

Teleconferência de Resultados 3T25

07 de Novembro, 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.



Força do Ecossistema: EBITDA em patamares elevados e forte geração de caixa comprovam a disciplina operacional e financeira do Magalu no 3T25

Margem EBITDA Ajustada

7,9%

R\$ 711 milhões no 3T25

Crescimento de 5,2% nas mesmas lojas físicas

Evolução da margem de contribuição dos canais de vendas

Lucro Líquido Ajustado

R\$ 21 Mi

R\$ 173 milhões LTM

Disciplina na gestão de despesas

Expansão das verticais de serviços

Geração de Caixa Operacional

R\$ 535 Mi

R\$ 2,5 bilhões LTM

Caixa Total de R\$7,6 bilhões

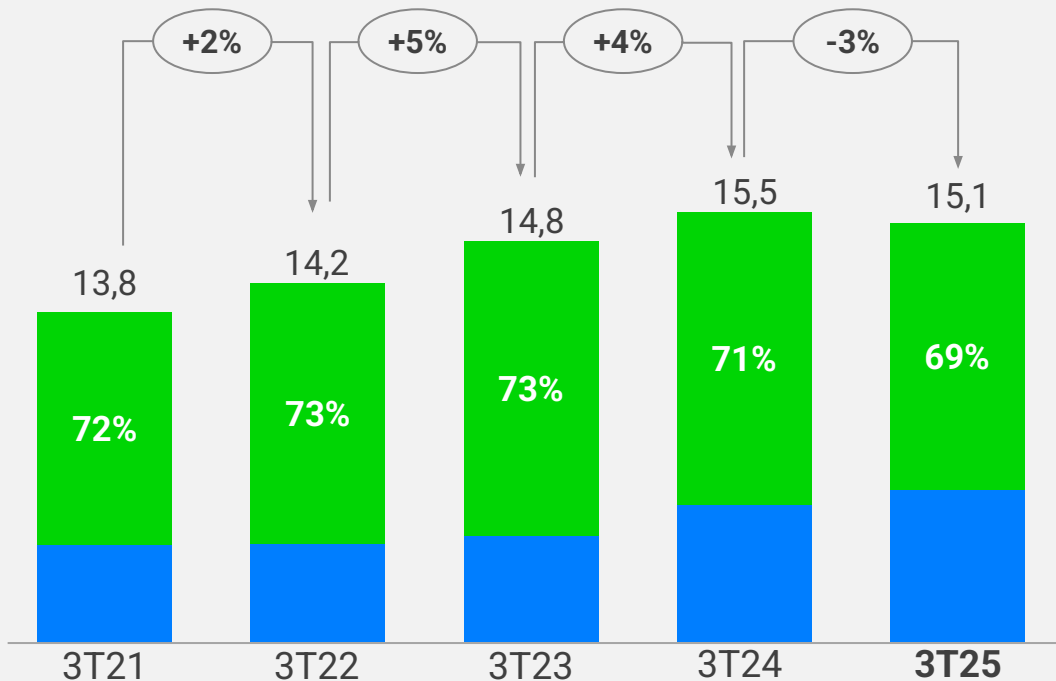
Caixa Líquido de R\$1,6 bilhão

As **Vendas Totais** foram de **R\$15,1 bilhões** no 3T25

Evolução das vendas totais

[Bilhões R\$; %]

Online Lojas



R\$4,7 bilhões

Vendas Lojas Físicas no 3T25

(SSS de 5,2% vs 3T24)

R\$6,4 bilhões

Vendas 1P no 3T25

R\$3,9 bilhões

Vendas 3P no 3T25

Encerramento do ciclo estratégico: Novas fontes de resultados e menor exposição às ciclicidades macroeconômicas. Garantir a rentabilidade independente da taxa de juros.

2016-2020: Digitalização Magalu

1- Inclusão Digital



2- Multi Canalidade



3- Digitalização das Lojas



4- Plataforma Digital de Vendas



5- Cultura Digital



2021-2025: Consolidação do Ecossistema

1- Crescimento do Marketplace



2- Novas Categorias



3- Fintech Magalu



4 - Entrega Mais Rápida



5- Magalu as a Service



Todas as subsidiárias contribuíram para a diversificação e a rentabilidade do nosso Ecossistema



KaBuM!>>

**R\$ 11 Mi Lucro Líquido
(3T25)**

**Crescimento de 14%
no marketplace**

**Ganho de share de 6 p.p. vs
3T24 nas categorias de
hardware e games**



netshoes

**R\$ 24 Mi Lucro Líquido
(3T25)**

**Crescimento de 12% nas
vendas da Netshoes**

**Redução de 10 dias no
giro dos estoques vs 3T24**



ÉPOCA
COSMÉTICOS • PERFUMARIA

**R\$ 3 Mi Lucro Líquido
(3T25)**

**O marketplace já representa
~10% das vendas**

**Aumento de 19% no ticket
médio, com forte diluição nas
despesas logísticas**

Magalupay: Estrutura regulatória completa para escalar serviços financeiros no Ecossistema Magalu



LuizaCRED

+R\$20 bi na
carteira de
cartões crédito

Lucro Líquido:
R\$68 milhões
3T25

CONSÓRCIO
magalu

+R\$ 10 bi em
ativos sob gestão

Lucro Líquido:
R\$16 milhões
3T25

magalu
pay IP

Conta Digital,
Adquirência e
Seguros

magalu
pay IF

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

magalupay

Magalog: expansão estratégica da base de clientes externos



Liderança e Expansão

No 3T25, o Magalog realizou mais de 5,5 Mi entregas para as empresas fora do ecossistema, totalizando 14 Mi de pedidos entregues em 2025.

Novos Clientes no Trimestre



AREZZO
& CO

INSIDER

C&A

L'OCITANE
IN COSMETICS

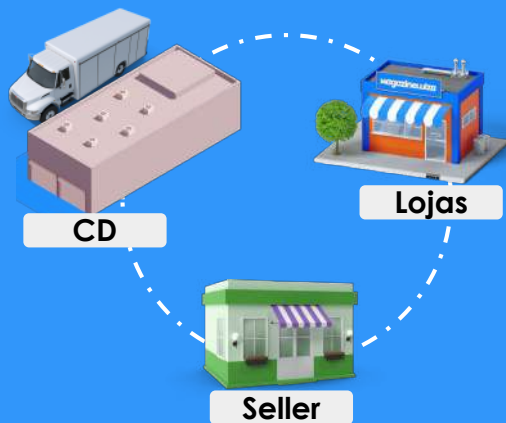
Reconhecimento

Vencedor do prêmio de maior relevância para o segmento logístico, o *nstech Logistics Advantage* 2025 na categoria nível de serviço.



Fulfillment Multicanal : conectando o Marketplace aos nossos CDS e lojas.

Integração do fulfillment
com Marketplace otimiza
os serviços da Magalog



Índice de Conversão

Taxa média de Conversão

2x
maior

Entregas mais rápidas

Tempo médio de entrega

40%
menor

Custos menores

Valor médio de entrega

20%
menor



28% dos Pedidos 3P
(vs 24% no 3T24)



+26% número de Sellers
(vs 3T24)



Nível de Serviço 95%



10 CDs

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

MAGALU ADS



In-store

Em todas as lojas



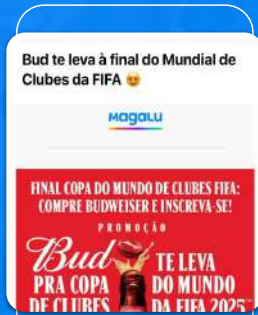
Display

Mídia de alta visibilidade



Lu

Comprando e se cadastrando



CRM

Estratégia direcionada



Inovações em Formato:
Crescimento dos anúncios em vídeo e o lançamento do "Marcas Patrocinadas"



Crescimento da receita em 69% no 3T25



Diferencial Multicanal: 20 mil TVs de exposição nas lojas estão disponíveis para anúncios



Forte crescimento da base de anunciantes: +113% (Grandes Marcas) e +44% (Sellers)

Magalu Cloud: A primeira cloud brasileira com escala global



WORKLOADS

50% dos workloads do Magalu já migrados para a cloud própria.



CLIENTES

1.077 clientes já estão utilizando a Magalu Cloud.



CERTIFICAÇÃO

Certificação ISO/IEC 27001:2022 (Sistema de Gestão de Segurança da Informação – SGSI), reforçando o compromisso com os mais altos padrões de segurança da informação.



O futuro do varejo digital chegou — WhatsApp da Lu, a primeira experiência completa de AI Commerce do mundo

Plataforma de AI Commerce

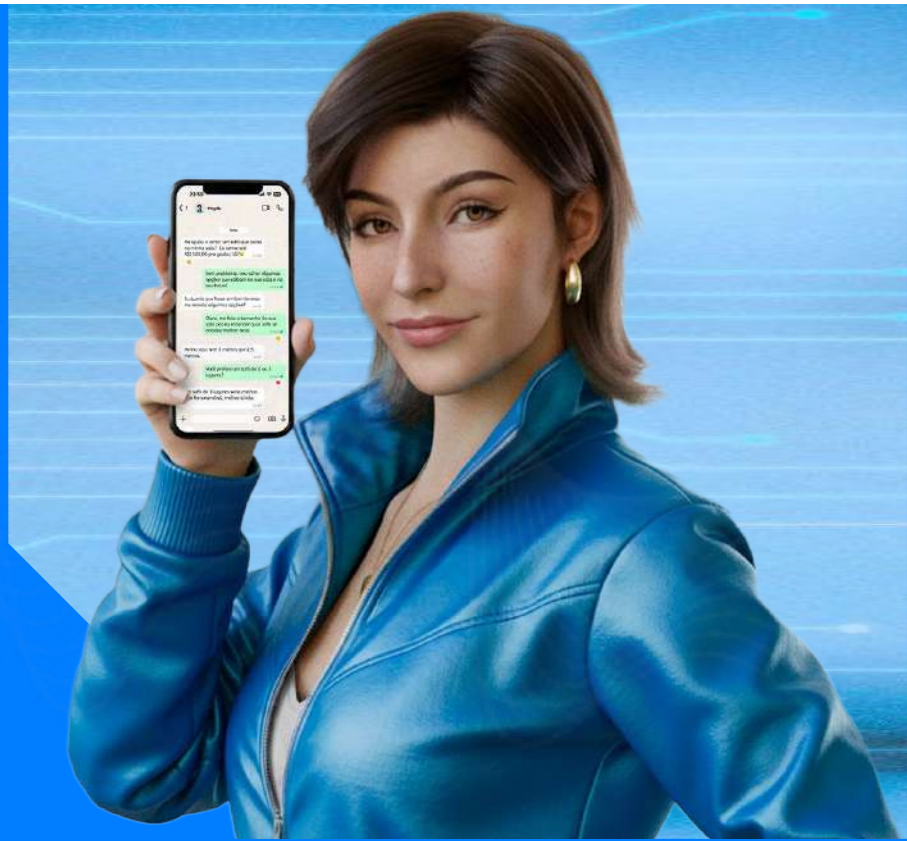
A Lu, maior influenciadora digital do mundo, guia o cliente de forma autônoma em toda a jornada de compra

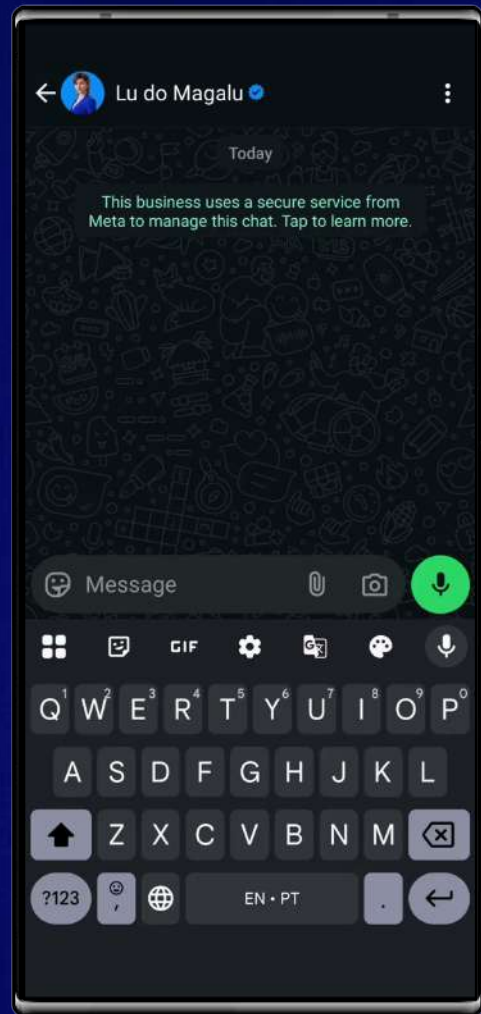
Interação Natural e Multimodal

A Lu compreende as necessidades do cliente via texto, voz ou imagens para oferecer as melhores opções de produtos

Experiência 100% no WhatsApp

Toda a jornada, incluindo a escolha do produto, o pagamento (PIX ou cartão) e o acompanhamento da entrega, é concluída integralmente dentro do aplicativo





WhatsApp da Lu



CONVERSÃO DE
VENDAS

+3x
maior vs
app

EXCELENTE
NPS

90

MEIO DE
PAGAMENTO

68%
PIX

32%
Cartão

MIX DE
CANAIS

54%
3P

46%
1P



DIVERSIFICAÇÃO DAS
CATEGORIAS



Obs: dados extraídos na semana de lançamento do canal de venda

Destaques Financeiros



Destques Financeiros do 3T25

R\$15,1 Bilhões em Vendas
Totais

R\$711 Milhões EBITDA Ajustado
(7,9% de margem)

5,2% Crescimento nas mesmas lojas físicas

R\$21 Milhões Lucro Líquido Ajustado
(Lucro Líquido Contábil: R\$85 milhões)

R\$11,3 Bilhões em Receita Bruta
(Crescimento de 1,4% vs 3T24)

R\$535 Milhões Geração de Caixa Operacional
(R\$2,5 bi nos últimos doze meses)

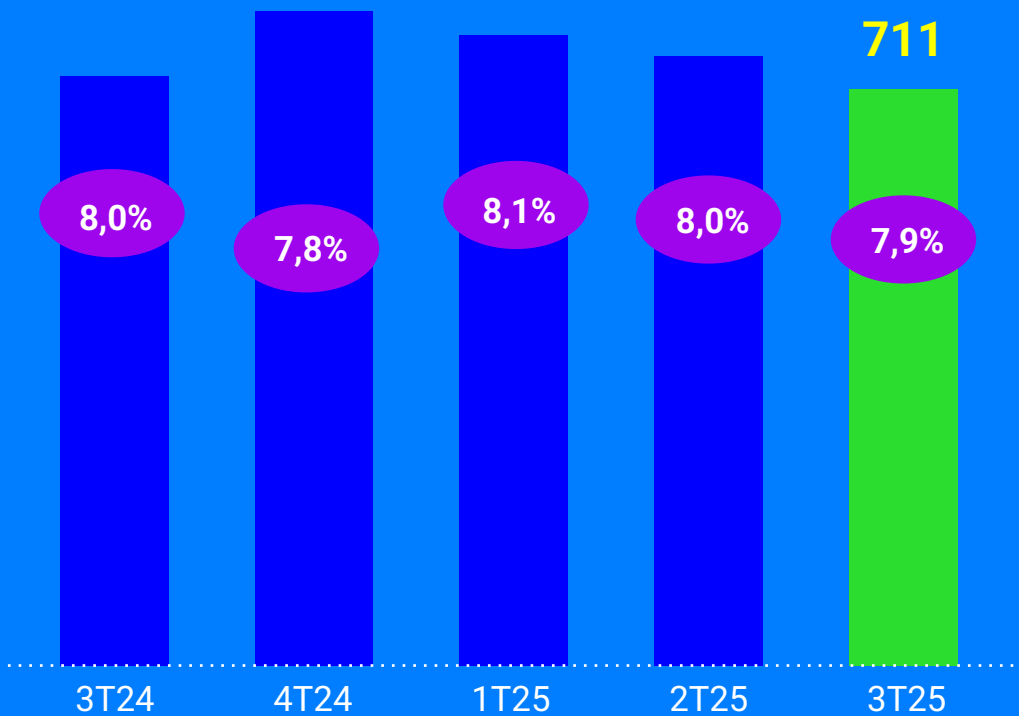
31,5% Margem Bruta
(31,5% no 3T24)

R\$7,6 Bilhões Caixa Total
(R\$1,6 bi Caixa Líquido Ajustado)

No 3T25, o EBITDA ajustado atingiu R\$711 milhões, com 7,9% de margem

EBITDA ajustado

[% da Receita Líquida; Bilhões R\$]



Principais Alavancas



Ganho de market share e rentabilidade nas lojas físicas



Aumento na margem bruta de mercadorias



Aumento de rentabilidade na Luizacred



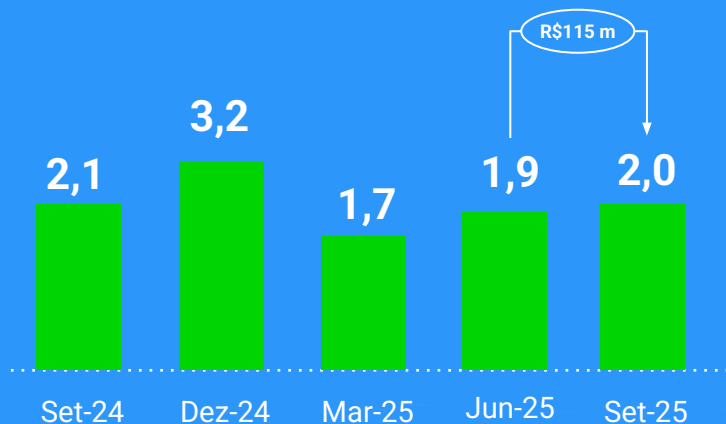
Expansão do fulfillment



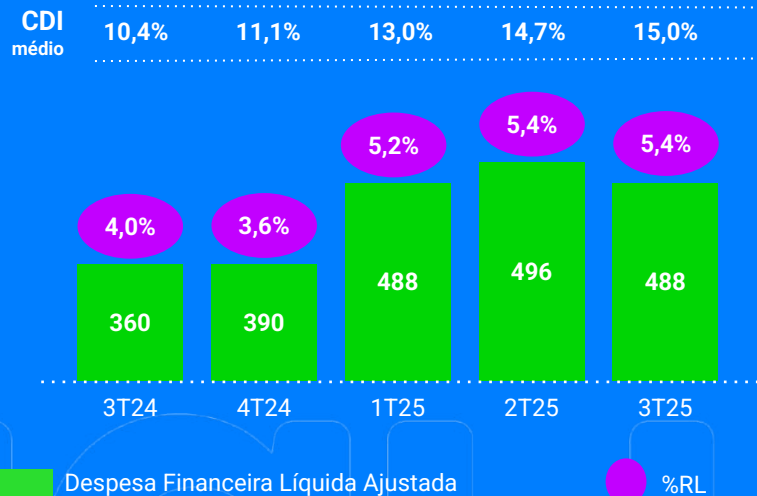
Eficiência operacional e controle de despesas

Variação positiva no capital de giro contribuindo para a geração de caixa no trimestre. Despesas financeiras impactadas pelo aumento nos juros

Capital de Giro Ajustado (Bilhões R\$)



Despesa Financeira Líquida Ajustada (Milhões R\$)



Capital de Giro

Variação de R\$115 milhões, contribuindo para a geração de caixa

Despesas financeiras

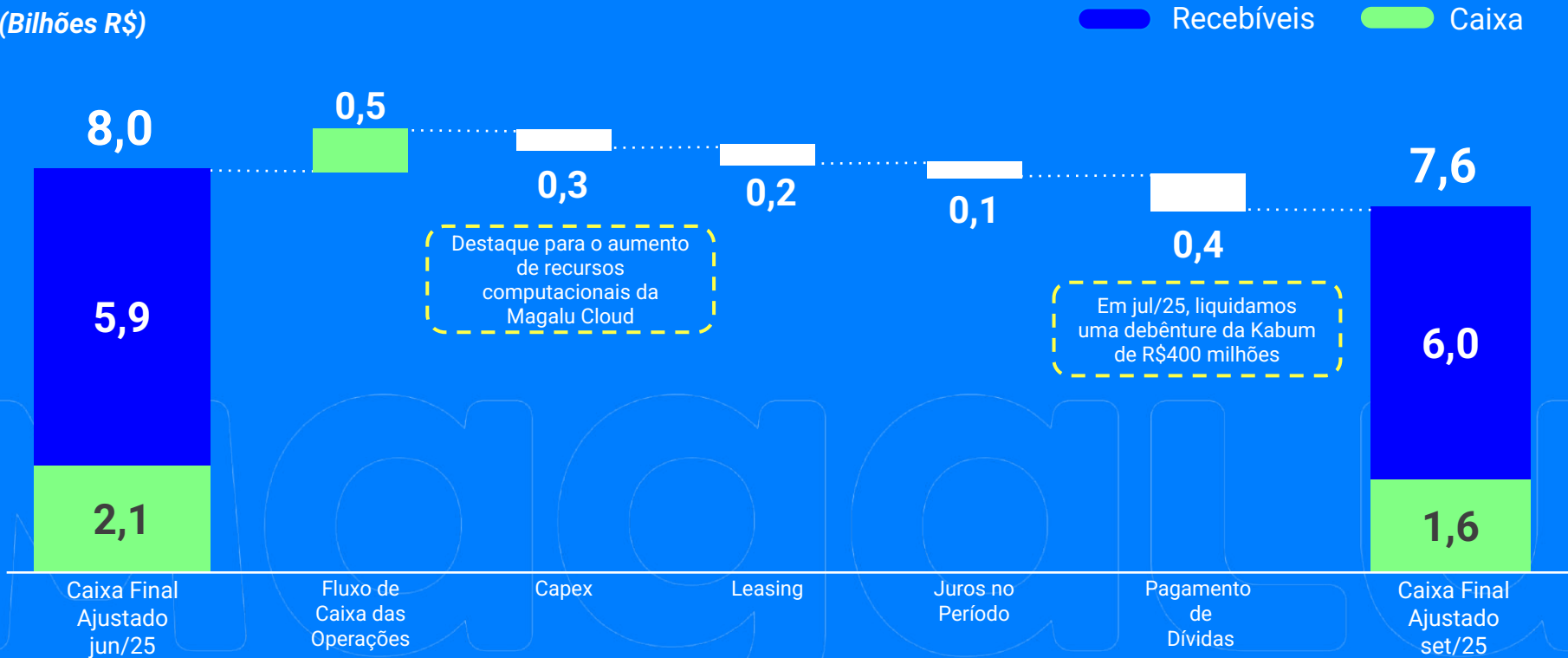
Aumento do CDI de 10,4% no 3T24 para 15,0% no 3T25

Aumento da participação do PIX e do CDC nas vendas, reduzindo as despesas com antecipação de recebíveis

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

Geração de Caixa Operacional de R\$535 milhões no trimestre

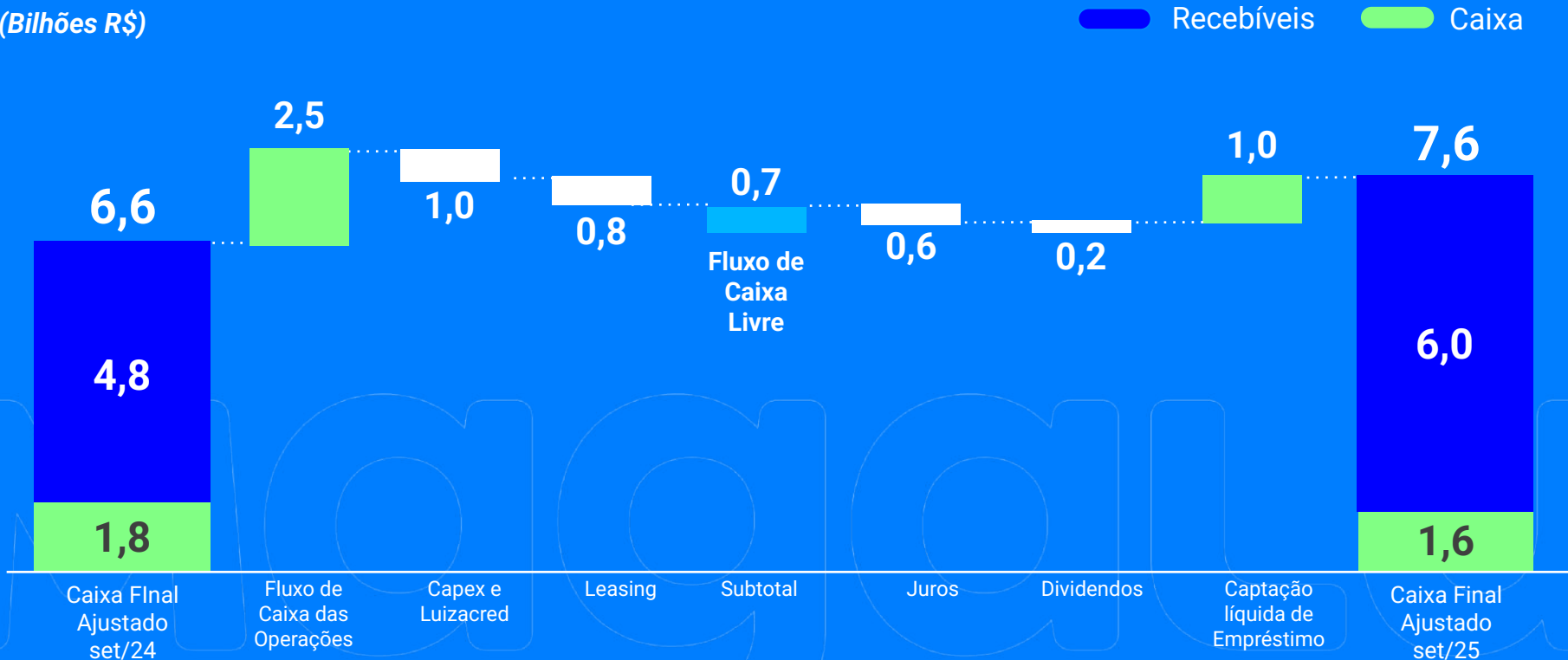
Fluxo de Caixa 3T25
(Bilhões R\$)



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

Geração de Caixa Operacional de R\$2,5 bilhões nos últimos doze meses

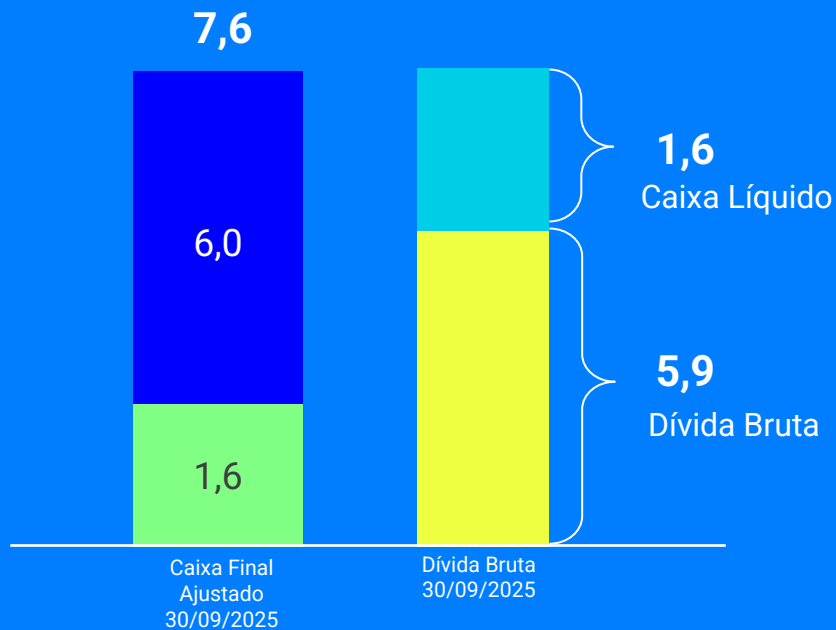
Fluxo de Caixa dos últimos doze meses
(Bilhões R\$)



Encerramos o 3T25 com uma **posição de caixa total de R\$7,6 bilhões** e um **caixa líquido ajustado de R\$1,6 bilhão**, mantendo uma estrutura de capital robusta

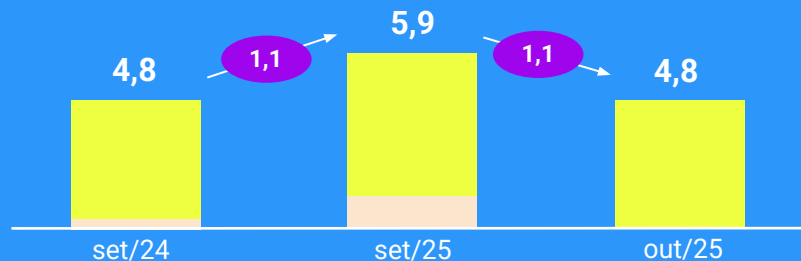
Caixa e Endividamento

(Bilhões R\$)



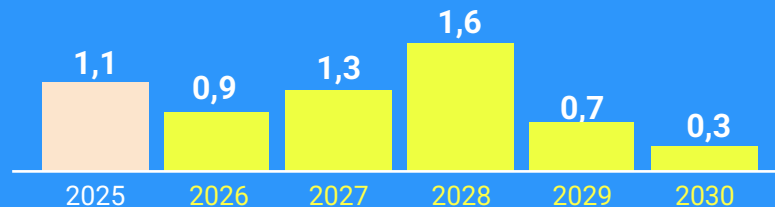
Recebíveis Caixa Curto Prazo Longo Prazo

Endividamento (Bilhões R\$)



- Jul/25: Liquidação de Debênture no valor de R\$400 milhões
- Out/25: Amortização de Debênture no valor de R\$1 bilhão

Cronograma da dívida (Bilhões R\$)



Luizacred

Taxas de inadimplência em patamares historicamente baixos e evolução na rentabilidade

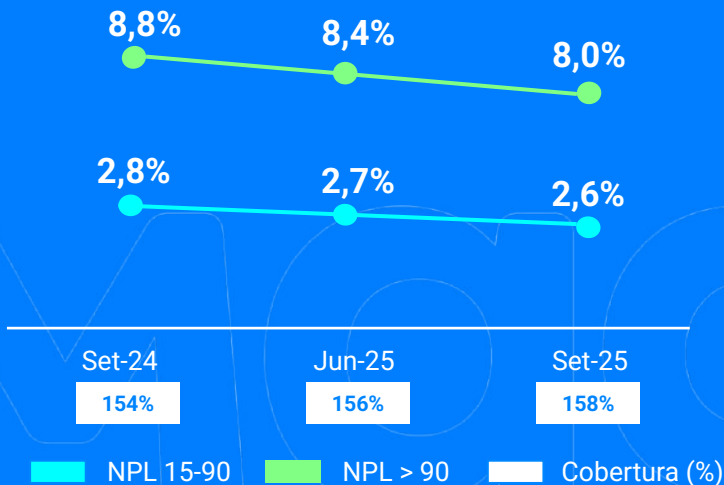
R\$ 19,6 B

Carteira de Crédito
[3T25]

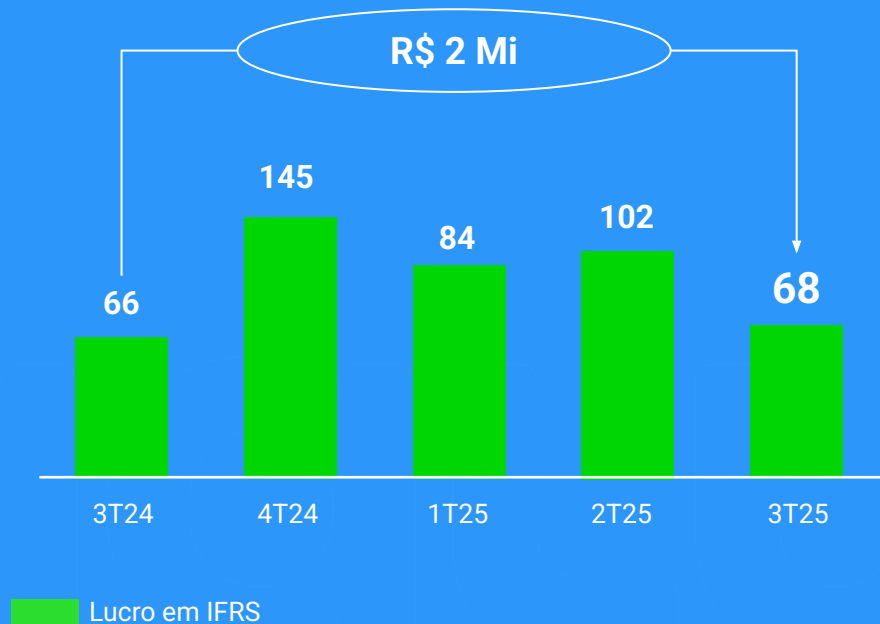
5,9 M

Cartões de Crédito
[3T25]

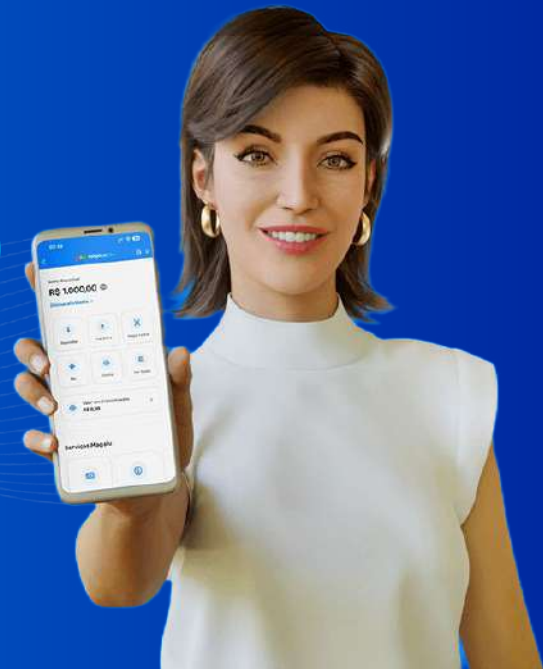
Abertura da Carteira (%)



Lucro Líquido [Milhões R\$]



Magalupay SCFI: avança rapidamente: o piloto está ativo em mais de 50 lojas. Em breve, a carteira de crédito será gerida pela nova financeira.



G A L E R I A

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



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 & LIFESTYLE

netshoes

KaBum!>>

logbee

ÉPOCA
COSMÉTICOS • PERFUMARIA

aiqfome

**STEAL
THE
LOOK**

GFL

ZATTINI

Magalu

estante
virtual

**LOVE
THE
LOOK**

Sinclog

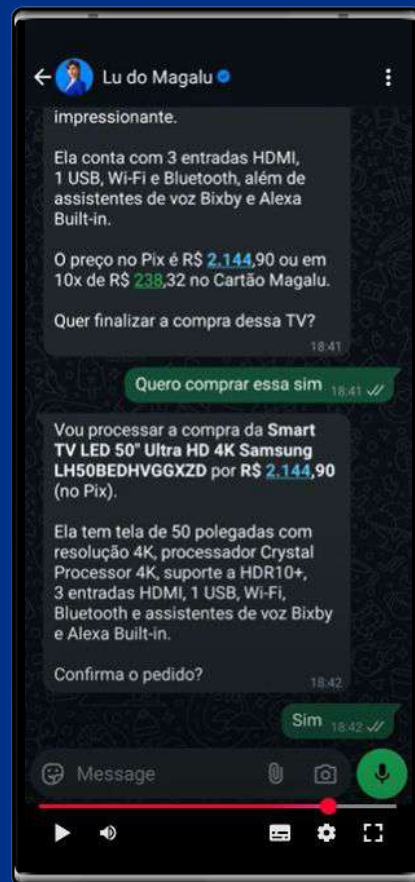
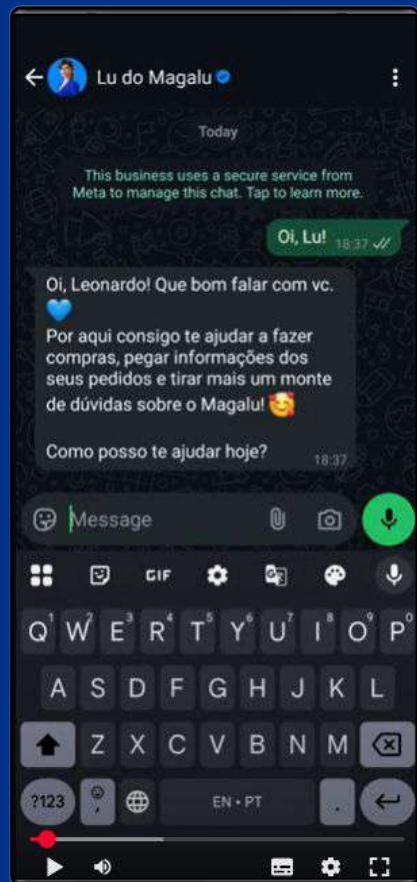
conteúdo



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 3Q25

November 7, 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.



Ecosystem Strength: EBITDA at high levels and cash generation demonstrate Magalu's operational and financial discipline in 3Q25

Adjusted EBITDA Margin

7.9%

R\$ 711 million in 3Q25

Growth of 5.2% in
same-store-sales

Contribution margin evolution by
sales channel

Adjusted Net Income

R\$ 21 Mi

R\$ 173 million LTM

Expense management discipline

Expansion of service verticals

Operating Cash Flow Generation

R\$ 535 Mi

R\$ 2.5 billion LTM

Total Cash R\$7.6 billion

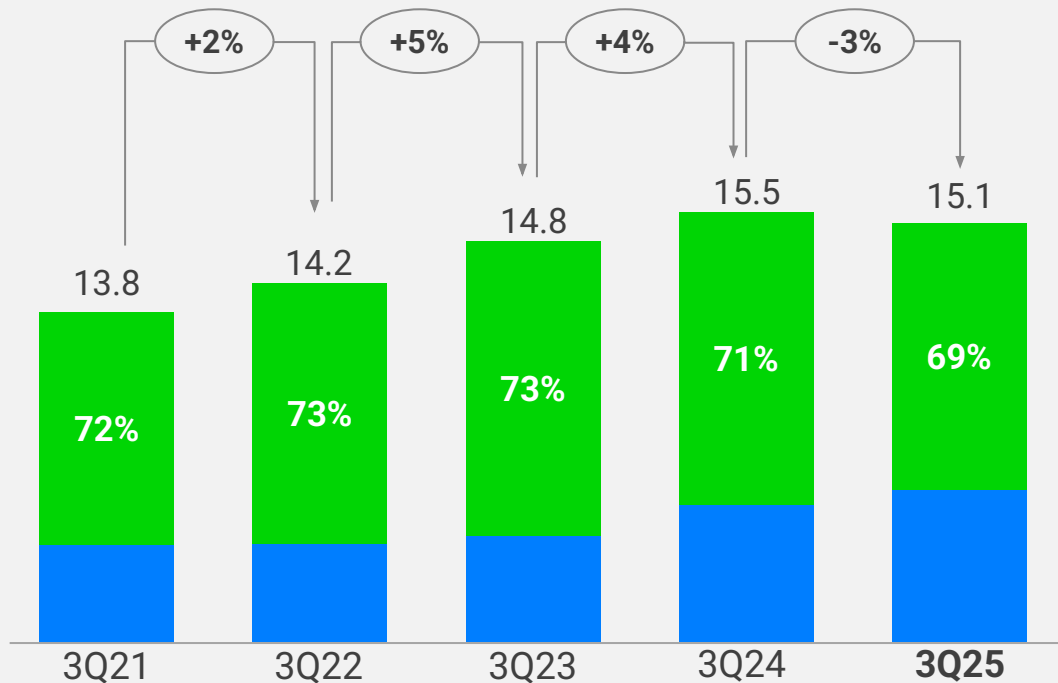
Net Cash R\$1.6 billion

Total sales were **R\$15.1 billion** in 3Q25

Evolution of total sales

[Billion R\$; %]

Online Physical Store



R\$4.7 billion

Physical Store Sales in 3Q25

(SSS of 5.2% vs 3Q24)

R\$6.4 billion

1P Sales in 3Q25

R\$3.9 billion

3P Sales on 3Q25

Strategic cycle closure: New sources of earnings streams and less exposure to macroeconomic cyclicality. Ensuring profitability regardless of interest rates.

2016-2020: Magalu Digitalization

1- Digital Inclusion



2- Multi Channel



3- Store Digitalization



4- Digital Sales Platform



5- Digital Culture



2021-2025: Ecosystem Consolidation

1- Marketplace Growth



2- New Categories



3- Magalu Fintech



4 - Faster Delivery



5- Magalu as a Service



All subsidiaries contributed to the diversification and profitability of our Ecosystem



KaBuM!>>

**R\$ 11 Mi Net Profit
(3Q25)**

**+14% growth
in marketplace**

**6 p.p. (YoY) market share
gain in hardware and
gaming categories**



netshoes

**R\$ 24 Mi Net Profit
(3Q25)**

**+12 growth in Netshoes
sales**

**10-day reduction in
inventory turnover vs.
3Q24**



ÉPOCA
COSMÉTICOS · PERFUMARIA

**R\$ 3 Mi Net Profit
(3Q25)**

**Marketplace already
represents ~10% of sales**

**19% increase in average
ticket, with strong dilution in
logistics expenses**

Magalupay: Complete regulatory structure to scale financial services within the Magalu Ecosystem



luizaCRED

+R\$20 billion
in the credit
card portfolio

Net Income:
R\$68 million
3Q25

CONSÓRCIO
magalu

+R\$ 10 bi
in
AUM

Net Income:
R\$16 million
3Q25

magalu
pay IP

Digital
Account,
Acquiring and
Insurance

magalu
pay IF

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

magalupay

Magalog: strategic expansion of the external client base



Leadership and Expansion

In 3Q25, Magalog made over 5.5 million deliveries for companies outside the ecosystem, totaling 14 million orders delivered in 2025

New Clients in the Quarter



AREZZO
& CO

INSIDER

C&A

L'OCITANE
IN COSMÉTICS

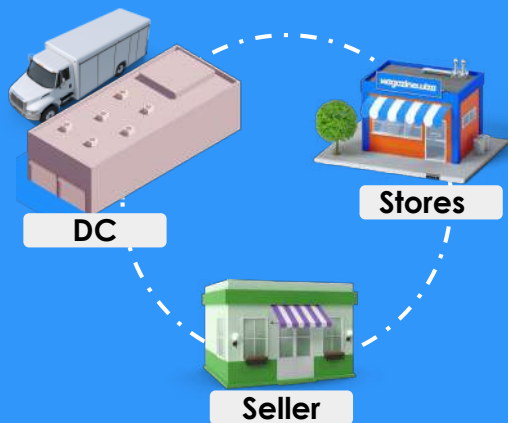
Award

Winner of the nstech Logistics Advantage 2025—the most relevant award for the logistics segment—in the Service Level category.



Omnichannel Fulfillment: connecting the Marketplace to our DCs and stores.

Fulfillment integration with the Marketplace optimizes Magalog's services.



Conversion Rate

Average conversion rate

2x
higher

Faster Deliveries

Average delivery time

40%
lower

Lower Costs

Average delivery cost

20%
lower



28% of 3P orders
(vs 24% in 3Q24)



+26% number of Sellers
(vs 3Q24)



Service Level 95%



10 DCs

Magalu Ads advances by monetizing the strong audience of the Magalu Ecosystem

MAGALU ADS



In-store

In all stores



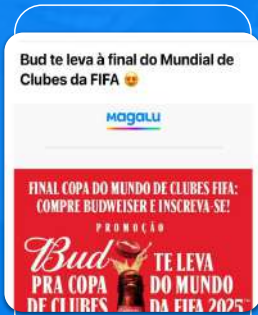
Display

High-visibility media



Lu

Shopping and signing up



CRM

Targeted strategy



Format Innovations: Growth in video ads and the launch of "Sponsored Brands"



Revenue growth of 69% in 3Q25



Multichannel Advantage: ~20,000 in-store display TVs available for advertising



Strong advertiser base growth: +113% (Major Brands) and +44% (Sellers)

Magalu Cloud: the first brazilian cloud with global scale



WORKLOADS

50% of Magalu's workloads have already migrated to its own Cloud.



CUSTOMERS

1,077 customers are already using Magalu Cloud.



CERTIFICATION

ISO/IEC 27001:2022 Certification (Information Security Management System – ISMS), reinforcing the commitment to the highest standards of information security.



The future of digital retail has arrived — we launched Lu's WhatsApp, the world's first full AI Commerce experience

AI Commerce Platform

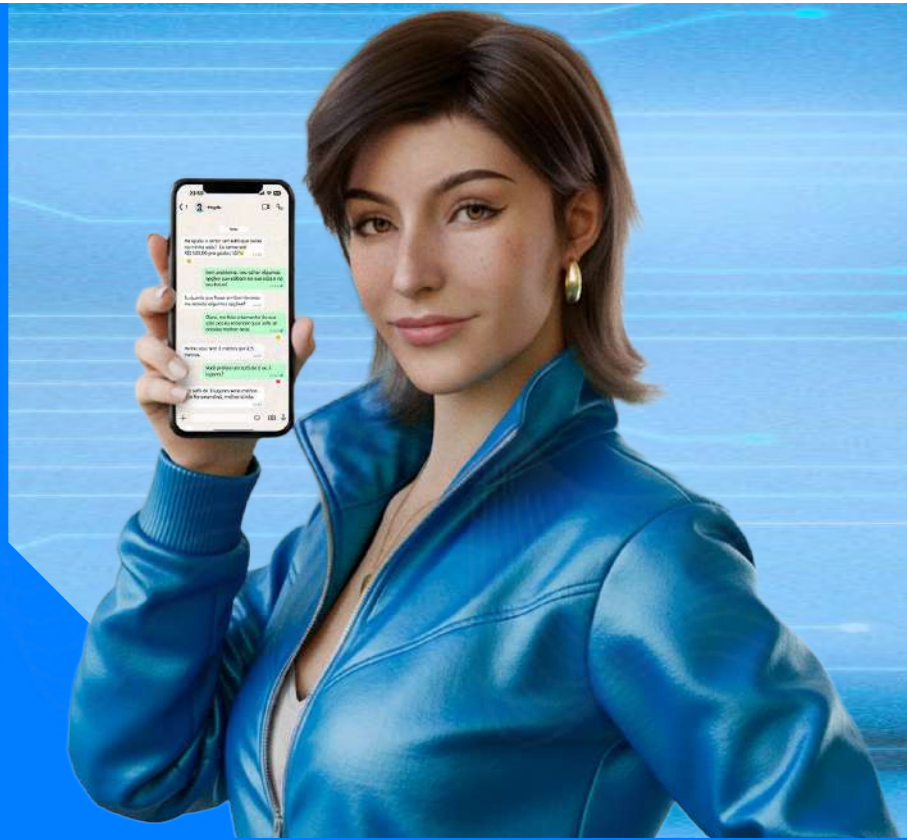
Lu, the world's largest virtual influencer, autonomously guides customers across the entire shopping journey

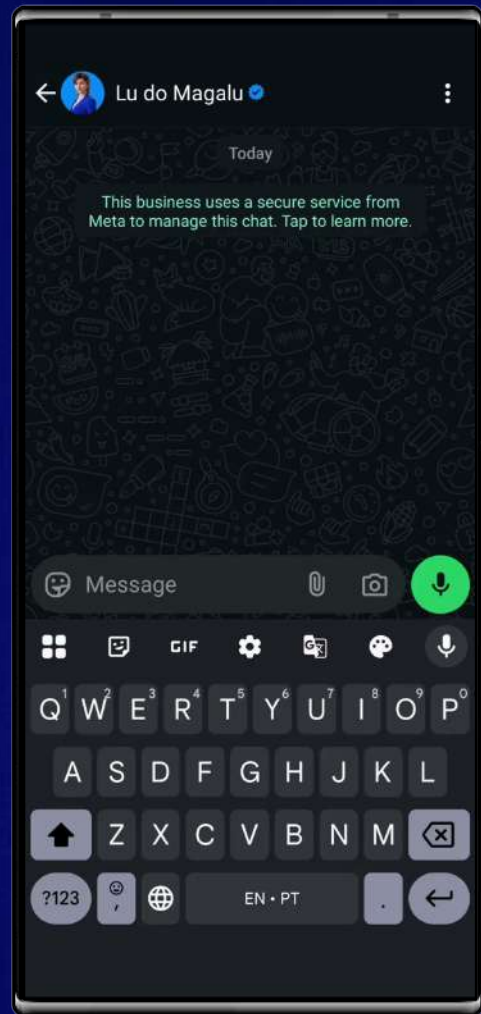
Natural and Multimodal Interaction

Lu understands customer needs via text, voice, or images to offer the best product options

An 100% Experience on WhatsApp

The entire journey, including product selection, payment (PIX or credit card), and delivery tracking, is fully completed within the app







Lu's WhatsApp

SALES
CONVERSION

+3x
higher vs
app

EXCELLENT
NPS

90

PAYMENT
OPTIONS

68%
PIX

32%
Credit
Card

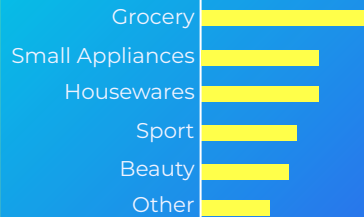
CHANNEL
MIX

54%
3P

46%
1P



CATEGORY
DIVERSIFICATION



Note: data was extracted during the sales channel's launch week

Financial Highlights



Financial Highlights of 3Q25

R\$15.1 Billion in Total Sales

R\$711 Million Adjusted EBITDA
(7.9% of margin)

5.2% Growth in Same-Stores Sales

R\$21 Million Adjusted Net Income
(Net Income: R\$85 million)

R\$11.3 Billion in Gross Revenue
(Growth of 1.4% vs 3Q24)

R\$535 Operational Cash Flow Generation
(R\$2.5 bi LTM)

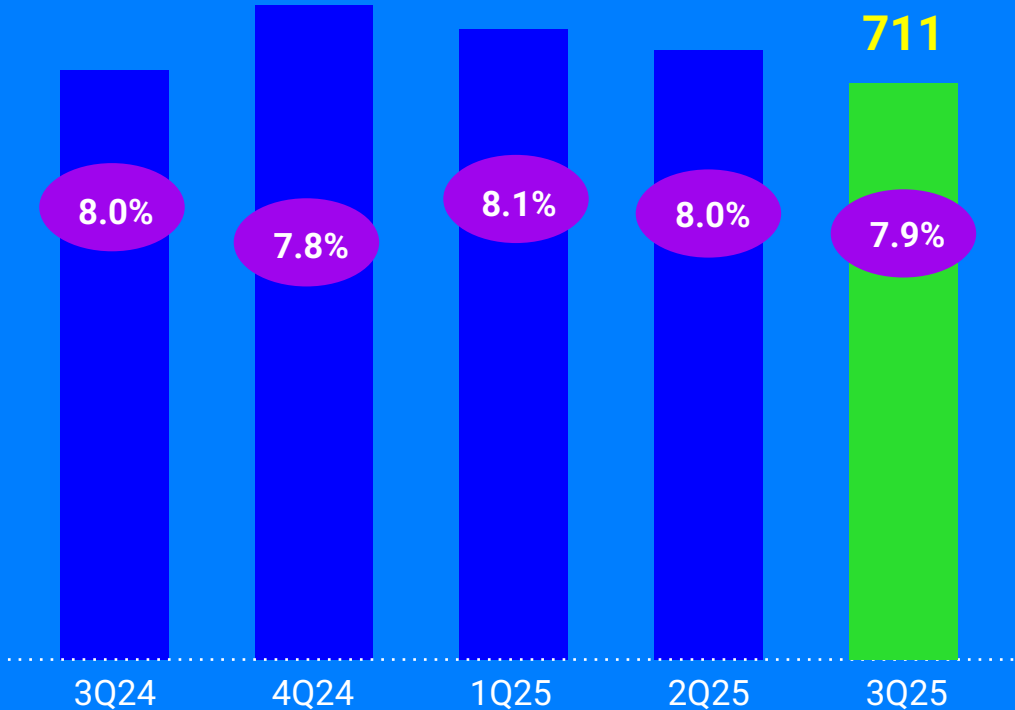
31.5% Gross Margin
(31.5% in 3Q24)

R\$7.6 Billion Total Cash Position
(R\$1.6 bi Adjusted Net Cash)

In 3Q25, Adjusted EBITDA reached R\$711 million, with a 7.9% Margin

Adjusted EBITDA

[% of Net Revenue; Billion R\$]



Key Levers



Market share and profitability gain in physical stores



Increase in Gross Merchandise Margin



Profitability increase at Luizacred



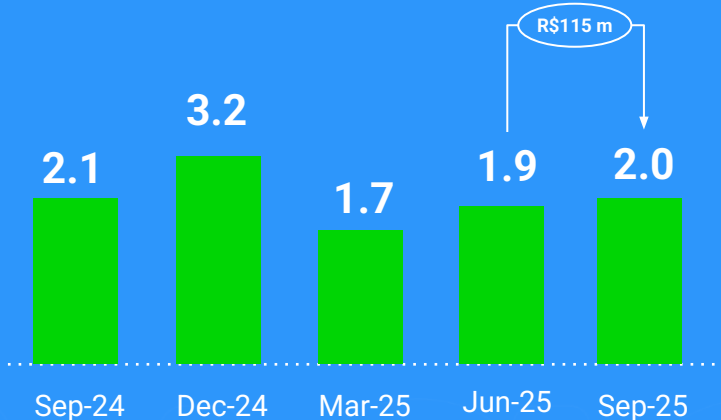
Fulfillment expansion



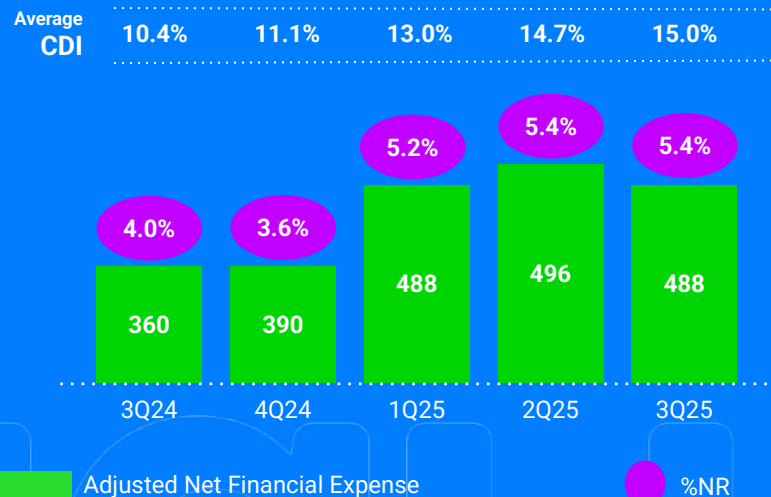
Operational Efficiency and Expense Control

Positive change in working capital contributing to cash generation in the quarter. **Financial expenses** impacted by the increase in interest rates

Adjusted Working Capital (Billion R\$)



Adjusted Net Financial Expense (Million R\$)



Working Capital

A positive variation of R\$115 million, contributing to cash generation

Financial Expenses

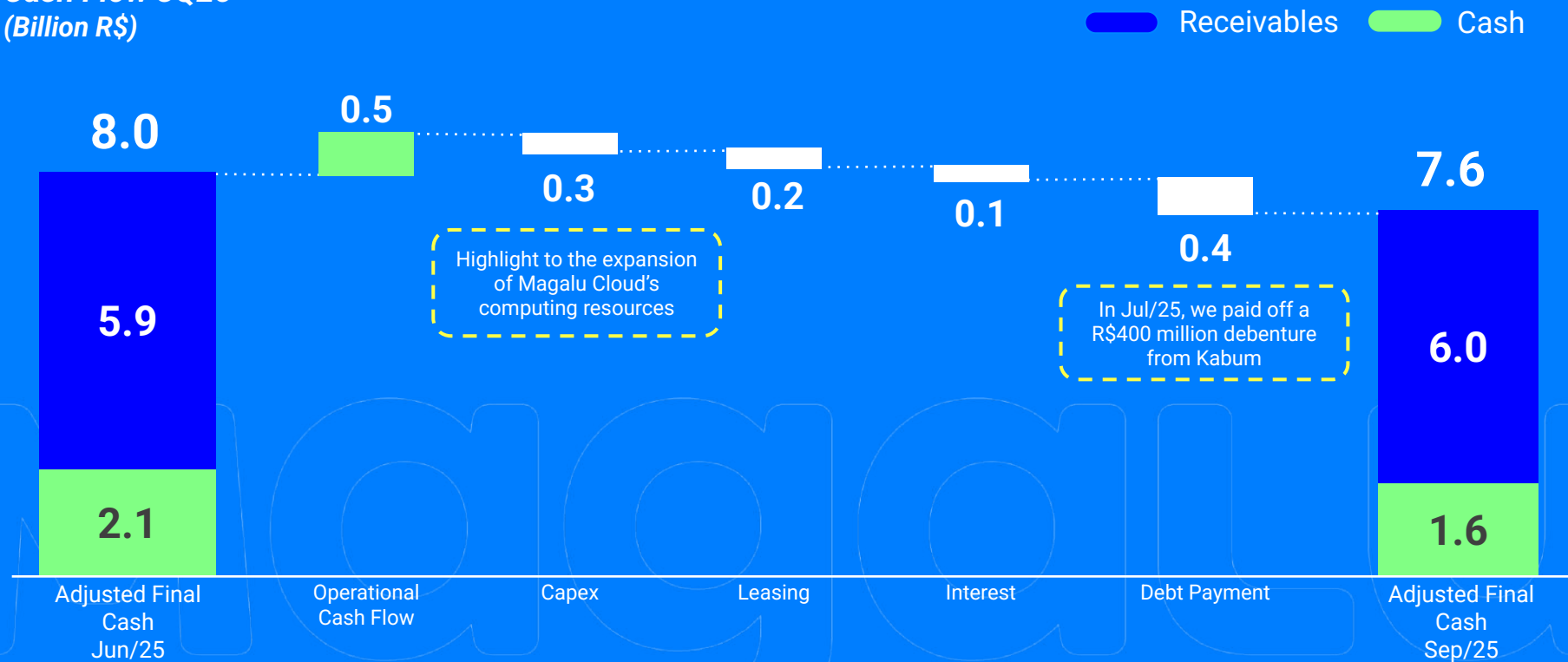
CDI increase from 10.4% in 3Q24 to 15.0% in 3Q25

Increase in the share of PIX and CDC in sales, reducing receivables anticipation expenses

Total cash position of R\$7.6 billion in Sep/25

Operational cash flow reached R\$535 million in the quarter

Cash Flow 3Q25
(Billion R\$)

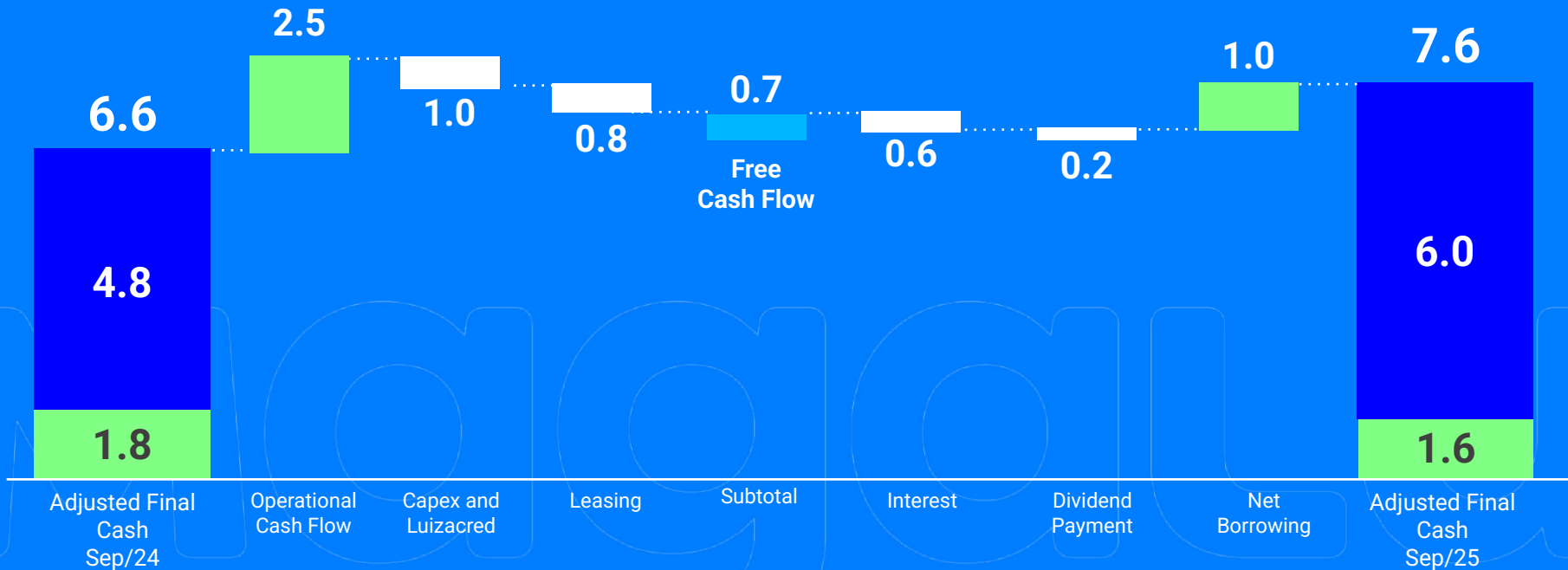


Total cash position of R\$7.6 billion in Sep/25

Operational cash flow generation of R\$2.5 billion on the last 12 months

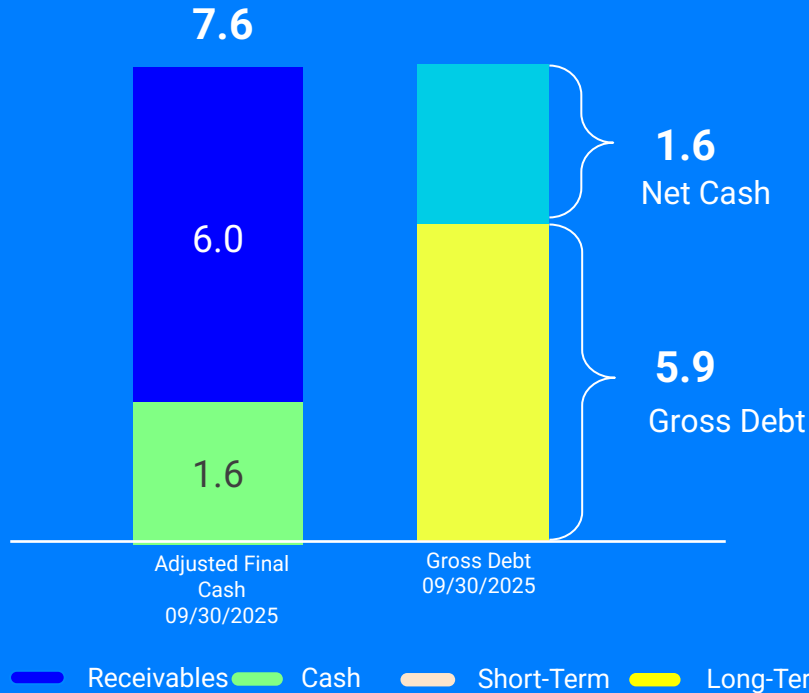
Cash Flow LTM
(Billion R\$)

Receivables Cash

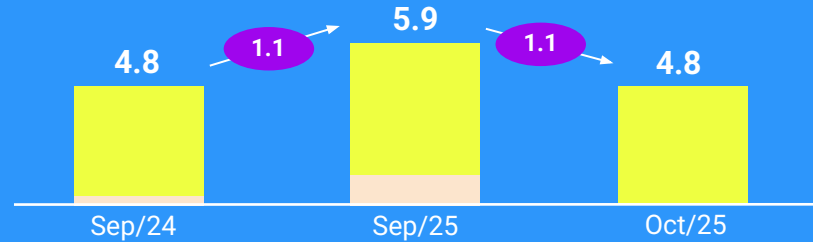


We ended 3Q25 with a **total cash position of R\$7.6 billion** and an **adjusted net cash position of R\$1.6 billion**, maintaining a robust capital structure

Cash and Debt (Billion R\$)

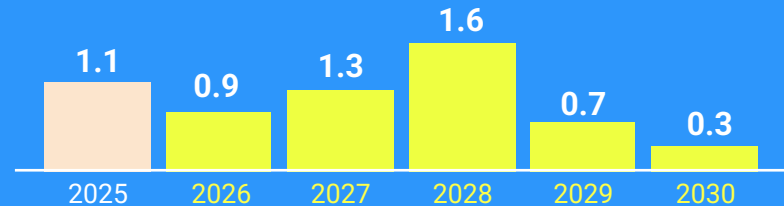


Debt (Billion R\$)



- Jul/25: Debenture Settlement in the amount of R\$400 million
- Oct/25: Debenture Amortization in the amount of R\$1.0 billion

Debt Schedule (Billion R\$)



Luizacred

Delinquency rates at historically low levels and improved profitability

R\$ 19.6 B

Credit Portfolio

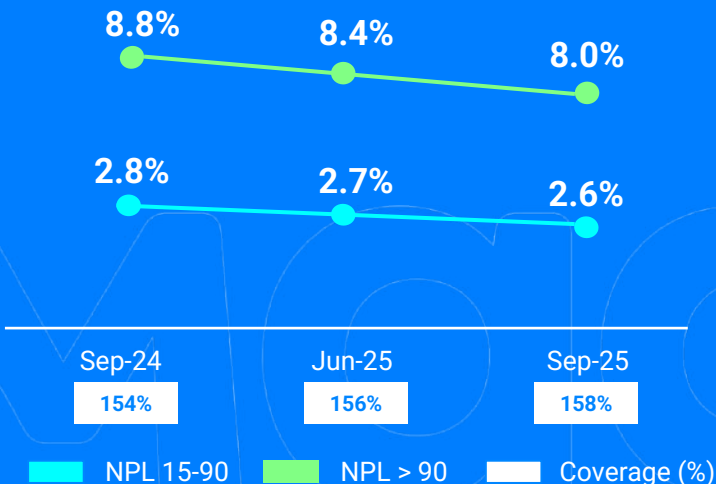
[3Q25]

5.9 M

Credit Cards

[3Q25]

Percent of the Portfolio Overdue (%)

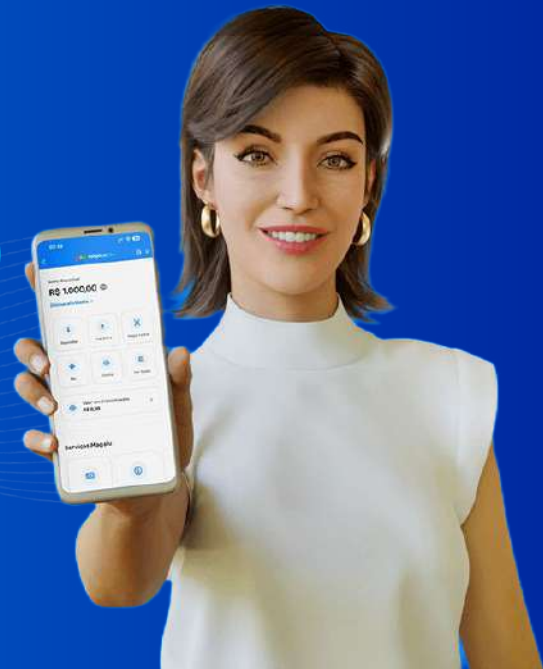
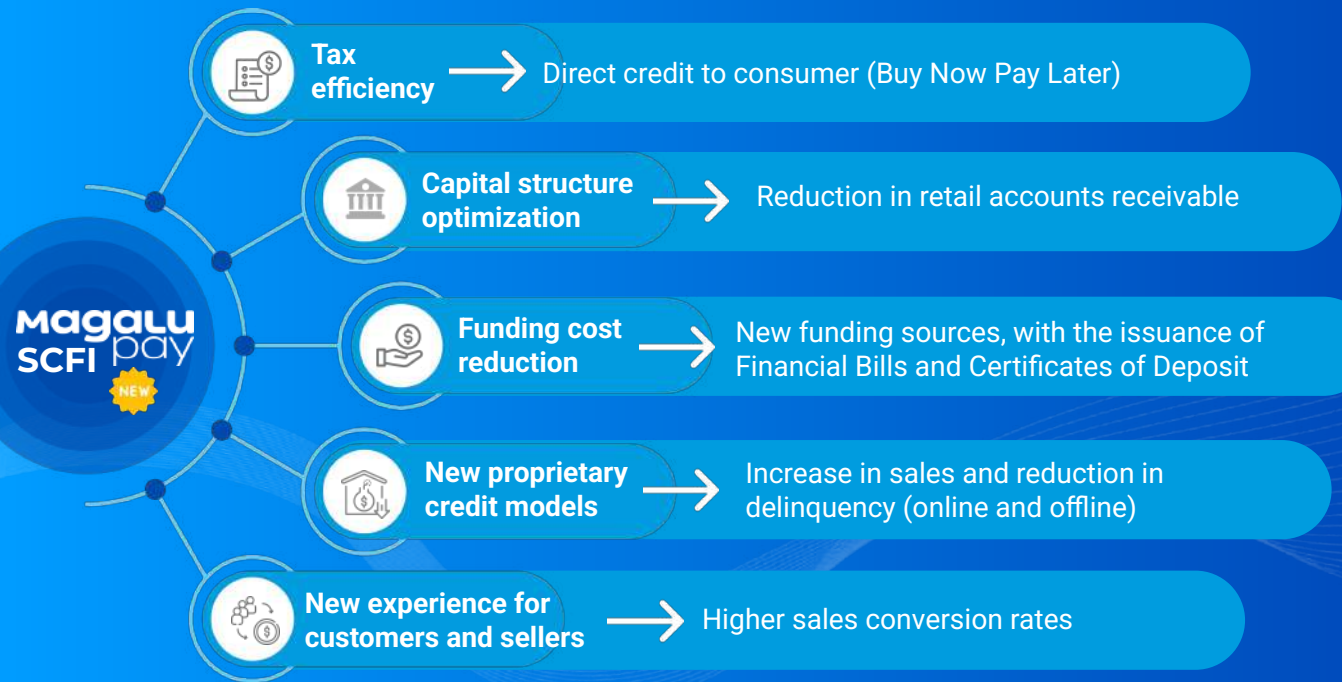


Net Profit

[Million R\$]

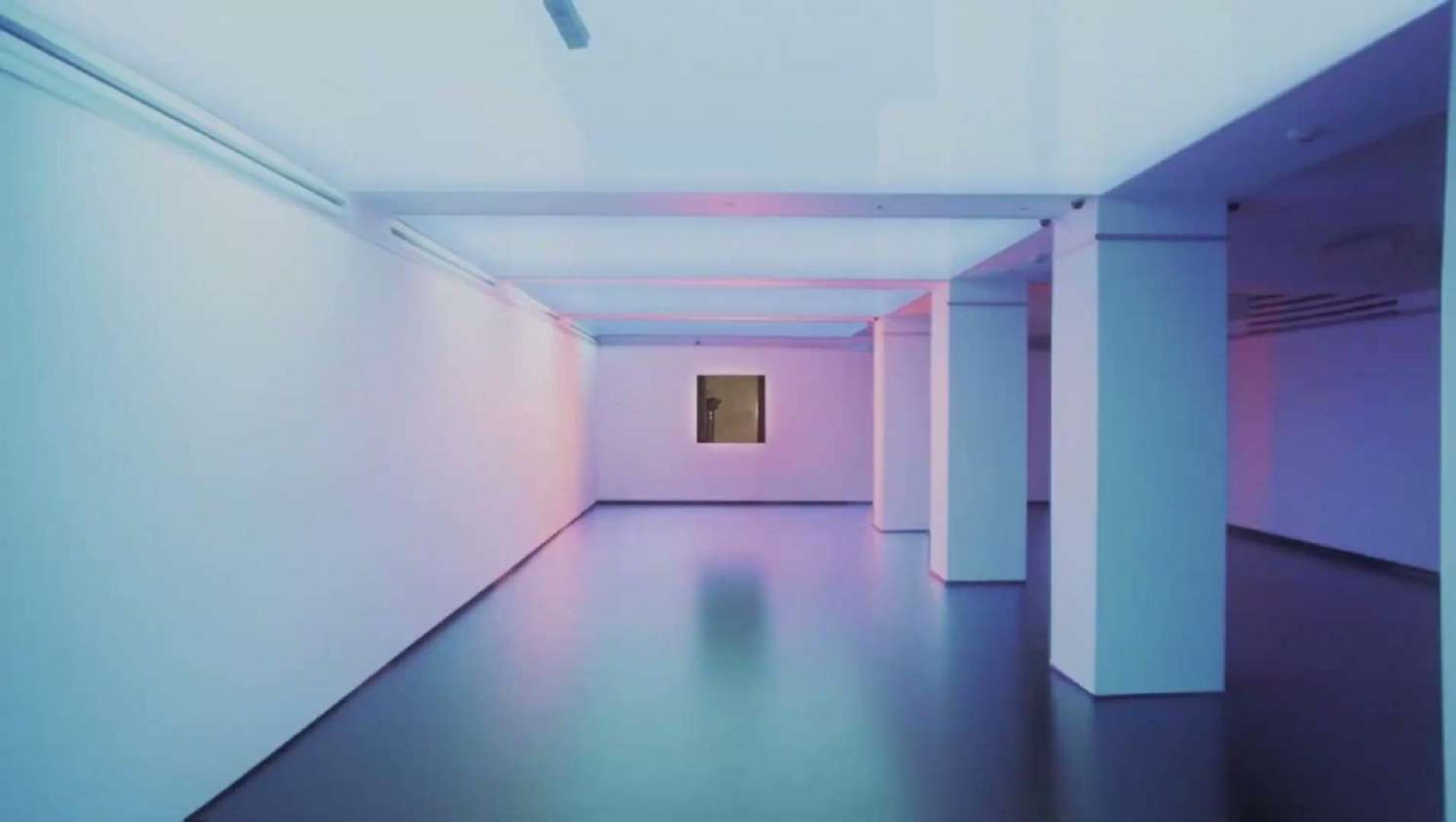


Magalupay SCFI: is advancing rapidly: the pilot is active in over 50 stores. Soon, the credit portfolio will be managed by the new financial institution



G A L L E R Y

A NEW HUB FOR CULTURE, TECHNOLOGY, AND EXPERIENCE.



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

netshoes

KaBum!>>

STEAL
THE
LOOK

logbee

ÉPOCA
COSMÉTICOS • PERFUMARIA

aiqfome

ZATTINI

estante
virtual

GFL

Magalu

LOVE
THE
LOOK

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.

