%	15,8%	(229,0)	-8,6%	(210,5)	-8,2%	8,8%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(49,1)	-7,6%	(25,2)	-3,7%	94,6%	(149,7)	-5,6%	(133,8)	-5,2%	11,9%
<b>Resultado Antes da Tributação sobre o Lucro</b>	<b>32,1</b>	<b>5,0%</b>	<b>(20,5)</b>	<b>-3,0%</b>	<b>-</b>	<b>(159,2)</b>	<b>-6,0%</b>	<b>(168,1)</b>	<b>-6,5%</b>	<b>-5,3%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(13,9)	-2,2%	7,3	1,1%	-	61,4	2,3%	68,9	2,7%	-10,9%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>18,2</b>	<b>2,8%</b>	<b>(13,2)</b>	<b>-1,9%</b>	<b>-</b>	<b>(97,8)</b>	<b>-3,7%</b>	<b>(99,2)</b>	<b>-3,8%</b>	<b>-1,4%</b>

### Demonstração de Resultados da Luizacred pelas normas contábeis estabelecidas pelo Banco Central

R\$ milhões	4T23	AV	4T22	AV	Var(%)	12M23	AV	12M22	AV	Var(%)
Receitas da Intermediação Financeira	643,0	100,0%	677,9	100,0%	-5,1%	2.657,7	100,0%	2.577,9	100,0%	3,1%
Despesas da Intermediação Financeira	(753,6)	-117,2%	(871,4)	-128,6%	-13,5%	(3.393,8)	-127,7%	(2.994,6)	-116,2%	13,3%
Operações de Captação no Mercado	(158,6)	-24,7%	(182,7)	-27,0%	-13,2%	(733,2)	-27,6%	(632,7)	-24,5%	15,9%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(594,9)	-92,5%	(688,7)	-101,6%	-13,6%	(2.660,5)	-100,1%	(2.361,9)	-91,6%	12,6%
<b>Resultado Bruto da Intermediação Financeira</b>	<b>(110,5)</b>	<b>-17,2%</b>	<b>(193,6)</b>	<b>-28,6%</b>	<b>-42,9%</b>	<b>(736,1)</b>	<b>-27,7%</b>	<b>(416,7)</b>	<b>-16,2%</b>	<b>76,6%</b>
Receitas de Prestação de Serviços	412,7	64,2%	383,4	56,6%	7,7%	1.560,6	58,7%	1.439,2	55,8%	8,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(318,2)	-49,5%	(310,4)	-45,8%	2,5%	(1.257,4)	-47,3%	(1.254,6)	-48,7%	0,2%
Despesas de Pessoal	(4,9)	-0,8%	(4,2)	-0,6%	17,3%	(17,4)	-0,7%	(22,6)	-0,9%	-23,0%
Outras Despesas Administrativas	(203,5)	-31,6%	(228,1)	-33,6%	-10,8%	(849,2)	-32,0%	(875,7)	-34,0%	-3,0%
Depreciação e Amortização	(3,0)	-0,5%	(3,0)	-0,4%	-0,1%	(12,0)	-0,5%	(12,0)	-0,5%	0,3%
Despesas Tributárias	(57,7)	-9,0%	(49,8)	-7,4%	15,8%	(229,0)	-8,6%	(210,5)	-8,2%	8,8%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(49,1)	-7,6%	(25,2)	-3,7%	94,6%	(149,7)	-5,6%	(133,8)	-5,2%	11,9%
<b>Resultado Antes da Tributação sobre o Lucro</b>	<b>(16,0)</b>	<b>-2,5%</b>	<b>(120,6)</b>	<b>-17,8%</b>	<b>-86,8%</b>	<b>(432,9)</b>	<b>-16,3%</b>	<b>(232,1)</b>	<b>-9,0%</b>	<b>86,5%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	5,4	0,8%	47,3	7,0%	-88,7%	170,9	6,4%	94,5	3,7%	80,8%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(10,6)</b>	<b>-1,7%</b>	<b>(73,2)</b>	<b>-10,8%</b>	<b>-85,5%</b>	<b>(262,1)</b>	<b>-9,9%</b>	<b>(137,6)</b>	<b>-5,3%</b>	<b>90,4%</b>

## | Receitas da Intermediação Financeira

No 4T23, as receitas da intermediação financeira atingiram R\$642,9 milhões, uma diminuição de 5,1%, influenciadas pela redução da carteira de crédito, especialmente em atraso. Nos 12M23, as receitas de intermediação financeira alcançaram R\$2,7 bilhões, crescendo 3,1%.

## | Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PDD)

A carteira vencida de 15 dias a 90 dias (NPL 15), que tem um impacto significativo no volume de provisões, continua a melhorar conforme previa a nossa estratégia mais conservadora de gestão de risco de crédito. No 4T23, a taxa de inadimplência de curto prazo foi de 3,1%, uma melhora de 0,2 p.p. em relação a set/23 e de 0,2 p.p. em relação a dez/22. A carteira vencida acima de 90 dias (NPL 90) também apresentou uma melhora, registrando uma taxa de 9,8% em dez/23, uma redução de 0,7 p.p. em relação a set/23 e de 0,4 p.p. em relação a dez/22.

A política de crédito assertiva da Luizacred e todos os esforços de cobrança realizados pelos canais digitais, pelas lojas e pelas centrais de cobrança tem sido fundamentais para minimizar os impactos nos indicadores da carteira, que continuam apresentando uma redução da inadimplência das safras mais recentes. A carteira vencida total diminuiu R\$62,8 milhões no 4T23, passando de R\$2.678,7 milhões em set/23 para R\$2.615,9 milhões em dez/23.

As despesas de PDD líquidas de recuperação representaram 2,7% da carteira total no 4T23. Observamos uma tendência positiva na redução dos indicadores de inadimplência nos últimos meses, sinalizando a contribuição favorável das novas safras para o desempenho positivo da Luizacred. O índice de cobertura da carteira vencida foi de 142% em dez/23, um aumento de 1,7 ponto percentual em relação a set/23.

CARTEIRA - VISÃO ATRASO	dez-23		set-23		jun-23		mar-23		dez-22	
000 a 014 dias	17.620	87,1%	16.862	86,3%	17.137	85,6%	17.343	85,7%	17.786	86,5%
015 a 030 dias	135	0,7%	136	0,7%	127	0,6%	161	0,8%	146	0,7%
031 a 060 dias	210	1,0%	215	1,1%	223	1,1%	249	1,2%	215	1,0%
061 a 090 dias	290	1,4%	284	1,5%	352	1,8%	338	1,7%	325	1,6%
091 a 120 dias	289	1,4%	275	1,4%	308	1,5%	285	1,4%	324	1,6%
121 a 150 dias	251	1,2%	261	1,3%	310	1,5%	274	1,4%	287	1,4%
151 a 180 dias	219	1,1%	266	1,4%	269	1,3%	258	1,3%	274	1,3%
180 a 360 dias	1.222	6,0%	1.241	6,4%	1.296	6,5%	1.321	6,5%	1.209	5,9%
<b>Carteira de Crédito (R\$ milhões)</b>	<b>20.235</b>	<b>100,0%</b>	<b>19.541</b>	<b>100,0%</b>	<b>20.022</b>	<b>100,0%</b>	<b>20.230</b>	<b>100,0%</b>	<b>20.566</b>	<b>100,0%</b>
Expectativa de Recebimento de Carteira Vencida acima 360 dias	367		335		302		262		230	
<b>Carteira Total em IFRS 9 (R\$ milhões)</b>	<b>20.602</b>		<b>19.877</b>		<b>20.324</b>		<b>20.492</b>		<b>20.797</b>	
Atraso de 15 a 90 Dias	635	3,1%	635	3,3%	702	3,5%	749	3,7%	686	3,3%
Atraso Maior 90 Dias	1.981	9,8%	2.043	10,5%	2.183	10,9%	2.138	10,6%	2.095	10,2%
<b>Atraso Total</b>	<b>2.616</b>	<b>12,9%</b>	<b>2.679</b>	<b>13,7%</b>	<b>2.885</b>	<b>14,4%</b>	<b>2.887</b>	<b>14,3%</b>	<b>2.780</b>	<b>13,5%</b>
PDD sobre Carteira de Crédito	2.482	12,3%	2.518	12,9%	2.691	13,4%	2.678	13,2%	2.602	12,7%
PDD sobre Limite Disponível	332	1,6%	348	1,8%	332	1,7%	344	1,7%	320	1,6%
<b>PDD Total em IFRS 9</b>	<b>2.814</b>	<b>13,9%</b>	<b>2.867</b>	<b>14,7%</b>	<b>3.023</b>	<b>15,1%</b>	<b>3.022</b>	<b>14,9%</b>	<b>2.922</b>	<b>14,2%</b>
Índice de Cobertura da Carteira	125%		123%		123%		125%		124%	
Índice de Cobertura Total	142%		140%		138%		141%		140%	

Nota: para melhor comparabilidade e análise de desempenho dos créditos (NPL), a Companhia passou a divulgar a abertura da carteira pelo critério de atraso,

**4T23**

enquanto que no Banco Central a Companhia continua divulgando a abertura da carteira na visão por faixa de risco.

**| Resultado Bruto da Intermediação Financeira**

O resultado bruto da intermediação financeira foi negativo em R\$62,5 milhões no 4T23 e em R\$462,3 milhões em 2023, influenciados por provisões conservadoras e por taxas de juros ainda elevadas.

**| Receita de Serviços e Outras Despesas/Receitas Operacionais**

As receitas de serviços cresceram 7,7% no 4T23, alcançando R\$412,7 milhões, em função principalmente do crescimento do faturamento. No mesmo período, as despesas operacionais aumentaram apenas 2,5%, representando R\$318,2 milhões. Nos 12M23, as receitas de serviço foram de R\$1,6 bilhão, crescendo 8,4% no período, comparadas as despesas operacionais, que cresceram 0,2%, e somaram R\$1,3 bilhão em 2023

**| Lucro Líquido**

No 4T23, a Luizacred teve o lucro líquido em R\$18,2 milhões em IFRS. No mesmo período, de acordo com as práticas contábeis estabelecidas pelo Banco Central, o resultado líquido foi negativo em R\$10,6 milhões. Nos 12M23, a Luizacred obteve um resultado negativo de R\$97,8 milhões em IFRS e R\$262,1 milhões de acordo com as práticas contábeis estabelecidas pelo Banco Central.

**| Patrimônio Líquido**

De acordo com as mesmas práticas, o patrimônio líquido foi de R\$800,6 milhões em dez/23. Em função de ajustes requeridos pelo IFRS, especificamente provisões complementares de acordo com a expectativa de perda, líquida de seus efeitos tributários, o patrimônio líquido da Luizacred para efeito das demonstrações financeiras do Magalu foi de R\$656,1 milhões.

## ANEXO IX GUIDANCE OPERACIONAL

### | Atualização trimestral

A Companhia possui indicadores operacionais-chave que demonstram a evolução da sua estrutura logística, como número de centros de distribuição, unidades de cross-docking, área total de armazenagem e número de lojas. Dada a sua operação multicanal, ou seja, lojas e e-commerce totalmente integrados, a área total de armazenagem inclui também a parte da área das lojas que é destinada para o manuseio e estoque de mercadorias.

Em fato relevante publicado em 15 de julho de 2021, a Companhia publicou as seguintes projeções em relação ao período que se encerrou em 31 de dezembro de 2021 e 31 de dezembro de 2022 e ao período que se encerrou em 31 de dezembro de 2023:

O Magalu chegou ao final de 4T23 com 21 centros de distribuição e 147 cross-dockings, além das 1.286 lojas.

	Realizado 4T23	Guidance 2023
<b>Total de Unidades Logísticas</b>	168	450
Número de Centros de Distribuição	21	33
Número de Cross-dockings	147	417
<b>Número de Lojas</b>	1.286	1.680
<b>Área Total de Armazenagem</b>	1.131	2.000

O alcance das projeções de 2023 foi fortemente influenciado pela deterioração do cenário macroeconômico, com forte aumento da taxa de juros. Isso impactou as vendas principalmente das categorias de bens duráveis, tanto na loja física quanto no e-commerce.

Para mitigar o efeito do aumento dos juros, adotamos medidas, como redução de estoque - o que diminuiu a necessidade de expansão da área de armazenagem.

Os investimentos em novas lojas foram revistos devido às altas taxas de juros. Dessa forma encerramos o ano com um número menor de lojas e centros de distribuição do que o proposto inicialmente, porém com uma estrutura mais enxuta e eficiente, adaptada à realidade de mercado atual.

Vale destacar que essas medidas desempenharam um papel fundamental para o atingimento dos resultados obtidos ao longo de 2023, contribuindo significativamente para a forte expansão das margens operacionais e melhorias na geração de caixa operacional.

**TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS**

Teleconferência em Português com tradução simultânea para o inglês

19 de março de 2024 (terça-feira)

09h00 – Horário de Brasília

08h00 – Horário Estados Unidos (EST)

**Acesso Teleconferência**Twitter:

@ri\_magalu

**Relações com Investidores****Roberto Bellissimo**

Diretor Financeiro e RI

**Vanessa Rossini**

Diretora Adjunta RI

**Lucas Ozorio**

Gerente RI

**Natassia Lima**

Analista RI

**Marina Ramalho**

Analista RI

Tel.: +55 11 3504-2727

[ri@magazineluiza.com.br](mailto:ri@magazineluiza.com.br)**Sobre o Magazine Luiza**

Magazine Luiza, ou Magalu, é uma empresa de tecnologia e logística voltada para o varejo. A partir de um varejista tradicional do interior de São Paulo com foco em bens duráveis para a classe média brasileira, a Companhia transformou-se em uma empresa de tecnologia, fornecendo uma ampla gama de produtos e serviços para brasileiros de todas as classes. O Magalu possui uma forte presença geográfica, com vinte e um centros de distribuição estrategicamente localizados que atendem uma rede de mais de 1.286 lojas distribuídas em 20 estados. No centro do sucesso do Magalu está uma plataforma de varejo multicanal, capaz de alcançar clientes através de aplicativos, site e lojas físicas. Uma grande parte do sucesso da empresa também se deve à sua equipe interna de desenvolvimento, o Luizalabs, que é composto por mais de 2.000 desenvolvedores e especialistas. Entre outras coisas, o Luizalabs utiliza tecnologias como big data e machine learning para criar aplicativos para as diversas áreas da Companhia, como atendimento, logística, financeiro e gestão de estoque, com o objetivo de eliminar qualquer fricção no processo do varejo, melhorando a rentabilidade, os prazos de entrega e a experiência do cliente. A empresa tem estado na vanguarda da adoção do e-commerce na América Latina e a operação online, incluindo o marketplace, representa 71% das vendas totais. O Magalu também possui um modelo logístico único e inovador. As operações logísticas online e offline são 100% integradas, e permitem que a Companhia aproveite sua presença física para reduzir radicalmente os custos e os prazos de entrega no Brasil.

**EBITDA, EBITDA Ajustado e Lucro Líquido Ajustado**

O EBITDA (lucro antes de juros, imposto de renda e contribuição social, receitas e despesas financeiras, depreciação e amortização) não é uma medida de desempenho financeiro segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil. Por não considerar despesas intrínsecas ao negócio, o EBITDA apresenta limitações que afetam seu uso como indicador de rentabilidade ou liquidez. O EBITDA não deve ser considerado como alternativa ao lucro líquido ou fluxo de caixa operacional. Além disso, o EBITDA não possui significado padrão, e nossa definição pode não ser comparável com a definição adotada por outras Companhias. Os resultados extraordinários considerados para efeito de cálculo do EBITDA Ajustado e do Lucro Líquido Ajustado também não devem ser considerados como alternativa ao EBITDA e ao lucro líquido, conforme as práticas contábeis adotadas no Brasil.

**Aviso Legal**

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas

## 4T23

*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 relatório de desempenho inclui 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.*