

Teleconferência de Resultados 2T25

08 de Agosto, 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.



2T25 reforça a disciplina e a eficiência do Magalu: EBITDA segue em patamares elevados e com forte geração de caixa operacional

Margem EBITDA

8,0%

R\$ 727 milhões no 2T25

+3,5% crescimento mesmas lojas físicas

5% crescimento online em tickets acima de R\$1.000

Lucro líquido de R\$102 milhões na Luizacred

Geração de Caixa Operacional

R\$ 597 Mi

R\$ 2,6 bilhões LTM

Redução de R\$150 milhões nos estoques

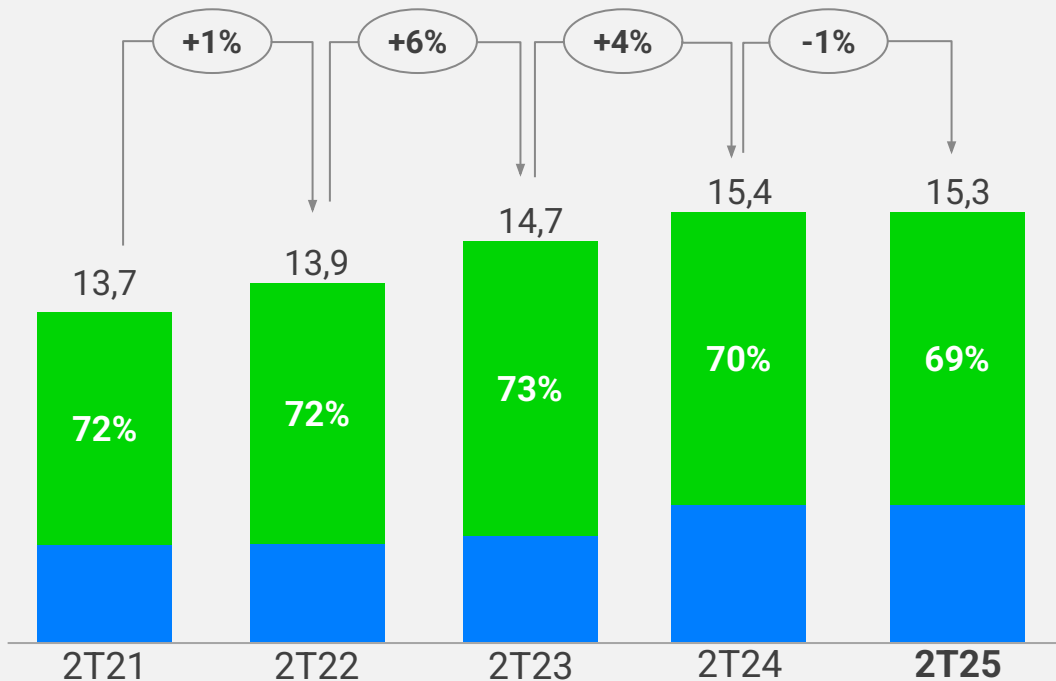
Monetização de impostos

As **Vendas Totais** foram de **R\$15,3 bilhões** no 2T25

Evolução das vendas totais

[Bilhões R\$; %]

Online Lojas



R\$4,7 bilhões

Vendas Lojas Físicas no 2T25

(SSS de 3,5% vs 2T24)

(+5,2% desconsiderando Rio Grande do Sul)

R\$6,5 bilhões

Vendas 1P no 2T25

(+0,8% vs 2T24)

R\$4,1 bilhões

Vendas 3P no 2T25

**Crescimento de 5% no
e-commerce em produtos com
ticket acima de R\$1.000**

O papel essencial de **Kabum**, **Netshoes** e **Época Cosméticos** na diversificação e rentabilidade do nosso Ecossistema



KaBuM!>>

R\$ 12 Mi Lucro Líquido
(2T25)

Crescimento de +2%
no GMV

+ 134% crescimento nas
vendas de videogames

+6% nas visitas ao site
+ 12% no ticket médio



netshoes

R\$ 24 Mi Lucro Líquido
(2T25)

Crescimento de +4%
no GMV

Redução de R\$20 Mi nos
estoques no 2T25

Crescimento de 14% em
vestuário



ÉPOCA
COSMÉTICOS - PERFUMARIA

R\$ 7 Mi Lucro Líquido
(2T25)

Crescimento de +2%
no GMV

Crescimento de 18% em
Perfumes

Melhora de 17% na eficiência
logística com redução de
prazo de entrega



Ecosistema Magalu: motor da diversificação das nossas fontes de resultado, construindo um negócio mais resiliente e menos cíclico

Consolidação do Ecosistema



Magalog: um dos maiores operadores logísticos do Brasil, reforça sua importância para o Ecossistema do Magalu e também para clientes externos



Liderança e Expansão

O Magalog alcançou a marca de **90 clientes externos** e ganhou relevância nos segmentos de moda, esportes, pets e eletrônicos

Entrega mais rápida e mais barata

O aumento da densidade do Magalog **reduz os custos do frete e os prazos de entrega** para todo o ecossistema

Reconhecimento

Conquistou o **Selo RA1000 e prêmios**, validando a excelência de seus serviços

Fulfillment Multicanal



27% dos Pedidos 3P
(vs 21% no 2T24)

95% Nível de Serviço

+32% Número de Sellers
(vs 2T24)

10 CDs

2x

Aumento na conversão de vendas ao utilizar o Fulfillment

MagaluPay: desempenho sólido impulsiona o ecossistema financeiro do Magalu



Estamos avançando na construção da nossa nova financeira, a **MagaluPay SCFI**, que em breve nos permitirá desenvolver um portfólio de produtos e serviços mais amplo e eficiente para clientes e sellers, incluindo a expansão do Carnê Digital (Buy Now, Pay Later).



luizaCRED

Cartões de
Crédito

Lucro Líquido:
R\$ **102 milhões**
2T25



magalu pay IF

CDC (Buy Now,
Pay Later),
Empréstimos e
Investimentos



magalu pay IP

Conta Digital,
Adquirência e
Seguros



**CONSÓRCIO
magalu**

Consórcio

Lucro Líquido:
R\$ **13,8 milhões**
2T25

Magalu Ads avança com a monetização da forte audiência do Ecossistema Magalu



MAGALU ADS

Aceleração da Receita



Crescimento da receita do Magalu Ads de **66% em relação ao 2T24**

Expansão do ticket médio



Alta no ticket médio entre **marcas (+175%)** e **sellers (+35%)** vs. 2T24

Inovações na Plataforma



Novos formatos e ferramentas: vídeos, novos espaços e métricas avançadas

MagaluCloud: A primeira cloud brasileira com escala global



"Aqui na Kognita alcançamos cerca de 40% de redução em custos de storage e 80% em custos de processamento. Além disso, passamos a contar com custos previsíveis dada a não dependência direta do câmbio externo, e com um relacionamento muito próximo e produtivo com o time da Magalu Cloud"
Leandro Silva - CTO



**40% dos workloads
do Magalu já
migrados para a
cloud própria**



**Mais de 1.000
clientes utilizando
MagaluCloud**



**5 zonas habilitadas
em 2 regiões**



**+20% de
crescimento mensal
da receita com
clientes externos**

Destaques Financeiros



Destaques Financeiros do 2T25

R\$15,3 Bilhões em Vendas Totais

R\$727 Milhões EBITDA Ajustado
(8,0% de margem)

3,5% Crescimento nas mesmas lojas físicas
(+5,2% desconsiderando efeito RS)

R\$597 Milhões Geração de Caixa Operacional
(R\$2,6 bi nos últimos doze meses)

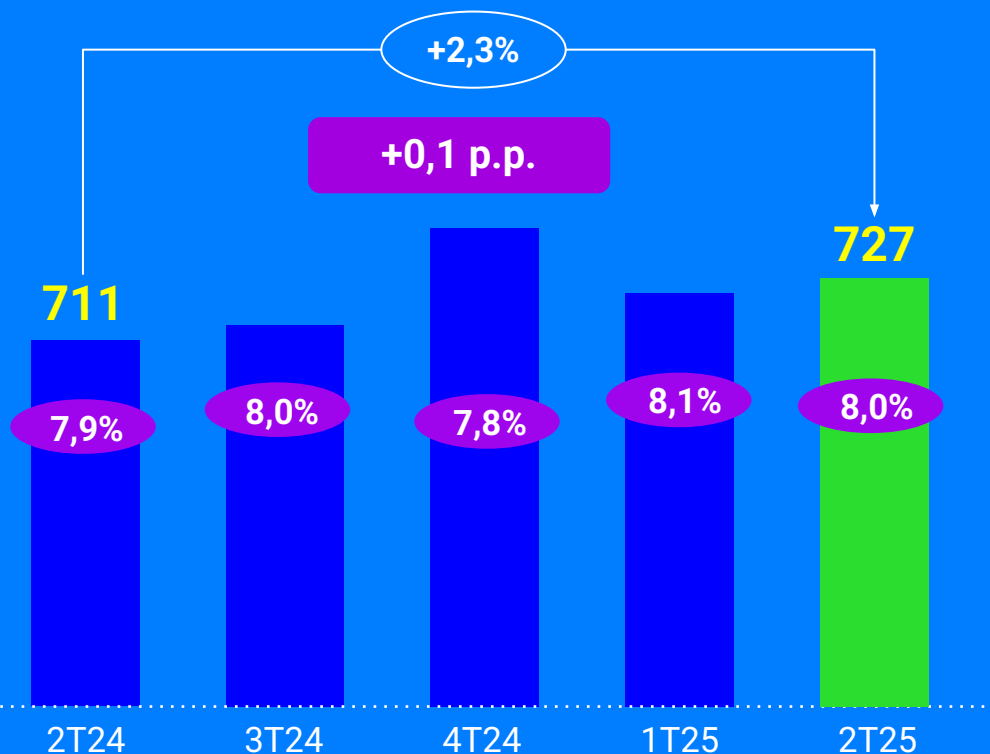
30,5% Margem Bruta
(vs 30,9% de margem no 2T24)

R\$8,0 Bilhões Caixa Total
(R\$1,8 bi Caixa Líquido Ajustado)

No 2T25, o EBITDA ajustado atingiu R\$727 milhões, com 8,0% de margem

EBITDA ajustado

[% da Receita Líquida; Bilhões R\$]



Principais Alavancas



Ganho de market share e rentabilidade nas lojas físicas



Aumento de rentabilidade na Luizacred



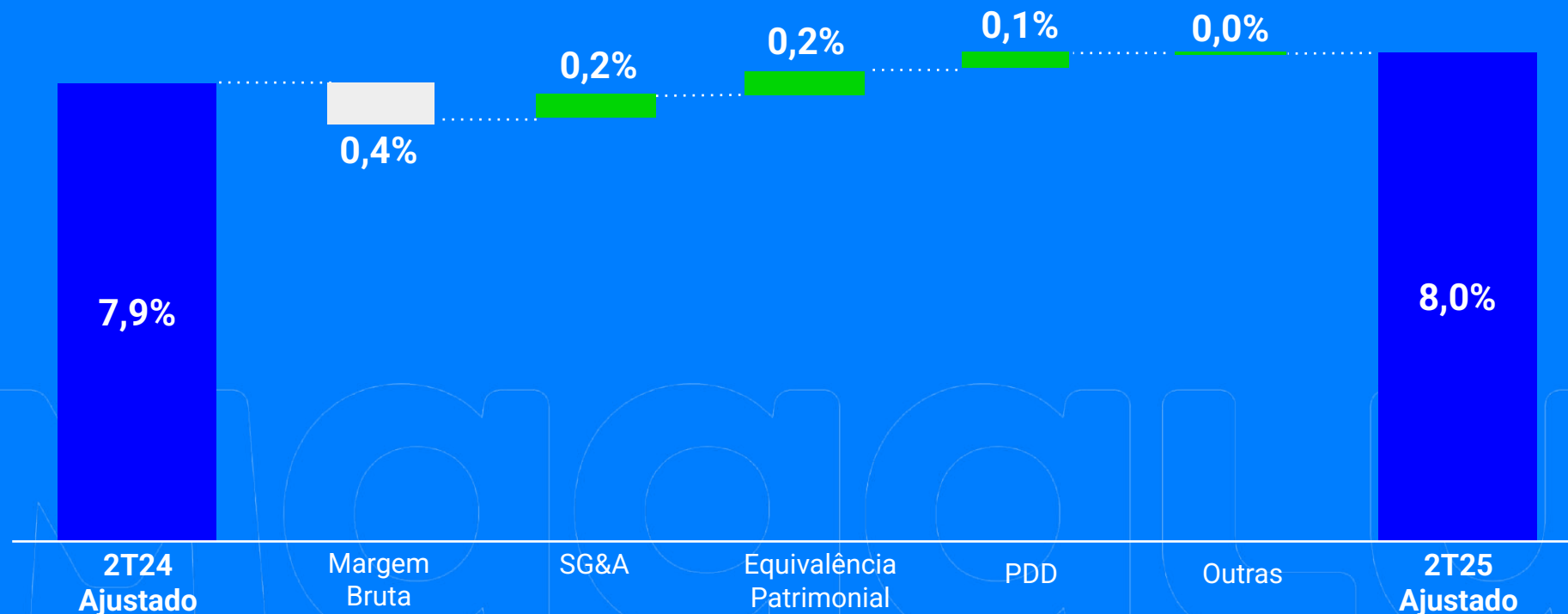
Expansão do fulfillment



Eficiência operacional

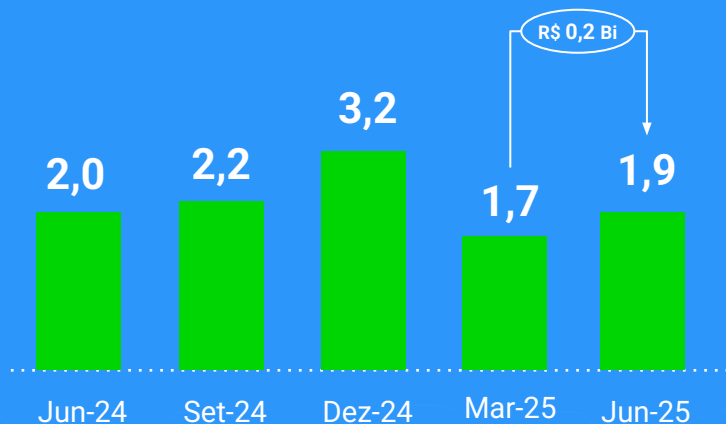
Margem EBITDA Ajustada

Essa evolução é reflexo do crescimento das lojas físicas, de um controle rigoroso sobre as despesas e do forte desempenho da Luizacred



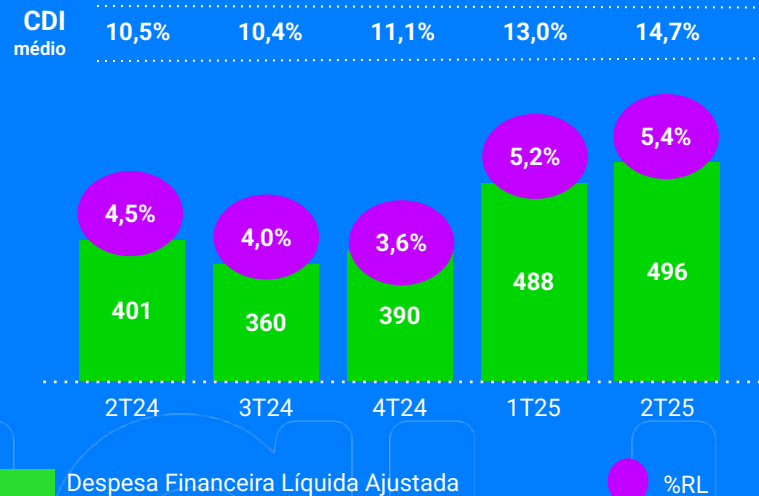
No capital de giro, destaque para a queda nos estoques e para a monetização de impostos. **Despesas financeiras** impactadas pelo aumento nos juros

Capital de Giro Ajustado (Bilhões R\$)



Capital de Giro
Redução de R\$150 milhões nos estoques

Despesa Financeira Líquida Ajustada (Milhões R\$)



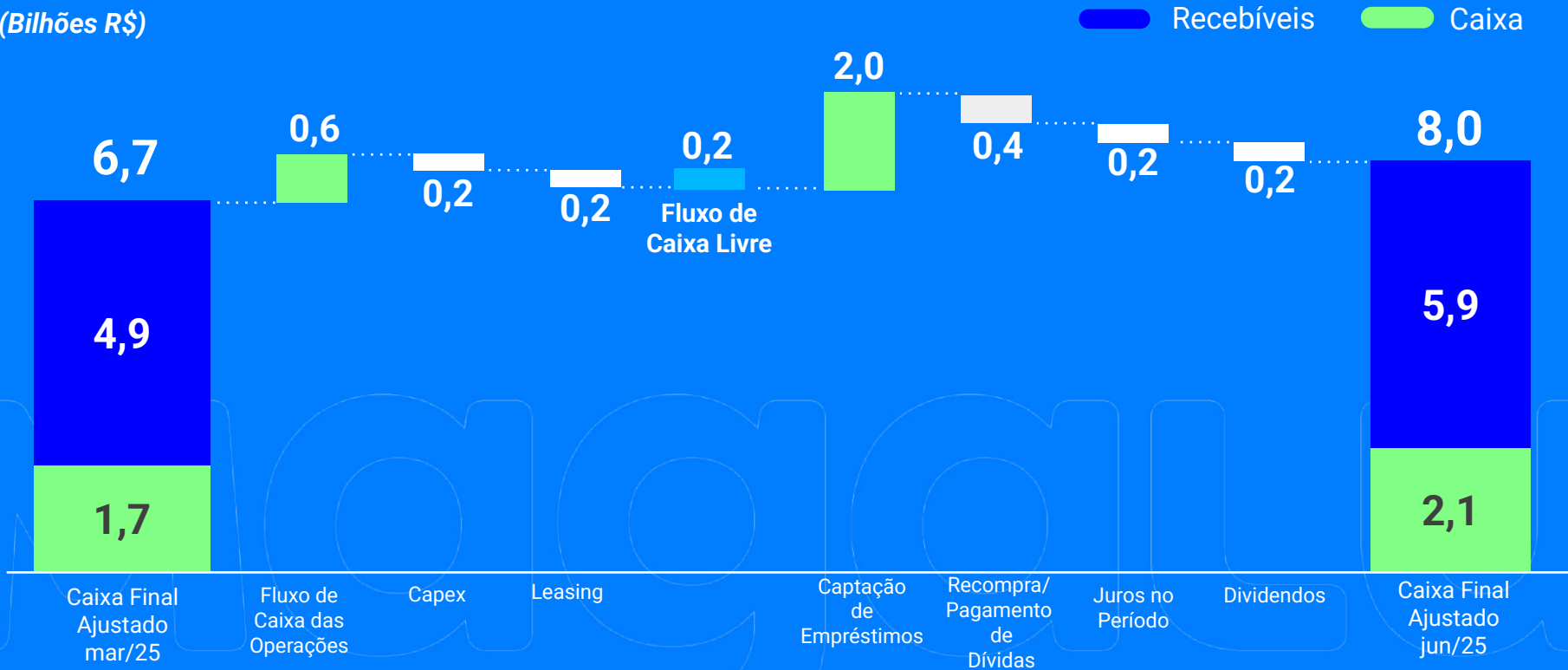
Redução do saldo de impostos a recuperar de **R\$588 milhões** nos últimos doze meses

Despesas financeiras
Impacto do aumento na taxa de juros, que passou de 10% no 2T24 para 15% no 2T25

Caixa Total de R\$8,0 bilhões em jun/25

Geração de Caixa Operacional de R\$597 milhões no trimestre

Fluxo de Caixa 2T25
(Bilhões R\$)



Caixa Total de R\$8,0 bilhões em jun/25

Geração de Caixa Operacional de R\$2,6 bilhões nos últimos doze meses

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



Captação de US\$180 milhões com IFC e BID Invest



Operação clean (sem garantias)
Prazo total de 5 anos, incluindo 2 anos de carência



Operação com o BID Invest no
valor de US\$ 50 Mi



Complementar à captação de US\$130
mi do IFC, totalizando US\$180 Mi



Recursos serão utilizados para
investimentos em tecnologia

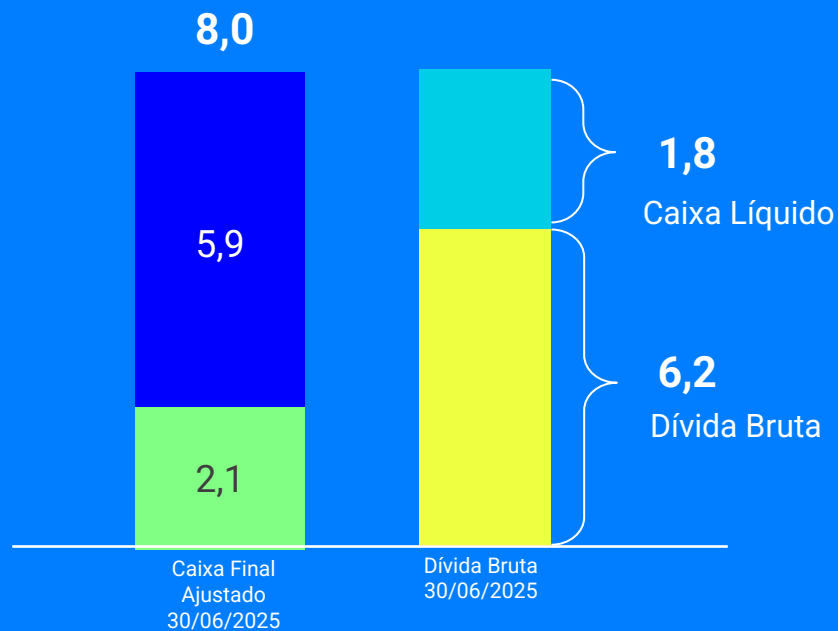


Captação fortalece liquidez e
estrutura de capital

Finalizamos o 2T25 com **um caixa líquido de R\$1,8 bilhão** e realizamos captações relevantes que reforçam ainda mais a nossa estrutura de capital

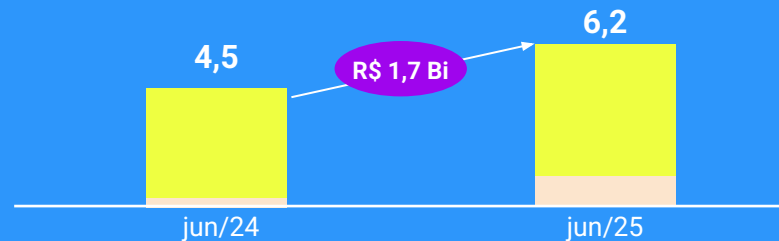
Caixa e Endividamento

(Bilhões R\$)



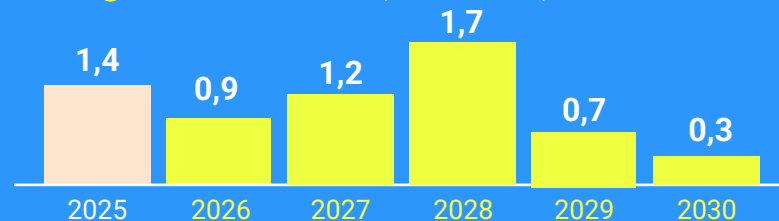
Recebíveis Caixa Curto Prazo Longo Prazo

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
- Mai/25: Contrato de Financiamento BID no valor de U\$50 milhões

Cronograma da dívida (Bilhões R\$)



→ Alongamento da dívida

Luizacred

Taxas de inadimplência baixas e significativa evolução na rentabilidade, com ROE anualizado atingindo 19,5% no 2T25

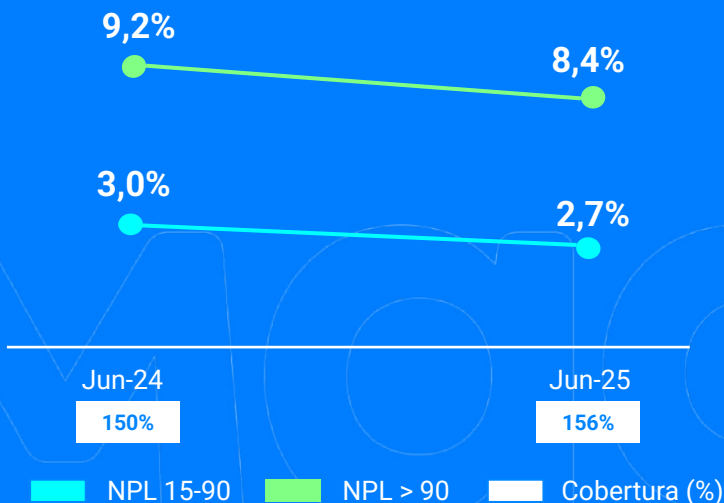
R\$ 19,9 B

Carteira de Crédito
[2T25]

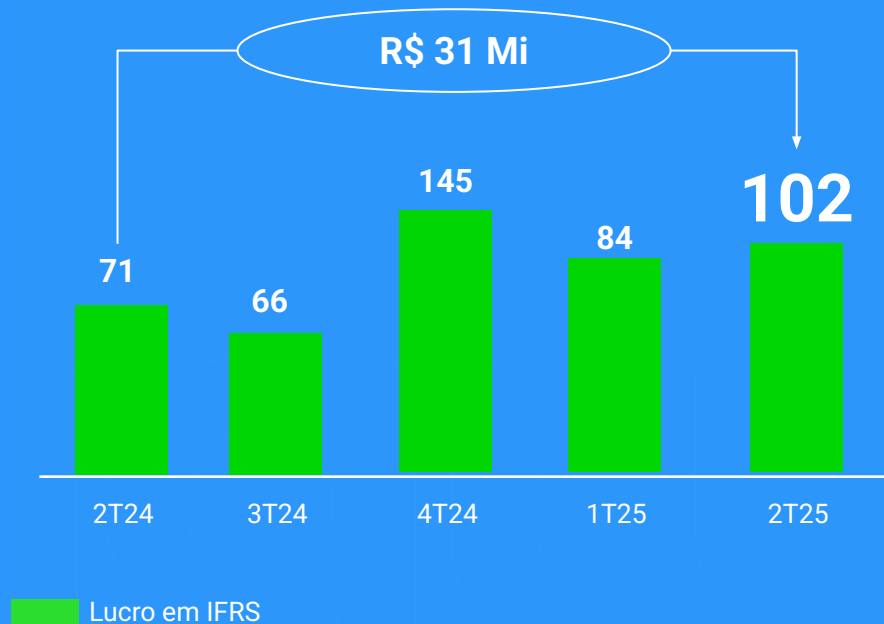
6,0 M

Cartões de Crédito
[2T25]

Abertura da Carteira (%)



Lucro Líquido [Milhões R\$]



G A L E R I A

NOVO PONTO DE ENCONTRO DA CULTURA, DA TECNOLOGIA E DA EXPERIÊNCIA.



MAIS QUE UMA LOJA. UMA EXPERIÊNCIA COMPARTILHÁVEL.

Uma jornada imersiva pelo ecossistema Magalu:

magalu

ÉPOCA

**estante
virtual**

KaBuM!
www.kabum.com.br

netshoes

A galeria irá potencializar a **Multicanalidade do Ecossistema Magalu:**

Com tecnologia, integramos todos os canais para fortalecer as marcas, aumentar as vendas e garantir que o cliente tenha a melhor experiência, seja online ou offline. É por isso que estamos levando nossas marcas digitais para as lojas físicas.



Ecosystem Magalu



serviços financeiros

CONSÓRCIO
Magalu

hub
fintech

VIP
COMMERCE

maqs

MagaluCLOUD

Magalu
pagamentos

stoa com
school

LuizaCRED

SmartHint HUB SALES

Magalu
bank

grand
chef **bit55**

logística **Magalu**
Entregas

Canaltech

SODE
DESIGN STUDIO

netshoes

KaBum!>>

logbee

ÉPOCA
COSMÉTICOS • PERFUMARIA

aiqfome

STEAL
THE
LOOK

GFL

ZATTINI

Magalu

estante
virtual

**LOVE
HEAT**

Sinclog

conteúdo



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 2Q25

August 8, 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.



2Q25 reinforces Magalu's discipline and efficiency: EBITDA remains at high levels with strong operating cash generation

EBITDA Margin

8.0%

R\$ 727 million in 2Q25

3.5% Same-Store-Sales

5% online growth in tickets above R\$1,000

Net income of R\$102 million at Luizacred

Operational Cash Flow Generation

R\$ 597 Mi

R\$ 2.6 billion LTM

R\$150 million reduction in inventory

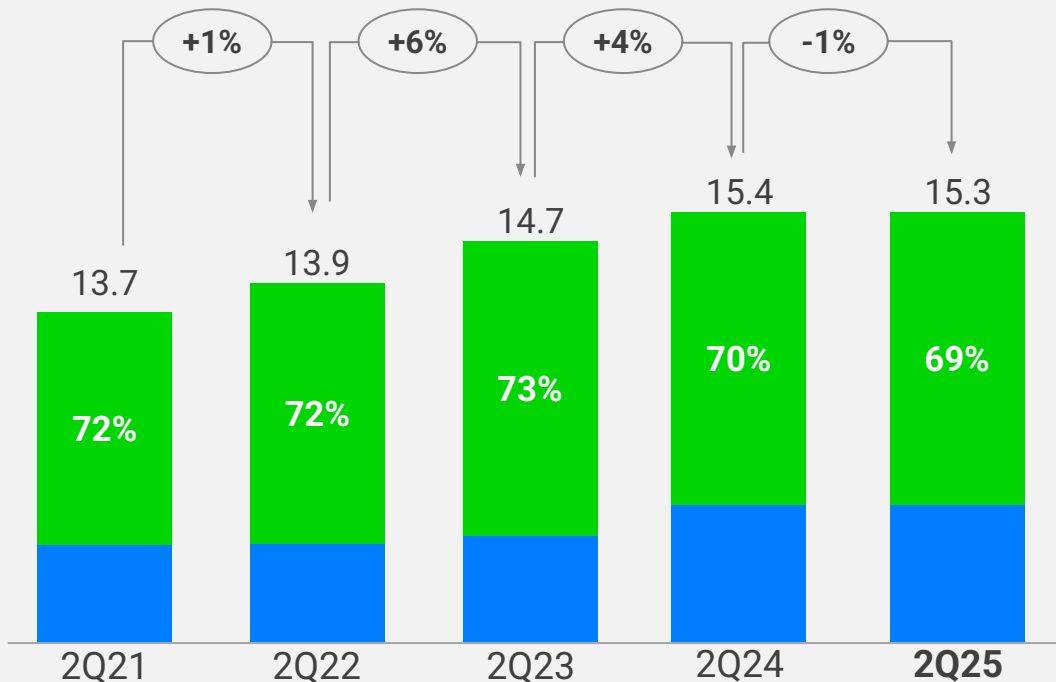
Tax monetization

Total Sales were on **R\$15.3 billion** on 2Q25

Evolution of total sales

[Billion R\$; %]

Online Lojas



R\$4.7 billion

Physical Store Sales on 2Q25

(SSS of 3.5% vs 2Q24)

(+5.2% excluding Rio Grande do Sul)

R\$6.5 billion

1P Sales on 2Q25

(+0.8% vs 2Q24)

R\$4.1 billion

3P Sales on 2Q25

**5% e-commerce growth in
products with a ticket above
R\$1,000**

The essential role of **Kabum**, **Netshoes**, and **Época** in diversifying and increasing the profitability of our ecosystem



KaBuM!>>

R\$ 12 Mi Net Profit
(2Q25)

+2% growth in GMV

**+134% growth in
videogames sales**

+6% in website visits
+12% in average ticket



netshoes

R\$ 24 Mi Net Profit
(2Q25)

+4% growth in GMV

**R\$20 Mi reduction in
inventory in 2Q25**

+2% growth in apparel



ÉPOCA
COSMÉTICOS • PERFUMARIA

R\$ 7 Mi Net Profit
(2Q25)

+2% growth in GMV

18% growth in Perfumes

**17% improvement in logistics
efficiency with a reduction in
delivery time**



Magalu Ecosystem: the engine for diversifying our sources of revenue, building a more resilient and less cyclical business

Ecosystem consolidation



Magalog: one of Brazil's largest logistics operators, reinforcing its importance to the Magalu ecosystem and to external clients



Leadership and Velocity

Magalog reached the milestone of **90 external clients** and gained relevance in the fashion, sports, pets, and electronics segments

Fast and Affordable Delivery

Increasing the density of Magalog reduces shipping costs and delivery times for the entire ecosystem

Award

Achieved the **RA1000 Seal** and **received awards**, reinforcing the excellence of its services

Omnichannel Fulfillment



27% of 3P Order
(vs 21% in 2024)

95% Service Level

+32% Number of Sellers (vs 2024)

10 DCs

2x
Increase in sales conversion when using Fulfillment

MagaluPay: solid performance drives Magalu's financial ecosystem



We are making progress in building our new financial institution, **MagaluPay SCFI**, which will soon allow us to develop a broader and more efficient portfolio of products and services for customers and sellers, including the expansion of the **Carnê Digital** (Buy Now Pay Later).



LuizaCRED

Credit Cards

Net Income:
R\$102 million
2Q25



magalu pay IF

DCC (Buy Now,
Pay Later),
Loans and
Investments



magalu pay IP

Digital
Account,
Acquiring and
Insurance



**CONSORCIO
magalu**

Consortium

Net Income:
R\$13.8 million
2Q25

Magalu Ads moves forward with increased monetization of the Magalu Ecosystem's audience



MagaluADS

Revenue acceleration

Magalu Ads revenue growth of **66% compared to 2Q24**



Expansion of the average ticket

The average ticket price increased among **brands (+175%)** and **sellers (+35%)** versus 2Q24



Platform innovations

New formats and tools: videos, new spaces and advanced metrics



MagaluCloud: the first brazilian cloud with global scale



"Here at Kognita, we achieved a 40% reduction in storage costs and an 80% reduction in processing costs. We also now have predictable costs since we are no longer directly dependent on foreign exchange rates, and we have a very close and productive relationship with the Magalu Cloud team."

Leandro Silva - CTO



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



More than 1,000 customers using MagaluCloud



5 enabled zones in 2 regions



+20% monthly revenue growth with external clients

Financial Highlights



Financial Highlights of 2Q25

R\$15.3 Billion in Total Sales

R\$727 Million Adjusted EBITDA
(8.0% of margin)

3.5% Growth in Same-Stores Sales
(5.2% excluding the RS effect in 2Q24)

R\$597 Operational Cash Flow Generation
(R\$2.6 bi LTM)

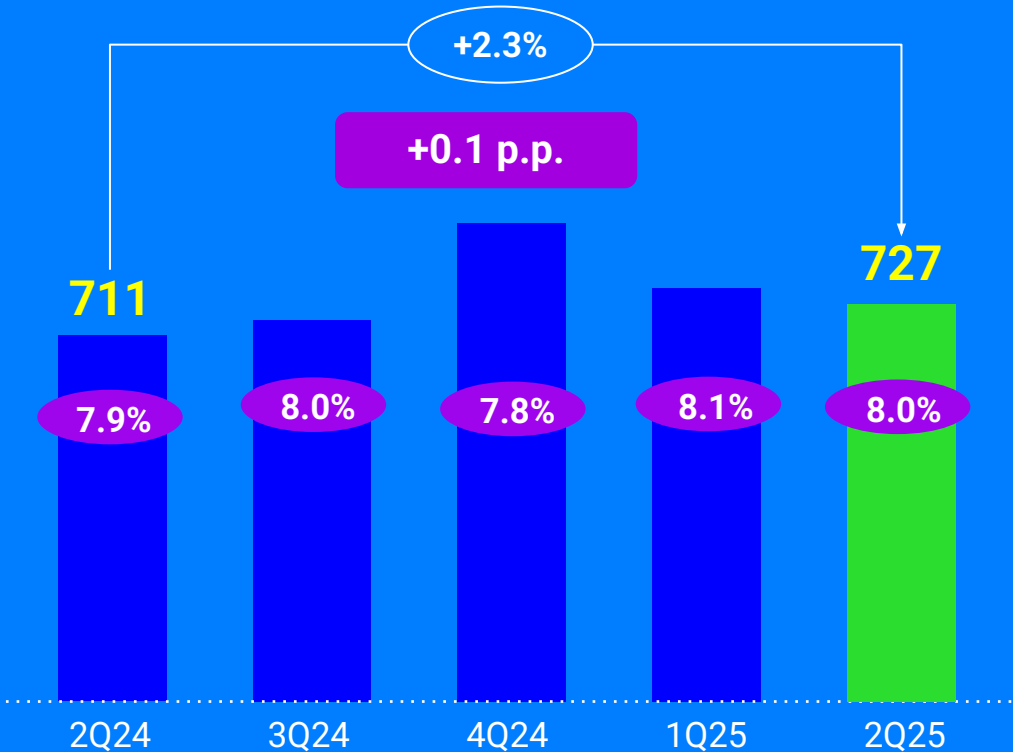
30.5% Gross Margin
(vs 30.9% of margin on 2Q24)

R\$8.0 Billion Total Cash Position
(R\$1.8 bi Adjusted Net Cash)

In 2Q25, Adjusted EBITDA reached R\$727 million, with a 8.0% margin

Adjusted EBITDA

[% of Net Revenue; Billion R\$]



Key Levers



Market share and profitability gain in physical stores



Profitability increase at Luizacred



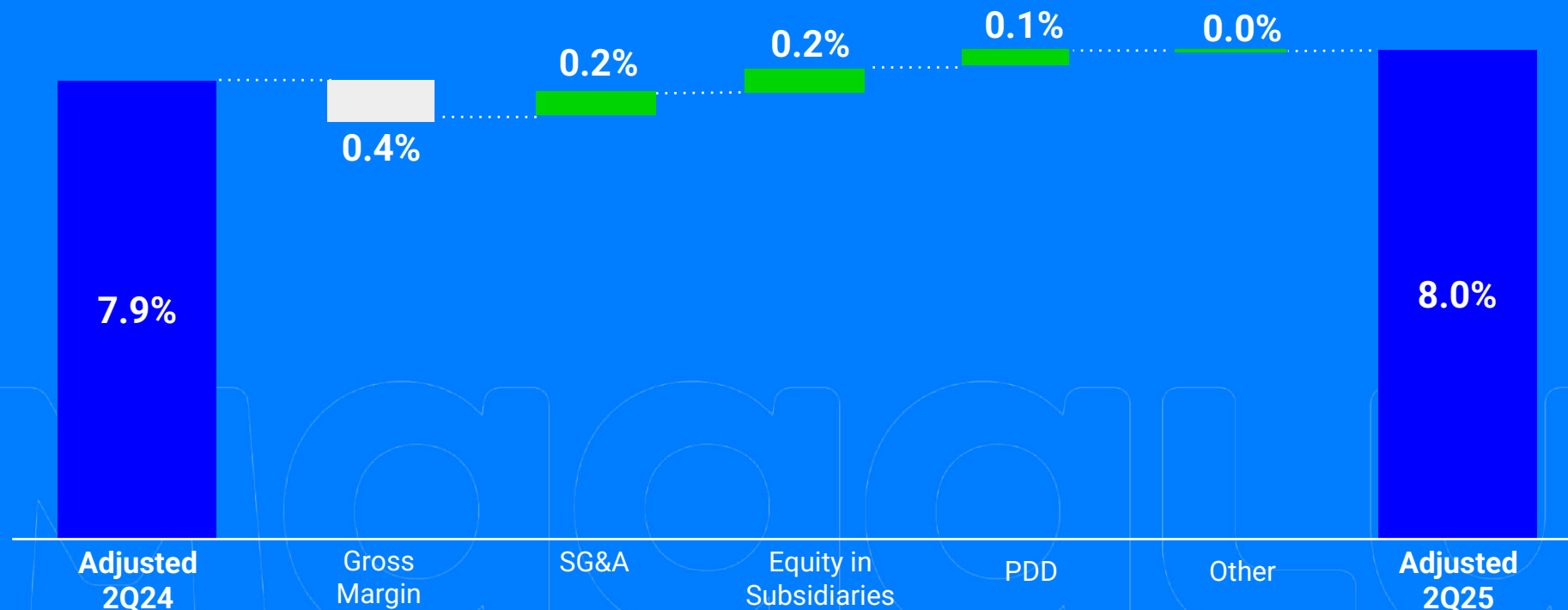
Fulfillment expansion



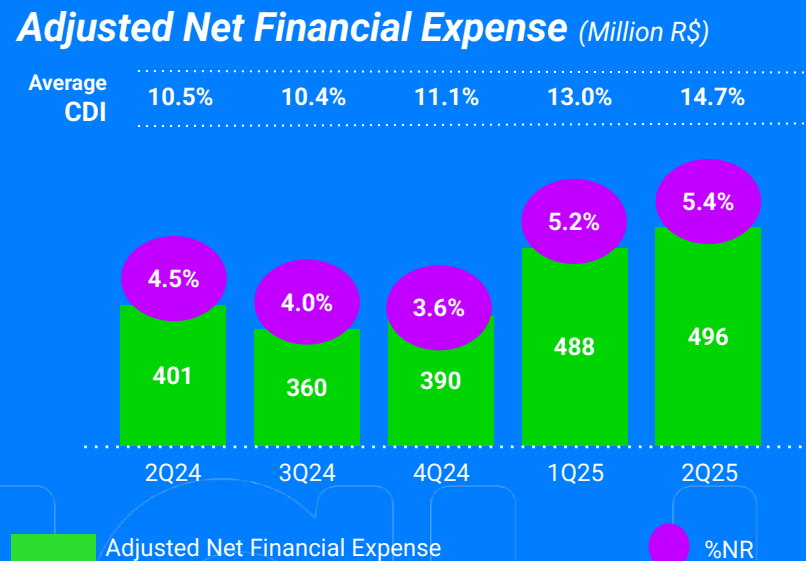
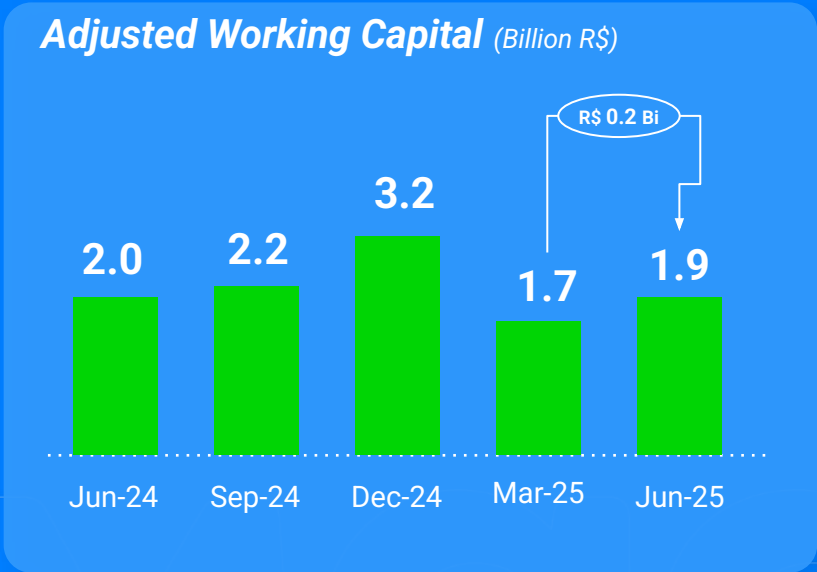
Operational efficiency

Adjusted EBITDA Margin

This improvement is a result of the growth of physical stores, strict expense control, and the strong performance of Luizacred



In working capital, the highlights were a decrease in inventory and the monetization of taxes. **Financial expenses** were impacted by the rise in interest rates



Working Capital

Inventory reduced by **R\$150 million**

Reduction in the balance of recoverable taxes by **R\$588 million** in the last twelve months

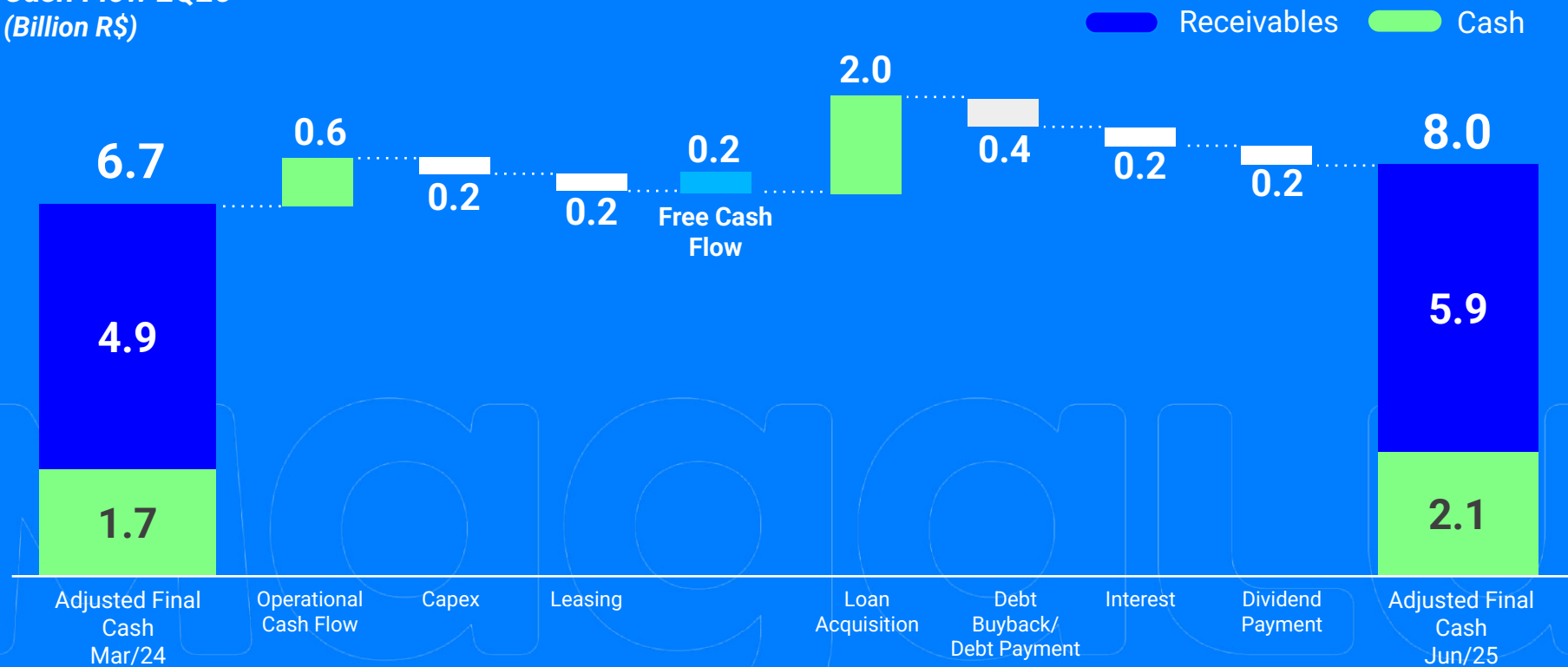
Financial Expenses

Impact of the interest rate hike, which went from 10% in 2Q24 to 15% in 2Q25

Total cash position of R\$8.0 billion in Jun/25

Operational cash flow reached R\$597 million in the quarter

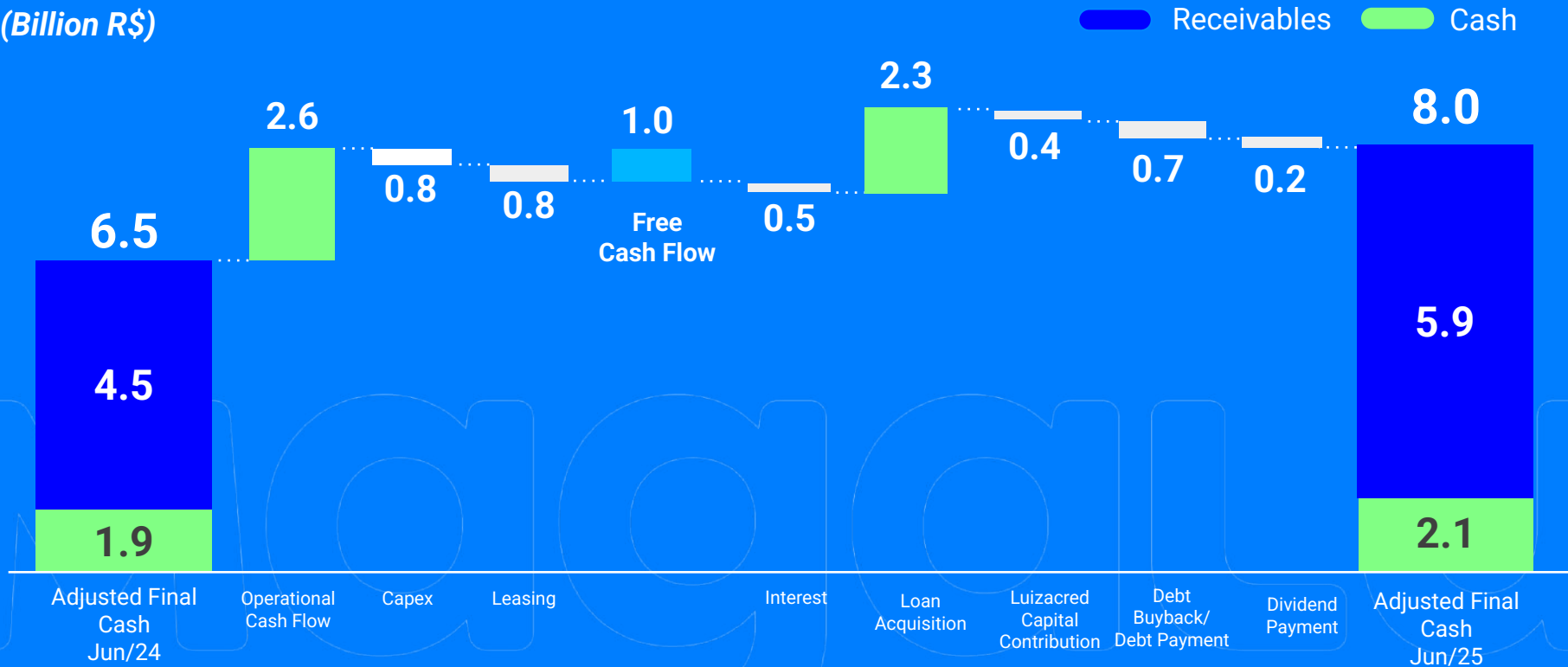
Cash Flow 2Q25
(Billion R\$)



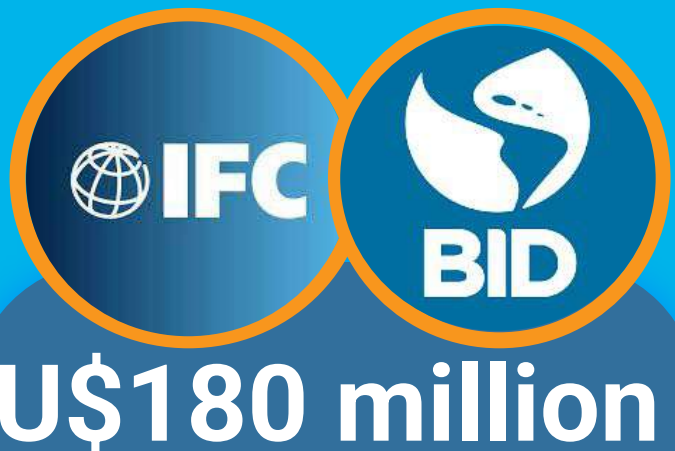
Total cash position of R\$8.0 billion in Jun/25

Operational cash flow generation of R\$2.6 billion on the last 12 months

Cash Flow LTM
(Billion R\$)



US\$180 million loan agreement with IFC and IDB Invest



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



US\$50 million loan agreement with IDB Invest



Complementary to the US\$130 million loan from IFC, totaling US\$180 million



Funds will be used for investments in technology

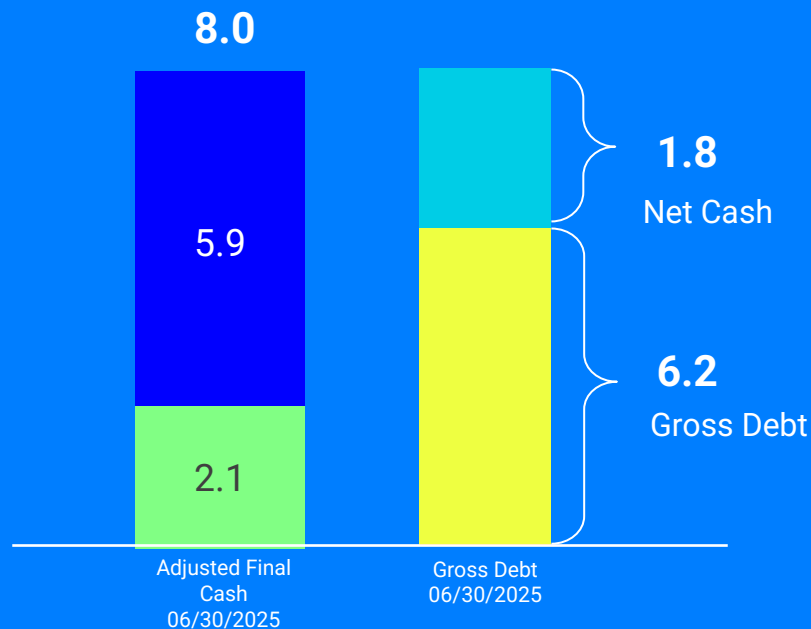


Increased liquidity and capital structure optimization

We ended 2Q25 with a **net cash position of R\$1.8 billion** and completed significant fundraising efforts that further strengthen our capital structure

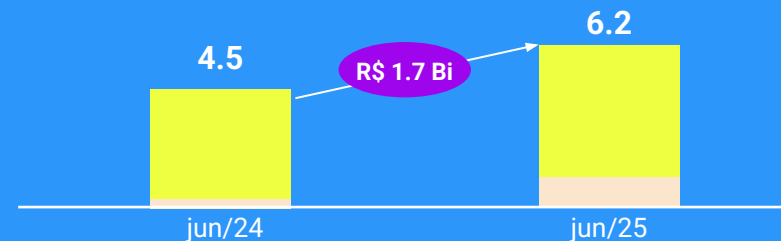
Cash and Debt

(Billion R\$)



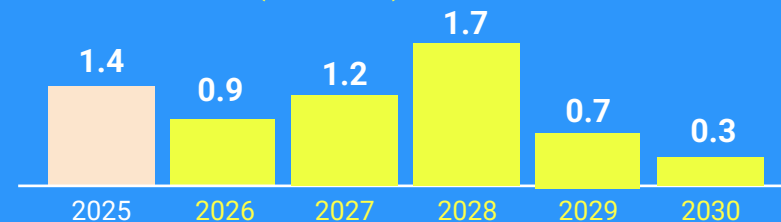
■ Receivables ■ Cash ■ Short-Term ■ Long-Term

Debt (Billion R\$)



- Apr/25: 13th Issue of Debentures in the amount of R\$1.0 billion
- Apr/25: Agreement in the amount of US\$130 million
- May/25: Agreement in the amount of US\$50 million

Debt Schedule (Billion R\$)



→ Debt Extension

Luizacred

Low delinquency rates and significant improvement in profitability, with annualized ROE reaching 19.5% in 2Q25

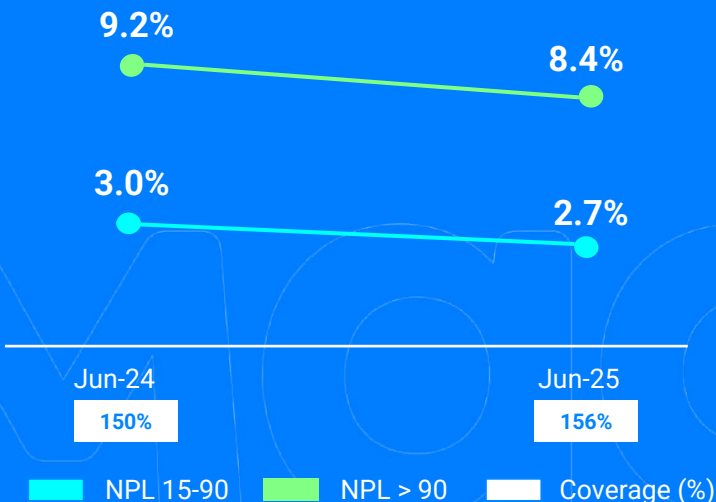
R\$ 19.9 Bi

Credit Portfolio
[2Q25]

6.0 Mi

Credit Cards
[2Q25]

Percent of the Portfolio Overdue (%)



Net Profit [Million R\$]



■ IFRS Net Income

G A L E R I A

NOVO PONTO DE ENCONTRO DA CULTURA, DA TECNOLOGIA E DA EXPERIÊNCIA.



MORE THAN A STORE. A SHAREABLE EXPERIENCE.

An immersive journey through the Magalu ecosystem:

magalu

ePOCA

**estante
virtual**

KaBuM!
www.kabum.com.br

netshoes

The gallery will enhance
the **multi-channel nature of
the Magalu Ecosystem:**

With technology, we integrate all channels to strengthen our brands, increase sales, and ensure the customer has the best experience, whether online or offline. This is why we are bringing our digital brands to physical stores.



Magalu ecosystem



serviços financeiros

CONSÓRCIO
Magalu

hub
fintech

VIP
COMMERCE

maqs

MagaluCLOUD

Magalu
pagamentos

stoa com
school

LuizaCREd

SmartHint HUB SALES

Magalu
bank

grand
chef **bit55**

logística

Magalu
Entregas

Canaltech

conteúdo

SODE
DESIGN STUDIO

netshoes

KaBum!>>

STEAL
THE
LOOK

logbee

ÉPOCA
COSMÉTICOS • PERFUMARIA

aiqfome

ZATTINI

Magalu

estante
virtual

**LOVE
HEAT**

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.