



Teleconferência de Resultados 3T22

11 de Novembro 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.

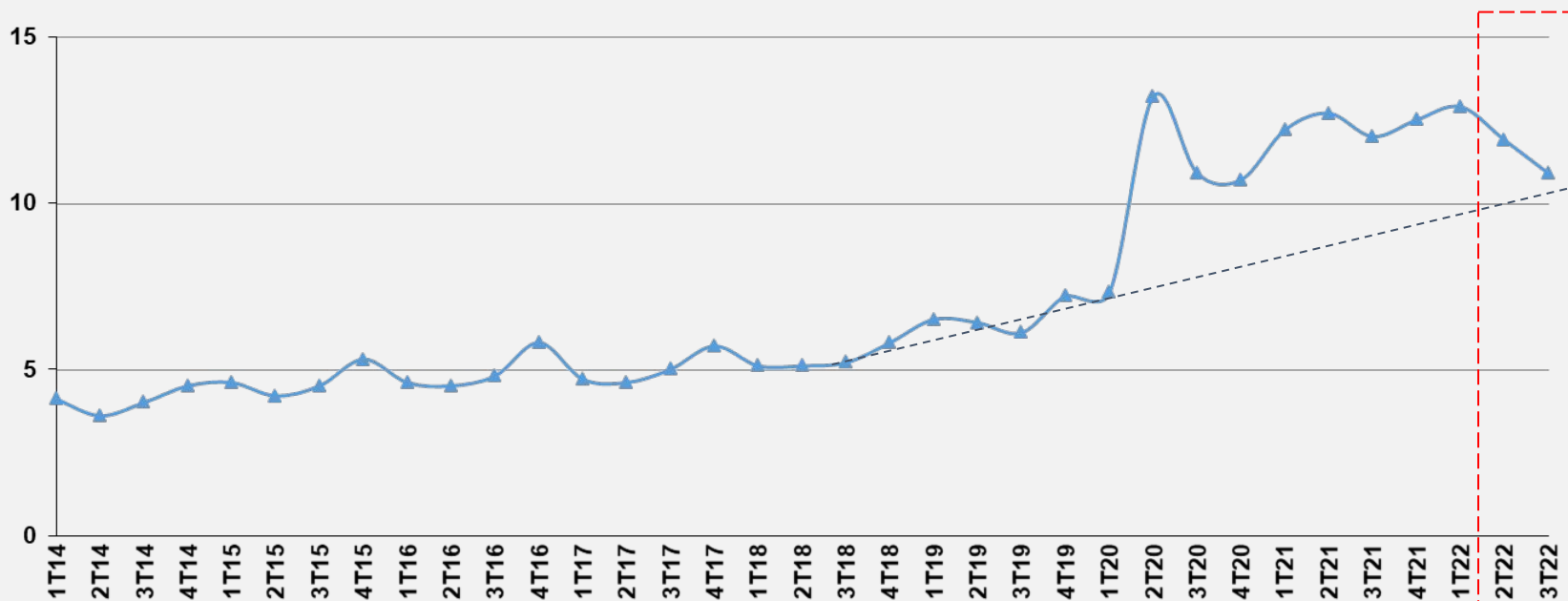
To gain access, please click the Interpretation button on the globe icon at the bottom of the screen.

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.

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

Evolução da penetração online no varejo brasileiro
[% online*/ varejo total Brasil; 2014-2022]



As Vendas Totais foram de **R\$ 14,2 bilhões** no 3T22, com **crescimento médio de 28%** nos últimos 3 anos e **aumento das margens operacionais**

Evolução das vendas totais

[Bilhões R\$; %]



Crescimento de vendas em todos os canais no 3T22

28%

Crescimento anual médio de 3 anos

[3T22 - 3T19]

R\$ 527,5 milhões EBITDA

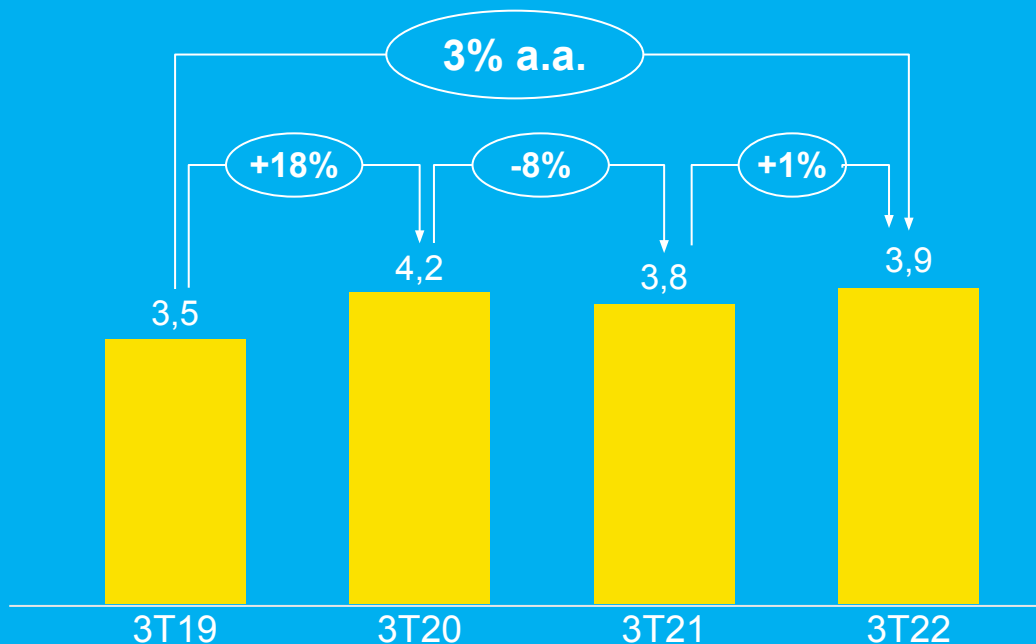
Aumento de 50% vs 3T21

[6,0% de margem ajustada]

O Magalu ganhou **0,6 p.p. de marketshare nas Lojas Físicas**, atingindo **R\$ 3,9 bilhões** em vendas no 3T22

Evolução das vendas em lojas físicas

[Bilhões R\$; %]



3%

Crescimento anual médio de 3 anos

[3T22 - 3T19]

0,6 pp

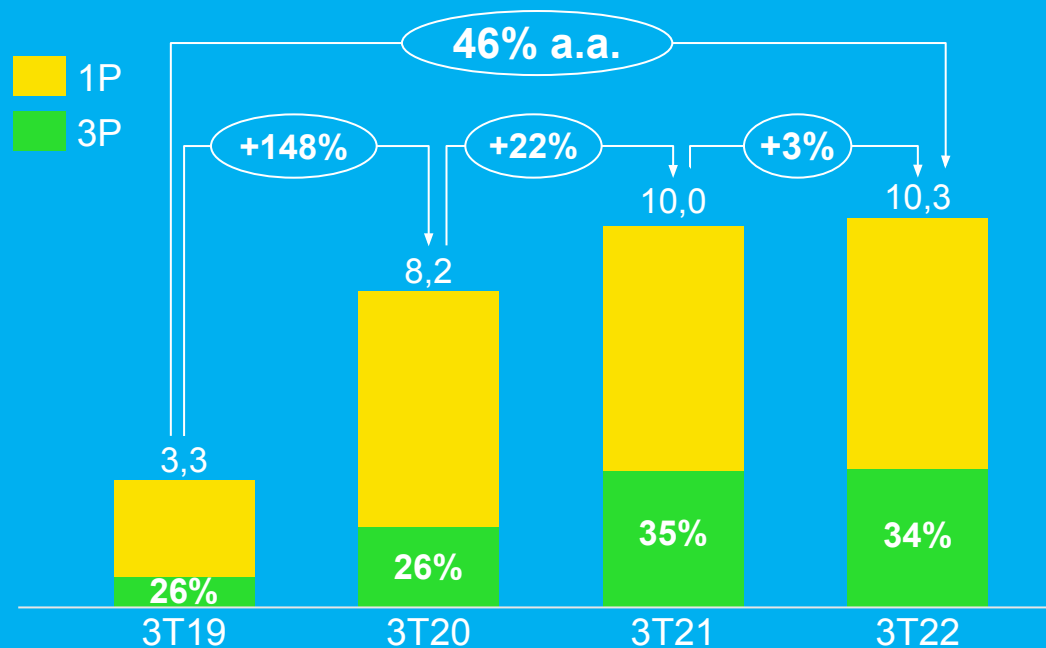
Ganho de Marketshare

[3T22 vs 3T21; GFK]

Nos últimos três anos, nosso **e-commerce cresceu em média 46% ao ano**, atingindo **R\$10,3 bilhões** em vendas no 3T22

Evolução das vendas online

[Bilhões R\$; %]



46%

Crescimento anual médio de 3 anos - Online
[3T22 - 3T19]

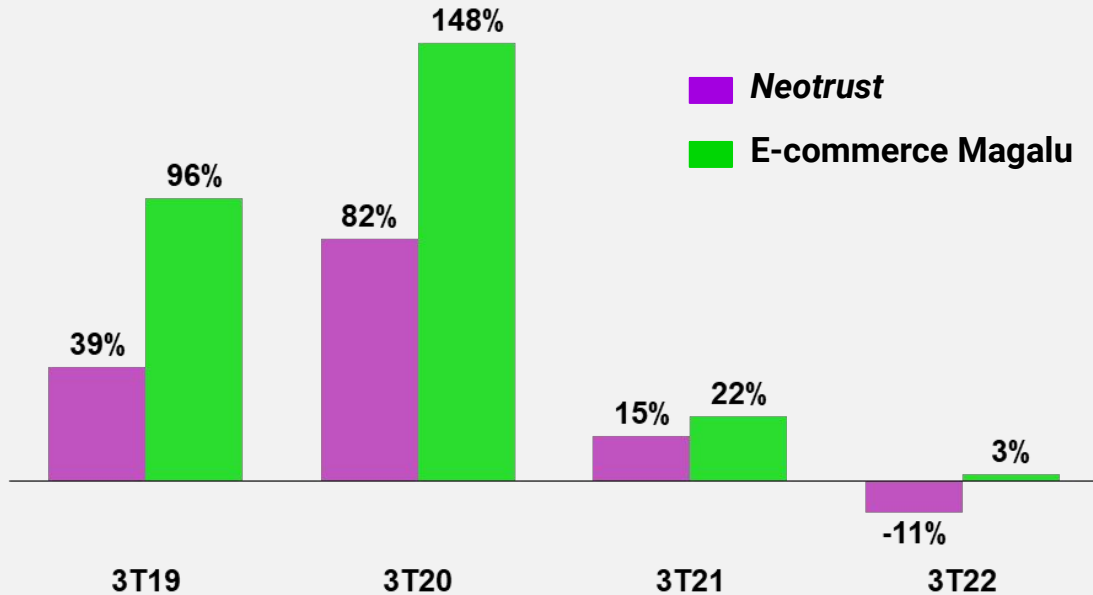
3,2 p.p. ganho de marketshare

Recuo de 10,5% no mercado online no Brasil
[3T22 vs 3T21; Neotrust]

Nesse cenário pós pandemia e de quedas generalizadas nos volumes de vendas, o **Magalu cresceu 14 p.p. a mais que o mercado**

Crescimento

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

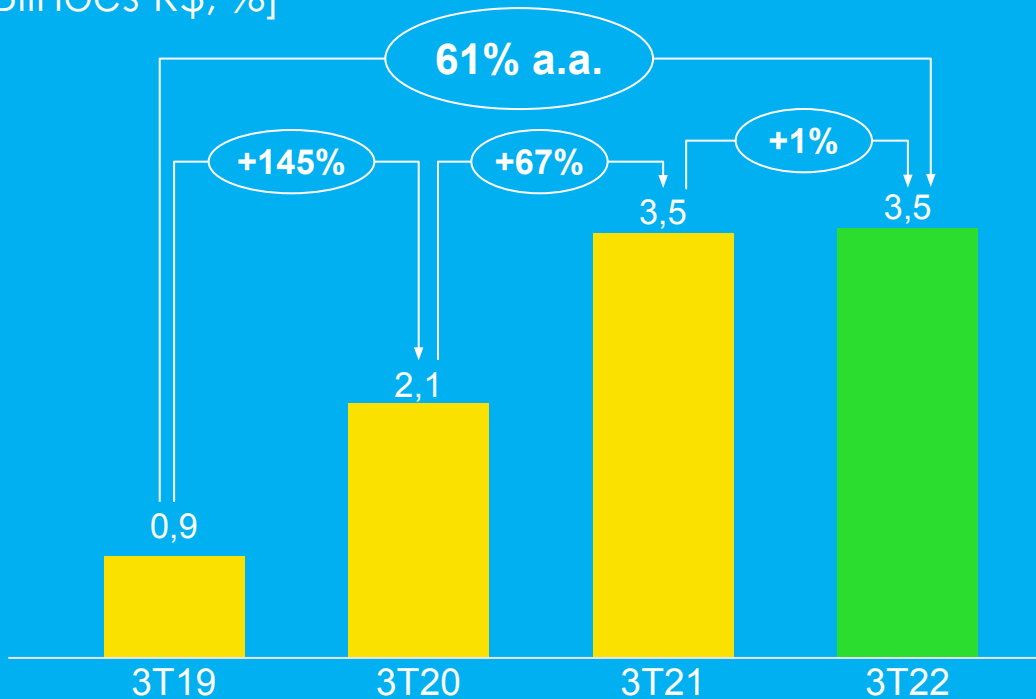


O e-commerce do Magalu tem crescido acima do mercado online total consistentemente

Nos últimos três anos, nosso **marketplace cresceu em média 61% ao ano**, atingindo **R\$3,5 bilhões** em vendas no 3T22

Evolução das vendas do Marketplace

[Bilhões R\$; %]



61%

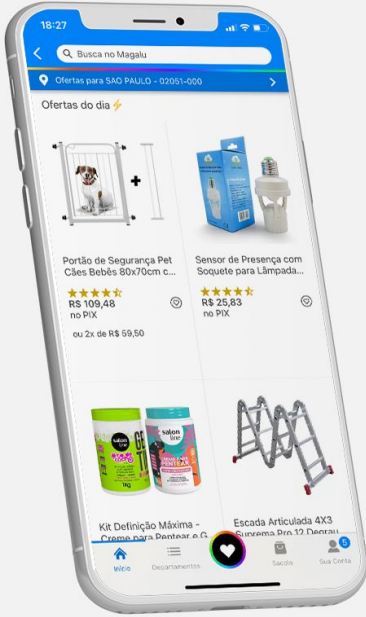
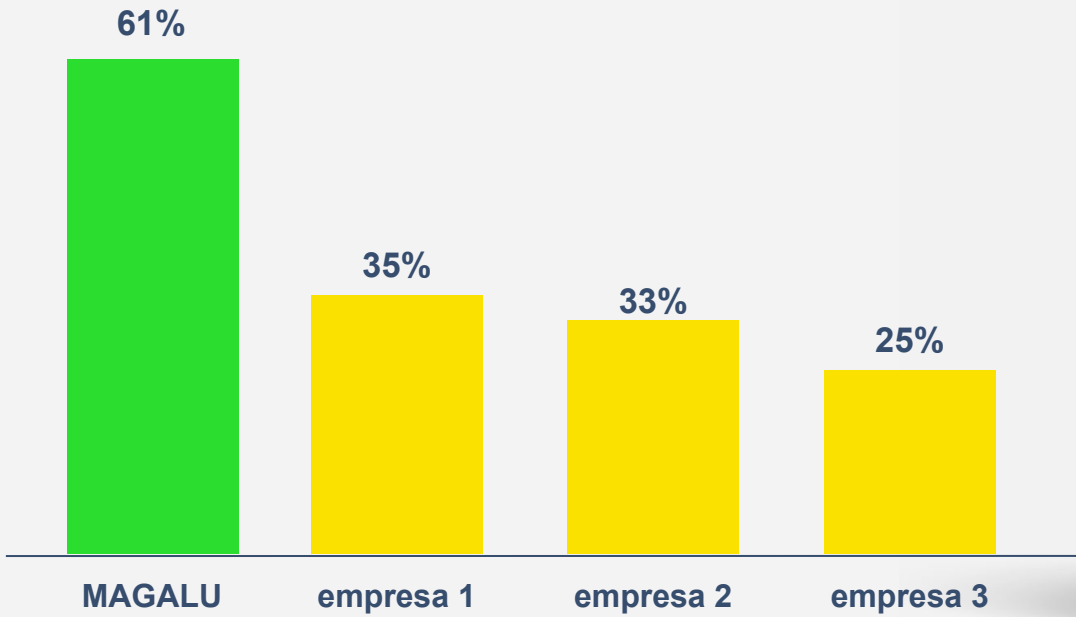
Crescimento anual médio
de 3 anos - Marketplace
[3T22 - 3T19]

1%

Crescimento do Marketplace
sobre forte base de comparação
[3T22 vs 3T21]

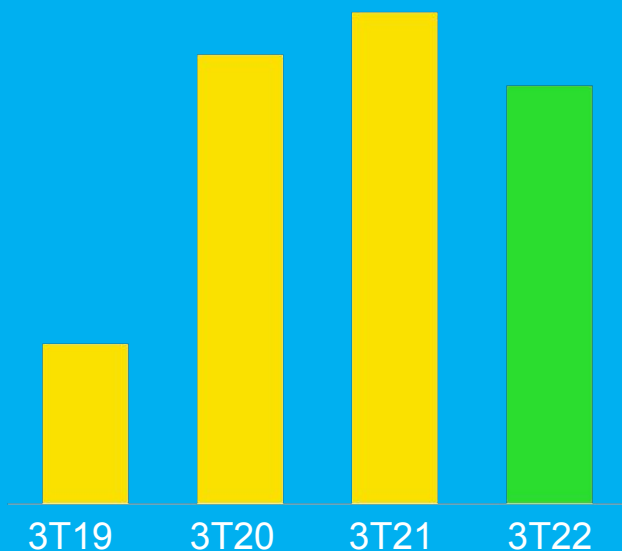
No marketplace, **crescimento acima do mercado** e com forte ganho de marketshare

Crescimento Anual médio de 3 anos no Marketplace
[3T22 vs 3T19]

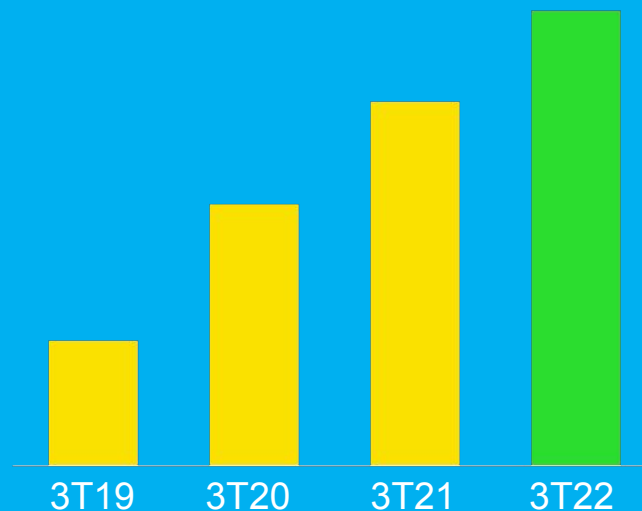


Nos últimos 3 anos, **as novas categorias cresceram em ritmo muito mais acelerado**. No 3T22, a performance foi **40 p.p. melhor** que as categorias tradicionais.

Evolução das vendas online categorias tradicionais
[Crescimento anual médio de 3 anos]



Evolução das vendas online novas categorias
[Crescimento anual médio de 3 anos]



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

**Sellers
Grandes**

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

**Sellers
Médios**

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

Geralmente digitalizados e com melhor infraestrutura

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



**Parceiro
magalu**

**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

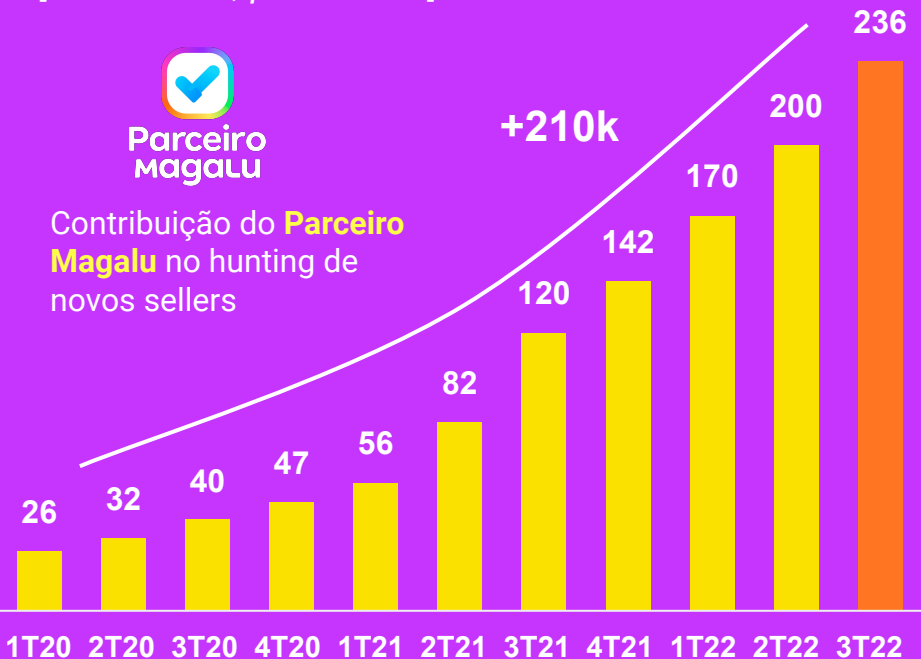
36 mil novos sellers passaram a fazer parte da plataforma do Magalu no 3T22, chegando a **marca dos 236 mil sellers**

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

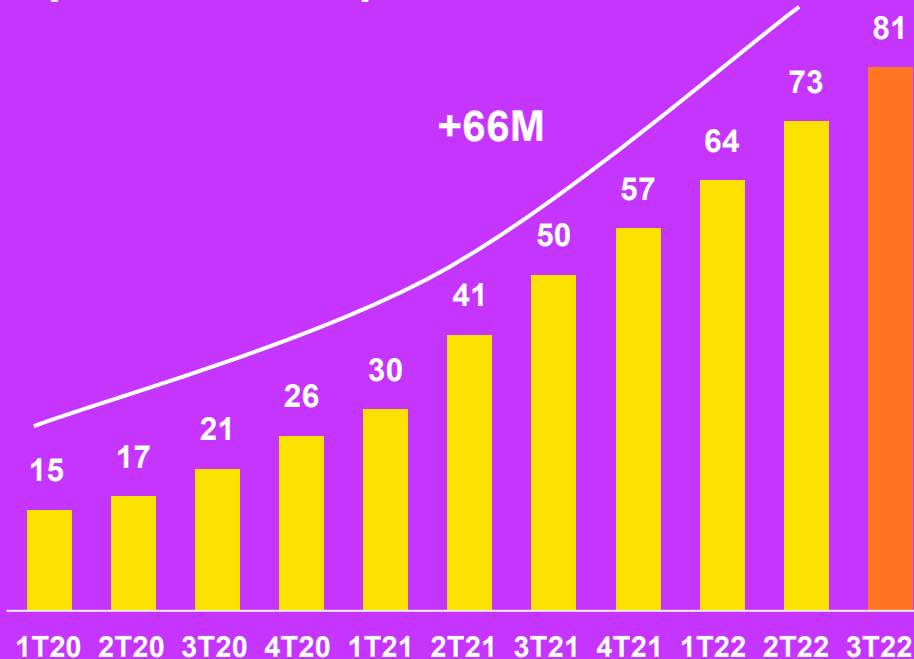


**Parceiro
Magalu**

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



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



A **Caravana Magalu** já esteve em sete cidades e continuará a levar as **oportunidades geradas pelo mundo digital** para novos sellers de outras regiões do Brasil em 2023



Já percorremos as cidades de **Sorocaba, Piracicaba, Limeira, São José dos Campos, Maceió, João Pessoa e Recife**

+1.000 **Sellers** compareceram ao evento realizado em Recife em Setembro/22

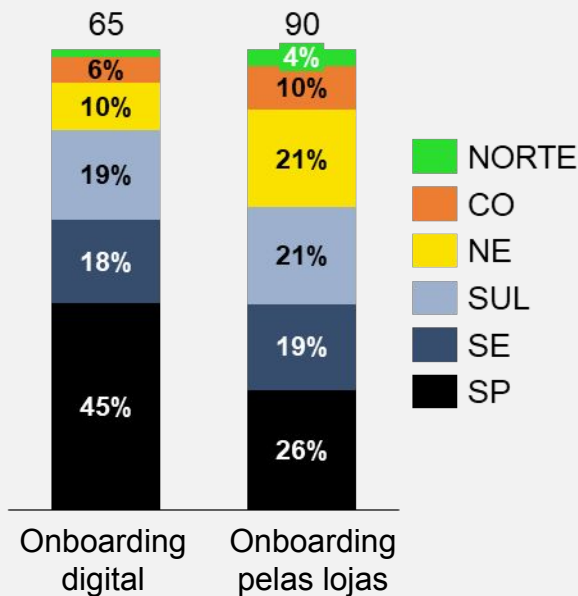
Os sellers cadastrados por meio da loja física **diversificam ainda mais a localização dos produtos** da plataforma



+150k
parceiros

já fazem parte do
nosso marketplace

Parceiros por REGIÃO
[# sellers k]



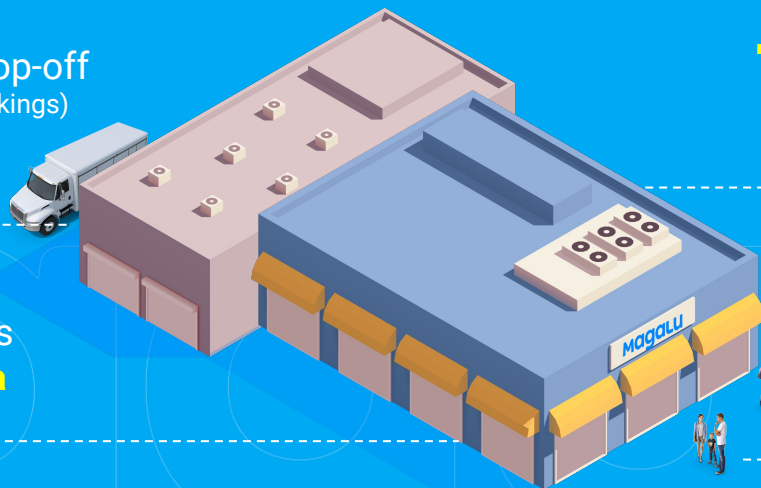
As +1.400 lojas do
Magalu ajudam a
digitalizar parceiros
de todas as regiões
do Brasil

Os pequenos
sellers cresceram
70% a mais do
que os grandes no
3T22

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

Agência

519 Agências Magalu
habilitadas para drop-off
(Lojas Físicas + Cross Dockings)



+56k Sellers utilizando as
lojas como agência

Agência Magalu Multicanal

Retira Loja 3P

+1k lojas habilitadas para
Retira Loja do 3P

18% participação de Retira
Loja 3P em pedidos
no Marketplace

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

500

Número de sellers utilizando o serviço de fulfillment Magalu

32

Jul/22

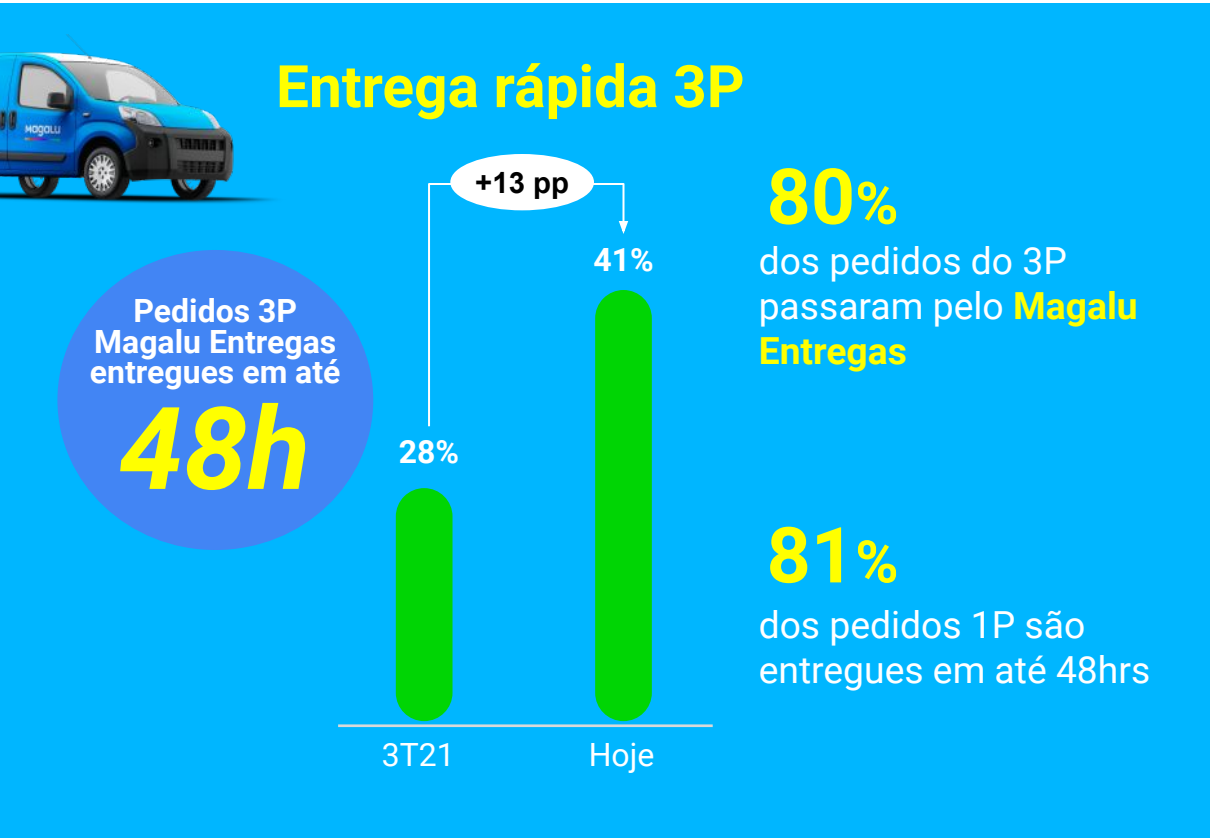
Hoje

Mais de 20% do total de pedidos faturados já chega ao cliente **em até 24h**





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



Entrega ultra rápida 3P

+11k Sellers adeptos ao **Ship-from-Seller** com entrega em 24hrs

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

Estamos expandindo a presença de **produtos patrocinados na busca** para um número cada vez maior de **itens no nosso sortimento**



1,5k Sellers lançaram novas campanhas na nossa plataforma no trimestre

Autosserviço na contratação

Magalu Ads

Criar campanha

Experiência cada vez melhor na plataforma, com melhorias no processo de criação e de acompanhamento de campanhas

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



NETSHOES

+R\$1 BI

GMV total
no 3T22

R\$13 MI

Lucro
líquido no
3T22



MODA

+45%

Crescimento
do
Marketplace
no Magalu

+60%

participação
do 3P na
categoria



BELEZA

+1MI

Usuários no
aplicativo da
Época
Cosméticos

+52%

Crescimento
do
Marketplace
no Magalu

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

+ R\$1,0^{BI}
GMV no
3T22

+ R\$48^{MI}
Lucro Líquido
no 3T22

10%
dos pedidos retirados
nas lojas do Magalu

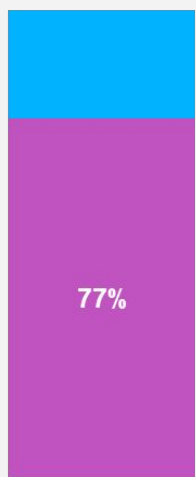


R\$1,4^{BI}
GMV 3T22
anualizado

Presença em
+820 cidades
no Brasil

Cada vez mais o cliente **#buscanomagalu** tudo que ele precisa
Hoje, **77% das visitas no Magalu são de novas categorias**

Participação das novas categorias na plataforma Magalu
[% visitas Magalu; 3T22]



77% das visitas
são de novas categorias

-  Categorias Tradicionais
-  Novas categorias

Novas categorias



MAGALU

Destaques Financeiros

Destques Financeiros - 3T22

2% Crescimento nas Vendas Totais

R\$14,2 Bilhões em Vendas Totais

3% Crescimento do E-commerce

27,9% Margem Bruta
(vs 24,7% de margem no 3T21)

1% Crescimento do Marketplace

R\$528 Milhões EBITDA Ajustado
(6,0% de margem)

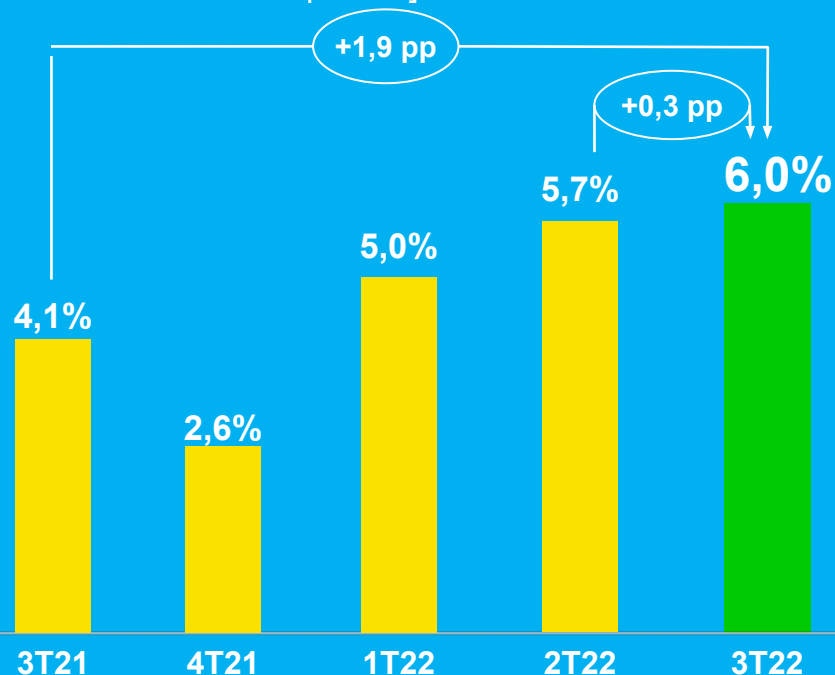
1% Crescimento nas Vendas Lojas Físicas

-R\$146 Milhões Resultado Líquido Ajustado
(-1,7% de margem)

Forte expansão das margens operacionais

Margem EBITDA ajustada atingiu 6,0% no período, aumento de 1,9 p.p. no ano

Margem EBITDA ajustada [% da Receita Líquida]



Maior margem EBITDA trimestral desde 2020

Melhoramos nossas margens

- Crescimento de receitas de serviços e do marketplace
- Repasse do aumento de preço dos fornecedores
- Aumento da venda com juros

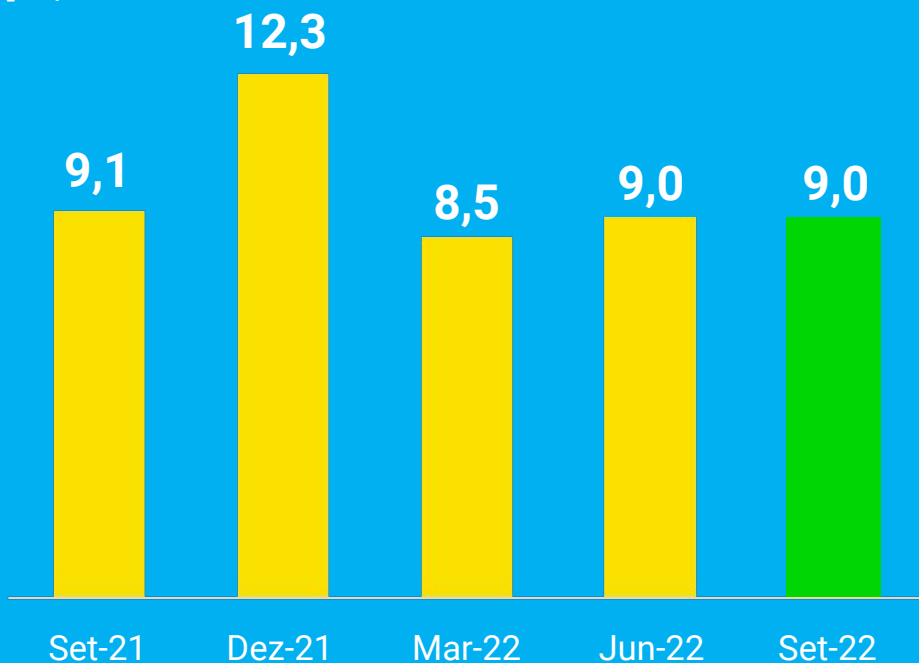
Controlamos nossas despesas

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

Encerramos Setembro/22 com **R\$ 9 Bilhões de caixa total** No trimestre, destaque para a **geração de caixa operacional**

Posição de caixa total ajustado

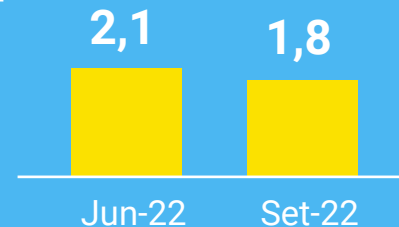
[R\$ Bilhões]



Geração de **R\$ 324 milhões** de Caixa Operacional

Posição de caixa líquido ajustado

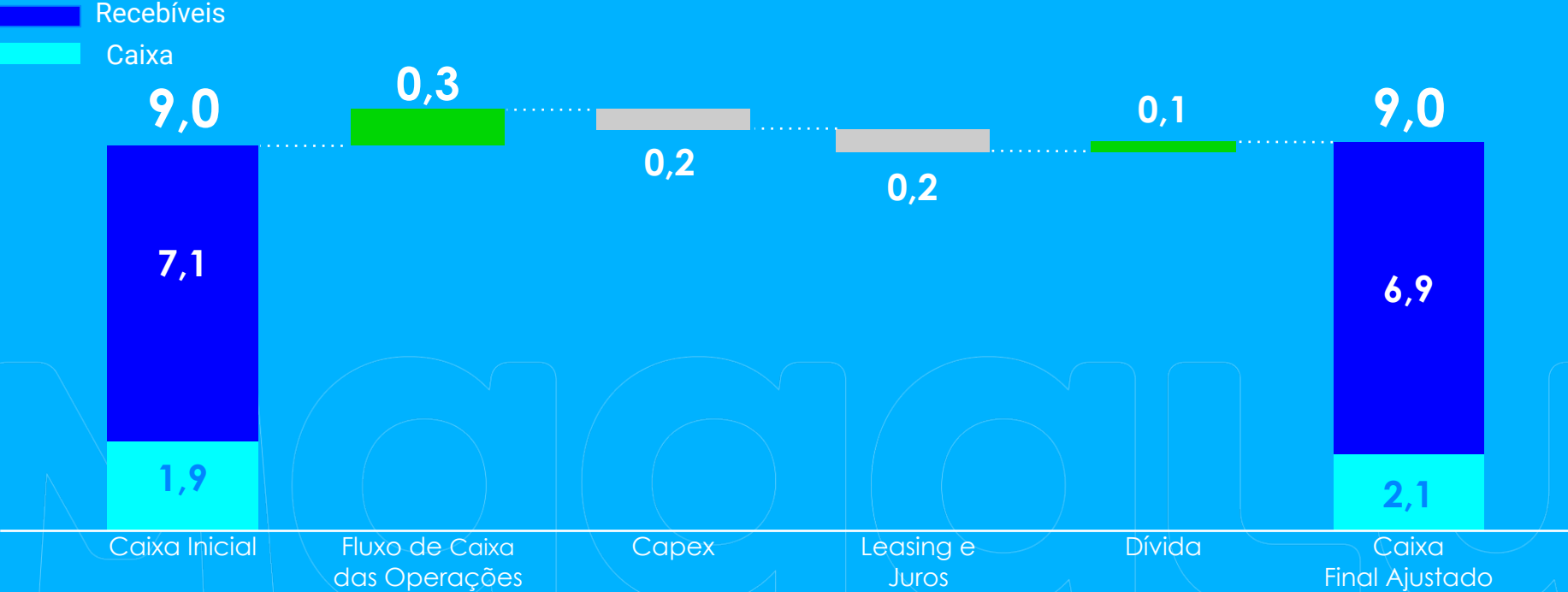
[R\$ Bilhões]



Fluxo de Caixa trimestral

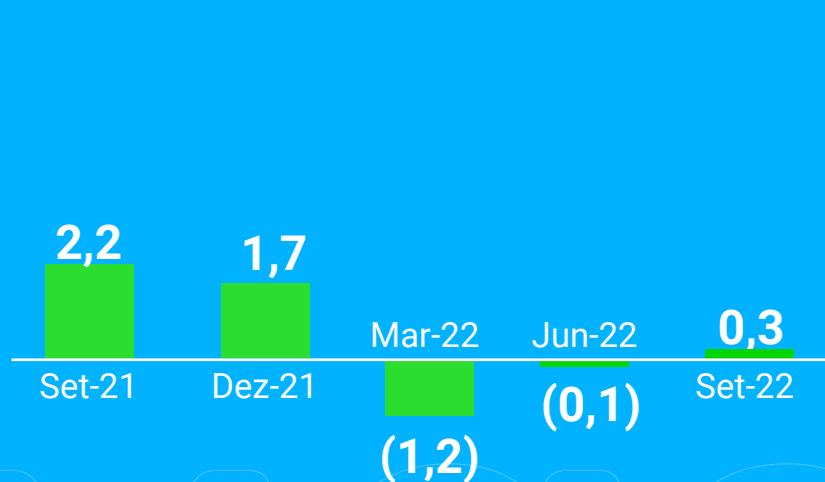
Geração de Caixa Operacional de **R\$324 milhões** no 3T22

Fluxo de Caixa 3T22 (R\$ bilhões)

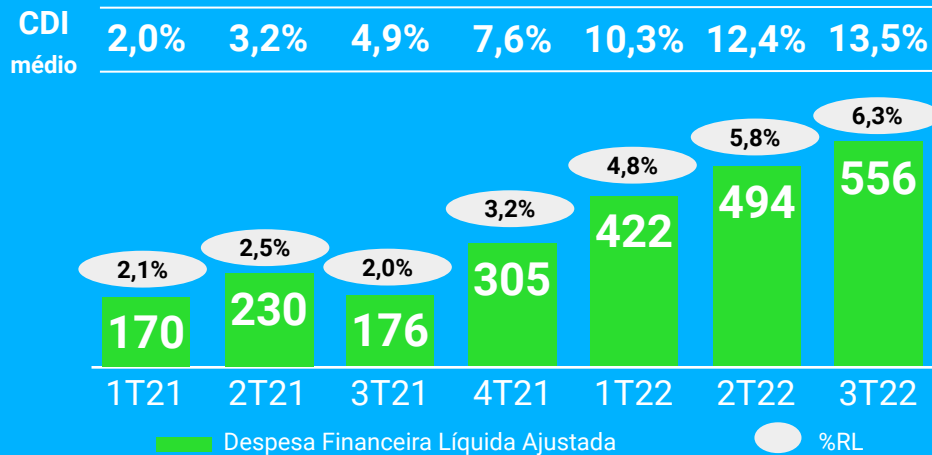


O Magalu implementou uma série de iniciativas para **mitigar o impacto do aumento dos juros** nas despesas financeiras

Capital de Giro Ajustado (R\$ bilhões)



Despesa Financeira Líquida Ajustada (R\$ milhões)



Melhora no Capital de Giro, com destaque para o aumento do prazo médio de pagamentos

Aumento de 6p.p. de participação do PIX e venda à vista, chegando a 29% das vendas totais

Redução do prazo médio de vendas nos cartões de crédito

Aumento da venda com juros no Cartão Luiza e nos Cartões de Terceiros (com lançamento da modalidade “Parcelado Emissor”)

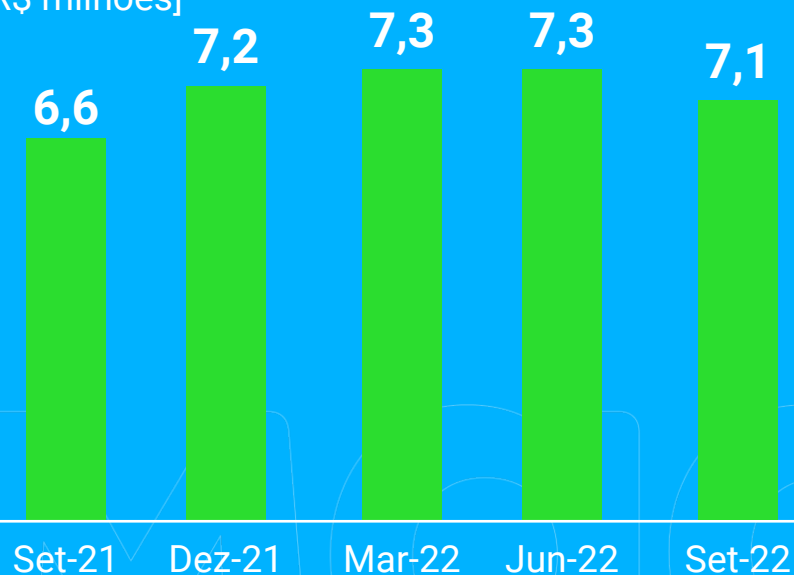
Luizacred



Crescimento de 24% no TPV de cartões, atingindo R\$13,5 bilhões e alcançando a marca de R\$20,1 bilhões em carteira de crédito

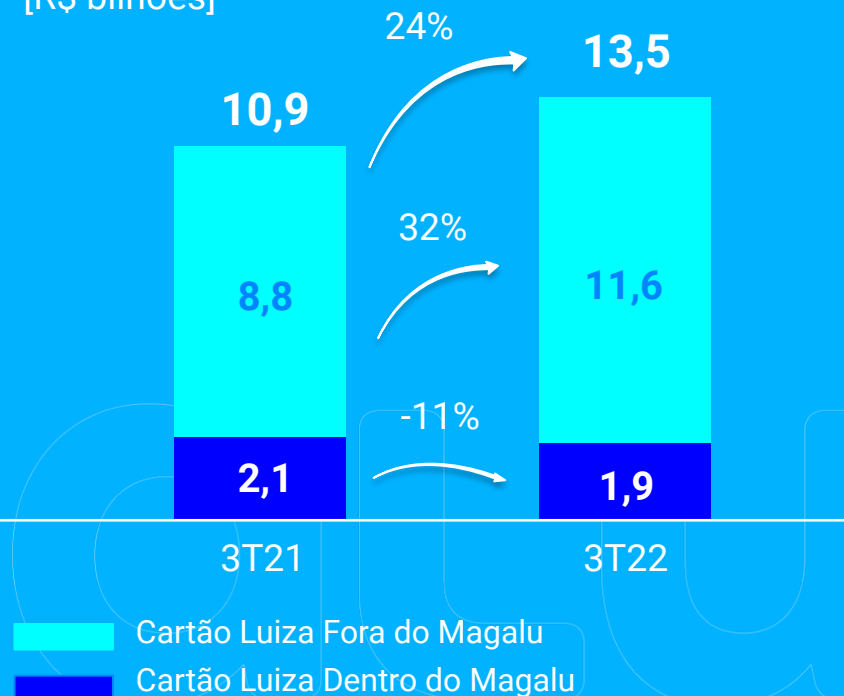
Evolução da Base do Cartão Luiza

[R\$ milhões]



Faturamento - TPV

[R\$ bilhões]



Nova experiência do Cartão Magalu no SuperApp para **clientes pré aprovados**



Fácil de fazer

É necessário apenas **confirmar** alguns dados de cadastro e capturar uma **foto selfie** para **solicitar** seu cartão

Pronto para usar

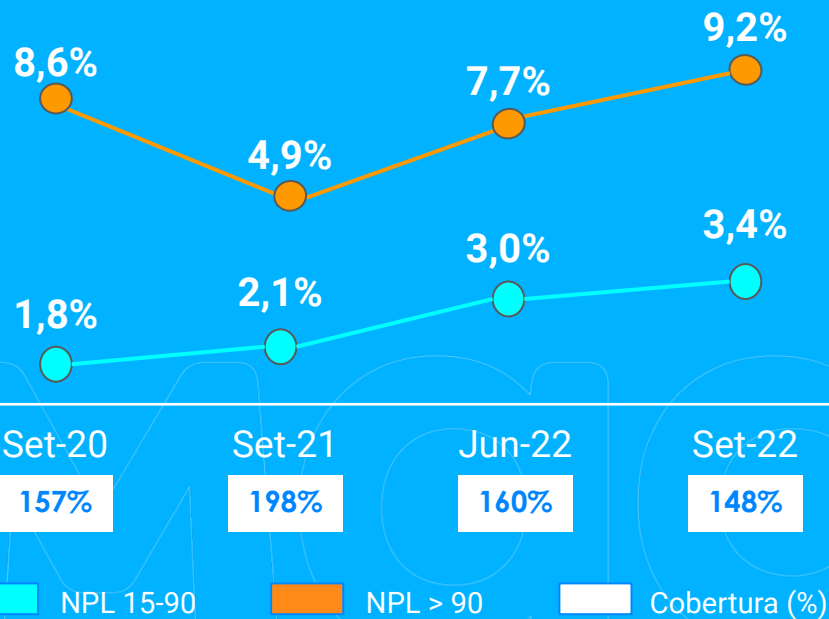
O cartão Magalu fica disponível para **compras imediatamente** no SuperApp. Antes mesmo do recebimento do cartão físico



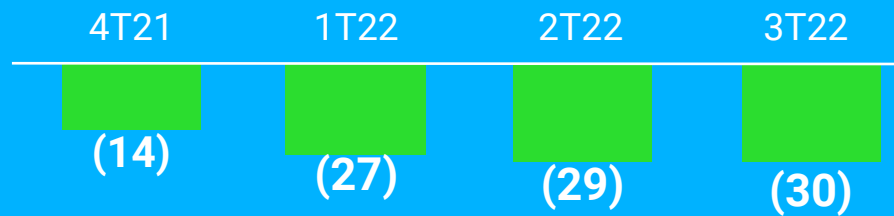
Luizacred

Normalização da carteira em atraso, em linha com patamares históricos

Abertura da Carteira (%)



Lucro Líquido [R\$ milhões]

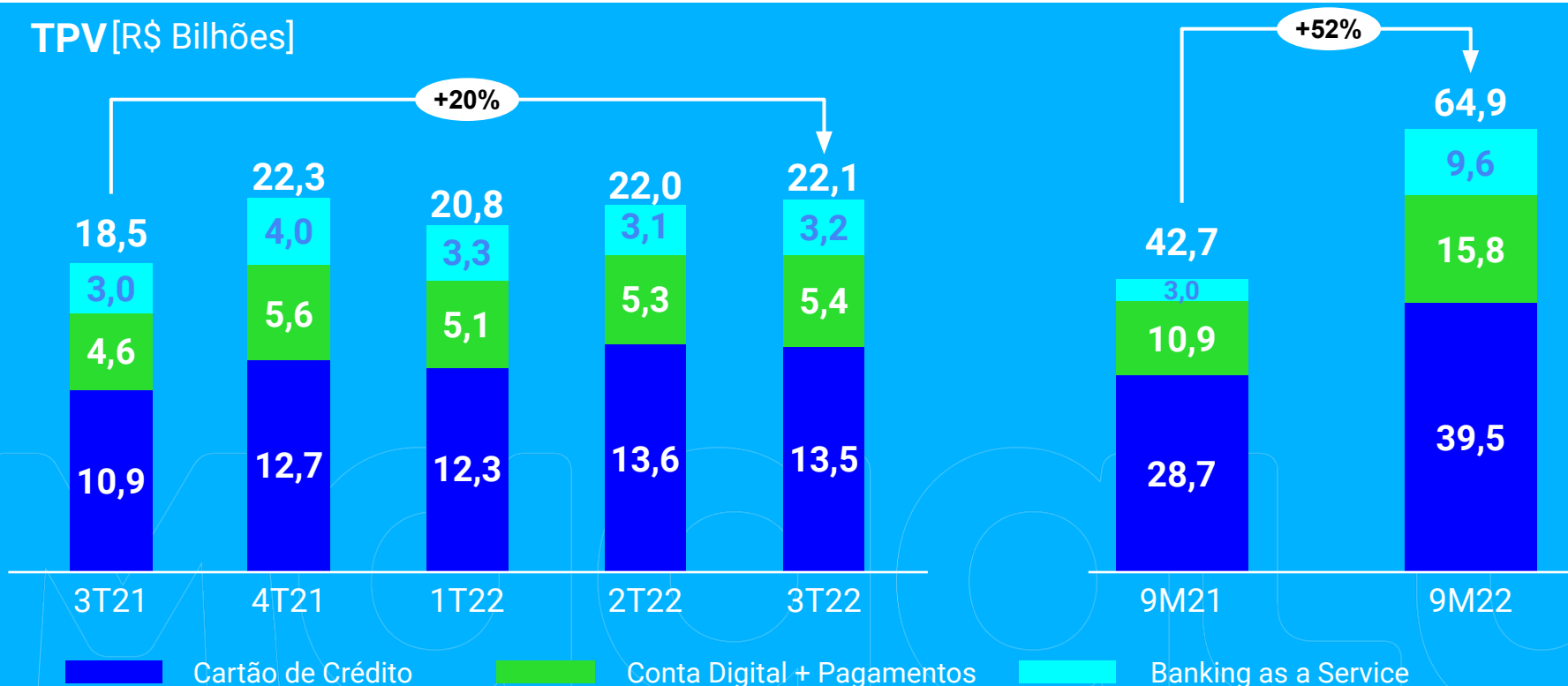


Lucro em IFRS

TPV - Volume Total de Pagamentos

O TPV total atingiu R\$22,1 bilhões no 3T22, crescendo 19,6% no período

TPV [R\$ Bilhões]

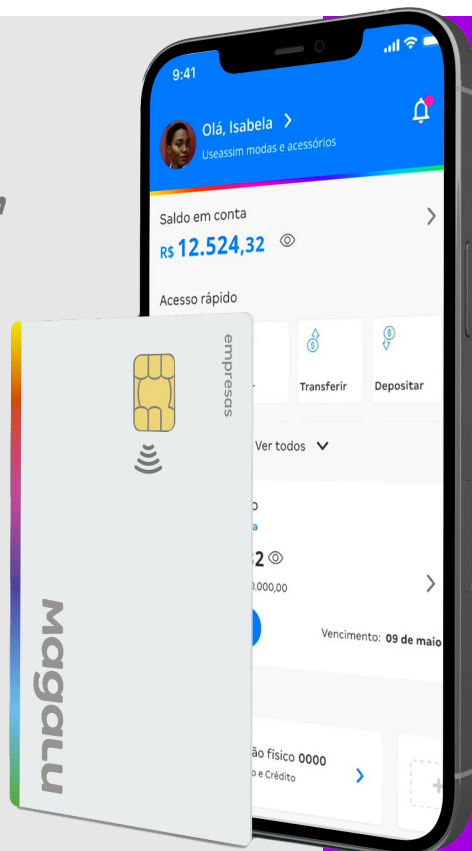


Agora o seller pode se beneficiar também de uma **conta digital completa, acompanhada de cartão e cashback**

Conta digital
sem mensalidade,
com **pix ilimitado**
e **1% de cashback.**

Tudo o que
o seller precisava
em um banco,
está aqui.

Com mais vantagens.



Maquininhas
com PIX, estoque
integrado e
emissão
de nota fiscal!



Ecosistema Magalu

SERVIÇOS FINANCEIROS

magalupay
consórcio
Magalu
magalu
pagamentos
hub
fintech

VIP
COMMERCE

Magaluads

MAAS

LUIZACRED

luizaseg

VAREJO

Magalu

parceiro
Magalu

stoa

com
school

SmartHint

HUBSALES

grand
chef

bit55

LOGÍSTICA

magalu
Entregas

logbee

NETSHOES

KaBUM! >>

Canaltech

STEAL
THE
LOOK

CONTEÚDO

ZATTINI

aiqfome

tonolucro

plus

shoestock

ÉPOCA
COSMÉTICOS · PERFUMARIA

estante
virtual

LOVE
TELO



CONSUMIDOR



SELLERS

GFL

Sinclog

SODE
SOLUÇÕES DE ENTREGA

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.