

# MAGALU



Videoconferência de Resultados 4T20

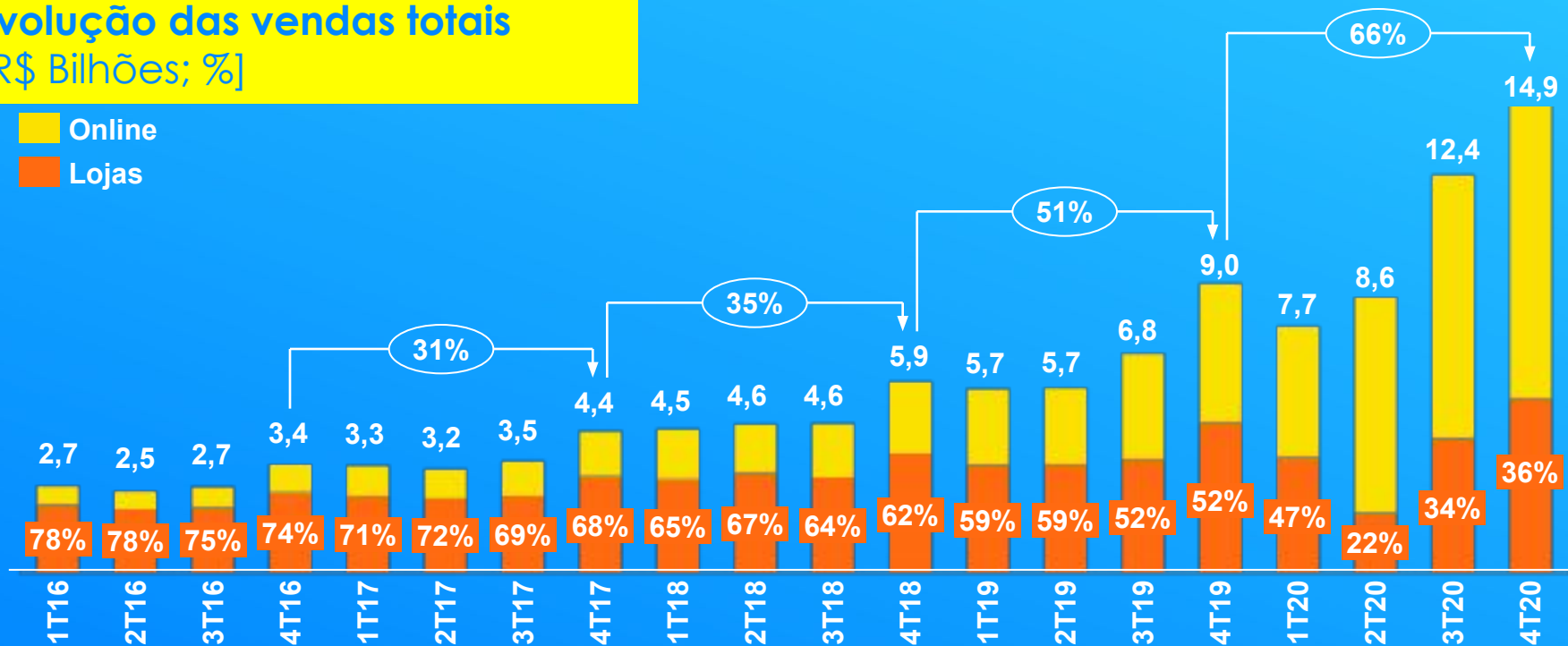
**09 de março de 2021**

# Neste ciclo de 5 anos o Magalu **aumentou em ~4x** as suas vendas totais

## Evolução das vendas totais

[R\$ Bilhões; %]

- Online
- Lojas



# Destacando-se no online e **ganhando market share** ano a ano de forma consistente

## GMV do mercado total vs Magalu online [R\$ Milhões]

	<u>4T18</u>	<u>4T19</u>	<u>4T20</u>	<u>4T20 vs 4T18</u>
Mercado total online	18.795	24.763	38.608	105%
Ecommerce Magalu	2.240	4.318	9.529	325%
<b>Market share Magalu</b>	<b>12%</b>	<b>17%</b>	<b>25%</b>	<b>+13pp</b>

# Mantendo sempre a rentabilidade e forte geração de caixa

## Evolução da geração de caixa operacional [R\$ Milhões]



**R\$ 2,0 bi**

Lucro Líquido Ajustado acumulado em 5 anos



**R\$ 7,3 bi**

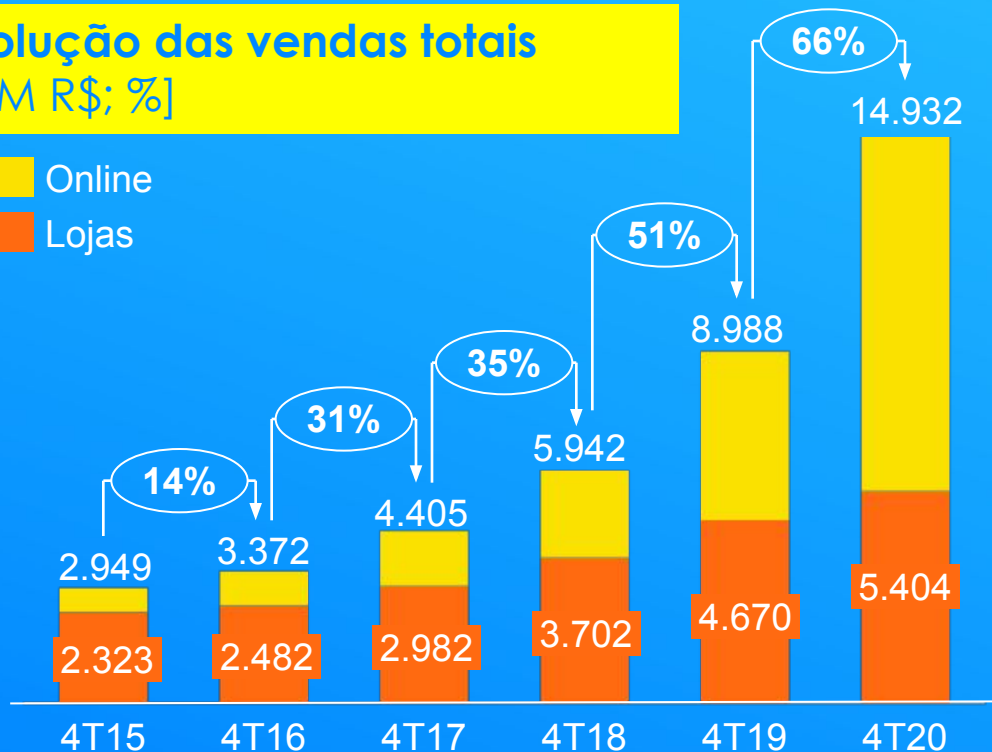
Caixa líquido ajustado em dez/20

# O resultado do 4T20 não foi diferente, mostrando 66% de crescimento em vendas totais

## Evolução das vendas totais

[MM R\$; %]

- Online
- Lojas



**R\$ 43,5 bi**

**Vendas totais**  
[2020]

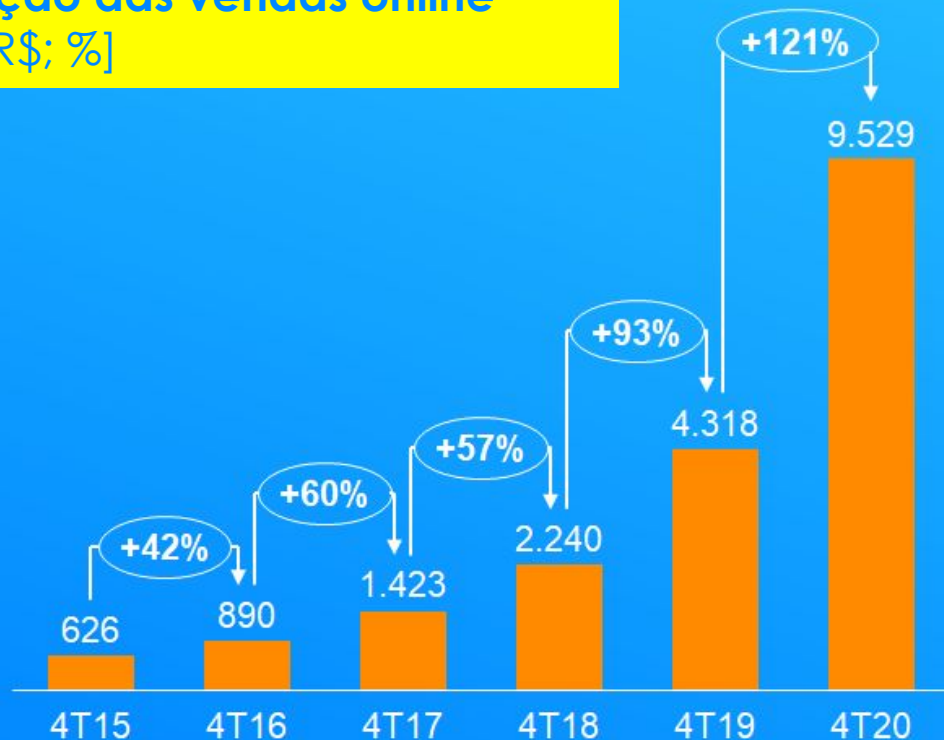
**60%**

**Crescimento YoY mesmo**  
**com lojas parcialmente**  
**fechadas durante o ano**  
[2020 vs 2019]

# As vendas online cresceram 121% com ganho de 7pp de market share vs 4T19

## Evolução das vendas online

[MM R\$; %]



**+7pp**

**Ganho de market share**  
[4T20 vs 4T19; Neotrust]

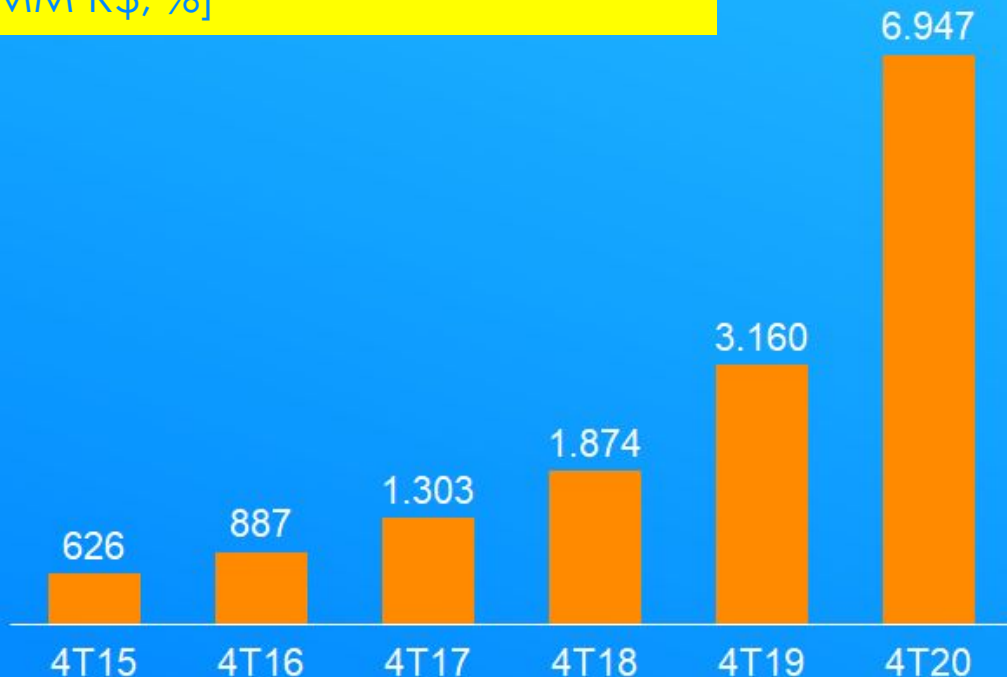
**121%**

**Crescimento YoY**  
[4T19 vs 4T20]

# Nosso 1P dobrou de tamanho em 2020 e teve papel fundamental para as famílias brasileiras

## Evolução das vendas online 1P

[MM R\$; %]



**120%**

**Crescimento vendas 1P**

[4T20 vs 4T19]

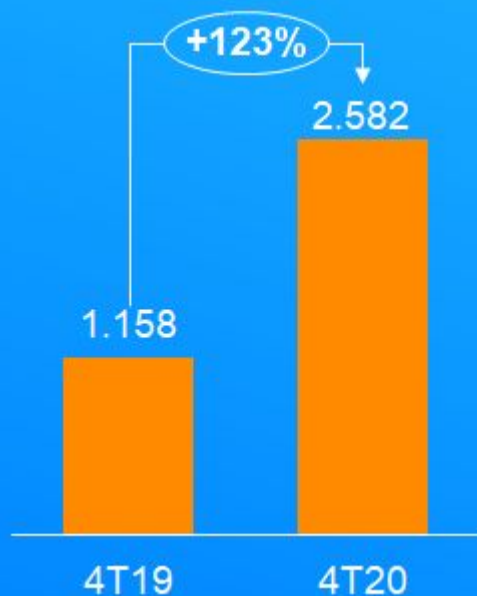
**175%**

**Crescimento de itens vendidos**

[4T20 vs 4T19]

E nosso 3P atingiu 47K sellers e junto ao portfólio próprio Magalu somou 26 M de SKUs

**Evolução das vendas online 3P [MM R\$; %]**



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



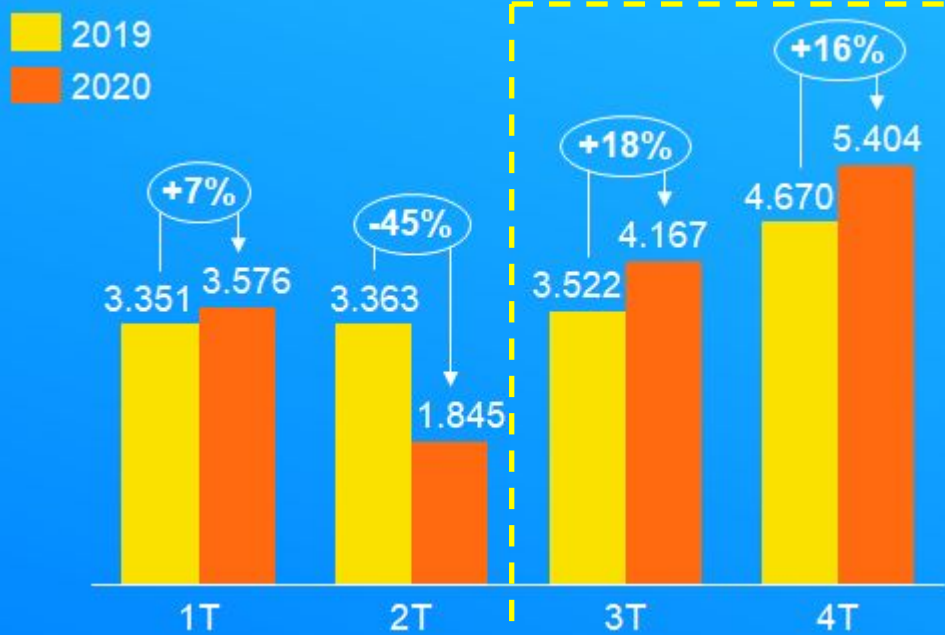
**# de ofertas [MM]**





# Retomamos as vendas nas lojas físicas, sempre atendendo aos protocolos de segurança

## Evolução das vendas lojas [MM R\$; %]



### 10,9%

**Crescimento de vendas  
mesmas lojas**  
[4T20 vs 4T19]

As lojas físicas **recuperaram  
as vendas de forma  
acelerada**, com forte  
crescimento nos dois  
últimos trimestres 2020 vs  
2019

# Atingimos crescimento exponencial com o Cliente da Veia

## NPS do Magalu

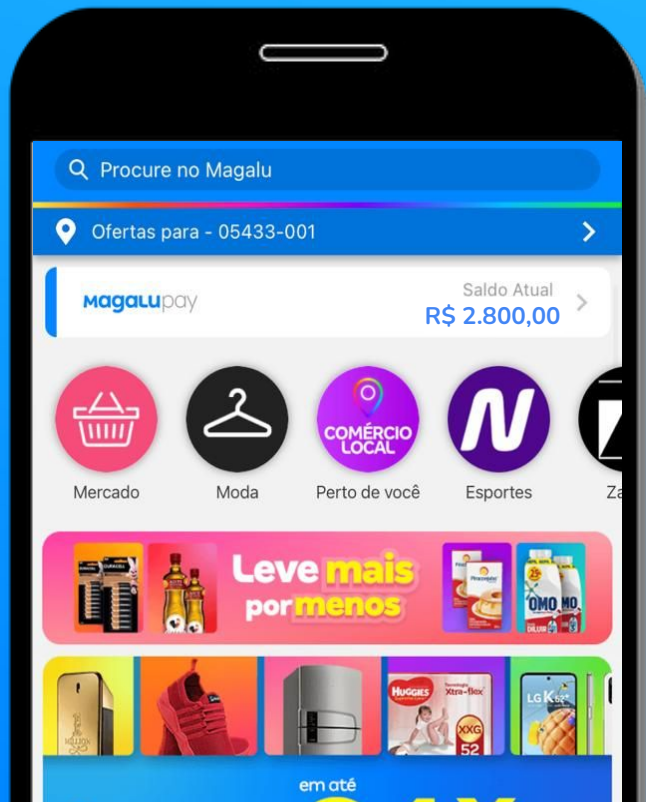
[1P+3P+Lojas; jan-dez/2020]



Apesar do crescimento exponencial, o Magalu recuperou o **nível de NPS do período pré-Covid**

# A campanha do #temnomagalu trouxe mais diversificação de itens vendidos no portfólio

Crescimento em itens vendidos no e-commerce Magalu [2019 vs 2020]



166%



436%



293%



300%



276%



149%

# Nosso SuperApp já é o principal canal de vendas e está cada vez mais relevante no dia-a-dia dos clientes

**76 %** Venda mobile  
(% GMV Magalu no canal mobile)

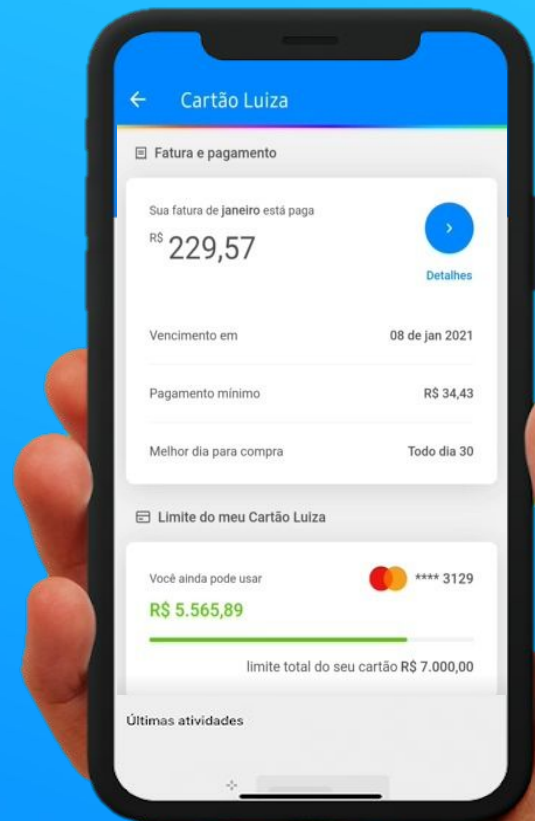
**33 M** MAU  
(Usuários ativos mensais em todas as plataformas Magalu, 4T20)

magalupay

**+2,7 M** Clientes com contas abertas  
(Fev/21)



**Cartão Luiza integrado no Super App**



45% dos nossos pedidos em estoque próprio já foram entregues em até 24 horas

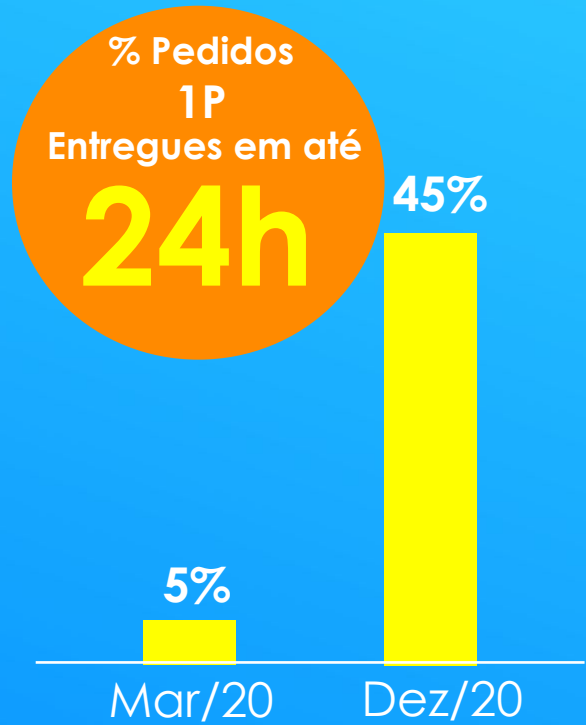
### Expansão da Logbee e Ship from Store



2018

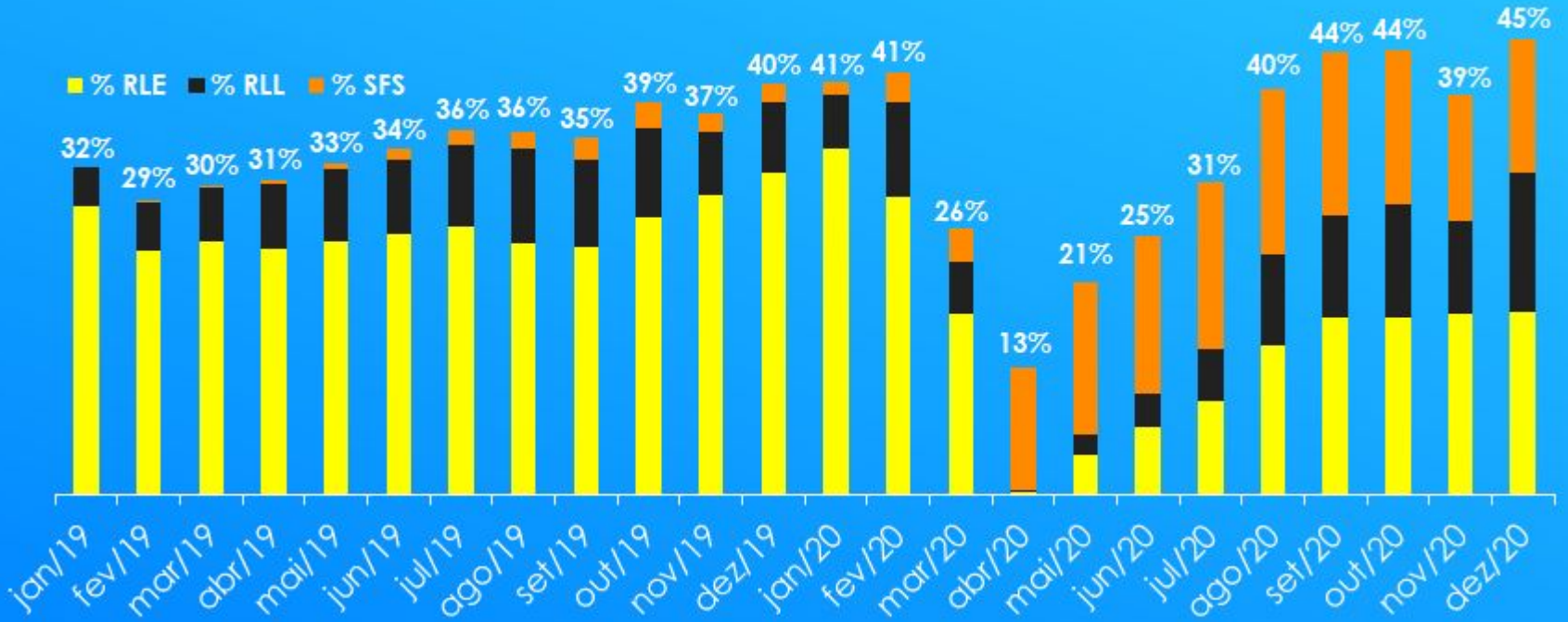
2019

2020



# Quase metade dos pedidos passam pela loja

## Participação do SFS e Retira Loja [% Pedidos]



# Entrega mais rápida para o 3P

**32%**



dos pedidos  
3P no **Magalu**  
**Entregas**

**+1.400**



sellers no  
modelo de  
**cross-docking**

**+324**



lojas habilitadas  
para **Retira Loja**  
**do 3P**

Estamos ampliando os **benefícios de nossa logística própria**  
para os **sellers do marketplace**

# MAGALU



## Destques Financeiros



# Destques Financeiros - 4T20

**66%** Crescimento nas  
Vendas Totais  
(4T20)

**R\$ 14,9 Bi** Vendas  
Totais  
(4T20)

**121%** Crescimento do  
E-commerce  
(4T20)

**R\$ 2,1 Bi** Geração  
Caixa  
(4T20)

**16%** Crescimento nas Vendas  
Totais Lojas Físicas  
(4T20)

**R\$ 232 Mi** Lucro Líquido  
Ajustado  
(4T20)

# Destques Financeiros - 2020

**60%** Crescimento nas  
Vendas Totais  
(2020)

**R\$ 43,5 Bi** Vendas  
Totais  
(2020)

**131%** Crescimento do  
E-commerce  
(2020)

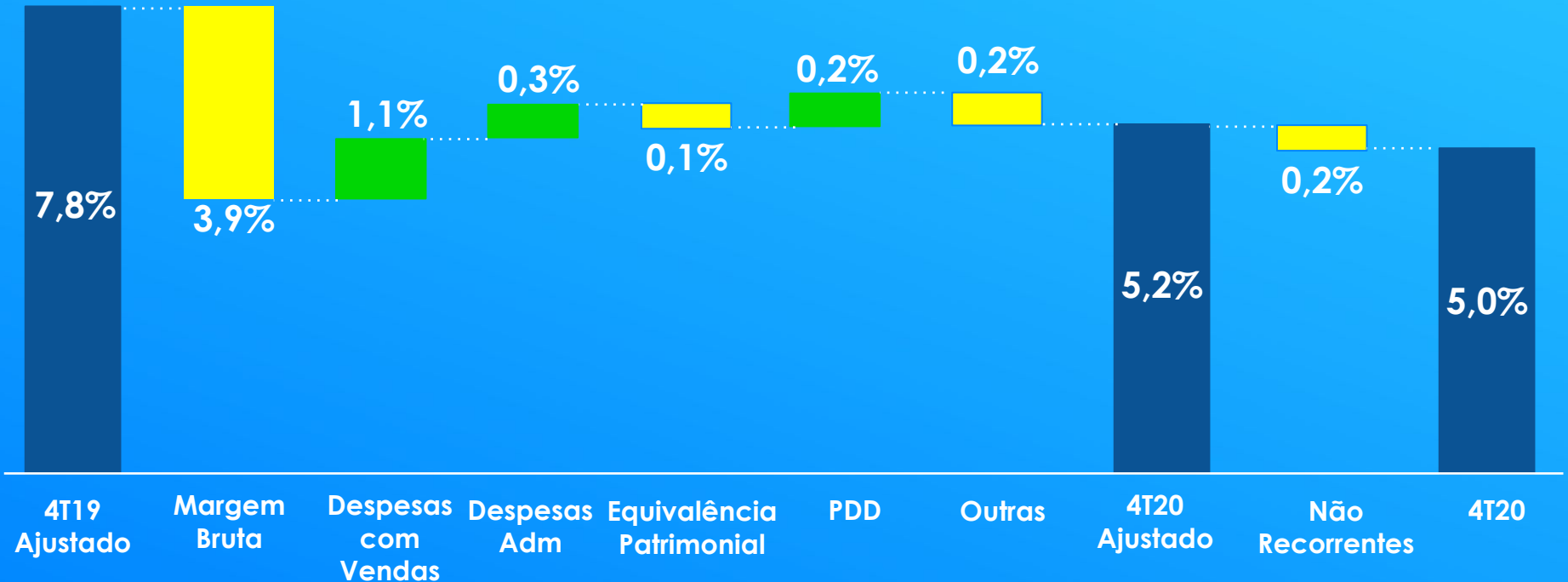
**R\$ 3,1 Bi** Geração  
Caixa  
(2020)

**0,6%** Crescimento nas Vendas  
Totais Lojas Físicas  
(2020)

**R\$ 378 Mi** Lucro Líquido  
Ajustado  
(2020)

# Evolução da Margem EBITDA

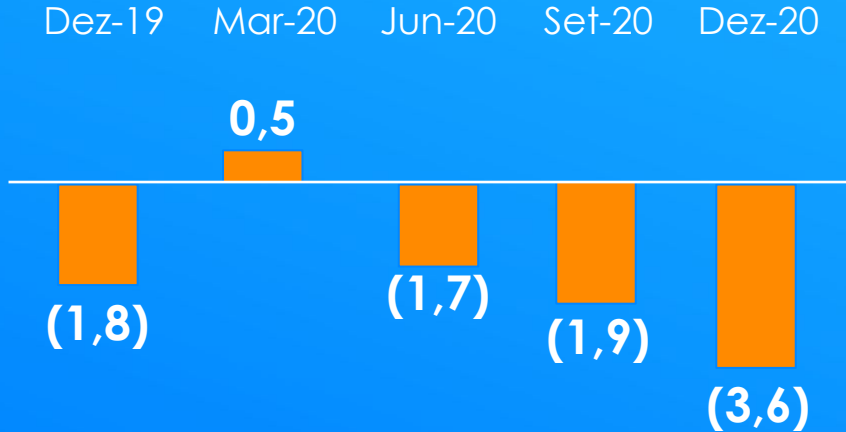
Margem EBITDA (em % da Receita Líquida)



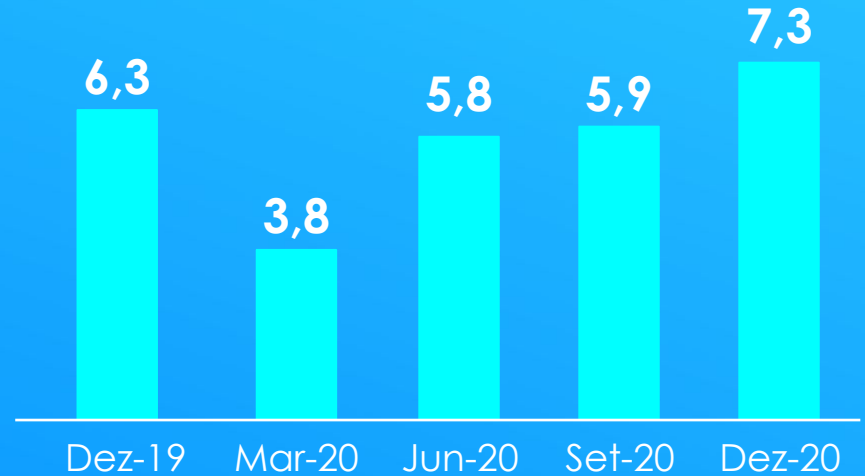
# Sólida Estrutura de Capital

Redução da despesa financeira de 2,9% para 1,2% da receita líquida

Capital de Giro Ajustado (R\$ bilhões)



Caixa Líquido Ajustado (R\$ bilhões)



# Forte Geração de Caixa

Crescimento exponencial com forte geração de caixa

## Fluxo de Caixa (R\$ bilhões)



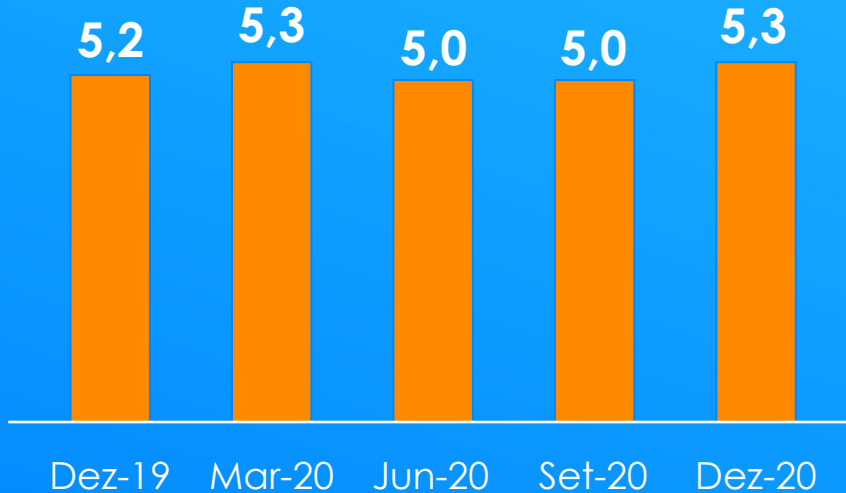
Últimos 12 meses

# Luizacred

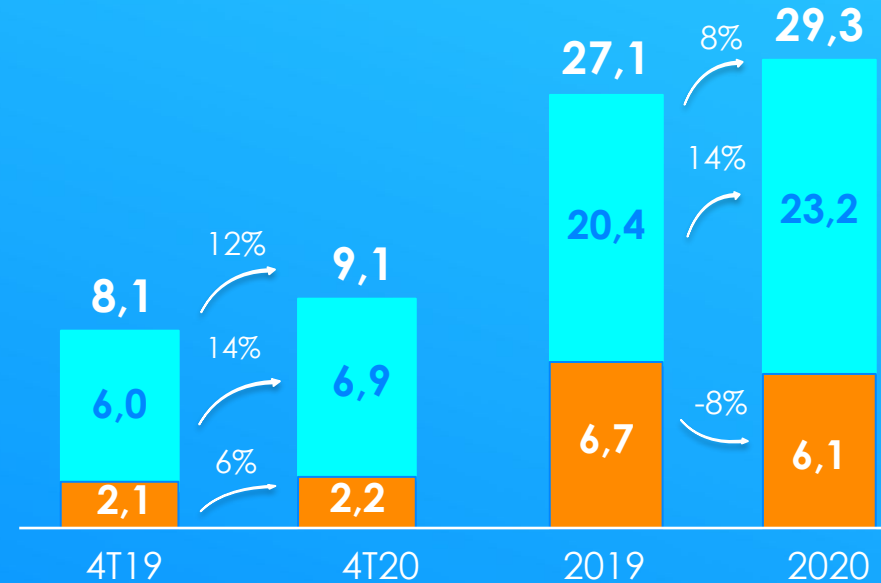
5,3 milhões de cartões emitidos

## Evolução da Base do Cartão Luiza

[milhões]



## Faturamento (R\$ bilhões)

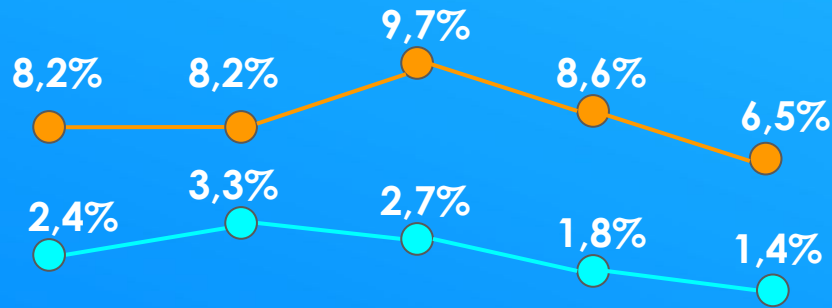


- Cartão Luiza Fora do Magalu
- Cartão Luiza Dentro do Magalu

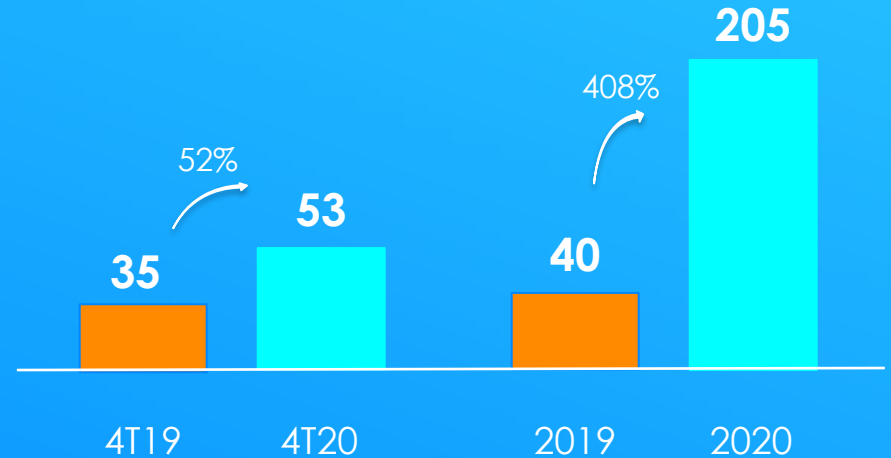
# Luizacred

Ao longo do trimestre o recebimento superou o patamar de antes da pandemia: menor inadimplência e maiores resultados

## Abertura da Carteira (%)



## Lucro Líquido (R\$ milhões)



■ NPL 15-90    
 ■ NPL > 90    
   Cobertura (%)

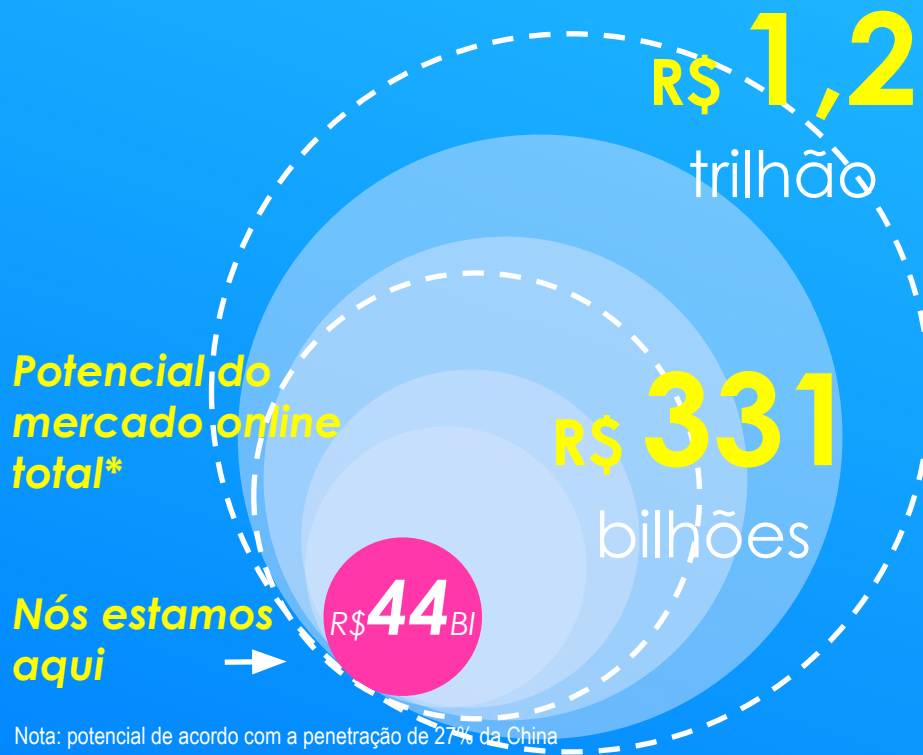
# MAGALU



*Total adressable market*



# O Magalu tem apenas 3,5% de market share do varejo brasileiro



**Total adressable market do varejo brasileiro [R\$; 2020]**

Magalu hoje possui **3,5% de market share** do varejo brasileiro tendo estrutura para explorar os canais online e offline

**MAGALU**

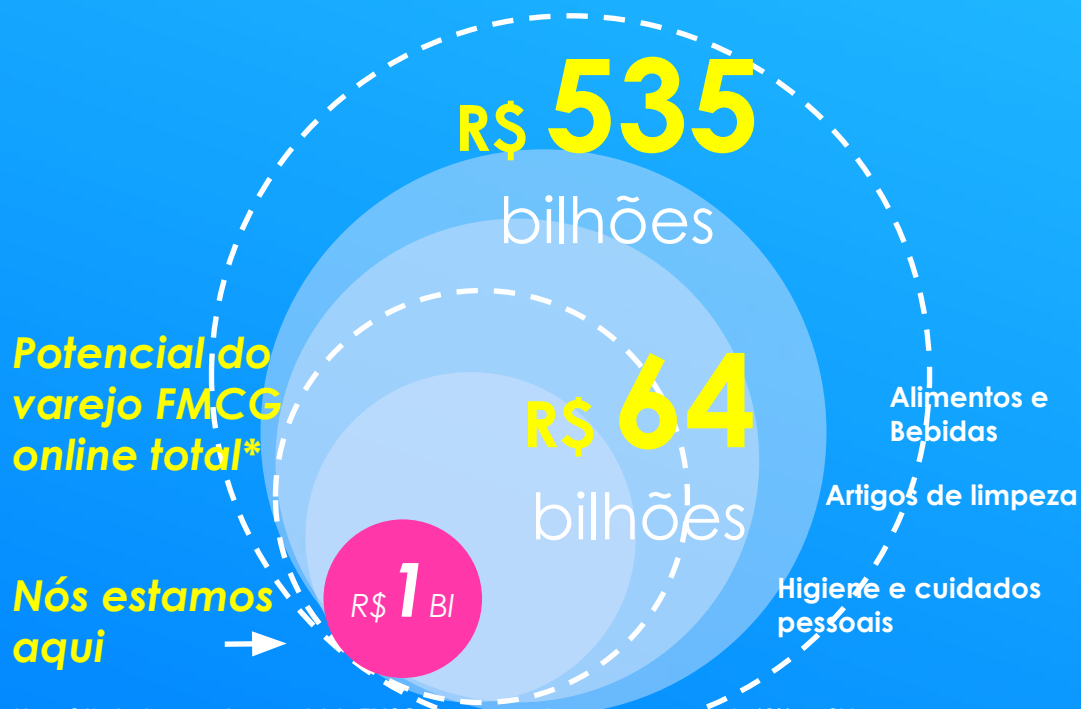
**NETSHOES**

**ZATTINI**

**ÉPOCA**  
COSMÉTICOS • PERFUMARIA

**estante virtual**

# A VipCommerce será a base da expansão da categoria mercado 3P

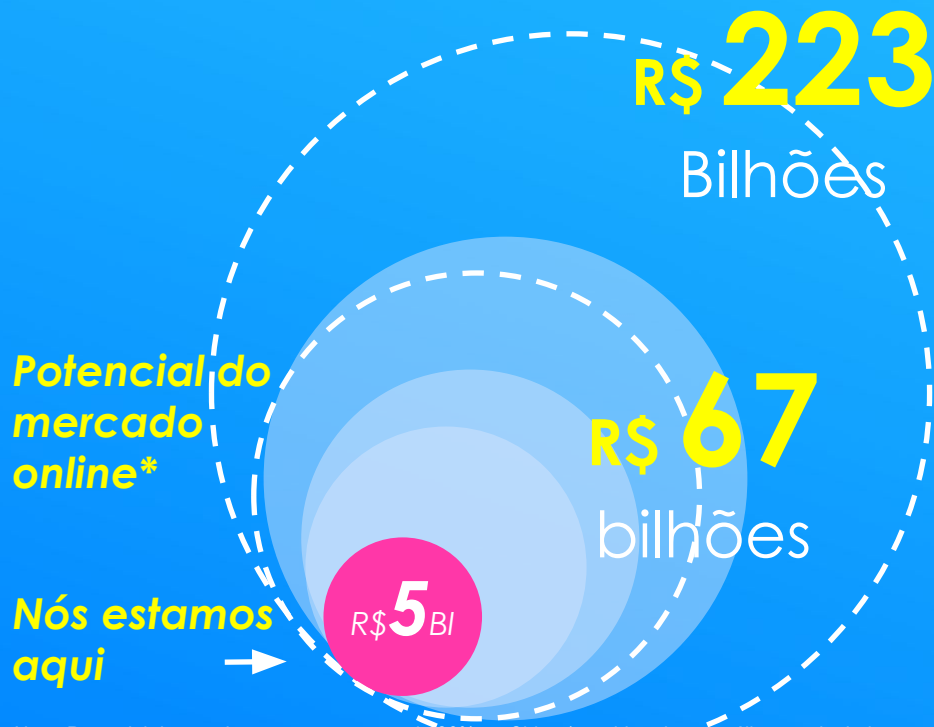


**Total addressable market na categoria mercado [R\$; 2020]**

A aquisição da VIP Commerce alavancará ainda mais nossa penetração no mercado varejista alimentício  **aumentando ainda mais a nossa frequência** de compras

**VIP**  
COMMERCE

# O online tem muito potencial de crescimento na categoria de moda e beleza



**Total addressable market do varejo de moda e beleza [R\$; 2020]**

A **aquisição em 2019 da netshoes e zattini** marcou a entrada do Magalu como empresa líder no ecommerce de moda

**NETSHOES**

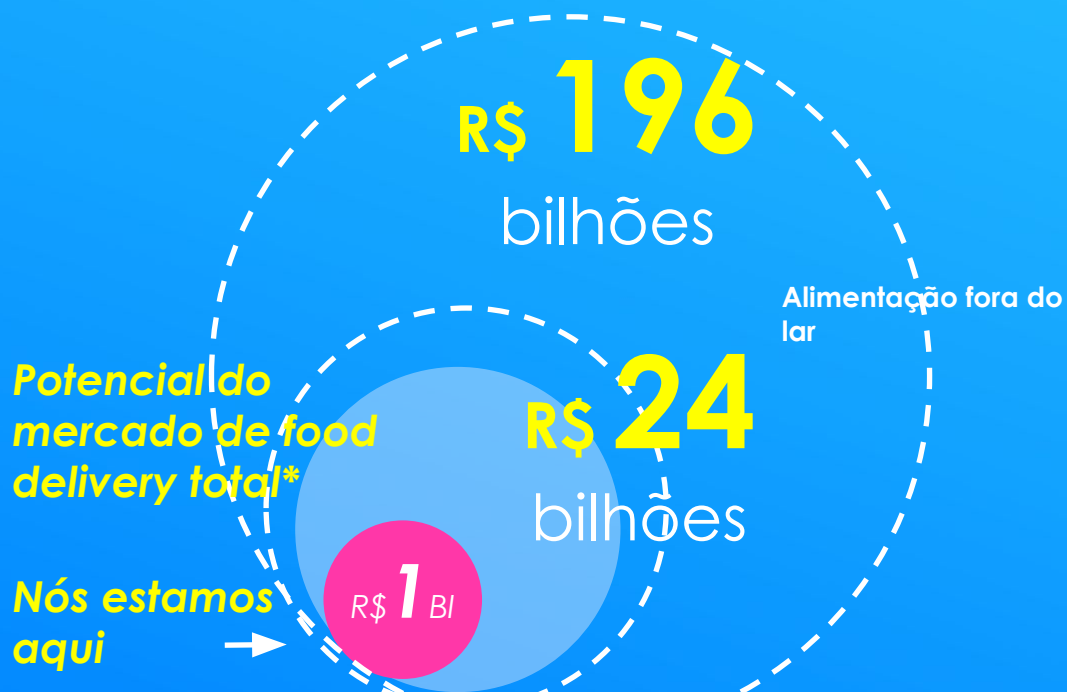
**ZATTINI**

**ÉPOCA**  
COSMÉTICOS · PERFUMARIA

**HUB SALES**

Nota: Potencial de acordo com a penetração de 36% na China (considerado na análise: moda, beleza e acessórios)  
Fonte: IPCMaps 2020

# A categoria de food delivery já representa R\$1 bi de GMV e integrará o SuperApp



**Total adressable market em alimentação [R\$; 2020]**

**AiqFome possui +20k restaurantes em 450 cidades** já cadastrados na plataforma e cerca de **3X de frequência** média mensal



# O Magalu tem o propósito de ser o sistema operacional do varejo brasileiro



# Alto potencial de expansão com a oferta de serviços financeiros digitais para clientes e sellers

**TPV Brasil em meios de pagamento**  
[R\$; 2020]



A **aquisição da Hub fintech** alavancará os serviços disponíveis e o volume transacionado em nossa conta digital

**hub**  
fintech

**magalu**pay

**LUIZACRED**

**magalu**  
Pagamentos

# Magalu Pagamentos

**magalu**



**Pessoa Física**



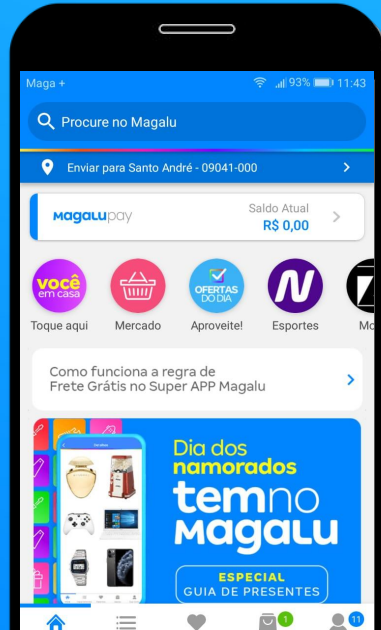
**Conta digital**



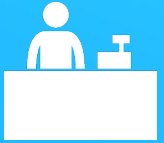
Aumento de **frequência do SuperApp**



**2,7 milhões** de contas abertas



**Sellers**



**Subadquirência / Split de pagamentos**



**Antecipação dos recebíveis**



**+R\$ 7 Bilhões** de transações processadas (TPV)

# Magalu Pay + Hub Fintech

Uma conta digital completa, para pessoas físicas e jurídicas, na mesma plataforma

magalupay

- Conta Digital
- Cashback
- Compra online e offline
- Depósito e saque em +100 lojas
- Pagamento de contas de consumo

+

hub  
fintech



Pessoa física

- PIX, TED e DOC
- Cartão pré-pago
- Pagamento de boletos
- Saque em ATM + Lotéricas
- Serviços como Recarga e Transporte



Sellers

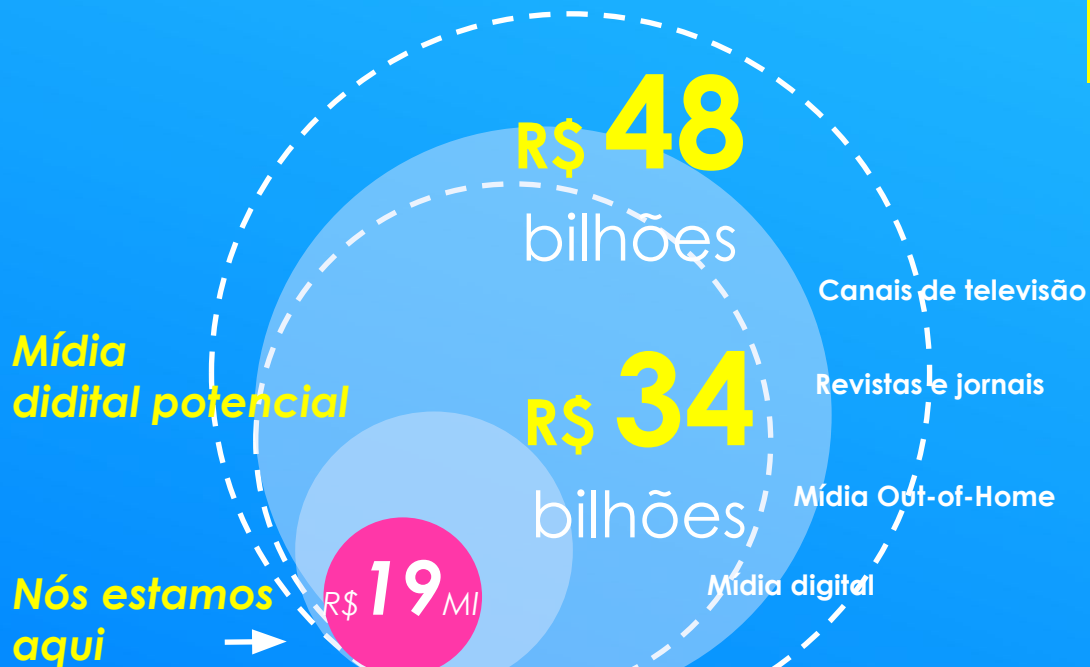
- Folha de Pagamento
- Pagamento Impostos
- Cartão de Gestão de Despesas
- Vale Alimentação e muito mais...



# Receitas provenientes de mídia digital farão parte de nossa composição de serviços em ads

**Investimentos total em mídia paga**  
[R\$; 2019]

**Brasil ainda tem muito potencial**  
para alavancar a mídia digital



 **Canaltech**

 **magalu ads**

 **inlocomedia**

Nota: Cálculo do potencial de mercado considerando os 70% de participação em mídia digital na China  
Fonte: CENP; Emarketer

# Ecosystema Magalu



# 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.