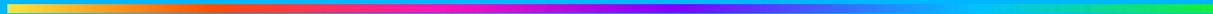




Teleconferência de Resultados 1T22

17 de Maio de 2022



Esta teleconferência possui tradução simultânea. Para acessar, basta clicar no botão Interpretation através do ícone do globo na parte inferior da tela.

O Release de Resultados e a Apresentação, versões português e inglês, estão disponíveis para download no site de RI: ri.magazineluiza.com.br

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

This conference call has simultaneous translation.

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

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

The presentation in English is also available on the link sent in the chat.

As vendas totais do Magalu cresceram 13% no 1T22 vs 1T21 e 84% em 2 anos, resultando em **R\$14,1 bilhões no trimestre**

Evolução das vendas totais

[Bilhões R\$; %]

Online
Lojas



13%

Crescimento trimestral

[1T22 vs 1T21]

72%

Representatividade do online

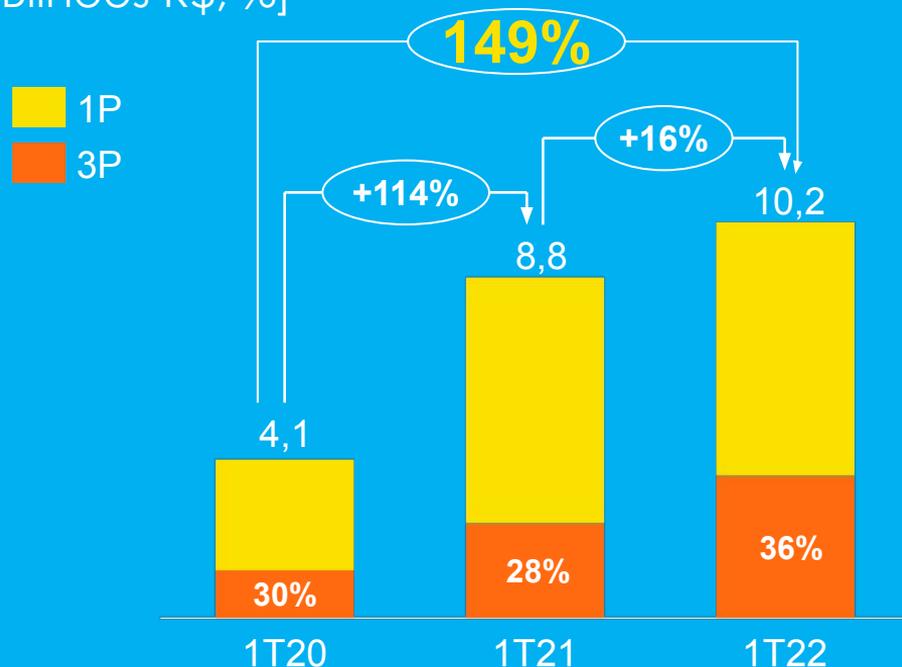
no total de vendas Magalu

[%; 1T22]

No online, crescemos 149% em 2 anos e o **marketplace representa 36% das vendas** do e-commerce

Evolução das vendas online totais

[Bilhões R\$; %]



50% Crescimento trimestral 3P
[1T22 vs 1T21]

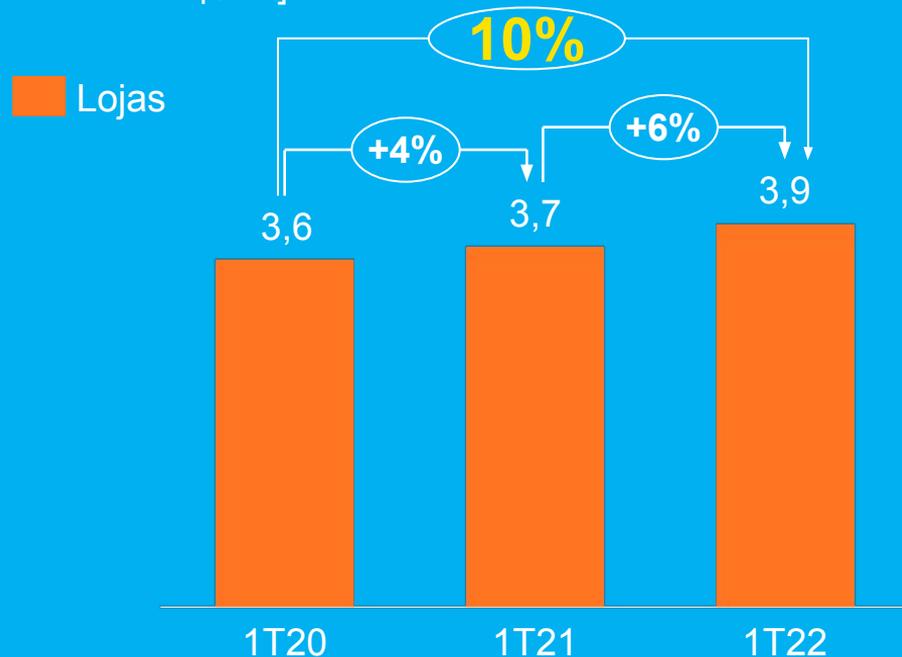
36% Participação do 3P no online
[%; 1T22]

3% Crescimento trimestral 1P
[1T22 vs 1T21]

As lojas físicas mantêm-se resilientes, com **vendas maiores que o período pré-pandemia** e com ganho de market share

Evolução das vendas em Lojas Físicas

[Bilhões R\$; %]



40%

Pedidos online 1P passam pelas lojas

[% pedidos online 1P; 1T22]

+0,4pp

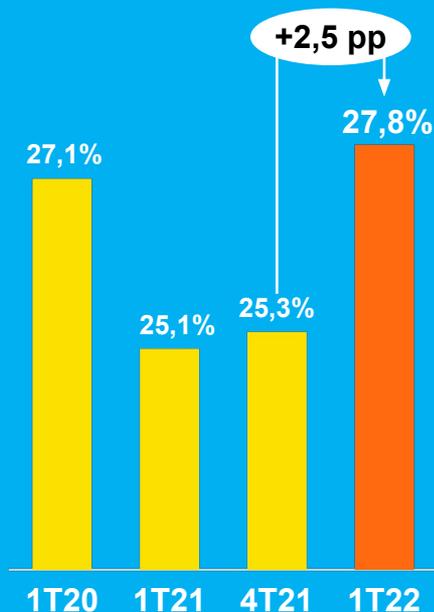
Ganho de market share

[1T22 vs 1T21; GFK]

Significativa **evolução das margens operacionais** ao longo do trimestre, com margem **EBITDA atingindo 6,1% em março**.

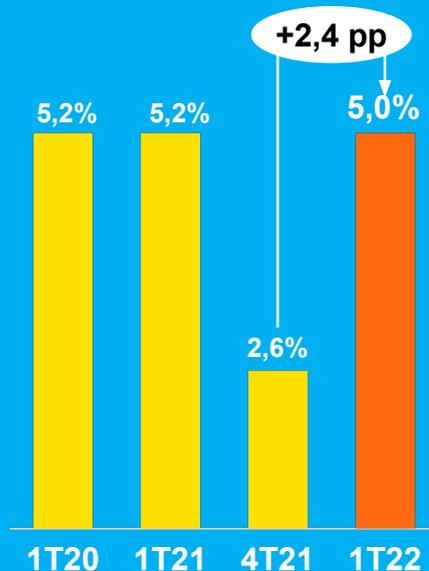
Margem bruta

[% Receita Líquida; 1T20-1T22]



Margem EBITDA ajustada

[% Receita Líquida; 1T20-1T22]



- Repasse gradual do aumento inflacionário dos custos e taxas de juro

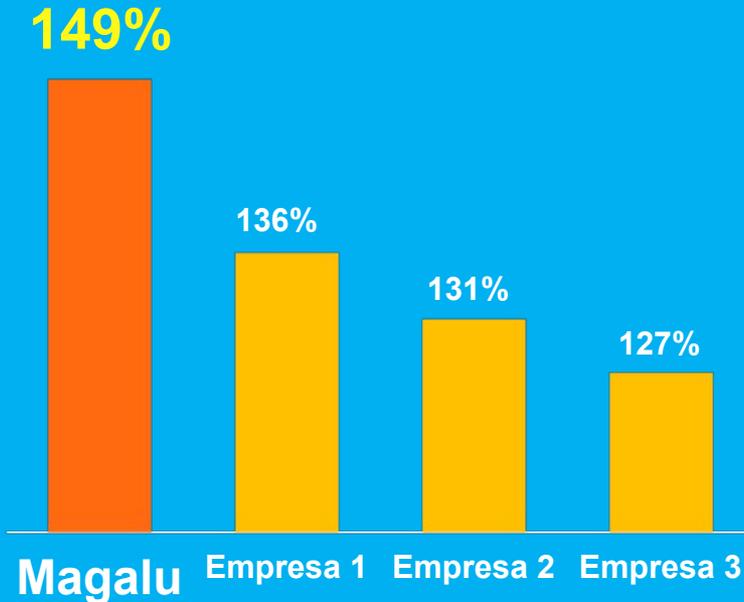
- Mercado competitivo mais racional (aumento do take-rates e redução dos subsídios)

- Otimização das despesas variáveis, principalmente com logística e marketing;

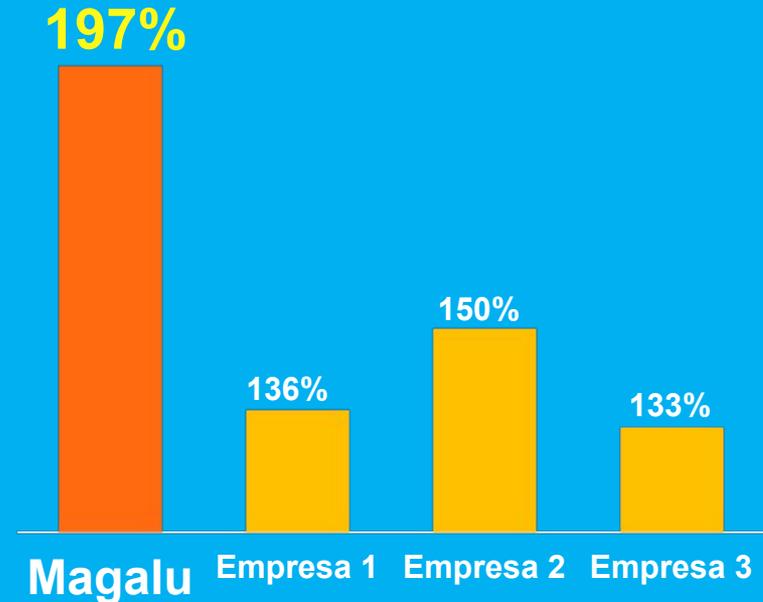
- Readequação na estrutura das lojas físicas e CDs para refletir o cenário macroeconômico atual

Crescimento acima do mercado com o aumento das margens operacionais

2 Anos - Crescimento E-commerce Total [1T22 vs 1T20]



2 Anos - Crescimento no Marketplace [1T22 vs 1T20]

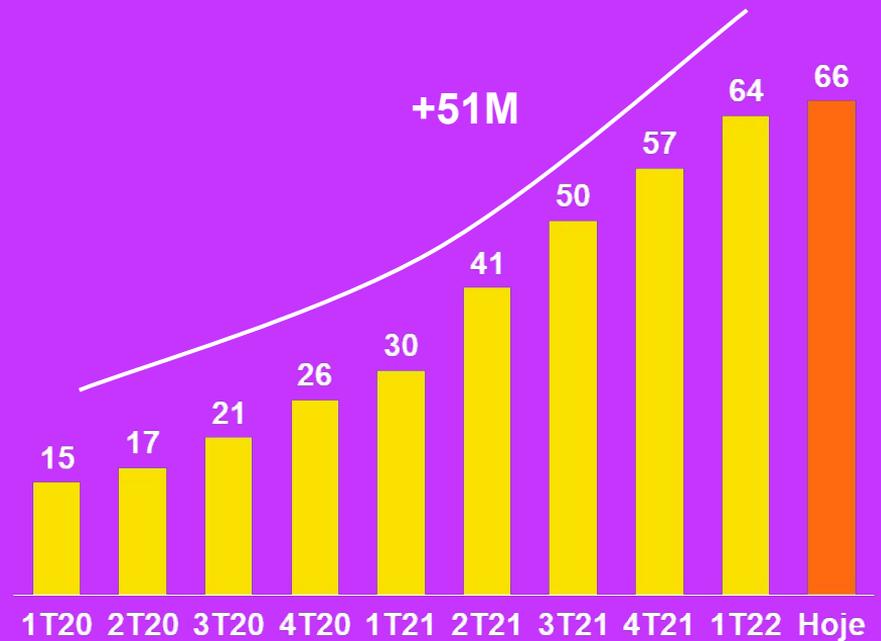


O marketplace tem sido o motor de crescimento acelerado do e-commerce, são 180k sellers vendendo de forma legal e formal

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



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



6X

Mais sellers publicados na região de São José dos Campos e Maceió durante o período da Caravana

5%

Penetração no comércio varejista na região de São José dos Campos após a Caravana

caravana

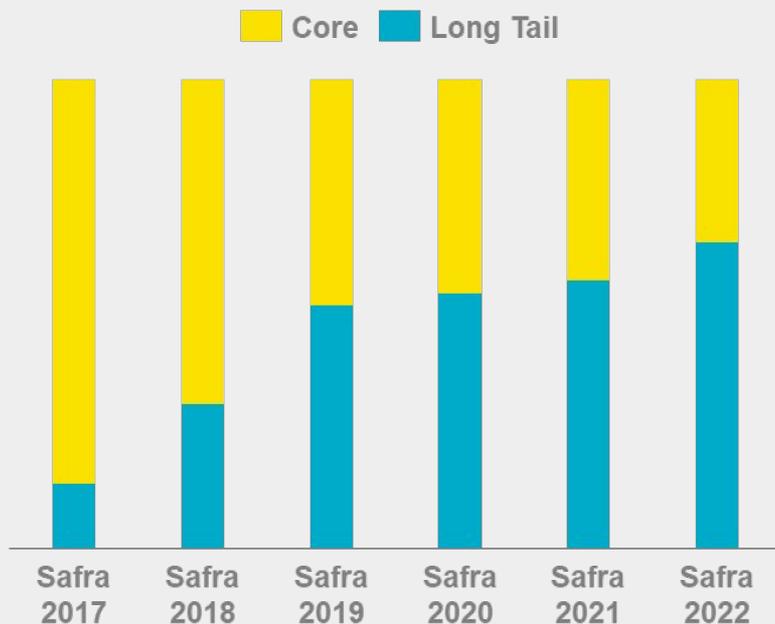


Parceiro
Magalu

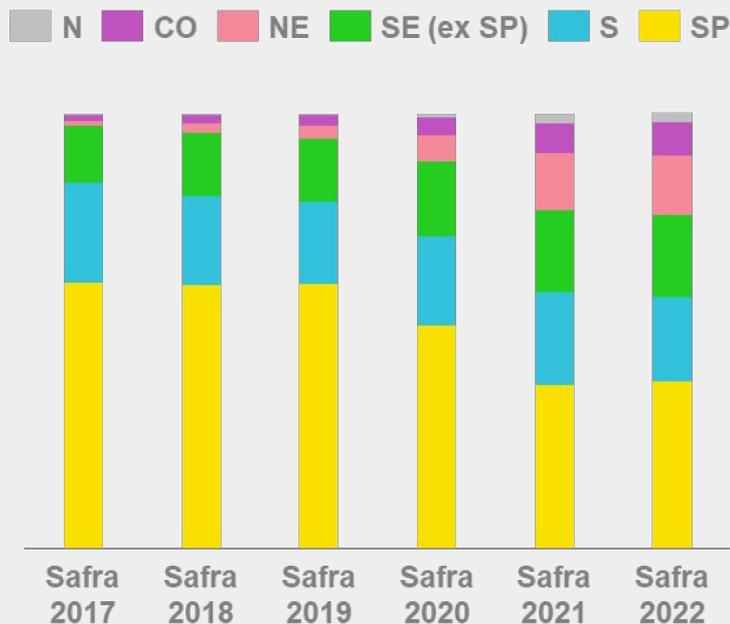


As novas safras de sellers continuam diversificando ainda mais o portfólio e a localização dos produtos da plataforma

Evolução do GMV em Core e Long Tail por safras
[GMV total por safra]



Evolução de sellers por região por safras anuais
[Quantidade de sellers por safra]



As lojas físicas exercem papel fundamental em tornar o **marketplace multicanal**, entregando o melhor serviço aos nossos parceiros

Drop-off

+400 Agências Magalu habilitadas para drop-off

Retira Loja 3P

1,2k lojas habilitadas para Retira Loja do 3P

14,2k Sellers utilizando as lojas como agência

13% participação de Retira Loja 3P em pedidos no Marketplace



Agência Magalu multicanal

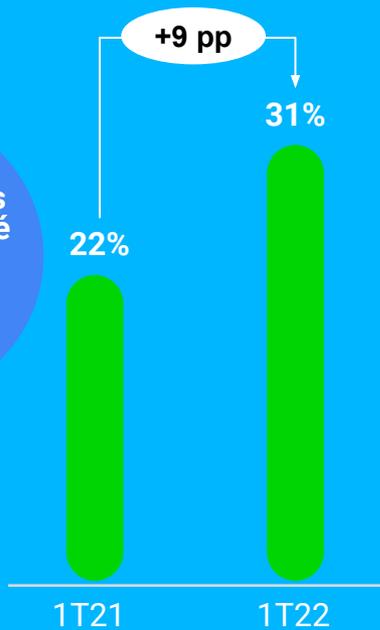
Mesmo aumentando em **110%** o volume de pedidos no Magalu Entregas, evoluímos nas entregas em D2 e ultra rápida



Entrega rápida 3P

Pedidos 3P
Magalu Entregas
entregues em até

48h



80%

dos pedidos do 3P
passaram pelo **Magalu
Entregas**

75%

dos pedidos 1P são
entregues em até 48hrs

Entrega ultra rápida 3P



+6k

Sellers adeptos ao
Ship-from-Seller com
entrega em 24hrs

21

Capitais com
cobertura de
Ship-from-Seller

Com o serviço de fulfillment esperamos melhorar ainda mais a **experiência de clientes e as vendas de sellers**



Entrega mais rápida

+escala

Operação de *fulfillment* para o marketplace
100% integrada com o 1P

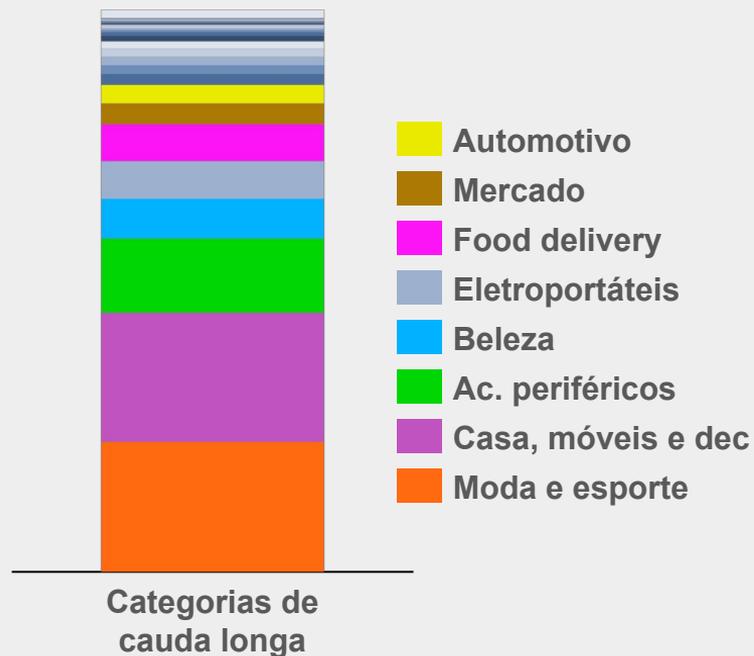
+barata

Operação alavancada pela estrutura física
já existente

As vendas de categorias long tail continuam a evoluir, hoje o valor anualizado já corresponde a **46% do GMV total**

R\$ 20 Bilhões
GMV anualizado de
categorias de cauda longa

Participação das categorias na cauda longa no online Magalu
[% GMV; 2T21 - 1T22]



46% do GMV
anualizado é de cauda
longa

Vendas do **KaBuM!**
já consolidada desde
Dez/21

As parceiras em Mercado e em Food Delivery continuam crescendo e aprimorando a experiência do cliente no SuperApp



VIP COMMERCE

Novo lançamento

Supermercado locais podem oferecer **produtos perecíveis dentro do SuperApp** do Magalu por meio da VIPcommerce

Cliente Ouro se dá bem. Descontos exclusivos para você:



1,4BI
GMV total
LTM

+765
Cidades

+2,8 Mi
Pedidos no
1T22

~30k
Restaurantes
ativos

O **KaBuM!**, uma das maiores plataformas online de tecnologia do Brasil, atingiu **R\$1 bilhão em vendas** no trimestre

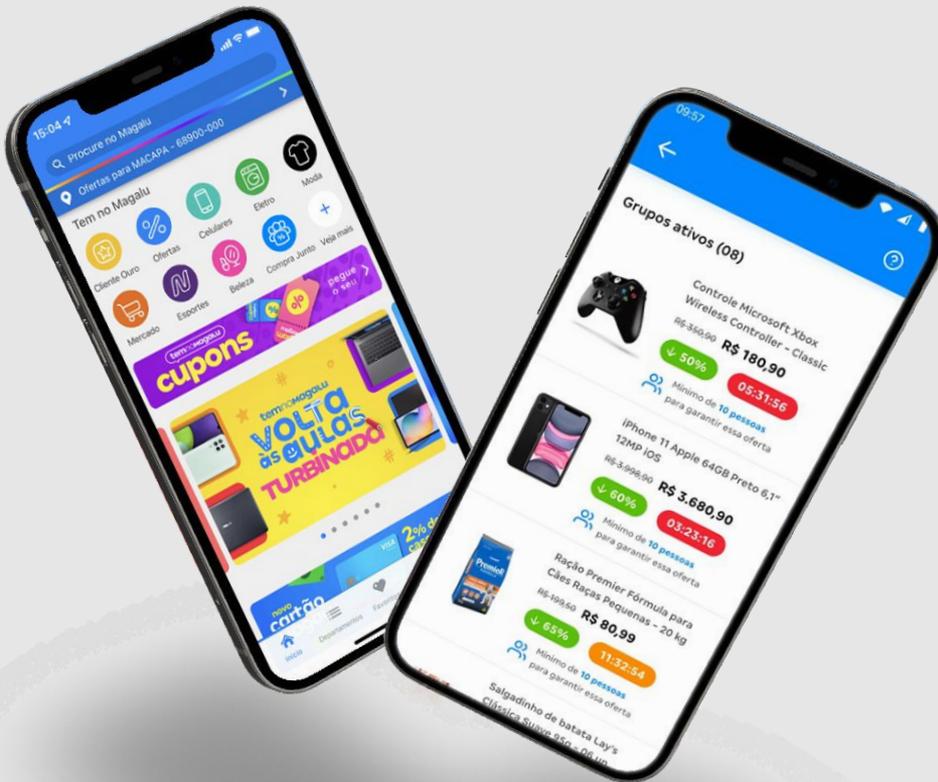


~R\$1 BI
GMV total no
1T22

R\$51 MI
Lucro Líquido
no 1T22

KaBuM!, parceira focada em tecnologia e no público gamer, já faz **parte do universo** com vendas e produtos **disponíveis no Magalu**

Compra Junto: compra em grupo, grandes promoções, experiência orientada a navegação de descobrimento, gamificação, baixo CAC



70% Pedidos fechados no Compra Junto da categoria de **mercado e casa & decoração**

O Compra Junto é o **social commerce** do Magalu que tem potencial de alavancar categorias de menor ticket médio

A receita da **plataforma de Ads** junto com as empresas parceiras cresceram 78% no 1T22, resultando em **R\$100M anualizados**

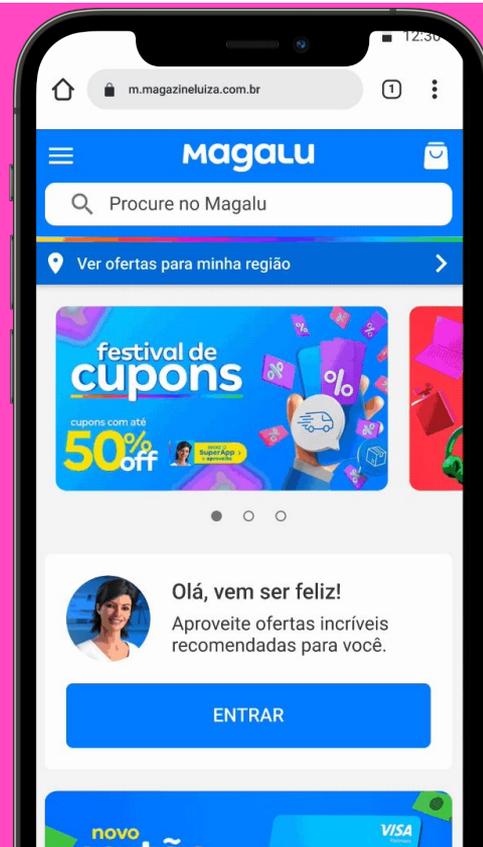


STEAL THE LOOK

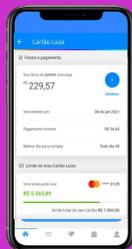
R\$100 MI
Receita total na
plataforma anualizado

78%
Crescimento 1T22
vs 1T21 da receita

Produtos patrocinados passam a ser **exibidos na busca**, aumentando a conversão e as vendas dos sellers anunciantes



Magalu oferece aos **consumidores** uma ampla variedade de serviços financeiros



+5,0M

Contas digitais criadas



+3M

Novos cartões emitidos nos últimos 12 meses



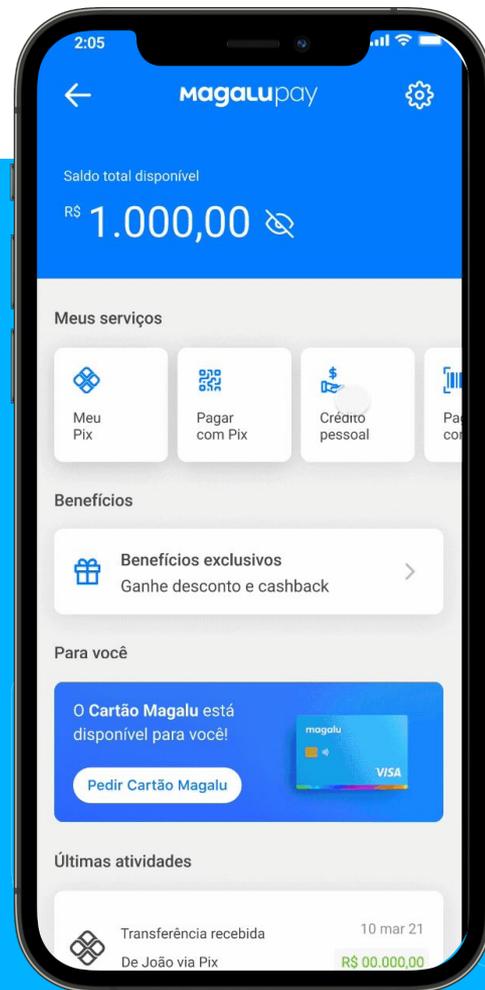
+R\$18,6Bi

Carteira de crédito

Novo Lançamento

Empréstimo pessoal na conta digital

10 milhões de clientes pré-aprovados no SuperApp



E também oferecemos serviços financeiros para os **sellers do marketplace**



Conta

Conta digital de graça



MagaluPay Mobile POS

Uma solução completa para os nossos parceiros



+R\$29M

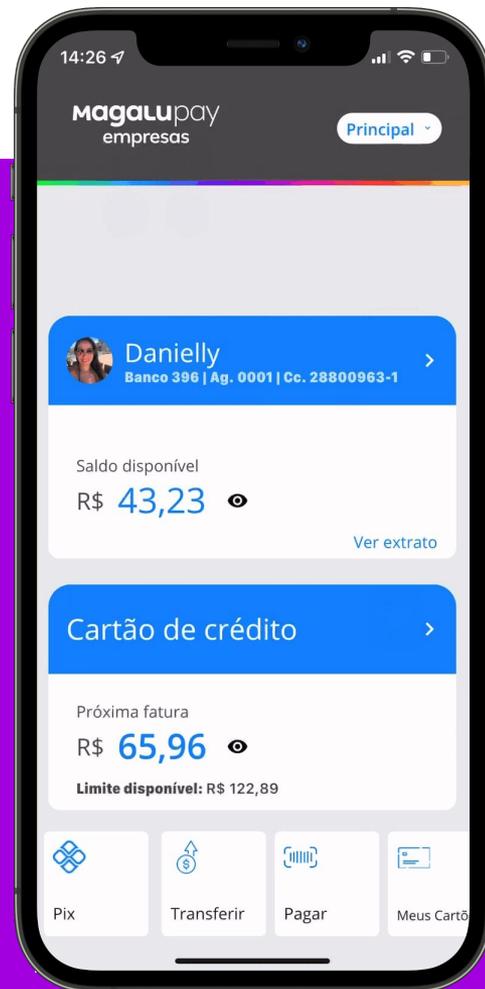
Lucro Líquido do Magalu Pagamentos no 1T22

Novo Lançamento

MagaluPay Empresas

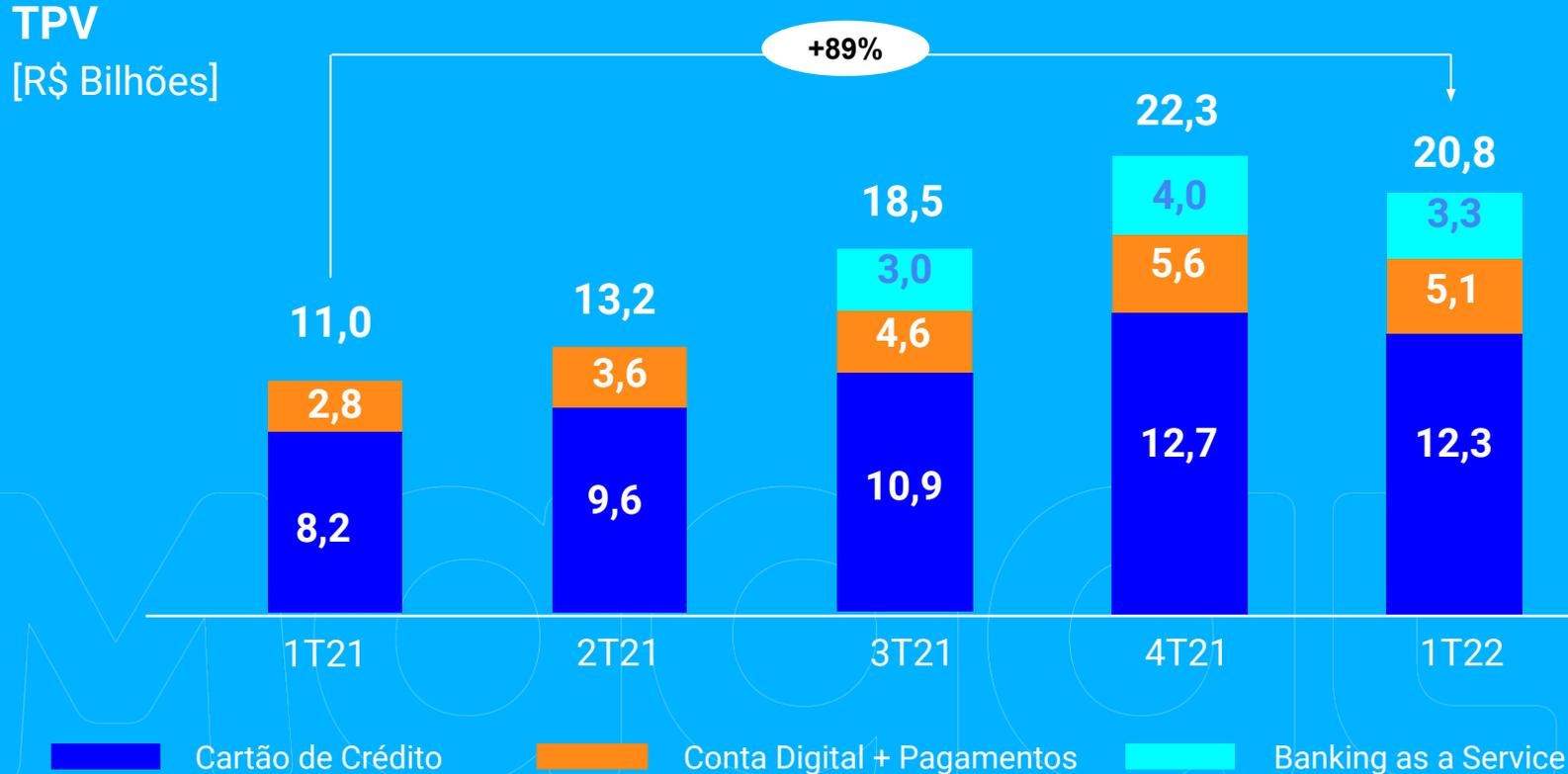
Cartão de Crédito PJ

Tecnologia proprietária



TPV - Volume Total de Pagamentos

O TPV total cresceu 89%, atingindo R\$20,8 bilhões no 1T22



MAGALU

Destaques Financeiros

Destaques Financeiros - 1T22

50%

Crescimento do Marketplace
[1T22]

R\$14,1

Bilhões em Vendas Totais
[1T22]

16%

Crescimento do E-commerce
[1T22]

27,8%

Margem Bruta
[1T22]

6%

Crescimento nas Vendas
das Lojas Físicas
[1T22]

R\$434

Milhões EBITDA Ajustado
[1T22] (5,0% de margem)

13%

Crescimento nas Vendas Totais
[1T22]

-R\$99

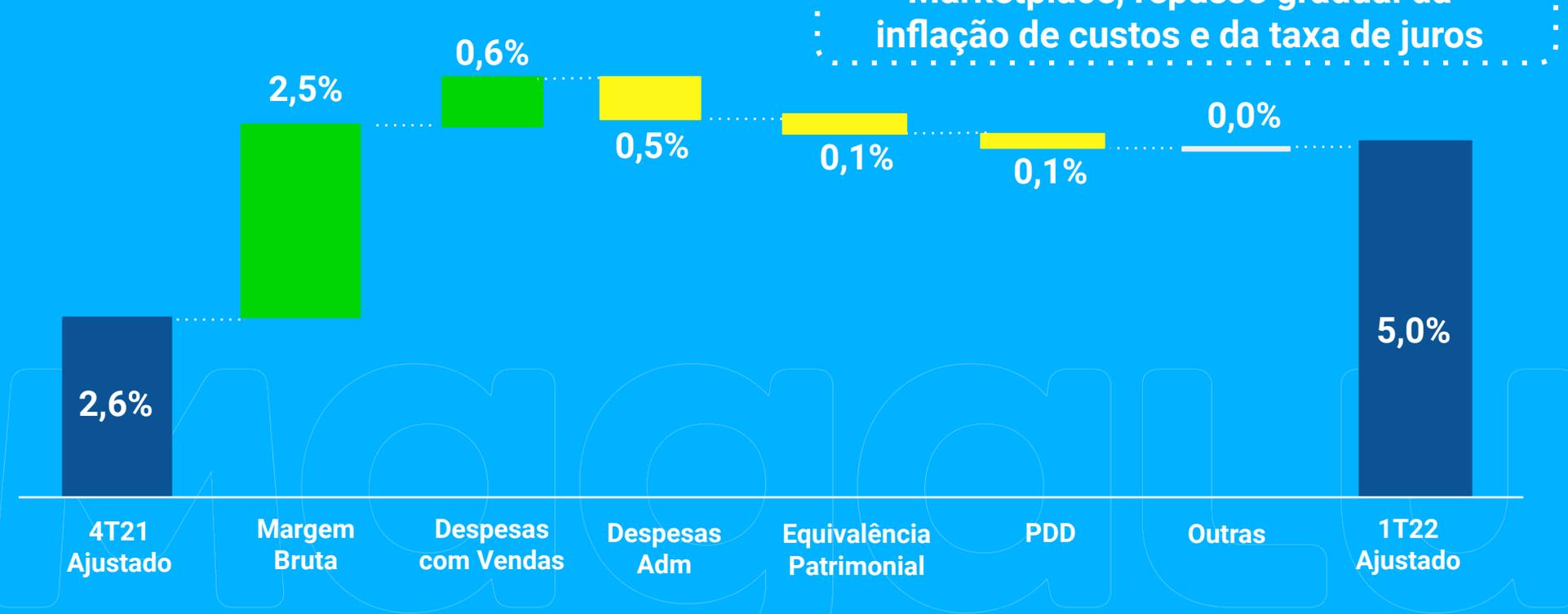
Milhões Resultado Líquido
Ajustado
[1T22]

Evolução da Margem EBITDA

Forte expansão das margens operacionais no trimestre
 Em março, a margem EBITDA ajustada atingiu 6,1%

Margem EBITDA (em % da Receita Líquida)

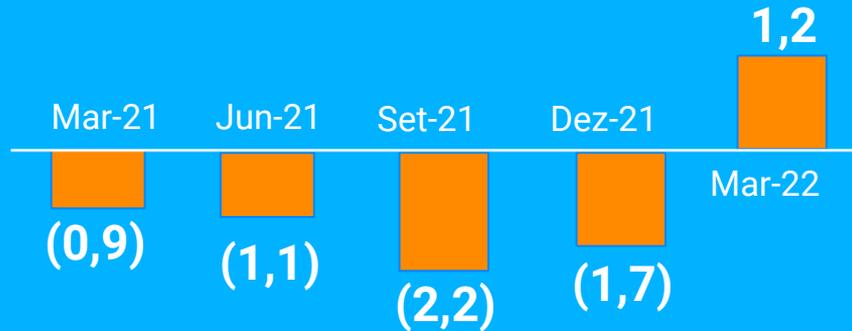
Marketplace, repasse gradual da inflação de custos e da taxa de juros



Sólida Estrutura de Capital

Sazonalidade do varejo e estratégia de redução dos estoques com consequente redução no volume de compras no trimestre

Capital de Giro Ajustado (R\$ bilhões)

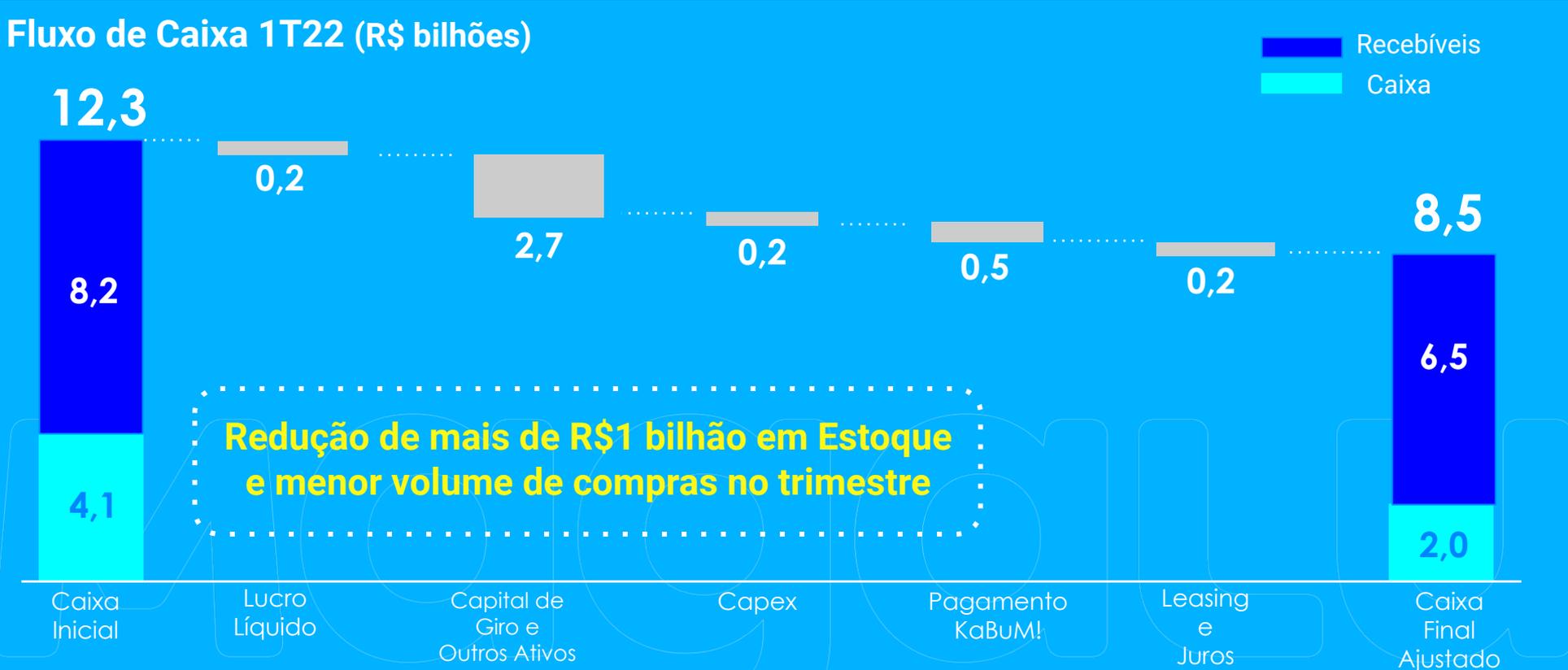


Caixa Líquido Ajustado (R\$ bilhões)



Redução de mais de R\$1 bilhão em Estoque no trimestre

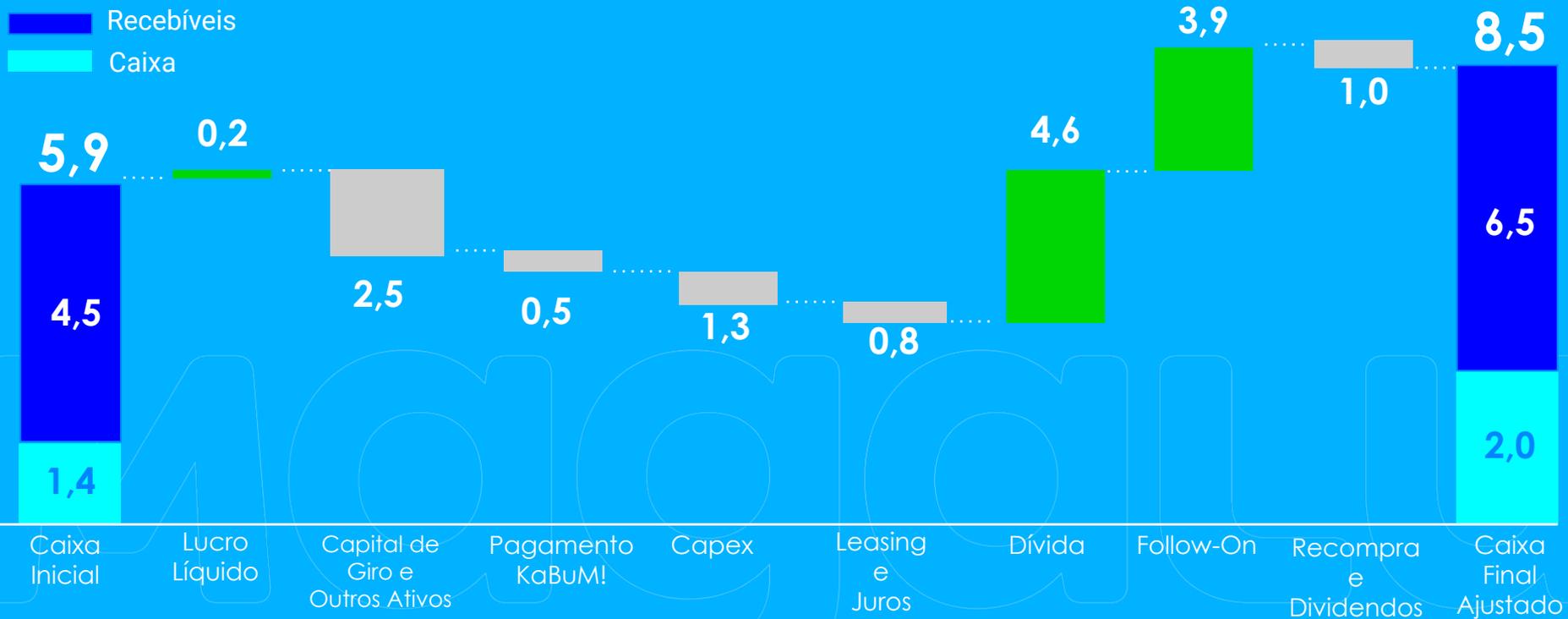
Fluxo de Caixa trimestral influenciado pela sazonalidade do capital de giro e investimentos



Posição de caixa total de R\$8,5 bilhões

Fluxo de Caixa LTM (R\$ bilhões)

Recebíveis
Caixa



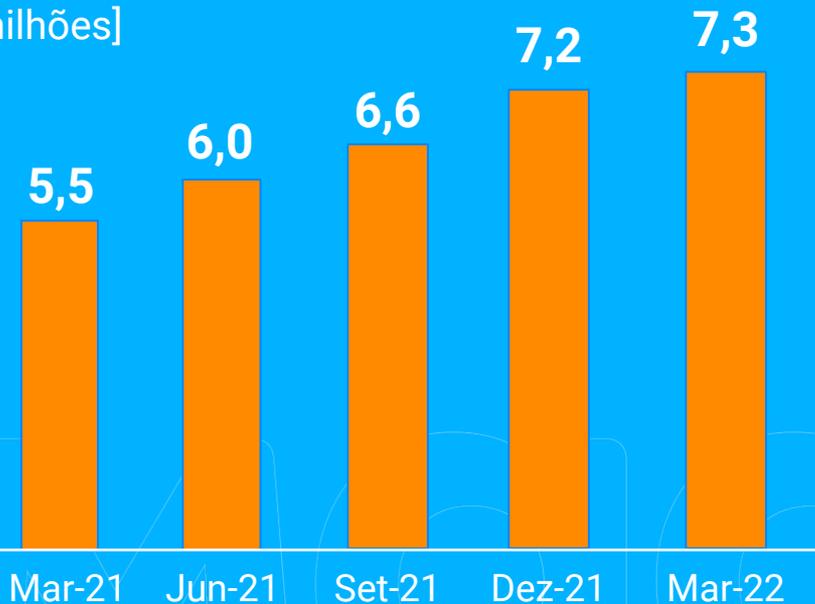
Luizacred



7,3 milhões de cartões emitidos e aumento de 50% no TPV Total

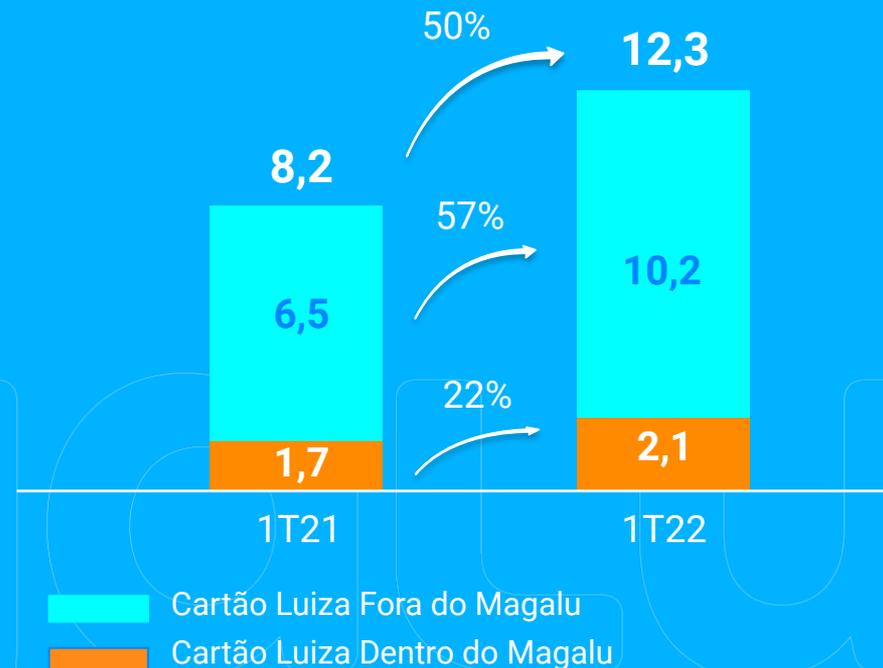
Evolução da Base do Cartão Luiza

[milhões]



Faturamento - TPV

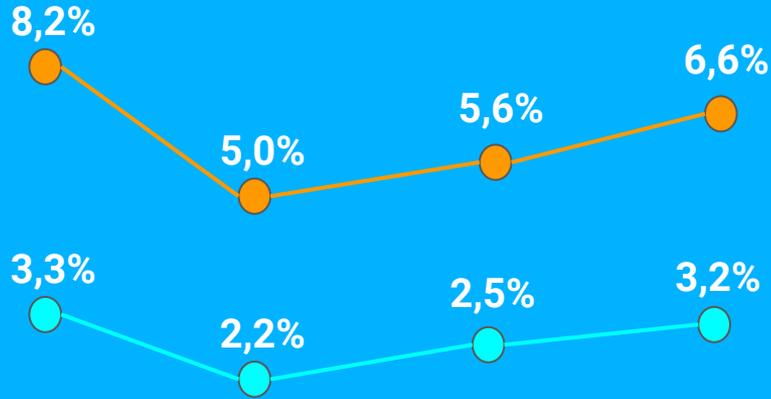
[R\$ Bilhões]



Luizacred

Inadimplência abaixo dos níveis históricos

Abertura da Carteira (%)



Mar-20

175%

Mar-21

216%

Dez-21

183%

Mar-22

173%

NPL 15-90

NPL > 90

Cobertura (%)

Lucro Líquido

[R\$ milhões]

96

34

1T21

36

1T22

(27)

Lucro em Bacen Gaap

Lucro em IFRS

Ecosystema Magalu

SERVIÇOS FINANCEIROS

magalupay
consórcio
Magalu
magalu
pagamentos
hub
fintech

VIP
COMMERCE

Magaluads

MAAS

LUIZACRED

luizaseg

parceiro
Magalu

stoa

com
school

SmartHint

HUBSALES

VAREJO

Magalu

grand
chef

bit55

LOGÍSTICA

magalu
Entregas

logbee

NETSHOES

KaBUM! >>

Canaltech

STEAL
THE
LOOK

CONTEÚDO

ZATTINI

aiqfome

tonolucro

plus

shoestock

GFL

ÉPOCA
COSMÉTICOS · PERFUMARIA

Sinclog

CONSUMIDOR

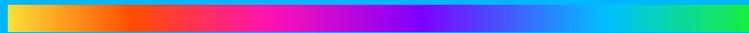
SELLERS

estante
virtual

SODE
SOLUÇÕES DE ENTREGA

LOVE
TELO

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.