

Teleconferência de Resultados 1T25

09 de Maio, 2025



Esta teleconferência possui tradução simultânea. Para acessar, basta clicar no botão Interpretação 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.

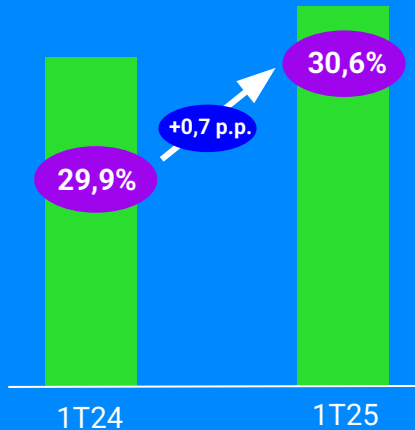
The Earnings Release and the Presentation, Portuguese and English versions, are available for download on the Investor Relations website: ri.magazineluiza.com.br

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



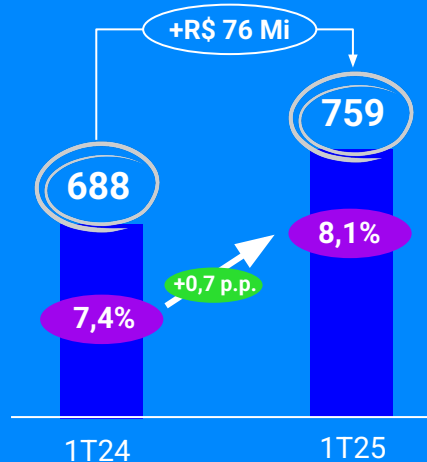
1T25 reforça a solidez do Ecossistema Magalu: aumento nas margens operacionais (aumento de 0,7 p.p. na margem bruta e na margem EBITDA Ajustada), crescimento dos serviços e força do modelo multicanal

Margem Bruta (%)



+0,7 p.p. crescimento da margem bruta: aumento na margem de mercadorias e maior contribuição de serviços como marketplace, ads e seguros

EBITDA Ajustado (Milhões R\$)



+0,7 p.p. crescimento da margem EBITDA ajustada

Lucro líquido de **R\$84 milhões** na Luizacred

R\$11,2 milhões
de Lucro Líquido
Ajustado no 1T25

**6º trimestre consecutivo
de lucro líquido**

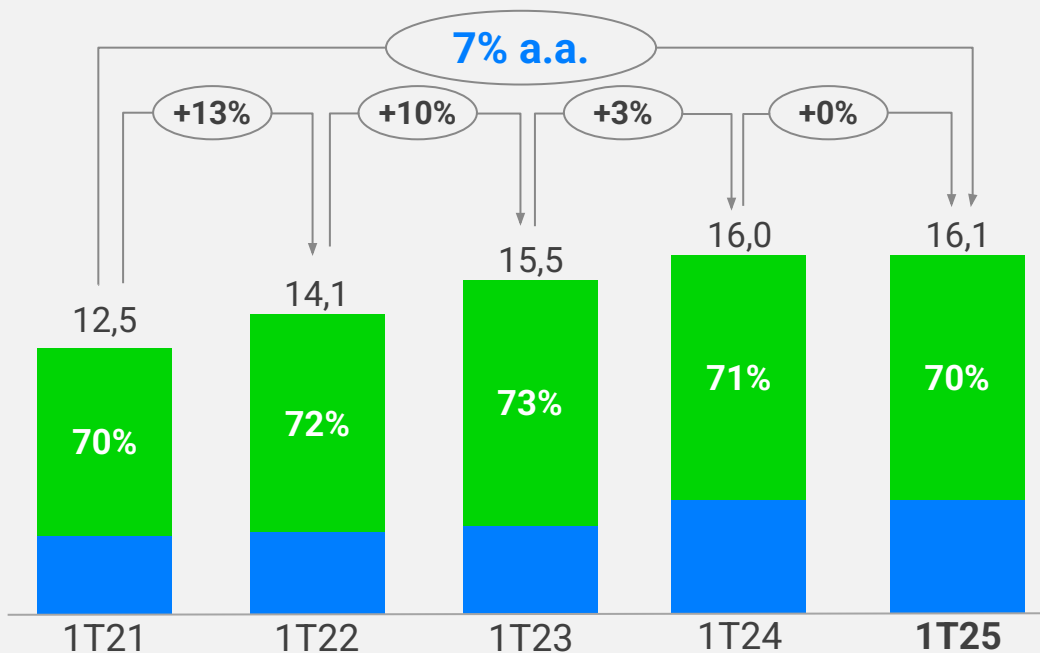


As **Vendas Totais** foram de **R\$16,1 bilhões** no 1T25, com **crescimento médio de 7%** nos últimos 4 anos

Evolução das vendas totais

[Bilhões R\$; %]

Online Lojas



R\$4,9 bilhões

Vendas Lojas Físicas no 1T25

R\$6,6 bilhões

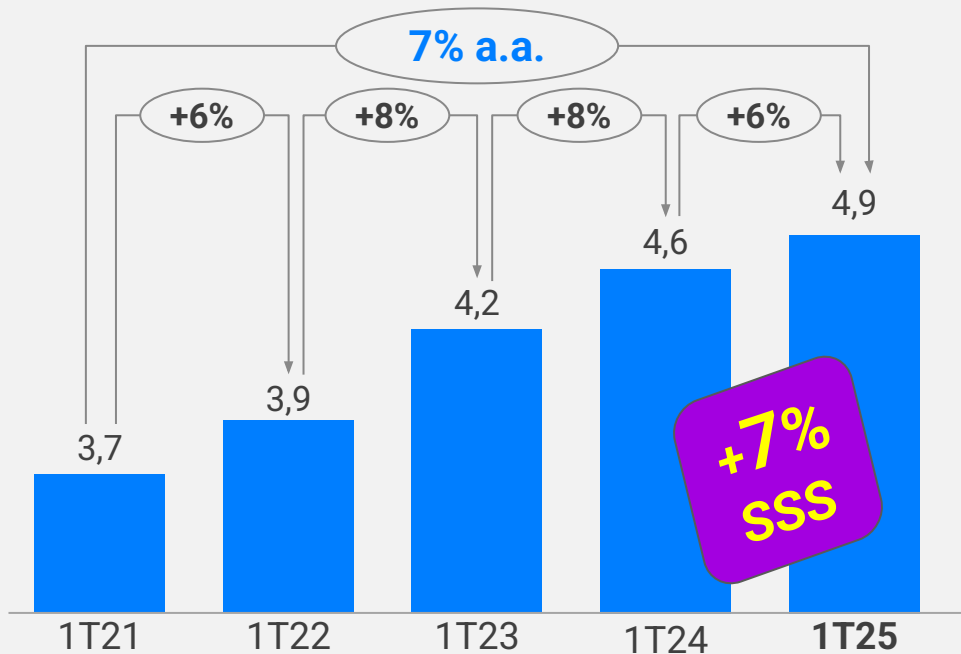
Vendas 1P no 1T25

R\$4,6 bilhões

Vendas 3P no 1T25

As vendas nas Lojas Físicas do Magalu atingiram **R\$ 4,9 bilhões** no 1T25

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



7%

Crescimento nas mesmas lojas
[1T25 - 1T24]

6%

Crescimento das lojas físicas
[1T25 - 1T24]

O MagaluAds evolui em ritmo acelerado e já contribuiu para o resultado dos primeiros três meses do ano

53% Crescimento da Receita
[1T25 - 1T24]



MagaluADS

Iniciativas com Parceiros

Uber



Crescimento
do CTR
(Click-Through
Rate)

Aumento dos
Espaços para
Anúncios

Magalubank: Ampliando a oferta de serviços Financeiros no Magalu, combinando crescimento com rentabilidade e maior conversão de vendas

Lucro Líquido (1T25)

(Milhões R\$)

R\$84 Mi

Luizacred

R\$14 Mi

MagaluPay

R\$12 Mi

Consórcio

R\$110 Mi

Lucro Líquido Total

Estrutura do Magalubank

LuizaCRED

Cartões de
Crédito

NEW

magalu
pay IF

CDC,
Empréstimos e
Investimentos



Ampliará a oferta de produtos
e serviços financeiros, ainda mais
Rentável, Eficiente e Transparente

magalu
pay IP

Conta Digital,
Adquirência e
Seguros

CONSÓRCIO
magalu

Consórcio



Ecossistema Magalu em um só lugar: lojas físicas de KaBuM! e Netshoes ampliam presença multicanal

KaBuM! >>

R\$20 Mi

Lucro Líquido (1T25)

Completamos 1 ano de loja física da Kabum



**Sucesso no “Monte o Seu”
computador gamer**
(Crescimento de 33% vs 1T24)

netshoes

R\$6 Mi

Lucro Líquido (1T25)

Inauguração da loja física da Netshoes

**O espaço tem 2.000 m² e oferece mais de
18 mil produtos, distribuídos em 1.200
modelos diferentes**

Captação de recursos com o IFC (International Finance Corporation), instituição do Banco Mundial

uma



\$130 milhões

Operação *clean* (sem garantias)

Prazo total de 5 anos, incluindo 2 anos de carência



Primeira transação com o IFC,
reconhecido por financiar projetos
sustentáveis do setor privado



Recursos serão utilizados para
investimentos em tecnologia



Primeira emissão do Magalu com
indicadores de sustentabilidade



Aumento de liquidez e otimização
da nossa estrutura de capital

MagaluCloud: A primeira cloud brasileira com escala global



A plataforma de infraestrutura em nuvem que conecta os **clientes** aos **sistemas locais**

Melhores Resultados em Performance e Economia de Custos



40% dos workloads do Magalu já migrados para a Cloud própria



Mais de 400 PME's utilizando MagaluCloud



5 zonas habilitadas em 2 regiões

"Na HeroSpark, pioneira em soluções AWS ECS, estamos entusiasmados em anunciar nossa migração de infraestrutura para a Magalu Cloud. Essa transição estratégica não apenas otimizará nossa performance, como já estamos observando melhorias, mas também resultará em uma significativa redução de custos, estimada em mais de 70%."

Depoimento de um cliente da MagaluCloud

Magalog

Fulfillment Multicanal



24% dos Pedidos 3P
(vs 16% no 1T24)



+4.200 Sellers



Nível de Serviço 95%



10 CDs
Abertura no Rio Grande do Sul

2x

Aumento na conversão de vendas ao utilizar o Fulfillment

Logística Reversa Multicanal

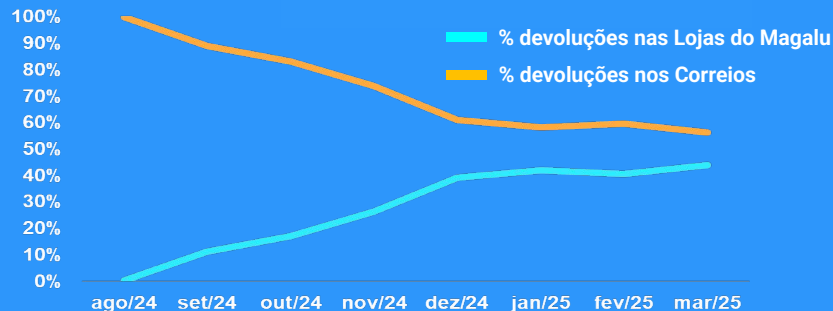


Lojas do Magalu habilitadas para a devolução de pedidos do e-commerce (1P e marketplace)

Em apenas 9 meses:

44%

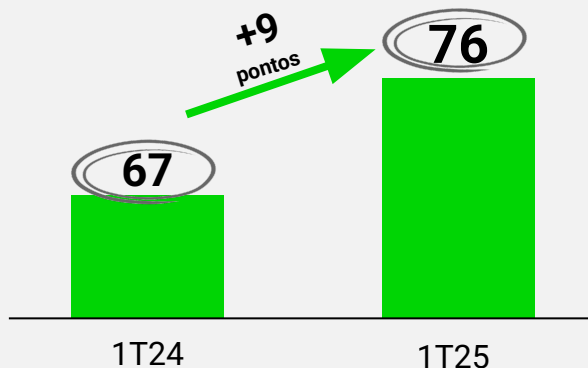
dos clientes já preferem devolver produtos comprados online nas lojas do Magalu ao invés dos Correios



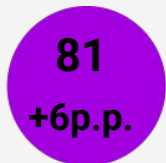
Encanta Magalu

Expressivo aumento do NPS, com evolução em todos os canais.

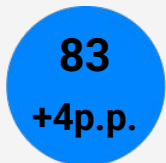
NPS Consolidado - 1T25



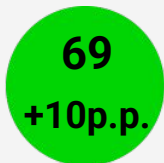
1P



Lojas



3P



Busca mais assertiva



Evolução na reputação do Seller



Novas opções de pagamento



94% de Nível de Serviço



Redução no prazo de estorno



Aumento no Autosserviço



Converte Magalu: transformando visitas em transações

O foco este ano é **umentar a conversão de visitantes em compras**, otimizando cada etapa do processo para melhorar a experiência do cliente

Fatores de Aumento de Conversão



Preço



Prazo de Entrega



Experiência de Navegação



Opções de Pagamento

Visitas gerais

Visitas Página de Produto

Adição à sacola

Conversão de Checkout

Conversão

Estrutura organizacional: Vice-presidência de Plataformas e nova liderança para o MagaluBank



Nova Estrutura Organizacional

Unificação de tecnologia e canais digitais em uma única Vice-Presidência



Liderança Estratégica

André Fatala assume a VP de Plataformas com foco na evolução do Magalu como Plataforma



Reforço de Marketplace

Ricardo Garrido chega para liderar o time de Marketplace



Nova Liderança MagaluBank

Jörg Friedemann assume como **Presidente Executivo do Magalubank**, liderando a operação de produtos e serviços financeiros do Magalu, com a oportunidade de ampliar sua participação online



VP de Plataformas
André Fatala



Diretor de Marketplace
Ricardo Garrido



Presidente Executivo do MagaluBank
Jörg Friedemann

Destaques Financeiros



Destques Financeiros

do 1T25

R\$16,1

Bilhões em Vendas Totais
(0,2% de crescimento)

R\$759

Milhões EBITDA Ajustado
(8,1% de margem)

7%

Crescimento nas mesmas lojas físicas
(6% Crescimento total nas lojas)

R\$11,2

Milhões Lucro Líquido Ajustado
(Lucro contábil de R\$12,8 milhões)

30,6%

Margem Bruta
(vs 29,9% de margem no 1T24)

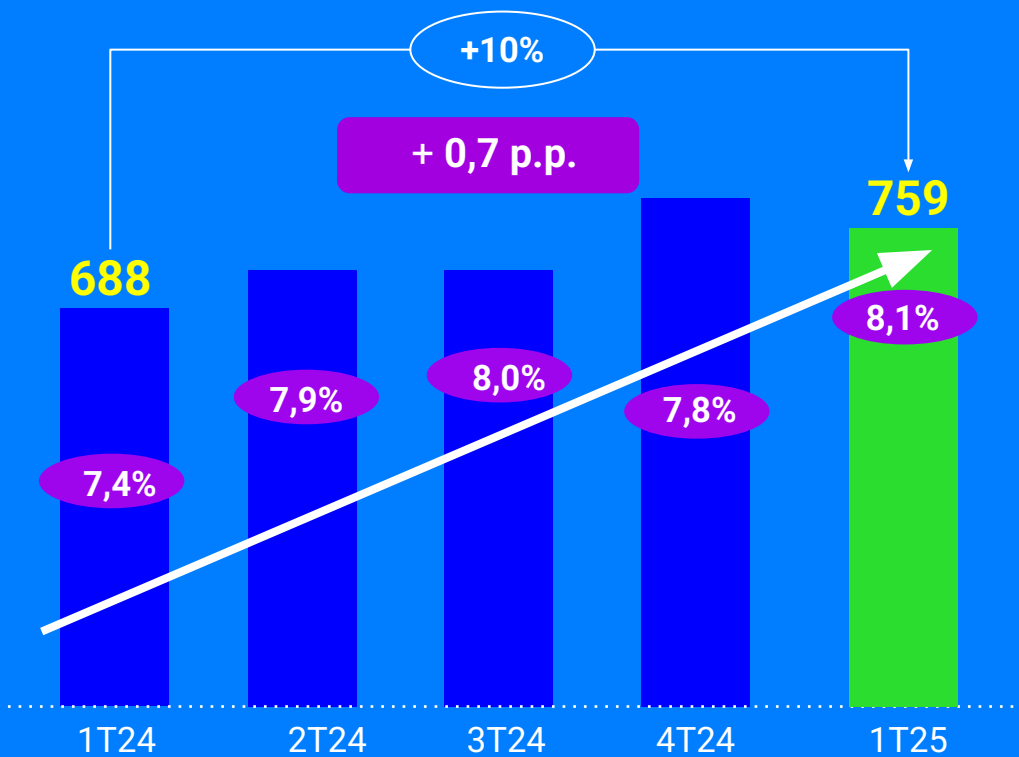
R\$ 6,7

Bilhões Caixa Total
(R\$2,1 bi Caixa Líquido Ajustado)

No 1T25, o EBITDA ajustado atingiu R\$759 milhões, com 8,1% de margem

EBITDA ajustado

[% da Receita Líquida; Bilhões R\$]



Principais Alavancas



Crescimento na receita de serviços

- Marketplace
- Ads
- Seguros



Aumento na margem de mercadorias



Expansão do fulfillment



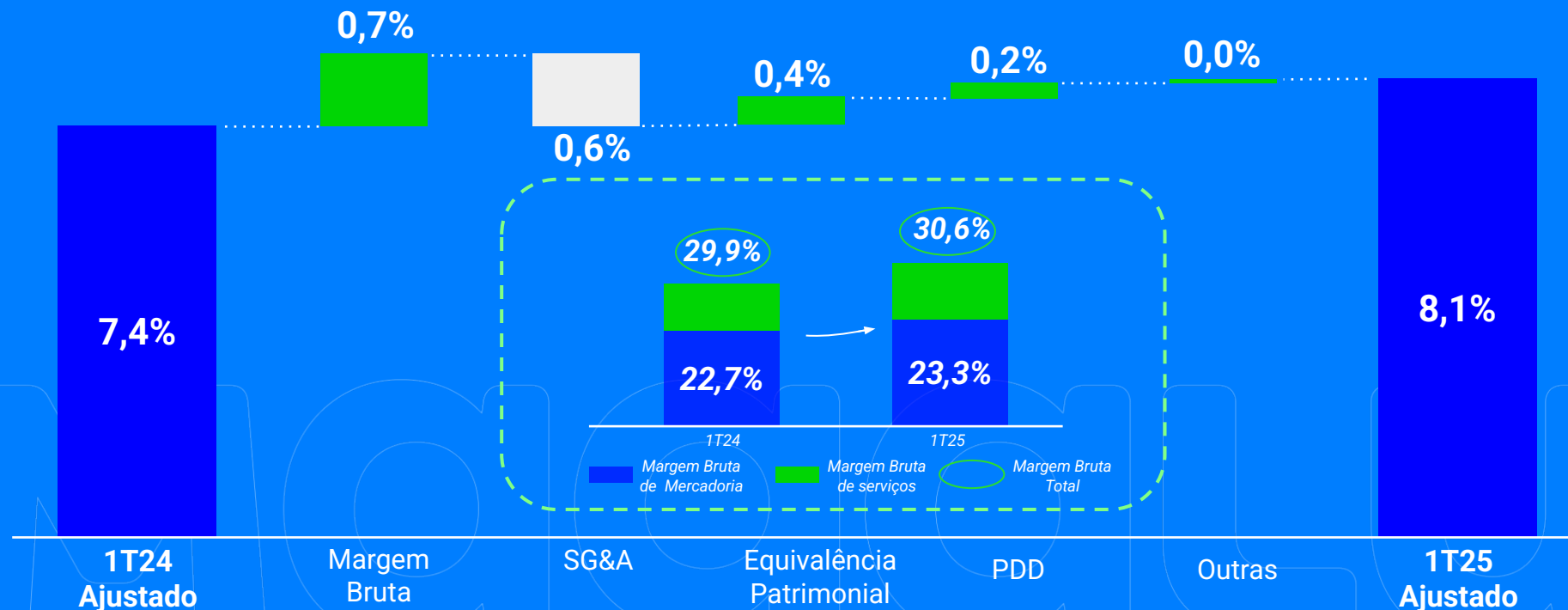
Ganho de market share e rentabilidade nas lojas físicas



Aumento de rentabilidade na Luizacred

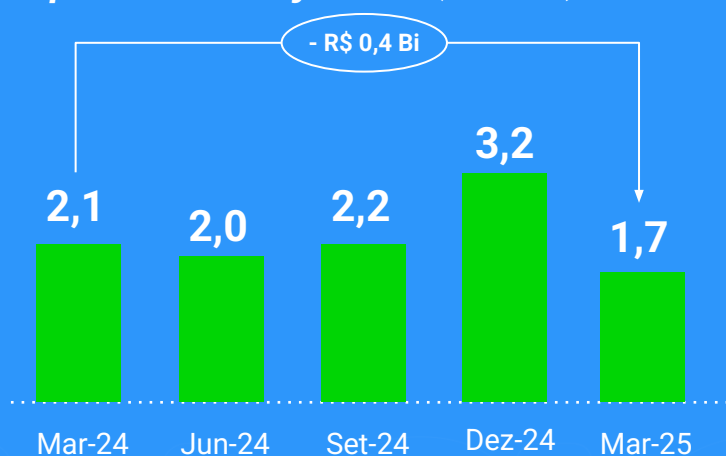
Consistente evolução da Margem EBITDA Ajustada

Aumento 0,7 p.p. na margem EBITDA ajustada, com expansão na margem bruta e na equivalência patrimonial



No capital de giro, destaque para a queda nos estoques e na monetização de impostos. Despesas financeiras impactadas pela inversão da curva juros em comparação ao 1T24

Capital de Giro Ajustado (Bilhões R\$)

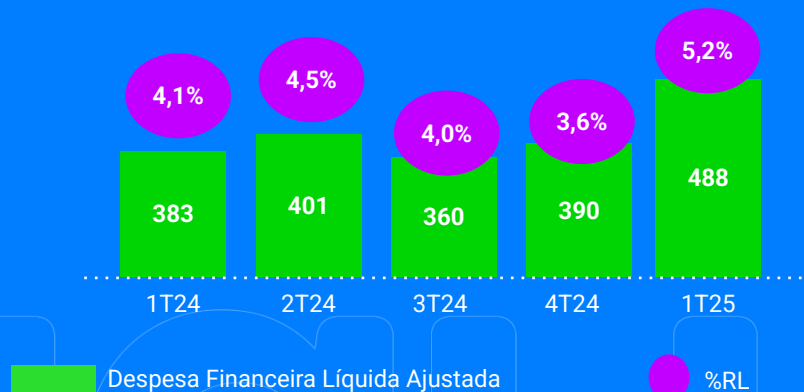


Capital de Giro
Influenciado, principalmente,
pela sazonalidade do varejo

Redução do saldo de impostos a
recuperar no longo prazo de **R\$564
milhões** nos últimos doze meses

Despesa Financeira Líquida Ajustada (Milhões R\$)

CDI médio	11,2%	10,5%	10,4%	11,1%	13,0%
--------------	-------	-------	-------	-------	-------



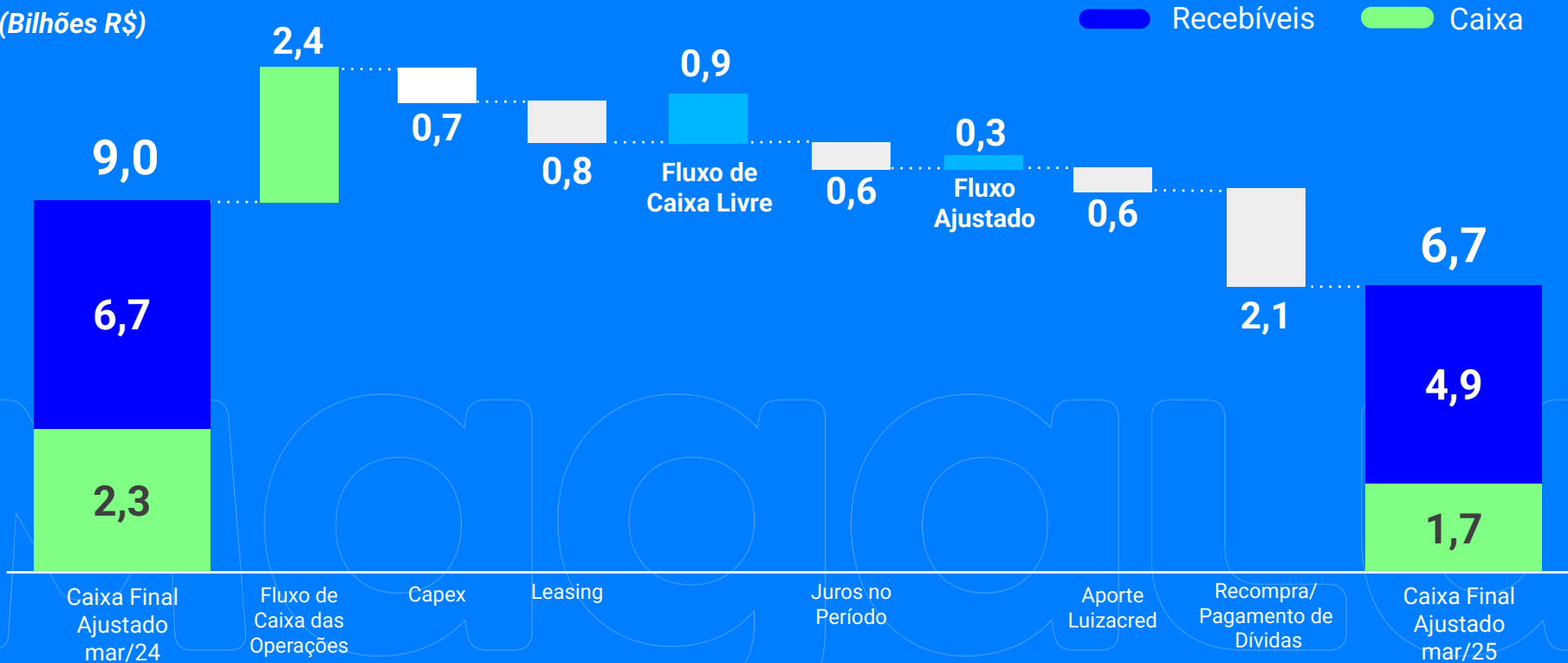
Redução do saldo total de
impostos a recuperar em
R\$201 milhões no 1T25

Despesas financeiras
Impacto da inversão na curva de
juros futuros, que passou de 11%
no 1T24 para 14% no 1T25

Caixa Total de R\$6,7 bilhões em mar/25

Geração de Caixa Operacional de R\$2,4 bilhões nos últimos doze meses

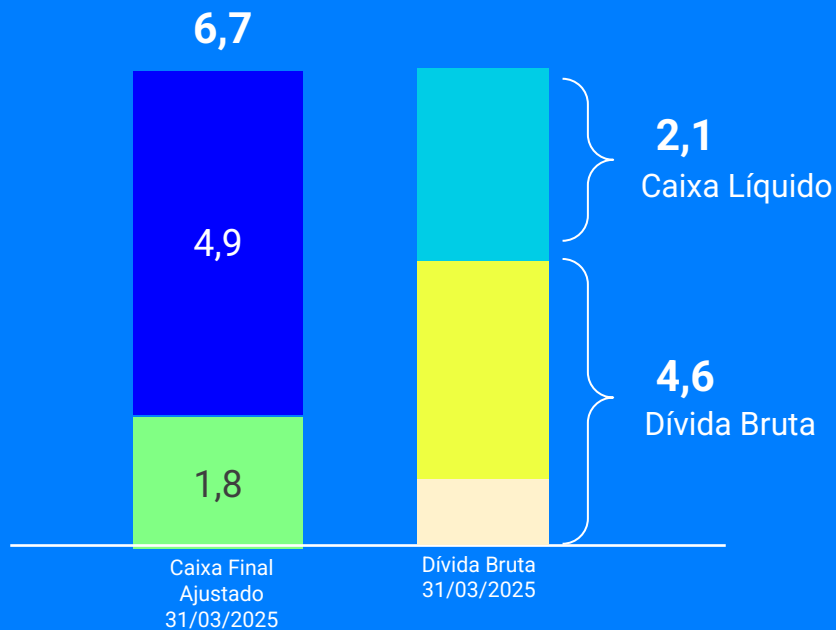
Fluxo de Caixa dos últimos doze meses
(Bilhões R\$)



Finalizamos o 1T25 com **um caixa líquido de R\$2,1 bilhões**, e realizamos captações relevantes que reforçam ainda mais a nossa estrutura de capital

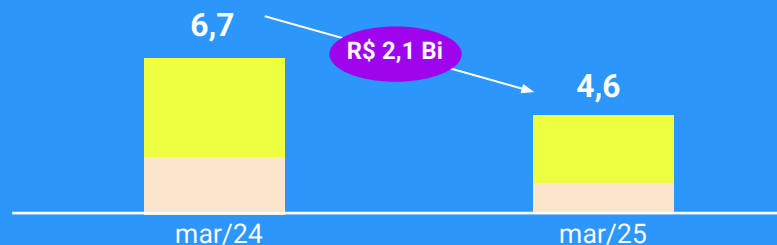
Caixa e Endividamento

(Bilhões R\$)



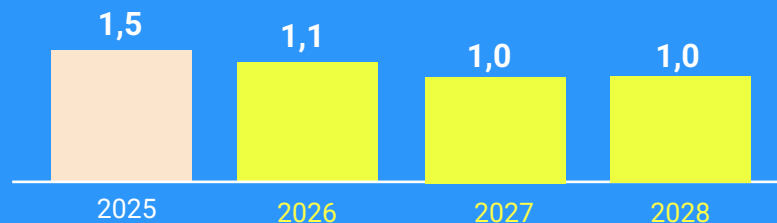
Recebíveis Caixa Curto Prazo Longo Prazo

Endividamento (Bilhões R\$)



- Abr/25: 13ª Emissão de Debêntures no valor de R\$1,0 bilhão
- Abr/25: Contrato de Financiamento IFC no valor de U\$130 milhões

Cronograma da dívida (Bilhões R\$)



→ Alongamento da dívida

Luizacred

Taxas de inadimplência baixas e significativa evolução na rentabilidade, com ROE anualizado atingindo 17% no 1T25

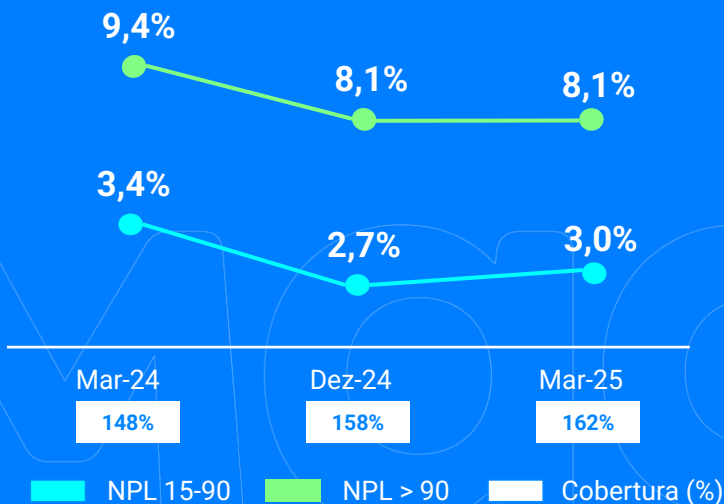
R\$ 19,9 B

Carteira de Crédito
[1T25]

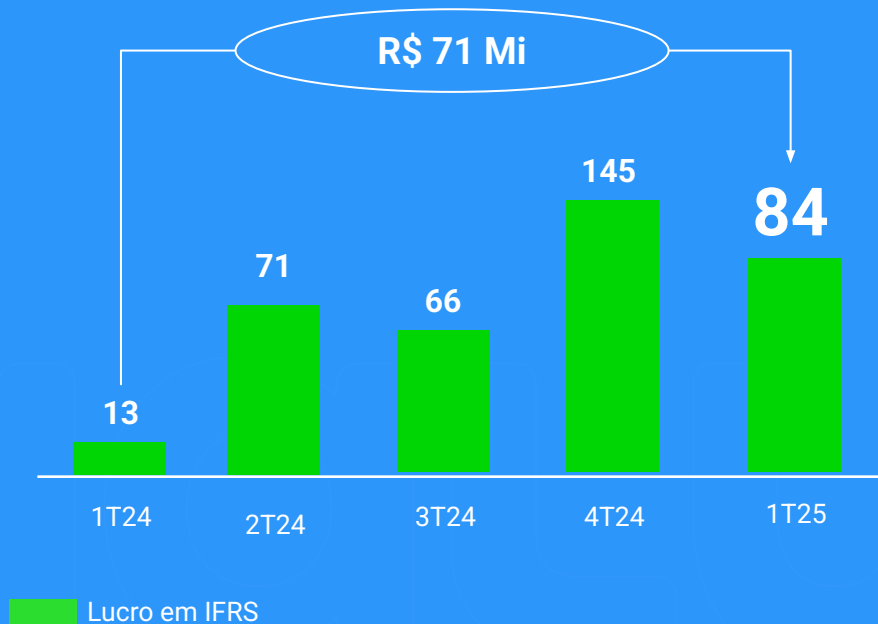
6,1 M

Cartões de Crédito
[1T25]

Abertura da Carteira (%)



Lucro Líquido [Milhões R\$]



Ecosystem Magalu



serviços financeiros

CONSÓRCIO
Magalu

hub
fintech

VIP
COMMERCE

maas

magaluCLOUD

magalu
pagamentos

stoa com
school

LuizaCRED

SmartHint HUB SALES

magalu
bank

grand
chef **bit55**

logística

Magalu
Entregas

Canaltech

conteúdo

SODE
SOLUÇÕES DE ENTREGA

netshoes

KaBum!>>

**STEAL
THE
LOOK**

logbee

ÉPOCA
COSMÉTICOS • PERFUMARIA

aiqfome

ZATTINI

Magalu

estante
virtual

**LOVE
HED**

GFL

Sinclog



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.

Conference Call 1Q25

May 9, 2025



Esta teleconferência possui tradução simultânea. Para acessar, basta clicar no botão Interpretação 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.

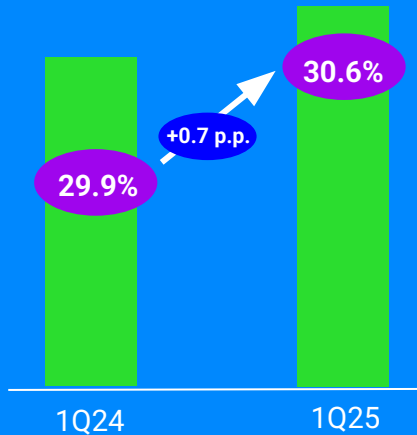
The Earnings Release and the Presentation, Portuguese and English versions, are available for download on the Investor Relations website: ri.magazineluiza.com.br

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



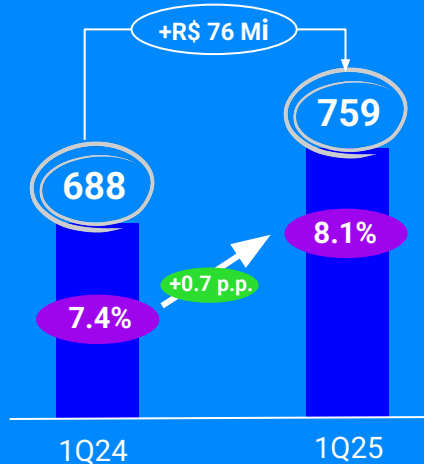
1Q25 reinforces the strength of the Magalu Ecosystem: increase in operating margins (0.7 p.p. gain in both gross margin and EBITDA margin), growth in services, and the strength of the omnichannel model

Gross Margin (%)



+0.7 p.p. growth in gross margin:
Increase in merchandise gross margin and higher contribution from services such as marketplace, ads, and insurance

Adjusted EBITDA (Million R\$)



+0,7 p.p. growth in adjusted margin
EBITDA

Net Profit of R\$84 million at Luizacred

R\$11.2 million
of Adjusted Net
Profit in 1Q25

6th consecutive quarter
of net income

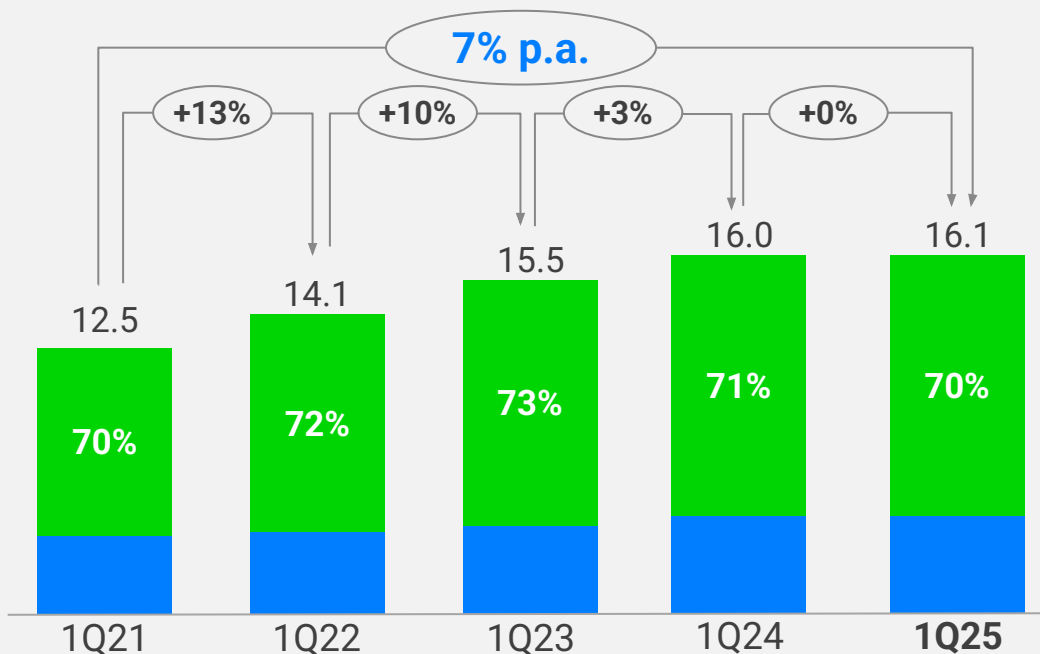


Total Sales were **R\$16.1 billion** on 1Q25, with average growth of 7% on the last 4 years.

Evolution of total sales

[Billion R\$; %]

Online Stores



R\$4.9 billion

Physical Store Sales on 1Q25

R\$6.6 billion

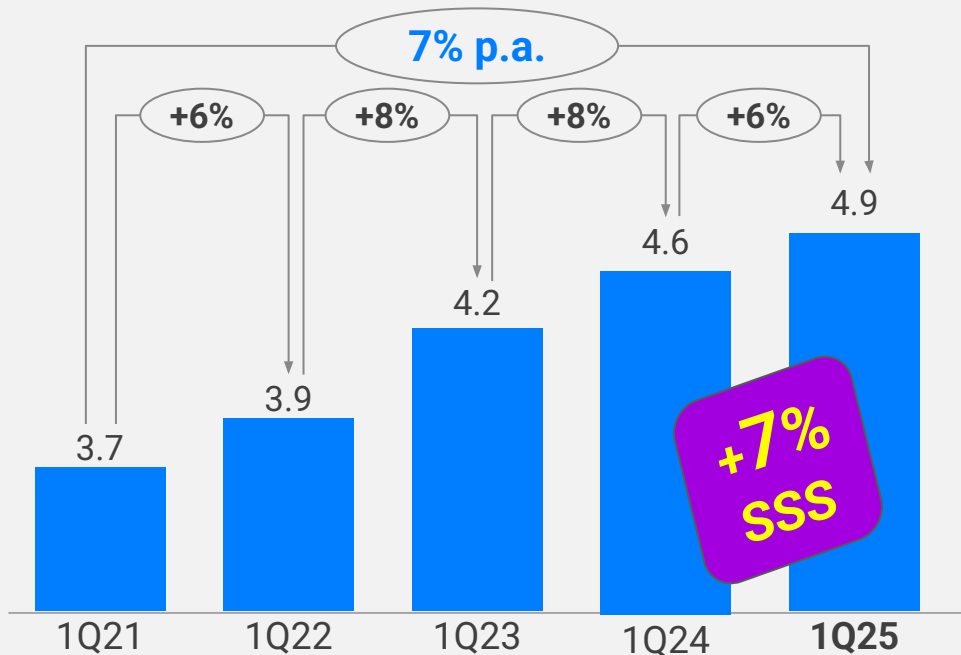
1P Sales on 1Q25

R\$4.6 billion

3P Sales on 1Q25

Total Sales in Physical Stores reached **R\$ 4.9 billion** on 1Q25

Evolution of sales in physical stores
[Billion R\$; %]



7%

Same Store Sales
[1Q25 - 1Q24]

6%

Growth of Physical Stores
[1Q25 - 1Q24]

MagaluAds has been evolving at a rapid pace and also contributed to the results of the first three months of the year

53% Revenue Growth
[1Q25 - 1Q24]



MagaluADS

Initiatives with Partners

Uber



Growth of
CTR
(Click-Through
Rate)

Increase in
Ad Spaces

Magalubank: Expanding the offering of financial services at Magalu, combining growth with profitability and higher sales conversion

Net Profit (1Q25)

(Million R\$)

R\$84 Mi

Luizacred

R\$14 Mi

MagaluPay

R\$12 Mi

Consortium

R\$110 Mi

Total Net Profit

Magalubank Structure

LuizaCRED

Credit Cards

NEW

magalu
pay IF

DCC,
Loans and
Investments



It will expand the offering of financial products and services, making it even more profitable, efficient, and transparent

magalu
pay IP

Digital Account,
Acquiring and
Insurance

CONSORCIO
Magalu

Consortium



Magalu Ecosystem in one place: KaBuM! and Netshoes physical stores expand omnichannel presence

KaBuM!>>

R\$20 Mi

Net Profit (1Q25)

**We celebrated the 1-year anniversary
of KaBuM!'s physical store**



**Success in the 'Build Your
Own' gaming computer**
(Growth of 33% vs 1Q24)

netshoes

R\$6 Mi

Net Profit (1Q25)

**Opening of Netshoes' physical
store**

**The space has 2,000 m² and offers more
than 18,000 products, distributed across
1,200 different models.**

Fundraising with the IFC (International Finance Corporation), a member of the World Bank Group



\$130 million

Clean operation

Total term of 5 years, including 2 years of grace period



First transaction with the IFC,
recognized for financing sustainable
projects in the private sector



Funds will be used for investments
in technology



Magalu's first issuance with
sustainability indicators



Increase in liquidity and
optimization of our capital
structure

MagaluCloud: The first Brazilian cloud with global scale



The Cloud infrastructure platform
that connects **customers** to **local ecosystems**

Best Results in Performance and Cost Savings



**40% of Magalu's workloads have
already been migrated to its own Cloud**



**More than 400 SMEs using
MagaluCloud**



5 zones enabled in 2 regions

"At HeroSpark, a pioneer in AWS ECS solutions, we are excited to announce our infrastructure migration to Magalu Cloud. This strategic transition will not only optimize our performance, as we are already seeing improvements, but will also result in a significant cost reduction, estimated at over 70%."
Testimonial from a MagaluCloud customer.

Magalog

Omnichannel Fulfillment



24% of 3P Orders
(vs 16% in 1Q24)



+4,200 Sellers



Service Level 95%



10 DCs
Opening in Rio de Janeiro

2x

Increase in conversion rates
by using Fulfillment

Omnichannel Reverse Logistic

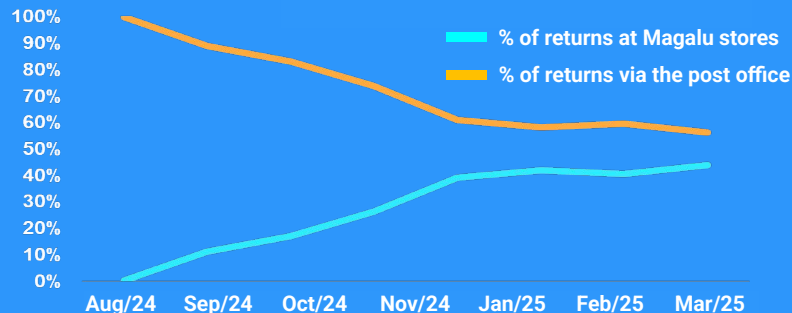


Magalu's stores enabled for the return of
e-commerce orders (1P and marketplace)

In just 9 months:

44%

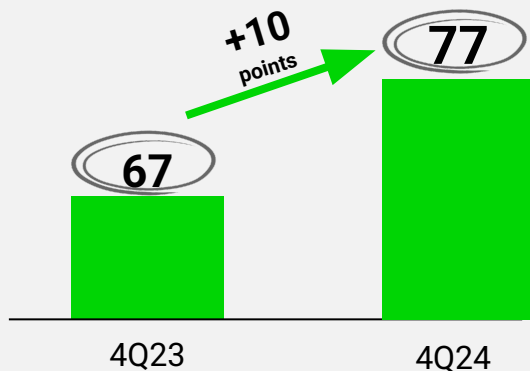
of customers already prefer
returning products purchased
online via Magalu stores instead of
the Postal Service



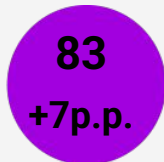
Enchants Magalu

Significant growth in NPS, with improvements across all channels.

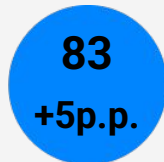
Consolidated NPS - 4Q24



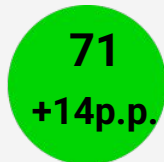
1P



Stores



3P



More assertive search



Evolution in Seller reputation



New payment options



94% of Service Level



Reduction in refund processing time



Increase in self-service

Converte Magalu: Turning visits into transactions.

The focus this year is to **increase the conversion of visitors into purchases**, optimizing each step of the process to improve the customer experience.

Factors for Increasing Conversion



Price



Delivery
Time



Browsing
Experience



Payment
Options

General visits

Product Page Visits

Add to cart

Conversion Checkout

Conversion

New Vice Presidency of Platforms: technology and business teams together



New Organizational Structure

Unification of technology and digital channels into a single Vice-Presidency



Strategic Leadership

André Fatala assumes the role of VP of Platforms with a focus on the evolution of Magalu as a Platform



Marketplace Reinforcement

Ricardo Garrido joins to lead the Marketplace team



Nova Liderança MagaluBank

Jörg Friedemann takes on the role of **Chief Executive Officer at Magalubank**, leading Magalu's financial products and services operation, with the opportunity to expand its online penetration



Platform VP
André Fatala



Marketplace Director
Ricardo Garrido



MagaluBank Chief Executive Officer
Jörg Friedemann

Financial Highlights



Financial Highlights of 1Q25

R\$16.1 Billion on Total Sales
(0.2% of growth)

R\$759 Million Adjusted EBITDA
(8.1% of margin)

7% Growth on Same-Stores Sales
(6% Total growth on total stores)

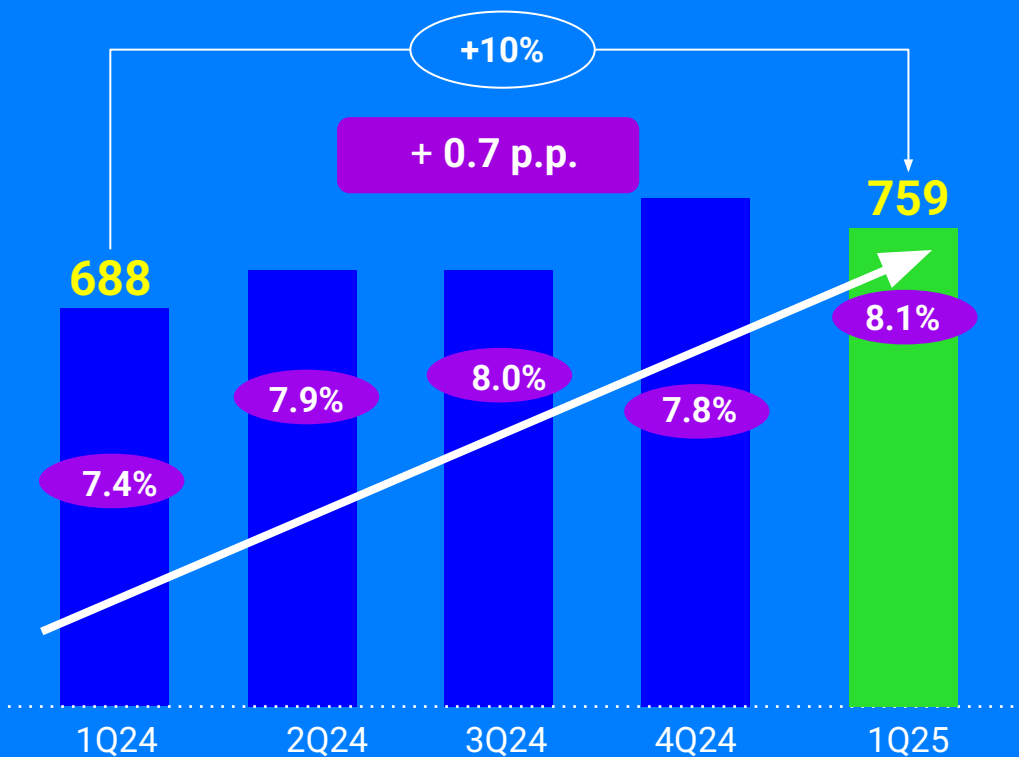
R\$11.2 Million Adjusted Net Profit
(Net Income of R\$12.8 million)

30.6% Gross Margin
(vs 29.9% of margin on 1Q24)

R\$6.7 Billion Total Cash Position
(R\$2.1 bi Adjusted Net Cash)

In 1Q25, Adjusted EBITDA reached R\$759 million, with a 8.1% margin

Adjusted EBITDA margin
[% of Net Revenue]



Key Levers



Service revenue growth

- Marketplace
- Ads
- Insurance



Increase in merchandise margin



Fulfillment expansion



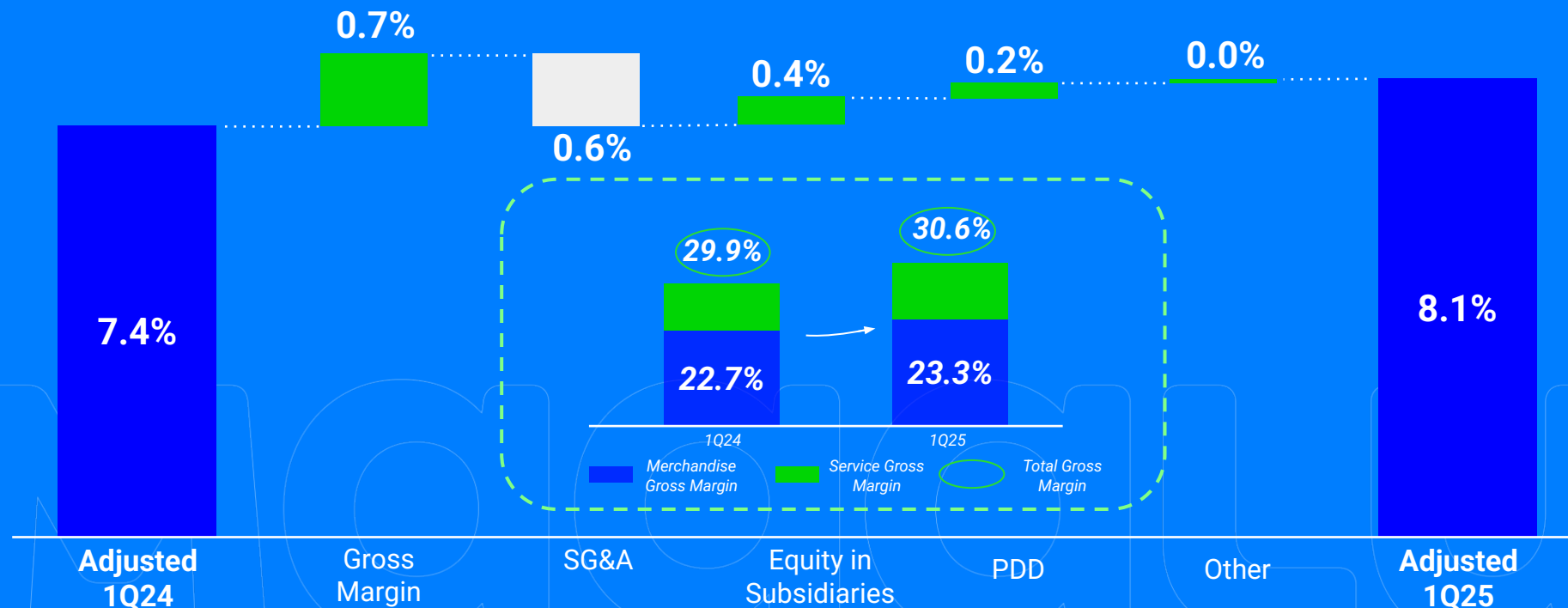
Market share and profitability gain in physical stores



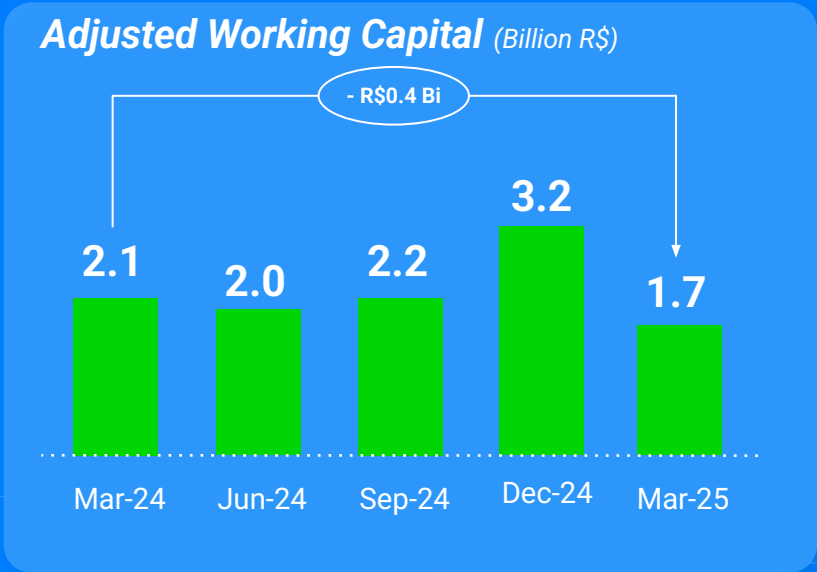
Profitability increase at Luizacred

Consistent evolution of the Adjusted EBITDA Margin

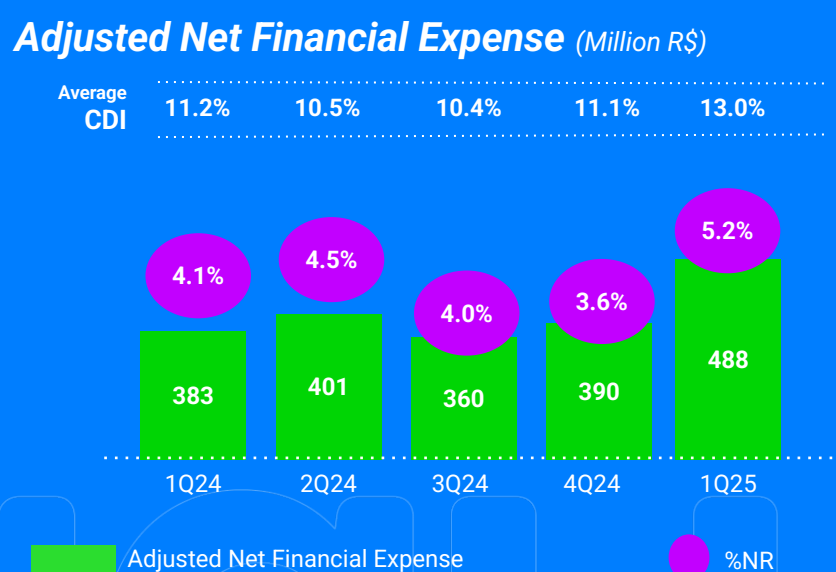
A growth of 0.7 p.p. in the adjusted EBITDA margin, with expansion in gross margin and equity income



In working capital, notable decrease in inventories and tax monetization.
Financial expenses impacted by the inversion of the yield curve compared to 1Q24



Working Capital
Reduction primarily influenced by retail seasonality



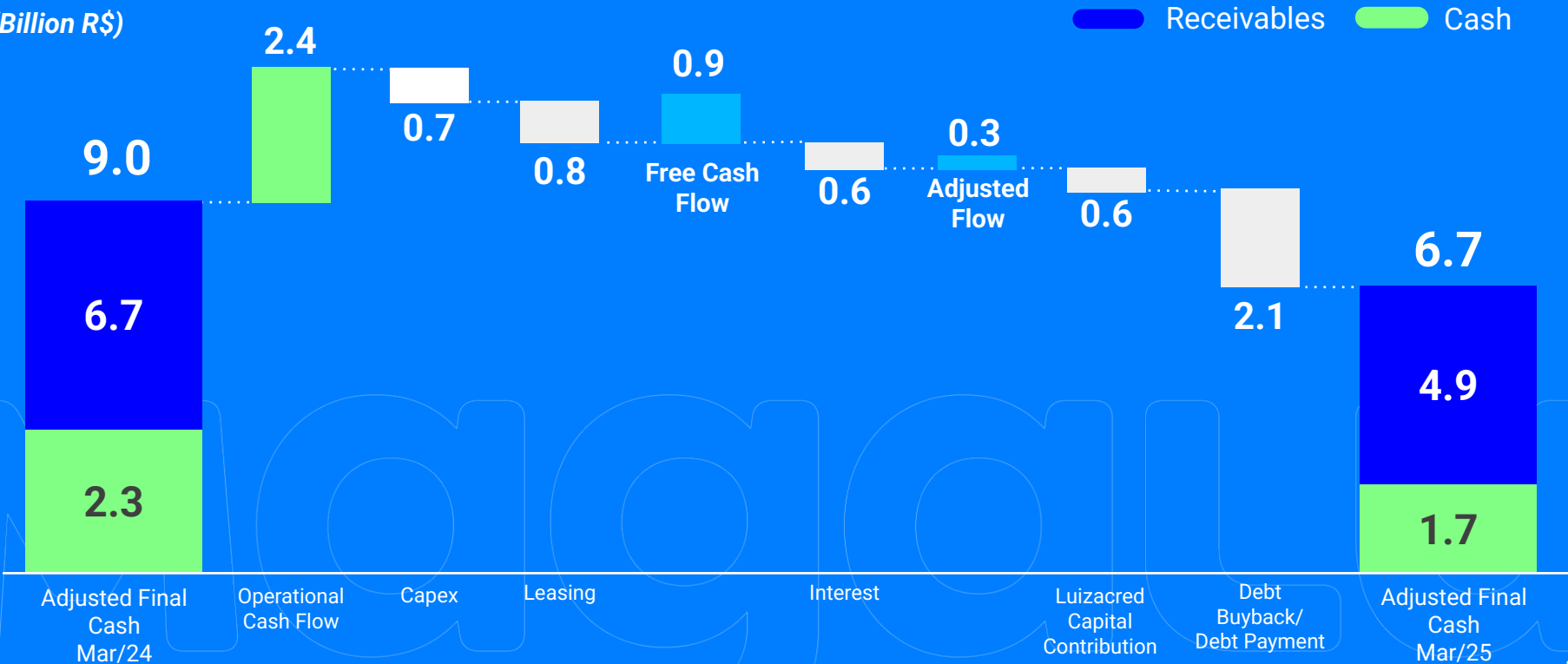
Financial Expenses
Increase in the total balance of recoverable taxes by R\$201 million in 1Q25

Financial Expenses
Increase primarily due to the inversion of the future interest rate curve, which went from 11% on 1Q24 to 14% on 1Q25

Total cash position of R\$6.7 billion in Mar/25

Operational cash flow generation of R\$2.4 billion on the last 12 months

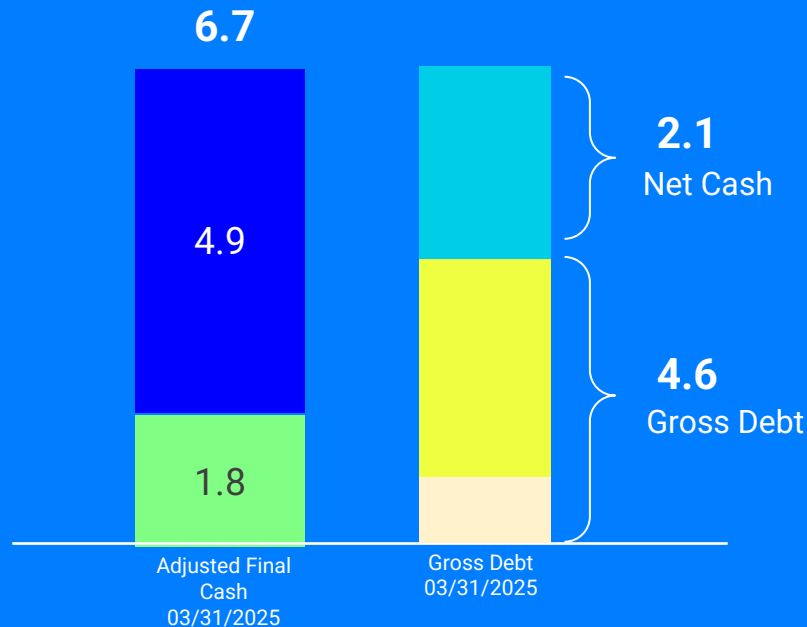
Cash Flow LTM
(Billion R\$)



We ended 1Q25 with a **net cash position of R\$2.1 billion** and completed significant fundraising efforts that further strengthen our capital structure

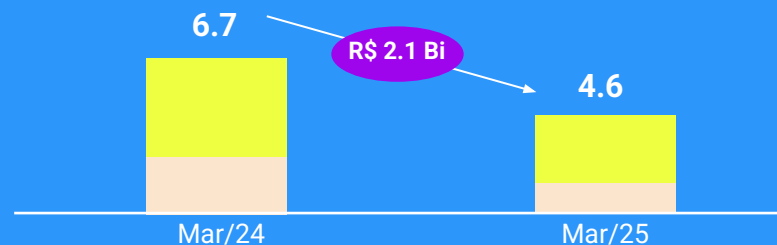
Cash and Debt

(Billion R\$)



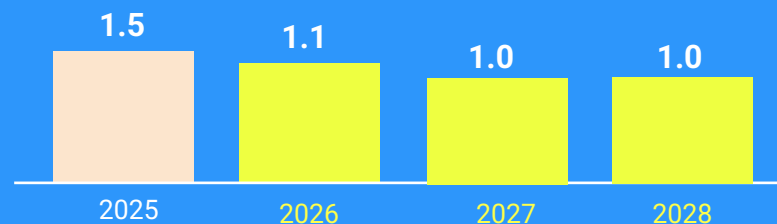
Receivables Cash Short-Term Long-Term

Debt (Billion R\$)



- Apr/25: 13th Issue of Debentures in the amount of R\$1.0 billion
- Apr/25: IFC Financing Agreement in the amount of US\$130 million

Debt Schedule (billion R\$)



→ Debt Extension

Luizacred

Low delinquency rates and significant improvement in profitability, with annualized ROE reaching 17% in 1Q25

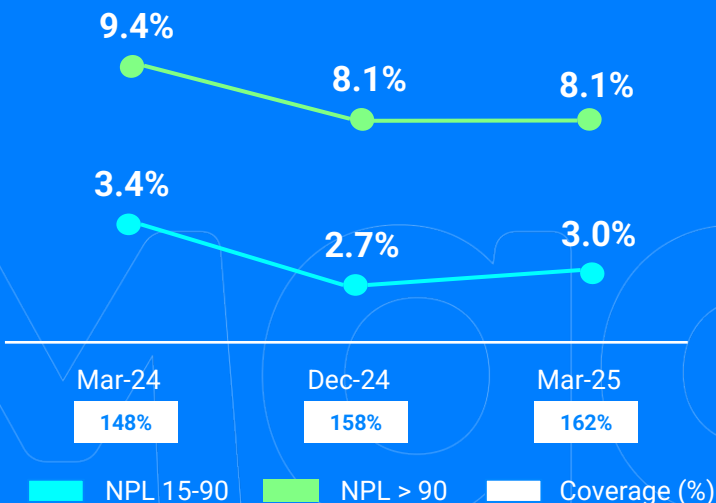
R\$ 19.9 B

Credit Portfolio
[1Q25]

6.1 M

Credit Cards
[1Q25]

Percent of the Portfolio Overdue (%)



Net Profit [Million R\$]



Ecosystem Magalu



serviços financeiros

CONSÓRCIO
Magalu

hub
fintech

VIP
COMMERCE

maas

magaluCLOUD

magalu
pagamentos

stoa com
school

LuizaCRED

SmartHint HUB SALES

magalu
bank

grand
chef **bit55**

logística

Magalu
Entregas

Canaltech

conteúdo

SODE
SOLUÇÕES DE ENTREGA

netshoes

KaBum!>>

**STEAL
THE
LOOK**

logbee

ÉPOCA
COSMÉTICOS • PERFUMARIA

aiqfome

ZATTINI

Magalu

estante
virtual

**LOVE
HED**

GFL

Sinclog



INVESTOR RELATIONS

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.