

# MAGALU



## Teleconferência de Resultados 4T22

10 de Março de 2023

---

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](http://ri.magazineluiza.com.br)

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

---

This conference call has simultaneous translation.

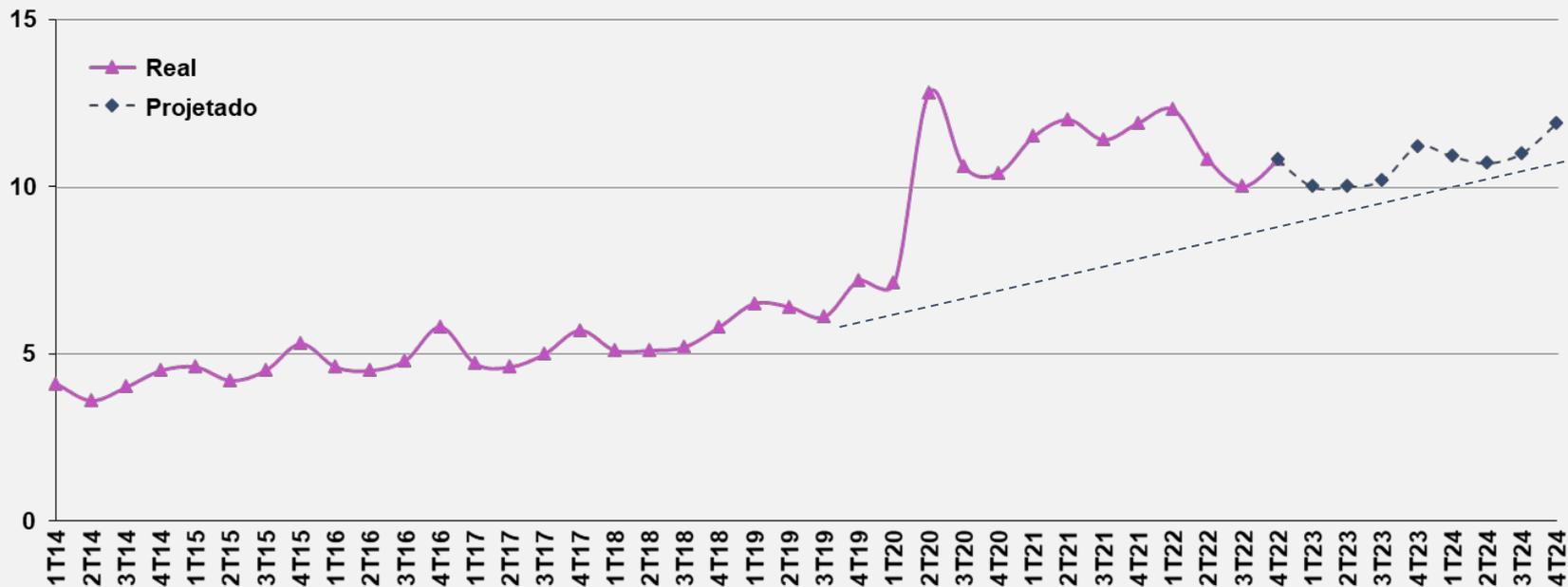
To gain access, please click the Interpretation button on the globe icon at the bottom of the screen.

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

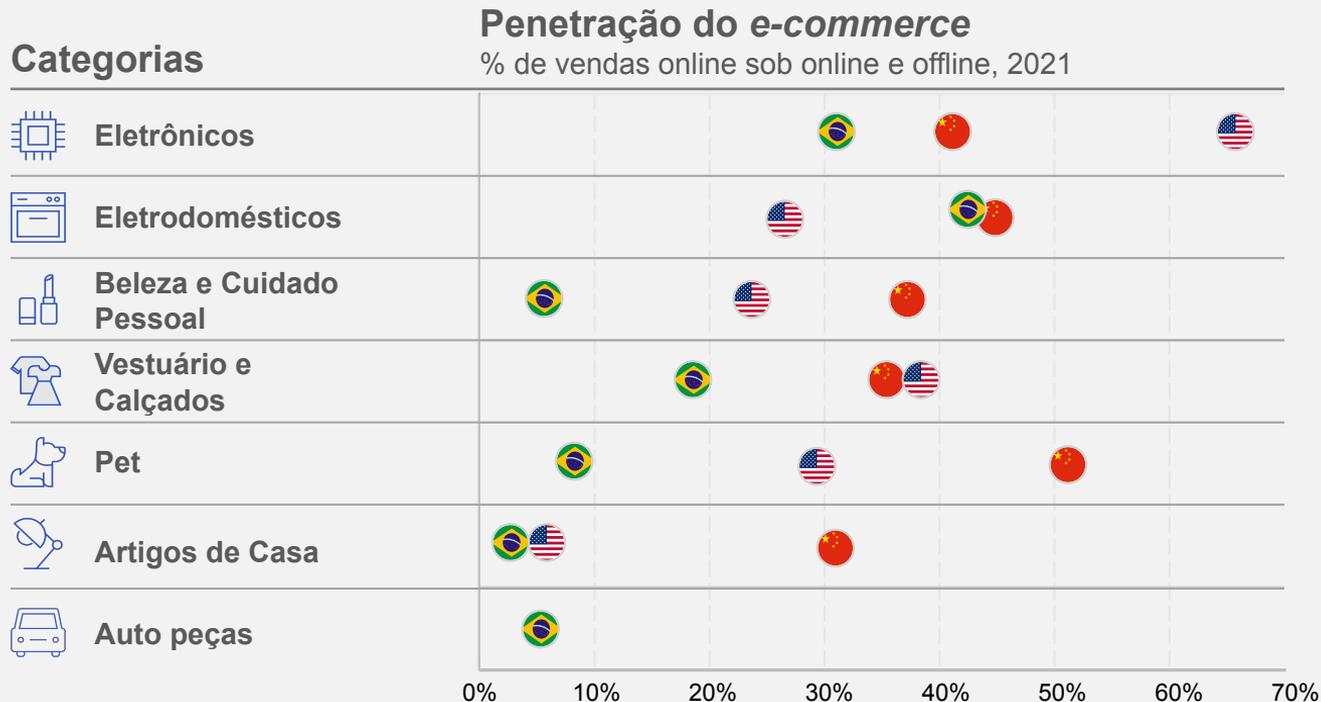
The presentation in English is also available on the link sent in the chat.

# Apesar da queda do mercado de e-commerce nos últimos trimestres, a **penetração online continua acima do pré pandemia e com normalização do crescimento**

**Evolução da penetração online no varejo brasileiro**  
[% online\*/ varejo total Brasil; 2014-2024]



# Ainda há muito espaço para aumento da penetração digital no Brasil

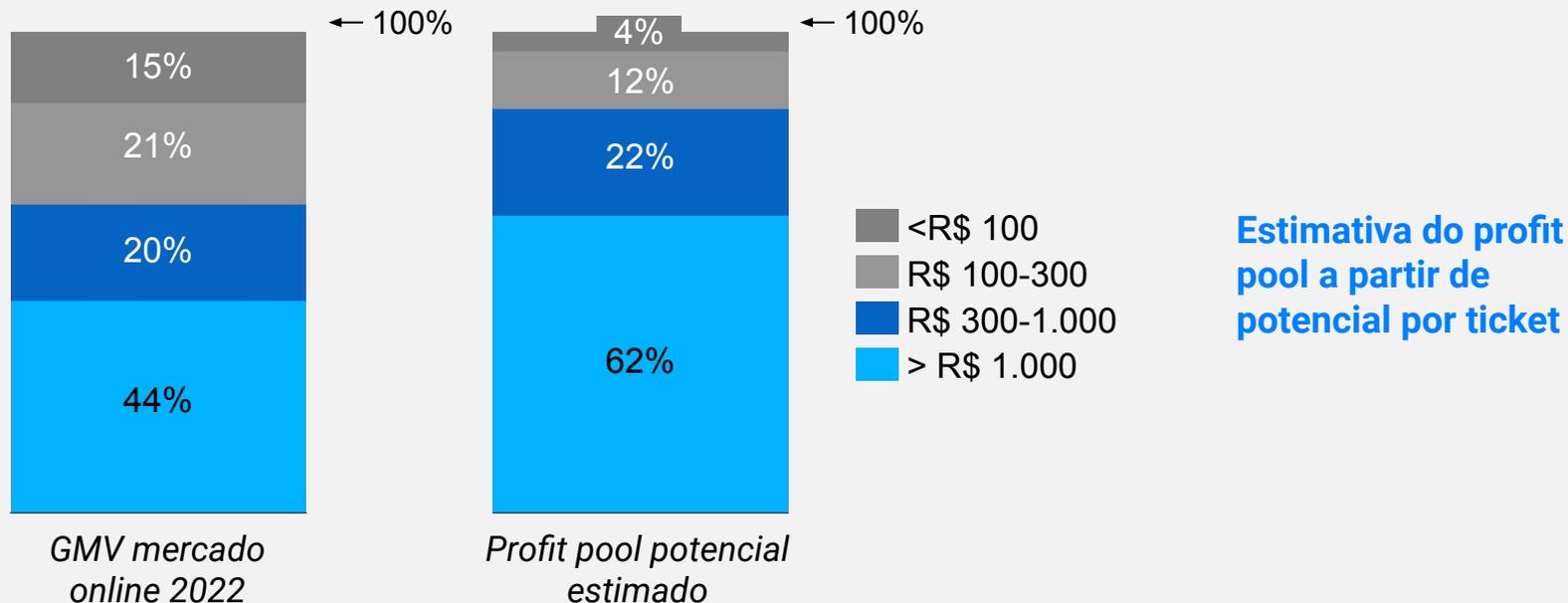


Enquanto população da China é **7x** a do Brasil, GMV do e-commerce chinês é **22x** o do Brasil

4

As faixas de ticket acima de R\$300 onde o Magalu possui *overshare* concentram 64% do GMV e 84% do profit pool do mercado online

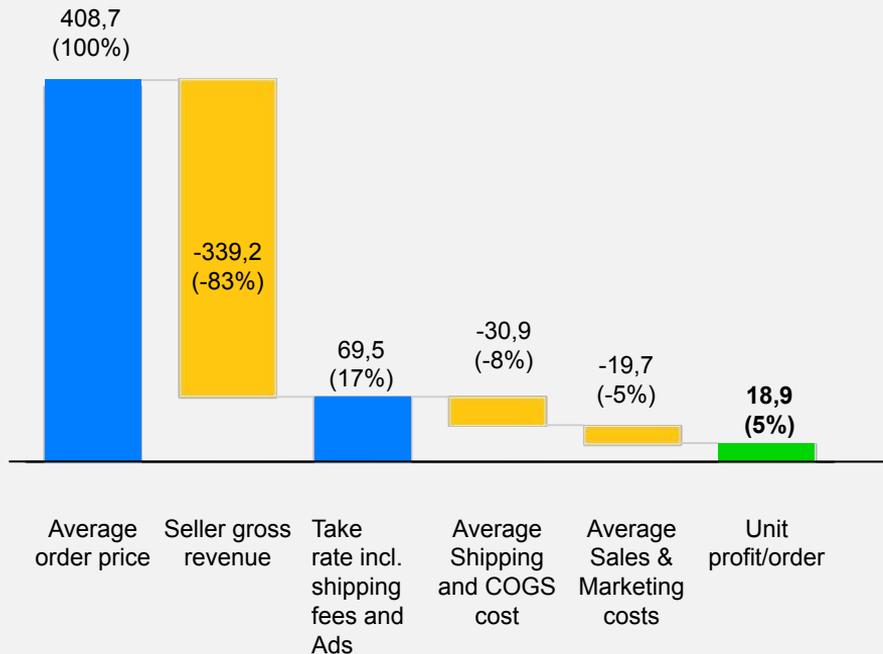
**GMV e Profit pool estimado do mercado online por faixa de preço em 2022 [R\$ Milhões; 2022]**



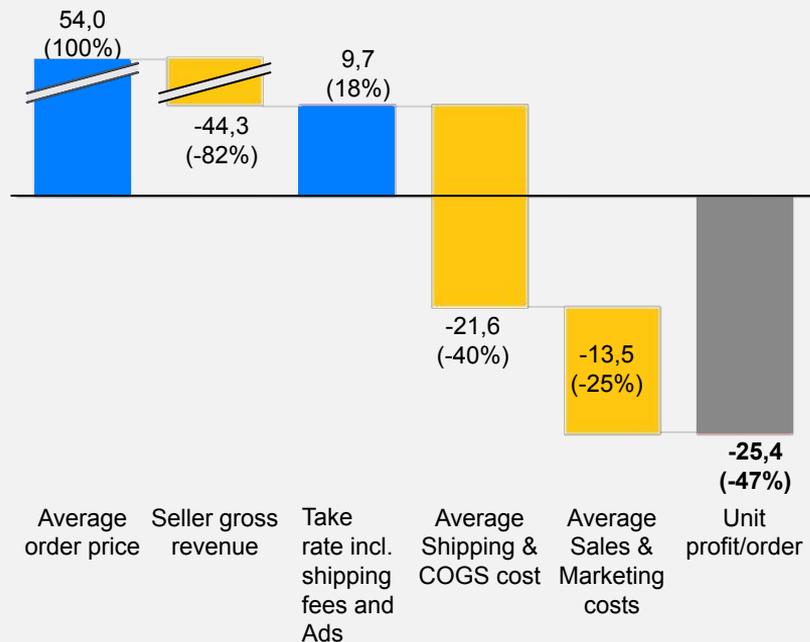
# No e-commerce, categorias de tickets maiores contribuem com **unit economics mais positivo** para rentabilidade

## Unit economics [R\$ / pedido]

### Plataforma multicanal de ticket alto



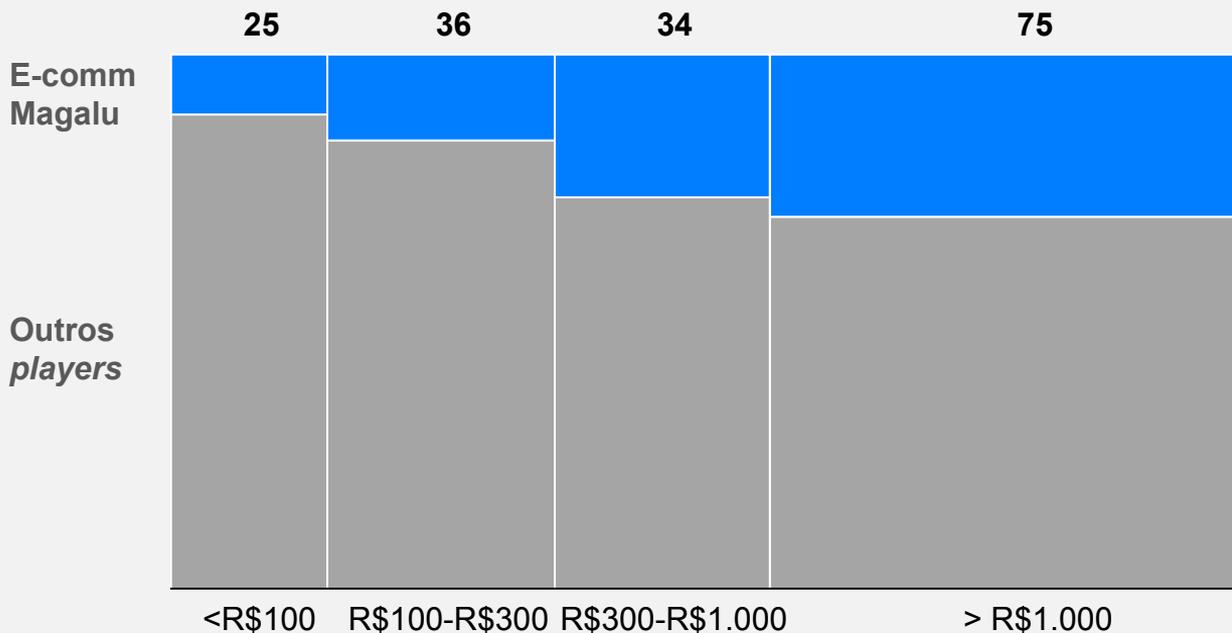
### Plataformas online de ticket baixo



# No Magalu, ainda há **muito marketshare para conquistar**, inclusive nos tickets mais altos (acima de R\$300)

## GMV estimado do mercado online por faixa de preço

[R\$ Bi; 2022]



**Procedência e qualidade**



**Apoio da loja física na multicanalidade**



**Destino em Tickets mais altos**



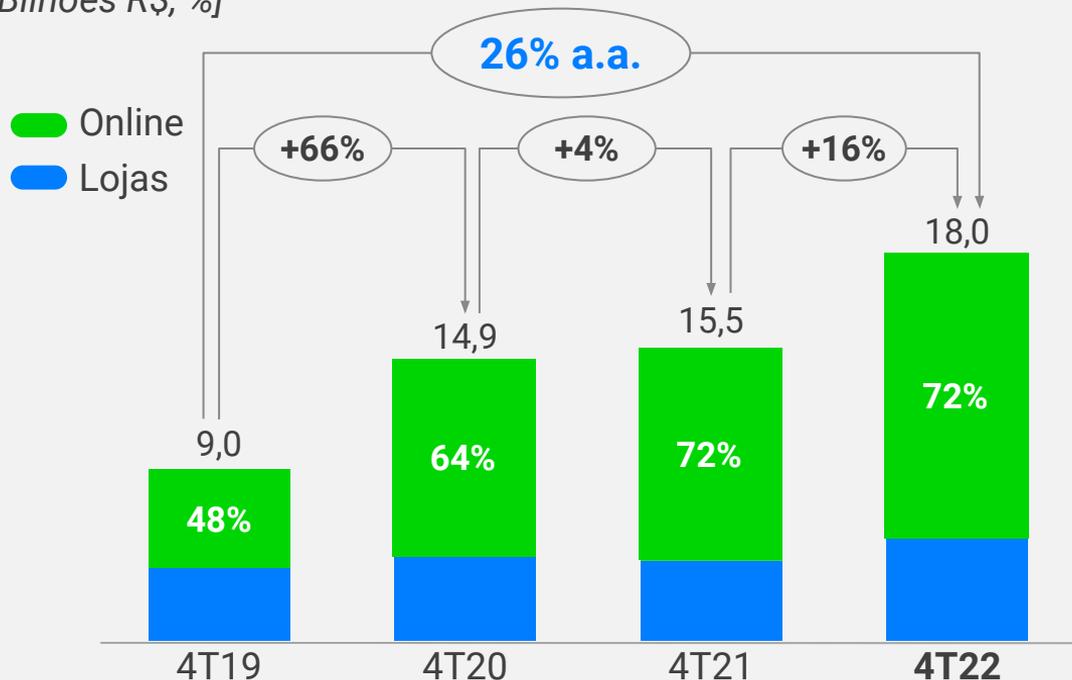
**Crédito nos cartões Luiza e Magalu**



**Entrega de produtos de alta cubagem**

As Vendas Totais foram de **R\$ 18,0 bilhões** no 4T22, com **crescimento médio de 26%** nos últimos 3 anos e **aumento das margens operacionais**

**Evolução das vendas totais**  
[Bilhões R\$; %]



**Crescimento de vendas em todos os canais em 2022 e no 4T22**

**R\$ 60,2 bilhões**

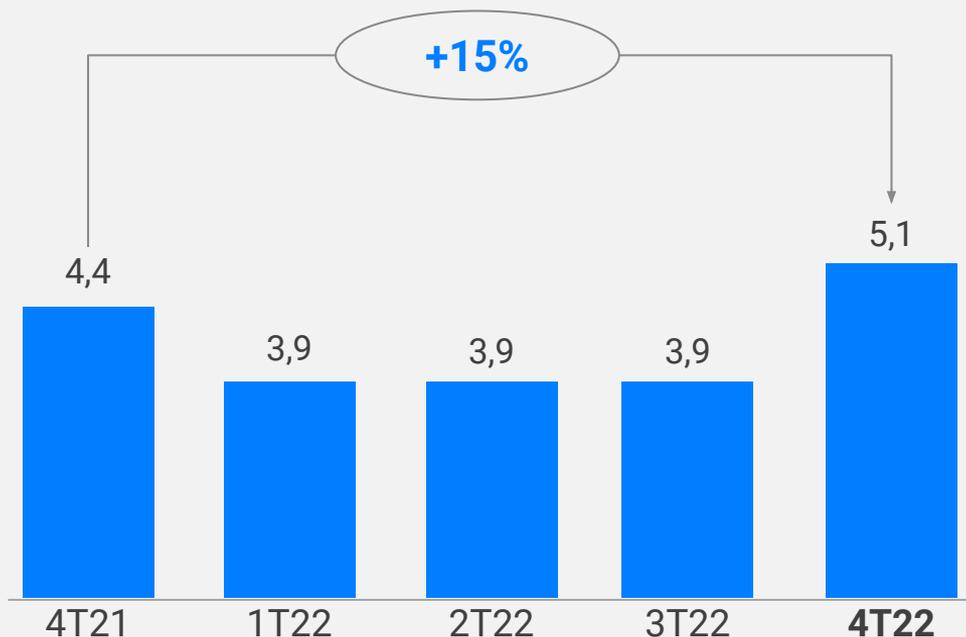
**Vendas Totais em 2022**  
[8% de crescimento vs 2021]

**R\$ 2,1 bilhões**

**EBITDA Ajustado em 2022**  
Aumento de 44% vs 2021  
[5,7% margem ajustada]

O Magalu **ganhou 1,3 p.p. de marketshare nas Lojas Físicas**, atingindo **R\$ 5,1 bilhões** em vendas no 4T22

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



**R\$ 16,8 bilhões**

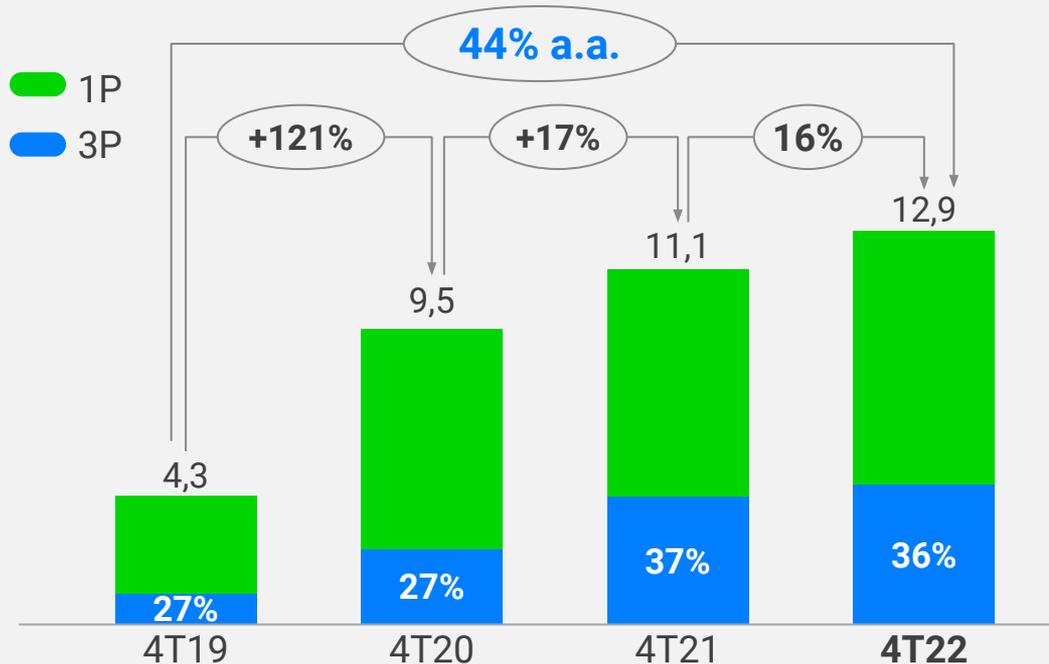
**Vendas em Lojas em 2022**  
[6% de crescimento vs 2021]

**1,3 pp**

**Ganho de Marketshare**  
[4T22 vs 4T21; GFK]

Nos últimos três anos, nosso **e-commerce** cresceu em média **44% ao ano**, atingindo **R\$13 bilhões** em vendas no 4T22

**Evolução das vendas online**  
[Bilhões R\$; %]



**R\$ 43,4 bilhões**

**Vendas online em 2022**

[9% de crescimento vs 2021]

**5,1 p.p. ganho de marketshare**

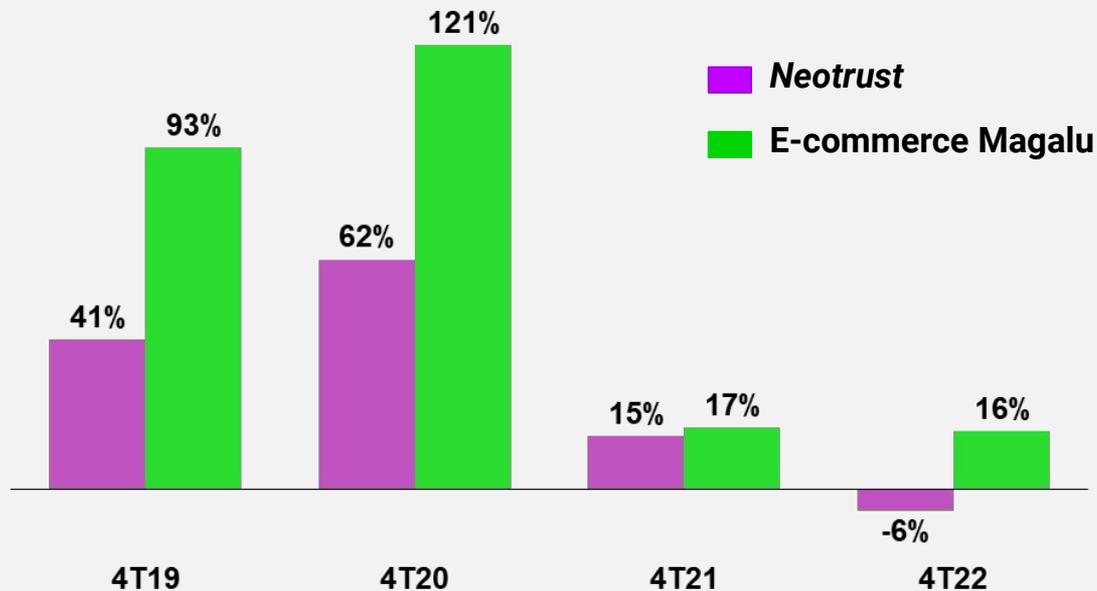
**Recuo de 5,8% no mercado online no Brasil**

[4T22 vs 4T21; Neotrust]

## Nesse cenário pós pandemia e de quedas generalizadas nos volumes de vendas, o **Magalu** cresceu 22 p.p. a mais que o mercado no 4T22

### Crescimento

[% online\* vs E-commerce Magalu; 2019-2022]



O e-commerce do Magalu tem crescido consistentemente acima do mercado online total

# Em 2022, além da evolução nas vendas, **ampliamos de forma significativa a rentabilidade do nosso marketplace**

## Evolução do % custos logísticos no 3P

[% GMV; 2021-fev/2023]



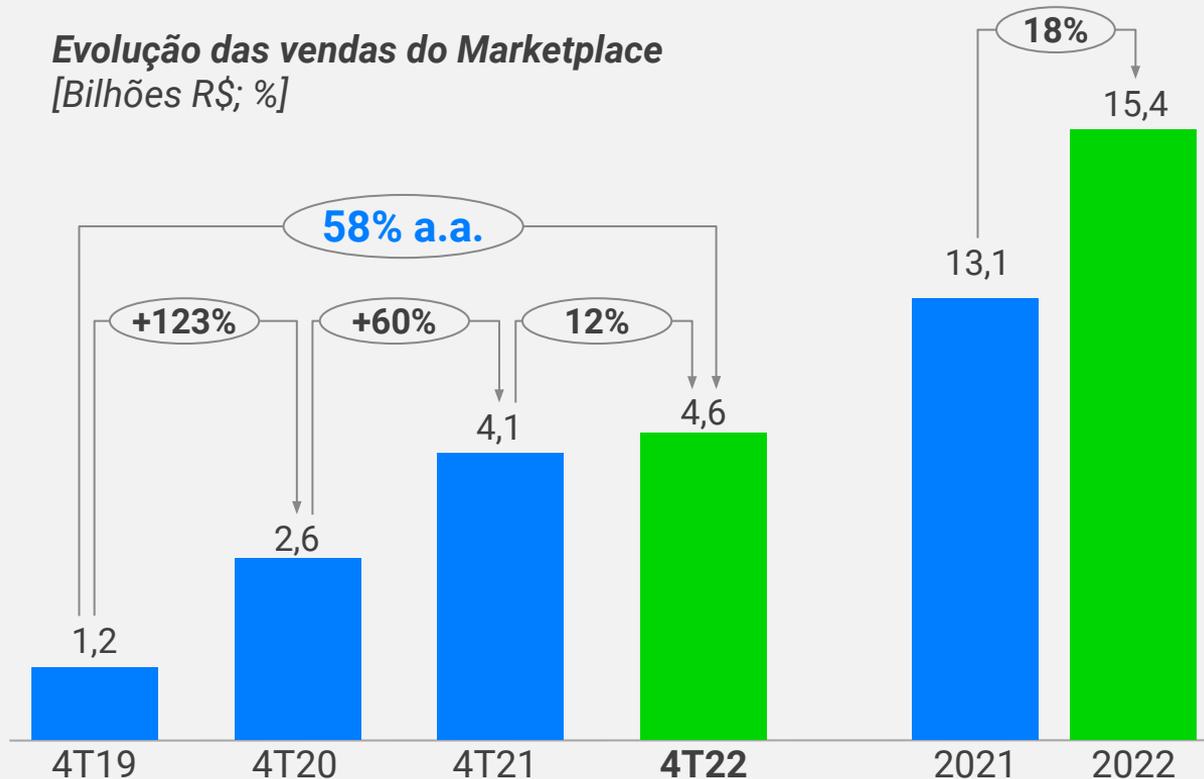
## Evolução da margem de contribuição no 3P

[% GMV; 2021-fev/2023]



Nos últimos três anos, nosso marketplace cresceu em média 58% ao ano, atingindo **R\$4,6 bilhões** em vendas no 4T22

**Evolução das vendas do Marketplace**  
[Bilhões R\$; %]



**R\$ 15,4 bilhões**

**Vendas 3P em 2022**

[18% de crescimento vs 2021]

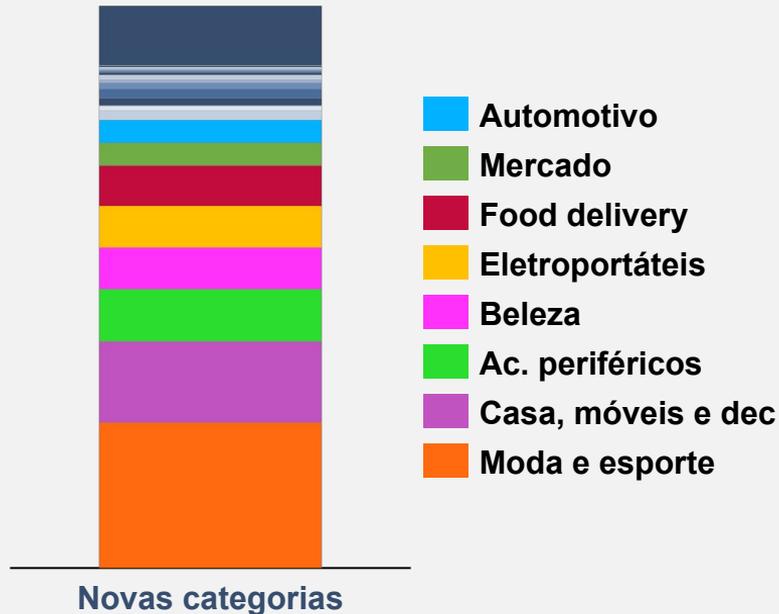
**33%**

**Crescimento do Marketplace**

[Dezembro 2022]

# As **novas categorias** representaram **51%** das vendas totais do e-commerce no 4T22

*Participação das novas categorias no online Magalu*  
[% GMV; 4T22]



**51% do GMV**  
é de novas categorias

## Marketplace Multicanal: atendendo a todos os tipos de sellers com alto nível de serviço e baixos custos

### Grandes Sellers

Grandes sellers se beneficiam do tráfego de alta qualidade do Magalu e da liderança na categoria de duráveis

### Sellers Médios

Geralmente digitalizados e com melhor infraestrutura

Sellers de médio porte se beneficiam do modelo multicanal do Magalu, com velocidade de entrega mais rápida e custos mais baixos

*Fulfillment, Retira Loja, Integração das operações 1P e 3P, oportunidade de aumentar a conversão, etc*

### Sellers Pequenos, Hiperlocais

Maior necessidade da tecnologia do Magalu e dos serviços de valor agregado



Pequenos sellers se beneficiam da iniciativa do Parceiro Magalu, com o apoio das lojas físicas

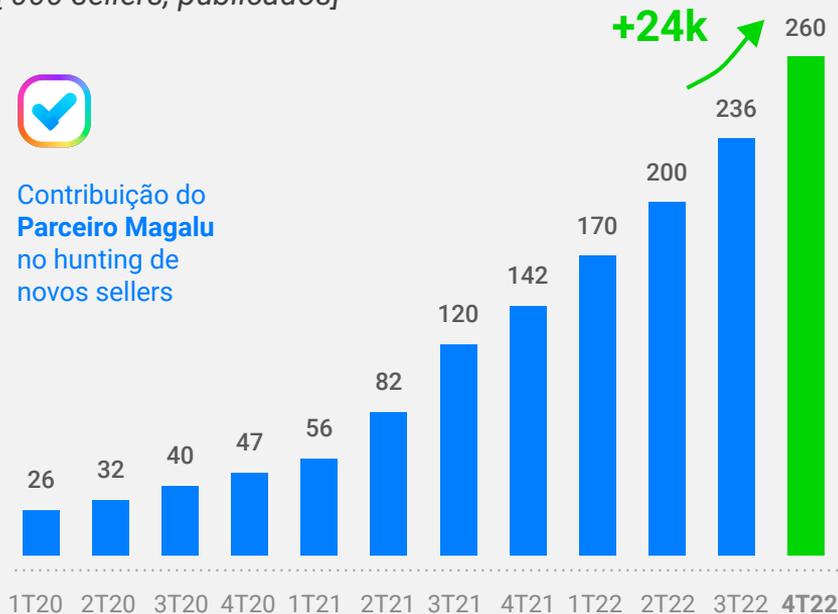
## Continuamos evoluindo na atração de sellers do marketplace

**24 mil novos sellers** passaram a fazer parte da plataforma no 4T22, chegando a marca dos **260 mil sellers**

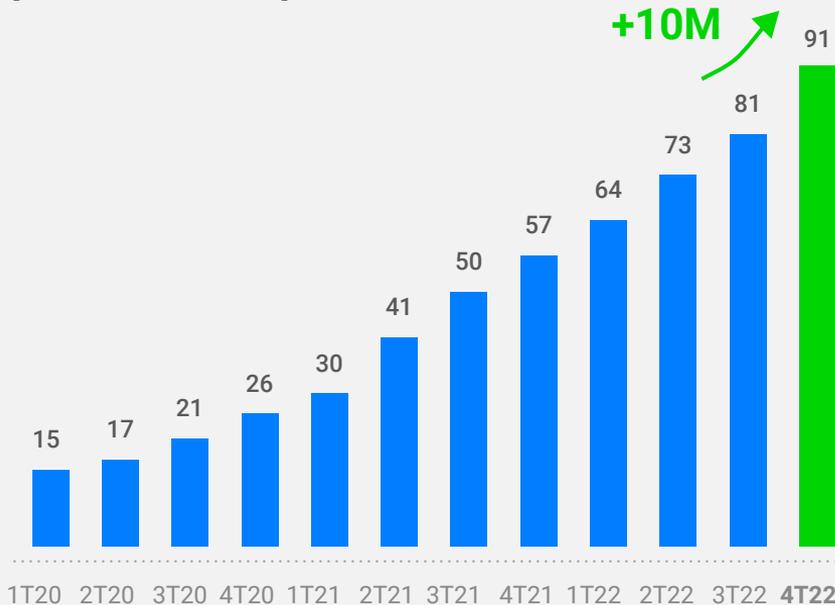
**Evolução da quantidade de sellers**  
[‘000 sellers; publicados]



Contribuição do  
**Parceiro Magalu**  
no hunting de  
novos sellers

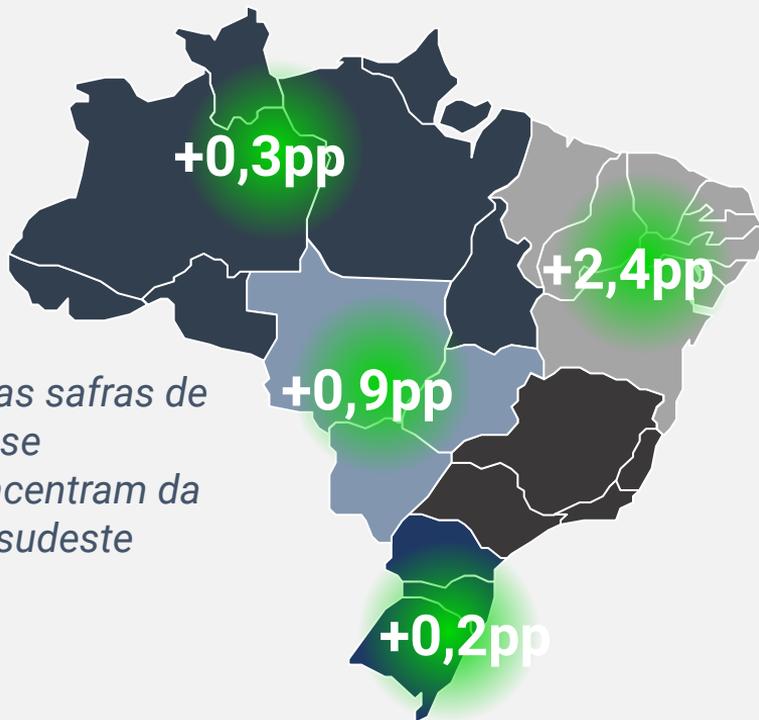


**Evolução da quantidade de ofertas 1P+3P**  
[Milhões de ofertas]



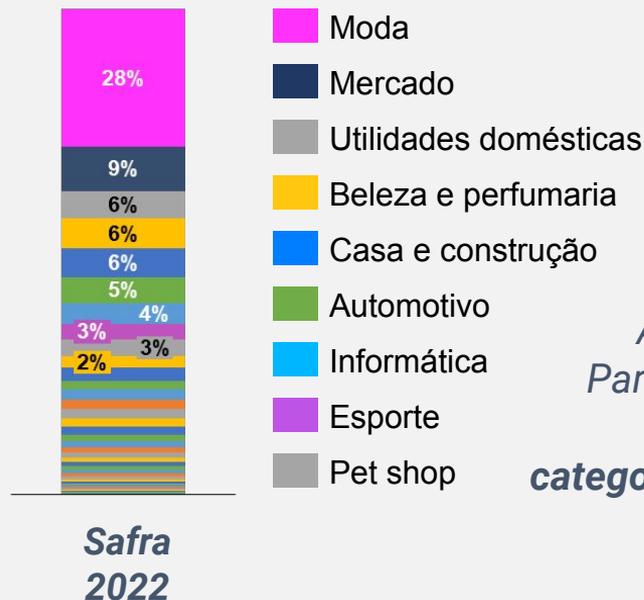
# As novas safras de sellers continuam diversificando ainda mais o portfólio e a localização dos produtos da plataforma

**Evolução da participação de sellers por região**  
[delta no % total de sellers; dez/22 vs dez/21]



As novas safras de sellers se desconcentram da região sudeste

**Participação de categorias nos sellers Parceiros Magalu publicados** [safra 2022; % sellers publicados]



As vendas dos Parceiros Magalu fortalecem as categorias de Cauda Longa no 3P

## Agência Magalu

**+517**

Agências Magalu habilitadas para drop-off

**61k**

Sellers utilizando as lojas como agência

## Retira Loja

**~1k**

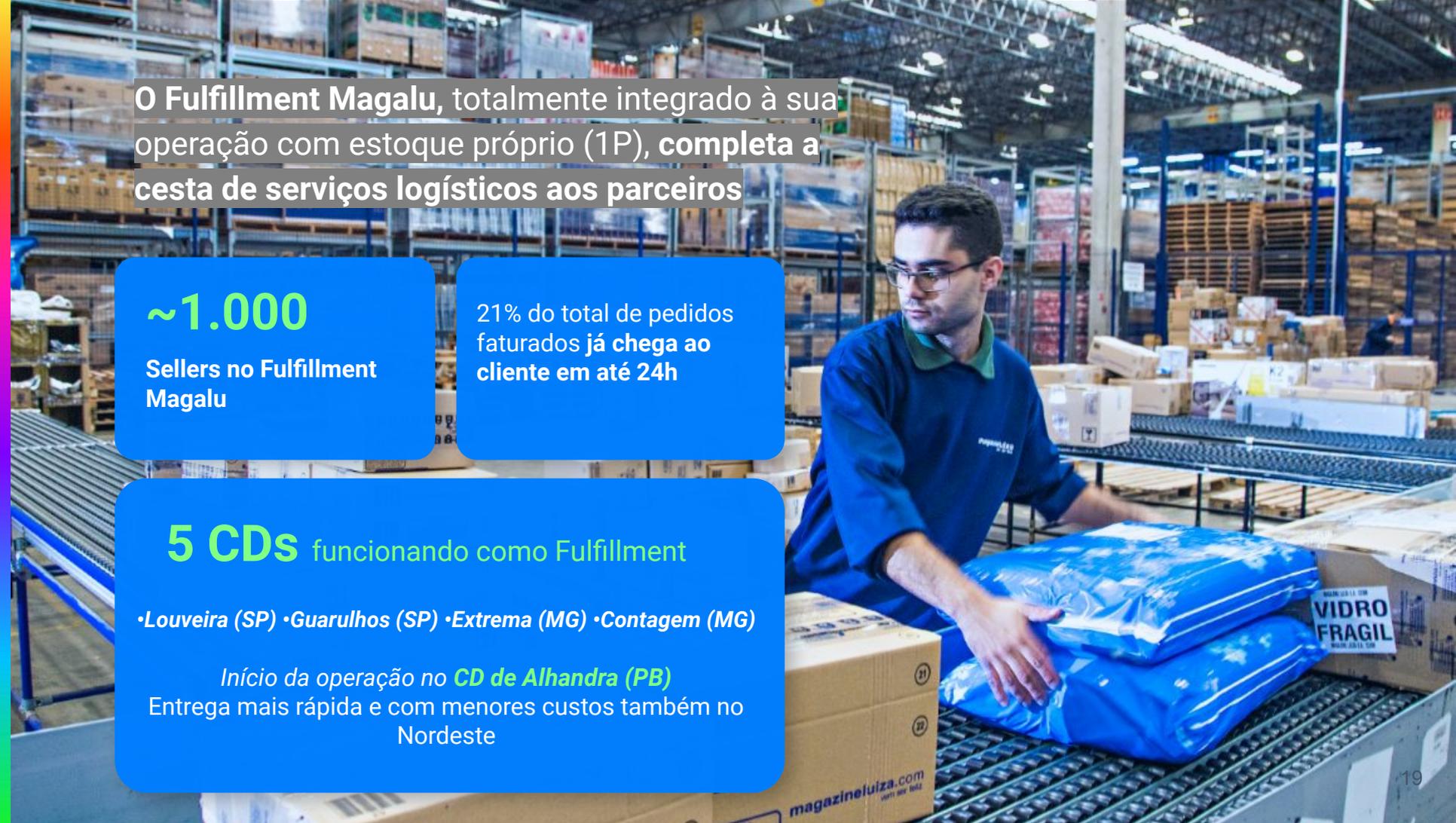
Lojas habilitadas para Retira Loja do 3P

**21%**

Participação de Retira Loja 3P em pedidos no Marketplace



O futuro do varejo do e-commerce no Brasil é **Hiperlocal e Multicanal**



O Fulfillment Magalu, totalmente integrado à sua operação com estoque próprio (1P), completa a cesta de serviços logísticos aos parceiros

~1.000

Sellers no Fulfillment Magalu

21% do total de pedidos faturados já chega ao cliente em até 24h

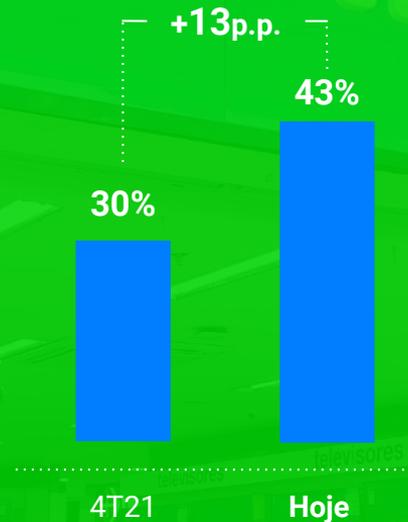
5 CDs funcionando como Fulfillment

•Louveira (SP) •Guarulhos (SP) •Extrema (MG) •Contagem (MG)

Início da operação no **CD de Alhandra (PB)**  
Entrega mais rápida e com menores custos também no Nordeste

## Aumento da taxa de conversão do 3P ao expandir a oferta da logística própria, elevando o nível de serviço e diminuindo os prazos de entrega

Pedidos 3P Magalu Entregas entregues em até 48h



Entrega Rápida 3P

**80%**

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

**84%**

dos pedidos 1P são entregues em até **48hrs**

## Entrega ultra rápida 3P

**+10K**

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

**87**

Cidades com cobertura de **Ship-from-Seller**



Nossas empresas parceiras têm mostrado  
**excelentes resultados, com lucro e crescimento de vendas**



**NETSHOES**

**R\$4,2BI**

GMV total em  
2022  
(+7% crescimento)

**R\$56 MI**

Lucro líquido  
em 2022



**M O D A**

**+25%**

Crescimento no  
Marketplace do  
Magalu  
no 4T22

**+65%**

participação do  
3P nas vendas  
totais da  
categoria no  
4T22



**ÉPOCA**

**R\$900 MI**

GMV total em  
2022  
(+15% crescimento)

**R\$76 MI**

Lucro líquido  
em 2022

# O KaBuM! e a AiQfome contribuem cada vez mais com o ecossistema Magalu

+ R\$4,0<sup>BI</sup>  
GMV em  
2022

R\$179<sup>MI</sup>  
Lucro Líquido  
em 2022

Retira Loja em  
+600 lojas do  
Magalu



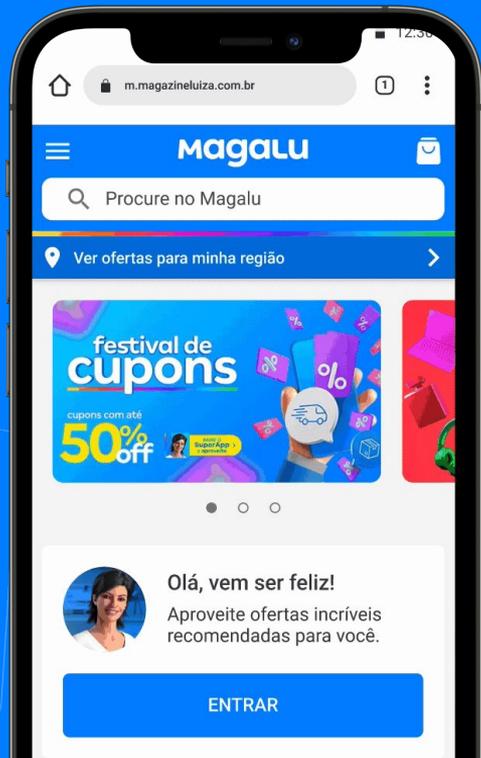
+ R\$1,4<sup>BI</sup>  
GMV em  
2022

~30<sup>MI</sup>  
pedidos em  
2022

~1/3 dos  
pagamentos foram  
processados pela  
plataforma



O Magalu Ads  **aumenta a monetização e rentabilidade** da nossa operação, além de contribuir para que os sellers tenham  **mais visibilidade para seu sortimento**



**+500 milhões**

acessos mensais, em nossas marcas e canais de conteúdo, como **Jovem Nerd**, **Canaltech** e **Steal the Look**

**100%**

da cobertura do nosso sortimento está habilitada para a **busca patrocinada**

**6.000**

Campanhas criadas no 4T22

**2.500**

sellers investiram por meio da nossa plataforma no 4T22

## Destques Financeiros

- Recepção / Boulevard
- Estacionamento superior
- Área de Lazer / Container
- Banheiros com ducha
- Suprimentos
- Processo Seletivo
- Ambulatório
- Malote/Correios

magalu

magalu

## Destaques Financeiros - 4T22

**16%** Crescimento do E-commerce

**R\$18,0** Bilhões em Vendas Totais  
(16% de crescimento)

**15%** Crescimento nas Vendas Lojas Físicas

**27,8%** Margem Bruta  
(vs 25,3% de margem no 4T21)

**18%** Crescimento do 1P

**R\$674** Milhões EBITDA Ajustado  
(6,0% de margem)

**12%** Crescimento do 3P

**-R\$15** Milhões Resultado Líquido Ajustado  
(-0,1% de margem)

# Destaques Financeiros - 2022

**9%** Crescimento do E-commerce

**R\$60,2** Bilhões em Vendas Totais  
(8% de crescimento)

**6%** Crescimento nas Vendas Lojas Físicas

**28,0%** Margem Bruta  
(vs 25,2% de margem no 2021)

**5%** Crescimento do 1P

**R\$2,1** Bilhões EBITDA Ajustado  
(5,7% de margem)

**18%** Crescimento do 3P

**-R\$372** Milhões Resultado Líquido Ajustado  
(-1,0% de margem)

## Forte expansão das margens operacionais

Margem EBITDA ajustada atingiu 6,0% no 4T22, aumento de 3,4 p.p. no ano

*Margem EBITDA ajustada [% da Receita Líquida]*



Margem EBITDA ajustada de 5,7% em 2022  
(aumento de 1,5p.p. em relação a 2021)

### Melhoramos nossas margens

- Crescimento da receita de serviços, especialmente no marketplace (+44,4% crescimento no 4T22)
- Repasse do aumento de custos
- Aumento da venda com juros

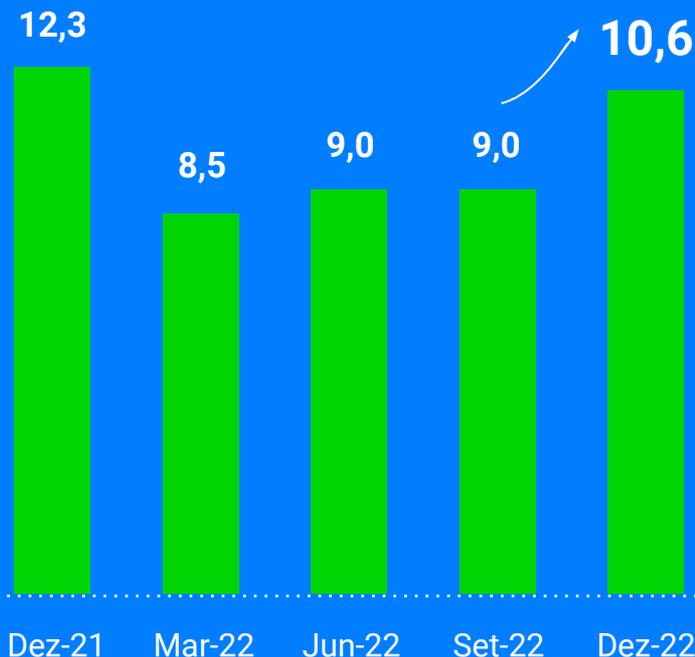
### Controlamos nossas despesas

- Renegociação de contratos
- Otimização dos investimentos com marketing e nas rotas de logística
- Adequação da capacidade na operação

## Encerramos o ano com R\$ 10,6 Bilhões de caixa total

No trimestre, destaque para a geração de **R\$2,2 bilhões** de caixa operacional

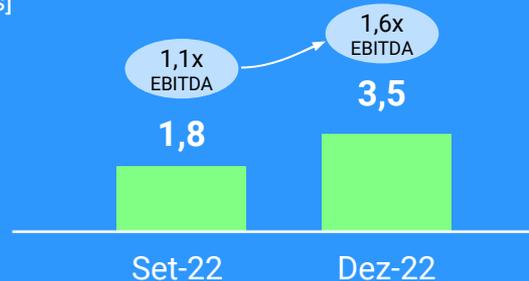
Posição de caixa total ajustado  
[R\$ Bilhões]



Geração de caixa Operacional de **R\$ 2,2 bilhões** no 4T22 e **R\$ 827 milhões** em 2022

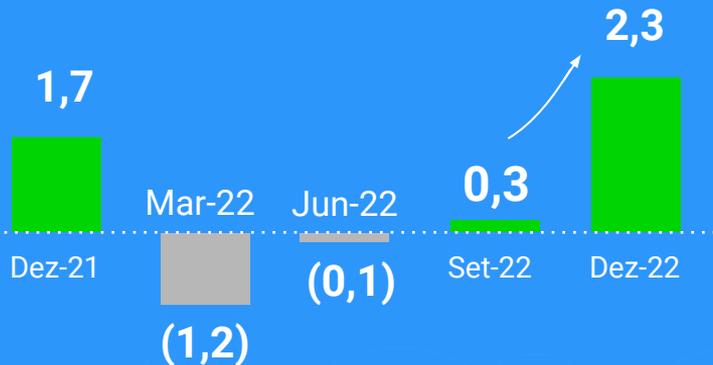
**98% da dívida está no longo prazo,** distribuídos entre 2024 e 2026.

Posição de caixa líquido ajustado  
[R\$ Bilhões]

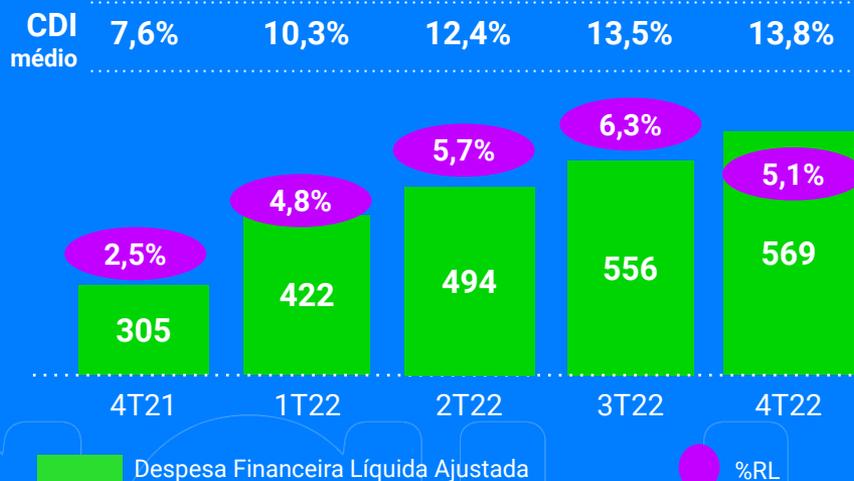


# Evolução trimestral do Capital de Giro, com expressiva redução dos estoques

## Capital de Giro Ajustado (R\$ bilhões)



## Despesa Financeira Líquida Ajustada (R\$ milhões)



### Melhora no Capital de Giro

(redução de +R\$1,3 bi em estoques, com melhora no Giro em mais de 30 dias em 2022)

### PIX e venda à vista no

e-commerce, atingiram 34% das vendas totais (+11 p.p.)

Redução do prazo médio nos cartões de crédito

### Aumento da venda com juros no

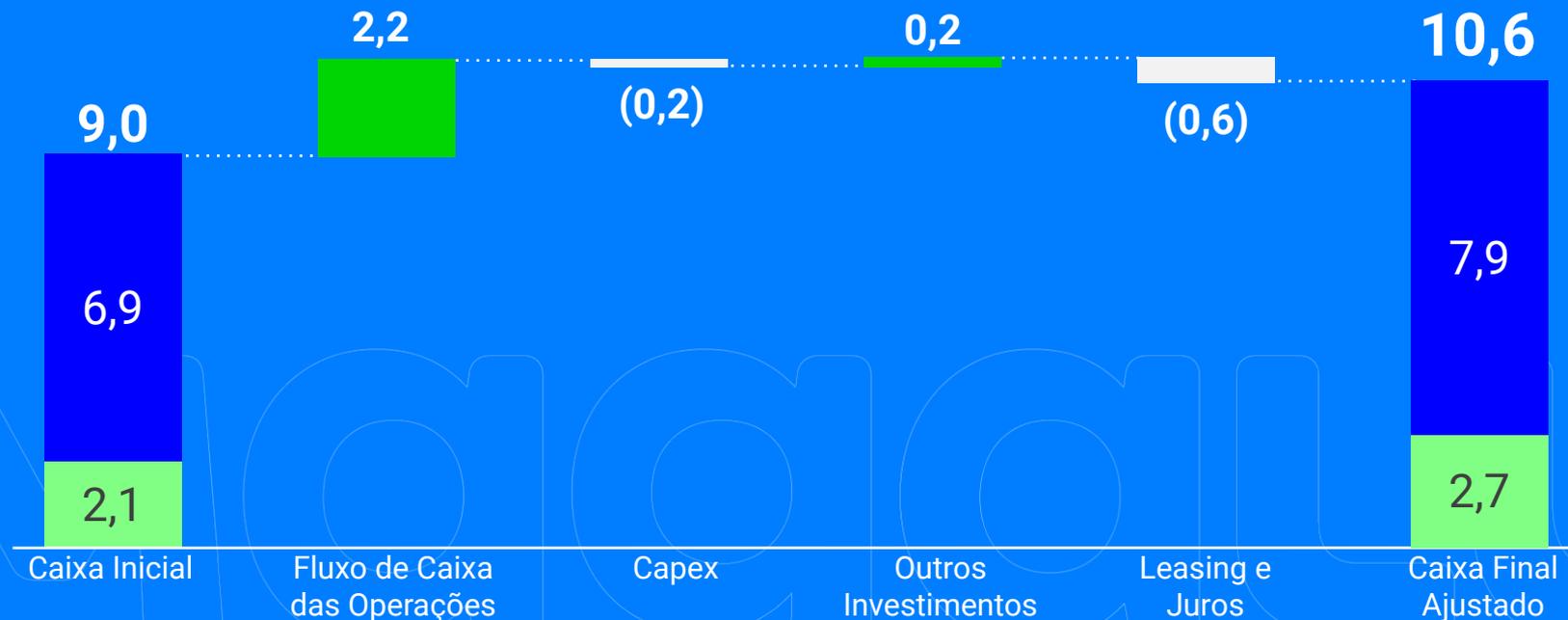
Cartão Luiza e nos Cartões de Terceiros

# Fluxo de Caixa trimestral

Geração de Caixa Operacional de **R\$2,2 bilhões** no 4T22

Fluxo de Caixa 4T22 (R\$ bilhões)

Recebíveis Caixa

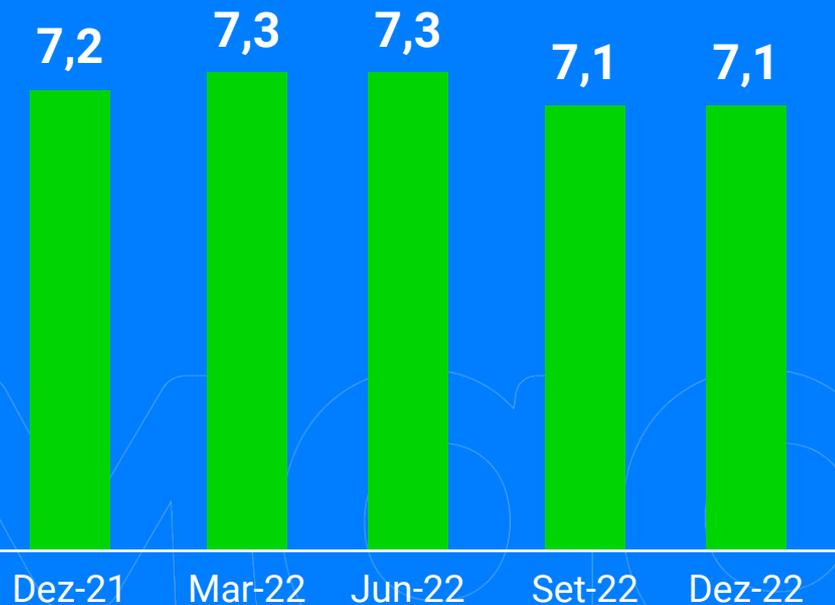


# Luizacred

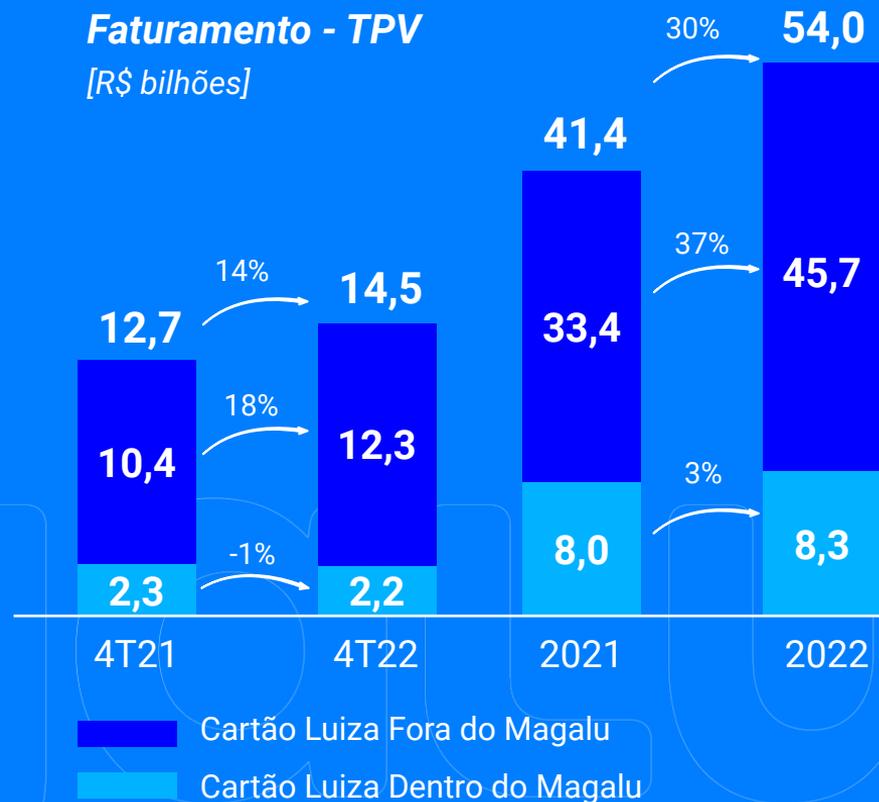
Crescimento de 14% no TPV de cartões, atingindo **R\$14,5 bilhões** e alcançando a marca de **R\$20,6 bilhões em carteira de crédito**



### Evolução da Base do Cartão Luiza



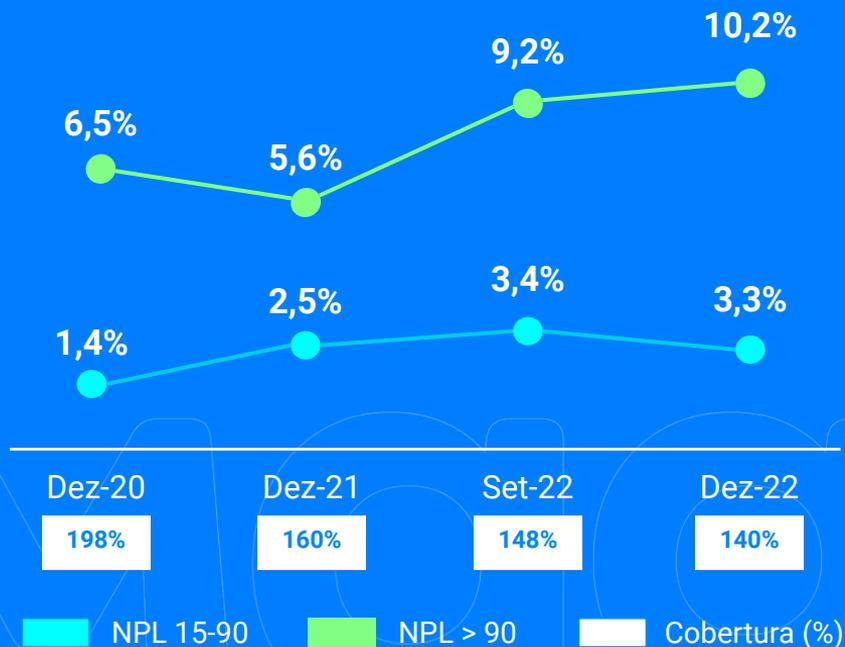
### Faturamento - TPV [R\$ bilhões]



# Luizacred

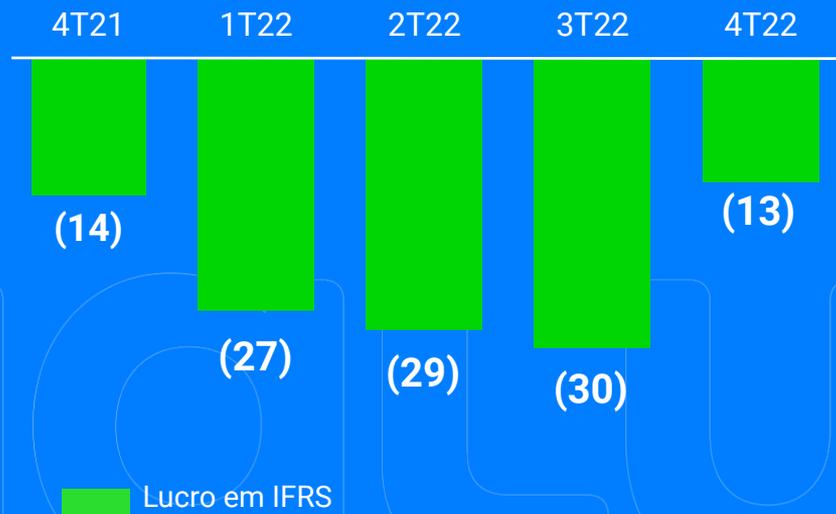
Normalização da carteira em atraso, com redução do NPL de curto prazo

## Abertura da Carteira (%)



## Lucro Líquido

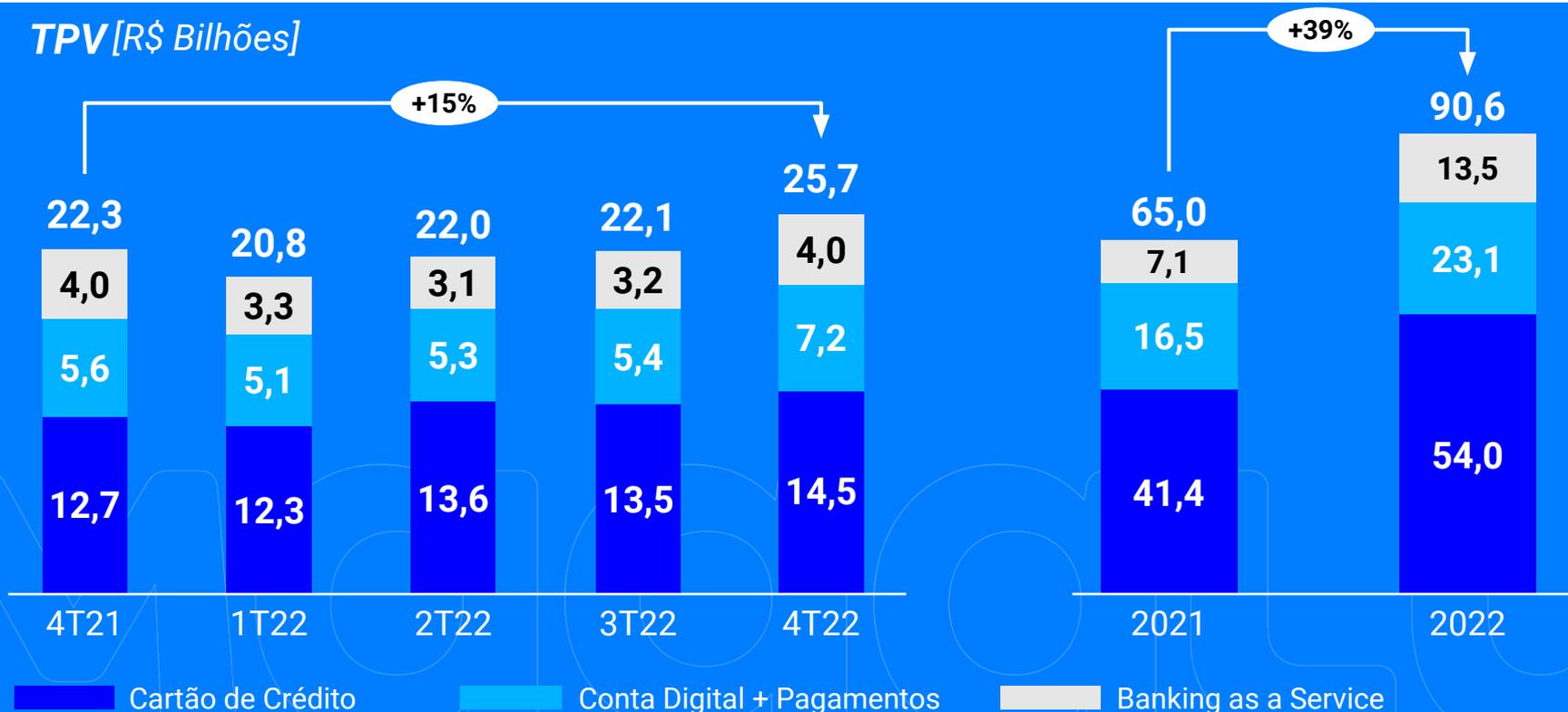
[R\$ milhões]



# TPV - Volume Total de Pagamentos

O TPV total atingiu **R\$25,8 bilhões** no 4T22, crescendo 15% no período

TPV [R\$ Bilhões]



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



**+R\$91 Bi**  
TPV em 2022



**magalupay**  
**Mobile POS**



**+R\$67 Mi**  
Lucro Líquido do Magalu Pagamentos em 2022

**Destaque**

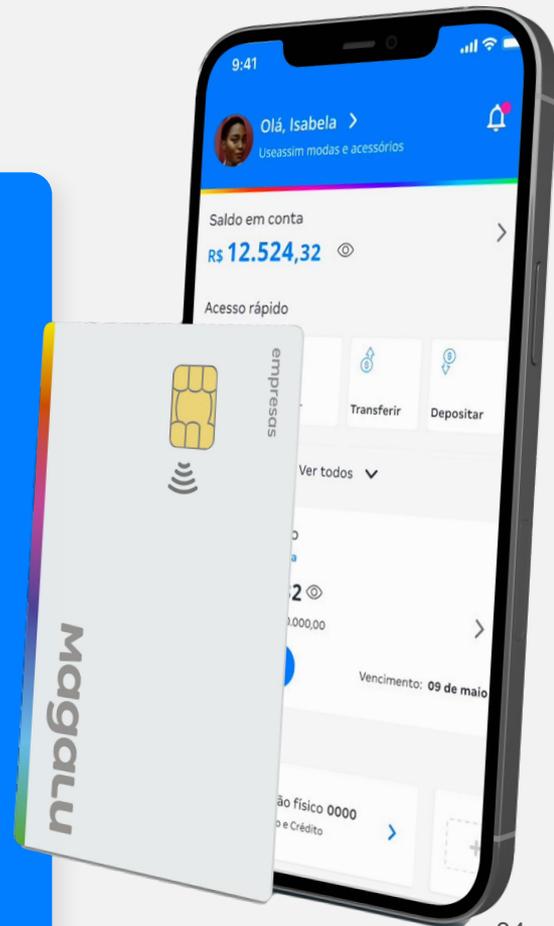
**magalupay**  
empresas



**+15k**  
sellers já aderiram à **Conta Digital** em poucos meses de lançamento



**+R\$700 Mi**  
Volume transacionado na conta digital no 4T22



# Ecosistema Magalu

SERVIÇOS FINANCEIROS

magalupay  
consórcio  
Magalu  
magalu  
pagamentos  
hub  
fintech

VIP  
COMMERCE

Magaluads

MAAS

LUIZACRED

luizaseg

VAREJO

magalu

SmartHint

HUBSALES

grand  
chef

bit55

LOGÍSTICA

magalu  
Entregas

logbee

NETSHOES

KaBUM! >>

Canaltech

STEAL  
THE  
LOOK

GFL

ZATTINI

aiqfome

tonolucro

plus

shoestock

ÉPOCA  
COSMÉTICOS · PERFUMARIA

estante  
virtual

LOVE  
TELO

Sinclog

SODE  
SOLUÇÕES DE ENTREGA



CONSUMIDOR



SELLERS

CONTEÚDO

# 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.