

Teleconferência de Resultados 4T25

13 de Março, 2026



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.



Conclusão do ciclo estratégico de construção do Ecossistema

Foco: diversificar as fontes de receita e
construir uma base de resultados robusta,
capaz de operar com maior autonomia frente
às oscilações macroeconômicas do país



Do varejo tradicional ao Ecosystema Magalu: o legado de 10 anos de gestão

2015

Vendas Totais	R\$10bi
% E-commerce (vendas totais)	20%
% Marketplace (vendas totais)	0%
Número de Lojas	785
EBITDA	R\$0,5bi
Ranking Bens Duráveis	4ª lugar
Vendas de Novas Categorias	0
Caixa Total	R\$1,2bi
Caixa Líquido	(R\$0,5bi)

magazine Luiza



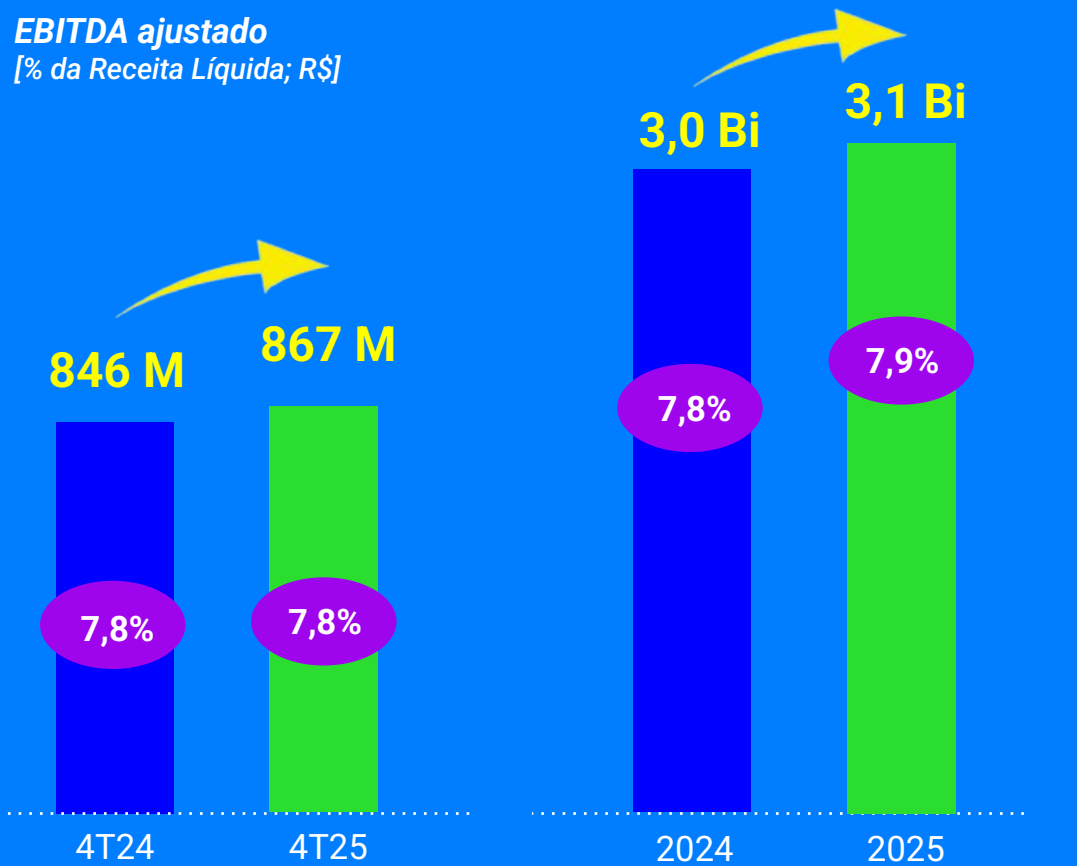
2025

R\$65bi	Vendas Totais
69%	% E-commerce (vendas totais)
27%	% Marketplace (vendas totais)
1.246	Número de Lojas
R\$3,1bi	EBITDA
Líder	Ranking Bens Duráveis
R\$20bi	Vendas de Novas Categorias
R\$8,0bi	Caixa Total
R\$3,1bi	Caixa Líquido

magalu **magalupay** **magalu cloud** **netshoes** **aiqfome**
magalog **ÉPOCA** **KaBuMi** **estante virtual** **magaluODS**

No 4T25, o EBITDA atingiu R\$867 milhões, com 7,8% de margem
O lucro líquido foi de R\$125 milhões

EBITDA ajustado
[% da Receita Líquida; R\$]



Lucro Líquido
Ajustado

R\$ **125** Mi
no 4T25

R\$ 159 milhões em 2025

Geração de Caixa
Operacional

R\$ **2,2** Bi
no 4T25

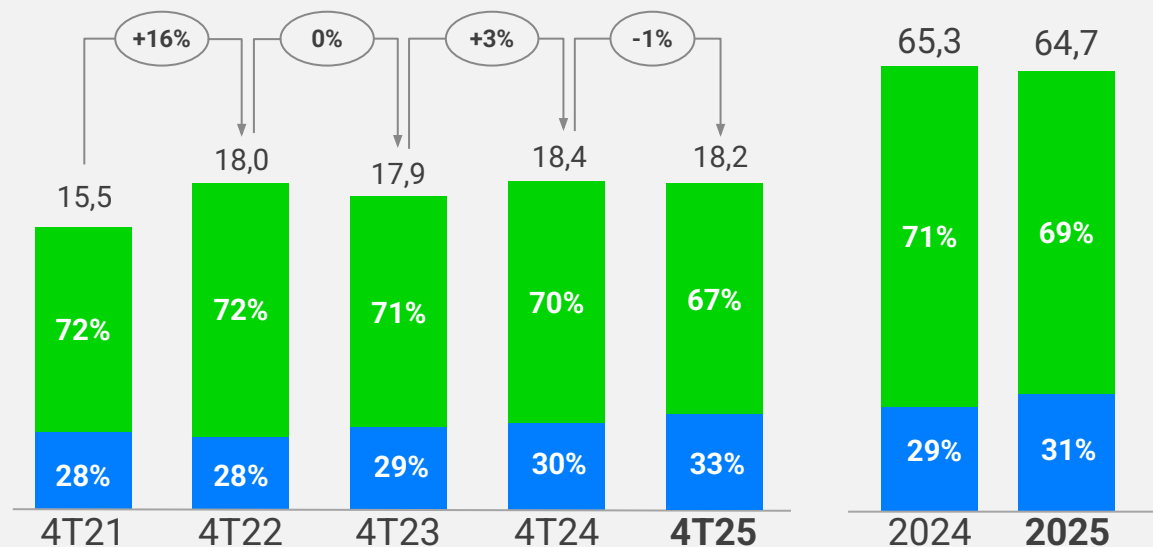
R\$ 2.7 bilhões em 2025

As **Vendas Totais** foram de **R\$18 bilhões** no 4T25 e de **R\$65 bilhões** no ano

Evolução das vendas totais

[Bilhões R\$; %]

Online Lojas



R\$20 bilhões

Vendas Lojas Físicas em 2025
(SSS de 6,3% vs 2025)

R\$27 bilhões

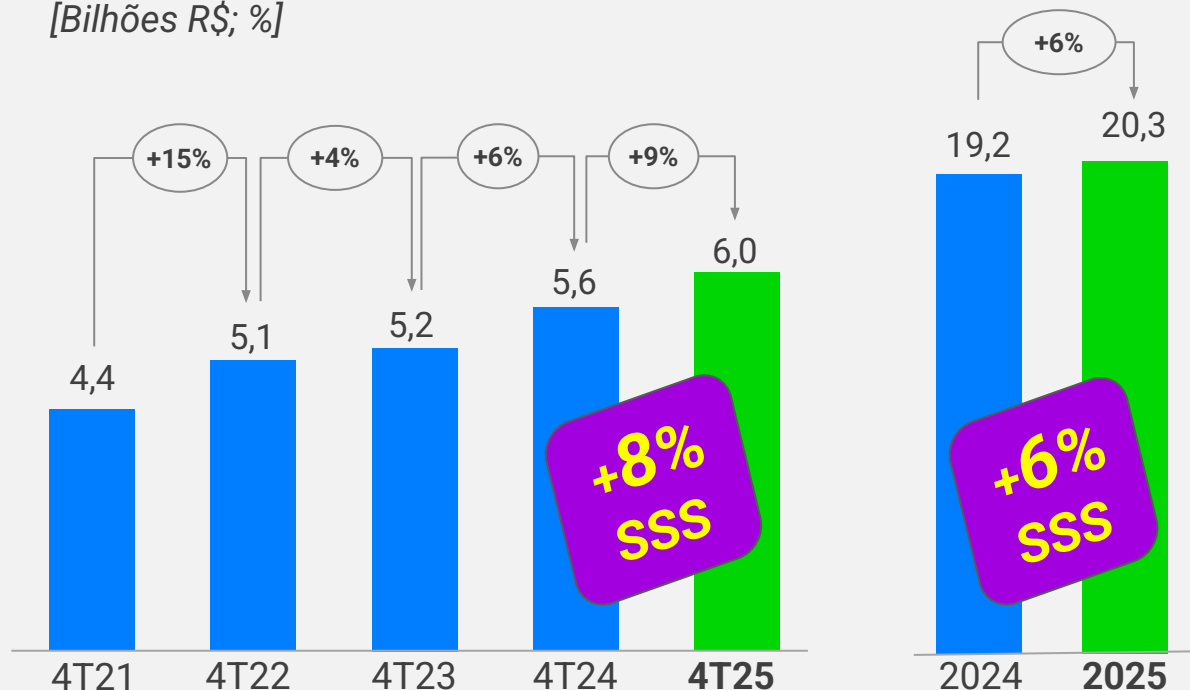
Vendas 1P em 2025

R\$17 bilhões

Vendas 3P em 2025

O Magalu segue a trajetória de forte ganho de market share nas Lojas Físicas, atingindo **R\$20 bilhões** em vendas em 2025

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



8,4% Crescimento nas
mesmas Lojas Físicas
[4T25 - 4T24]

Forte ganho de market share

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

R\$ 19 Mi Lucro Líquido Ajustado no 4T25 e R\$62 Mi em 2025

R\$ 1,4 Bi Vendas no 4T25 e R\$4,7 Bi em 2025

Crescimento de 51% em Games



KaBuM! >>

R\$ 42 Mi Lucro Líquido Ajustado no 4T25 e R\$ 97 Mi em 2025

R\$ 1,2 Bi Vendas no 4T25 e R\$4,1 Bi em 2025

Liderança em corrida: alta de 36% em vendas e consolidação de 40% do mercado



netshoes

R\$ 5 Mi Lucro Líquido Ajustado no 4T25 e R\$ 11 Mi em 2025

R\$ 800 Mi Vendas em 2025

1ª Loja Física da Época na Galeria Magalu, consolidando sua estratégia multicanal



ÉPOCA
COSMÉTICOS • PERFUMARIA

Magalog: expansão estratégica da base de clientes externos



Expansão de Receita

Em 2025, o Magalog aumentou em 47% sua receita com clientes externos

Novos Clientes no Trimestre

Reserva, shopper, After Click, mahogany, gocase, capodarte, la moda

Parceria com a Shopper

O Magalog será a operadora logística responsável pela expansão do serviço de supermercado online

Reforço na Malha Logística

Novo hub em Cuiabá e redesenho da operação em São Paulo, elevando a capacidade da região em 30%



Magalu Cloud: A nuvem pública soberana do Brasil



55%
dos
workloads do
Magalu na
MGC

1.200
clientes
externos

Aquisição da
Movestax
que irá
adicionar novos
serviços de AI

Novos clientes



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



LuizaCRED

R\$21 bi

carteira de cartões crédito

Lucro Líquido:

R\$525 milhões
2025



**magalu
pay IF**

Expansão do CDC (+15%):
R\$ 1,8 bilhão em carteira; nova
financeira já responde por 10%
da originação



**CONSÓRCIO
Magalu**

R\$6,4 bi

vendas em 2025

Lucro Líquido:

R\$61 milhões
2025



**magalu
pay IP**

Conta Digital, Adquirência e
Seguros

Lucro Líquido:

R\$54 milhões
2025

magalupay

MagaluAds: contribuindo de forma crescente para a diversificação de receitas e resultados do ecossistema



MagaluADS

**Crescimento acelerado
na Receita de Ads**

+54%
vs 2024

Maturação do Seller

+39% consumo médio
por anunciante
+22% no ticket médio

Balanço de 2025:
Novos formatos
de mídia, mais
inteligência de
dados e aumento
do ROAS



Ads Multicanal
**20 mil TVs de
exposição nas
lojas disponíveis
para anúncios**



Destaques Financeiros



Destques Financeiros

do 4T25

R\$18,2 Bilhões em Vendas
Totais

R\$867 Milhões EBITDA Ajustado
(7,8% de margem)

8,3% Crescimento nas mesmas lojas físicas

R\$125 Milhões Lucro Líquido Ajustado
(Lucro Contábil de R\$132 milhões)

R\$13,8 Bilhões em Receita Bruta
(Crescimento de 3,3% vs 4T24)

R\$2,2 Bilhões Geração de Caixa Operacional

30,0% Margem Bruta Ajustada
(30,1% no 4T24)

R\$8,0 Bilhões Caixa Total
(R\$3,1 bi Caixa Líquido Ajustado)

Destques Financeiros de 2025

R\$64,6 Bilhões em Vendas Totais

R\$3,1 Bilhões EBITDA Ajustado
(7,9% de margem)

6% Crescimento nas lojas físicas

R\$159 Milhões Lucro Líquido Ajustado
(Lucro contábil de R\$205 milhões)

30,6% Margem Bruta Ajustada

R\$2,7 Bilhões Geração de Caixa Operacional
(R\$8,0 bi de posição de Caixa Total)

Resumo dos eventos não recorrentes

(em R\$ milhões)

4T25

Provisão líquida para riscos tributários

550



Reversão de provisão para o DIFAL (diferença de alíquota interestadual de ICMS) conforme decisão do STF.

Provisão adicional de estoques

(299)



Provisão para acelerar o escoamento de produtos em excesso, sazonais ou de baixo giro

Resultado de equivalência patrimonial

(136)



Lançamento de R\$453 milhões na Luizacred devido à baixa da expectativa de recebimento da carteira vencida acima de 360 dias.

Outras receitas e despesas

(34)

Ajustes - EBITDA

80

IR/CS

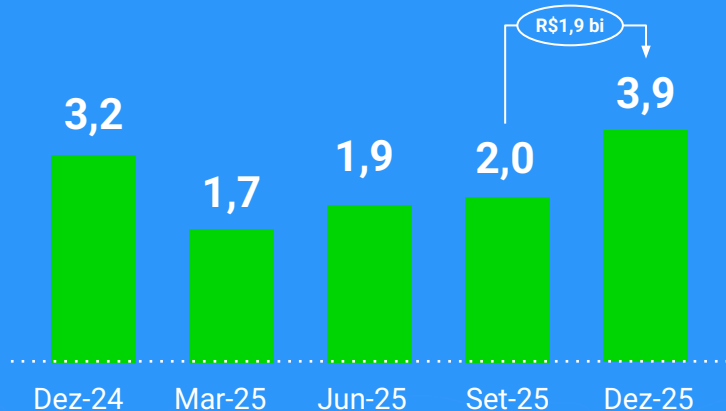
(74)

Ajustes - Lucro Líquido

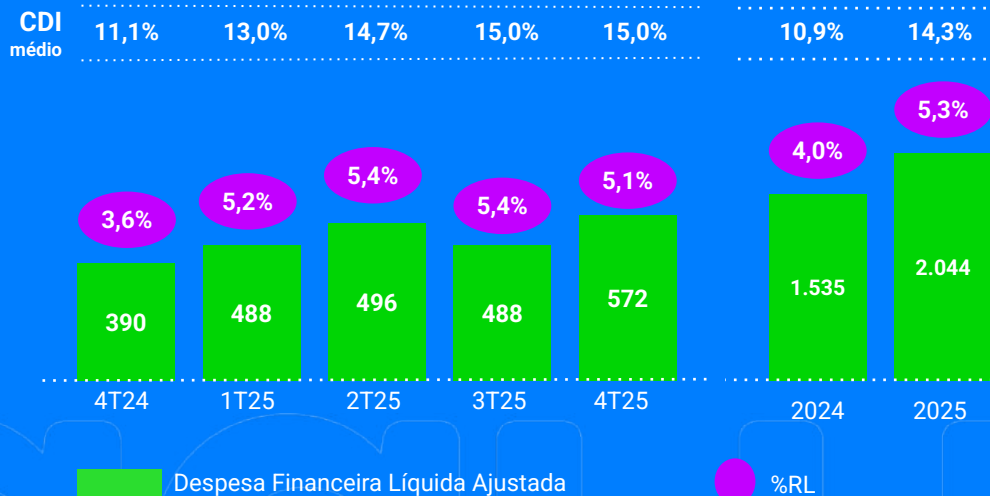
7

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\$)



Melhoria no Capital de Giro

evolução de R\$1,9 bilhão no 4T25 e mais de R\$700 milhões em 2025

Despesas financeiras

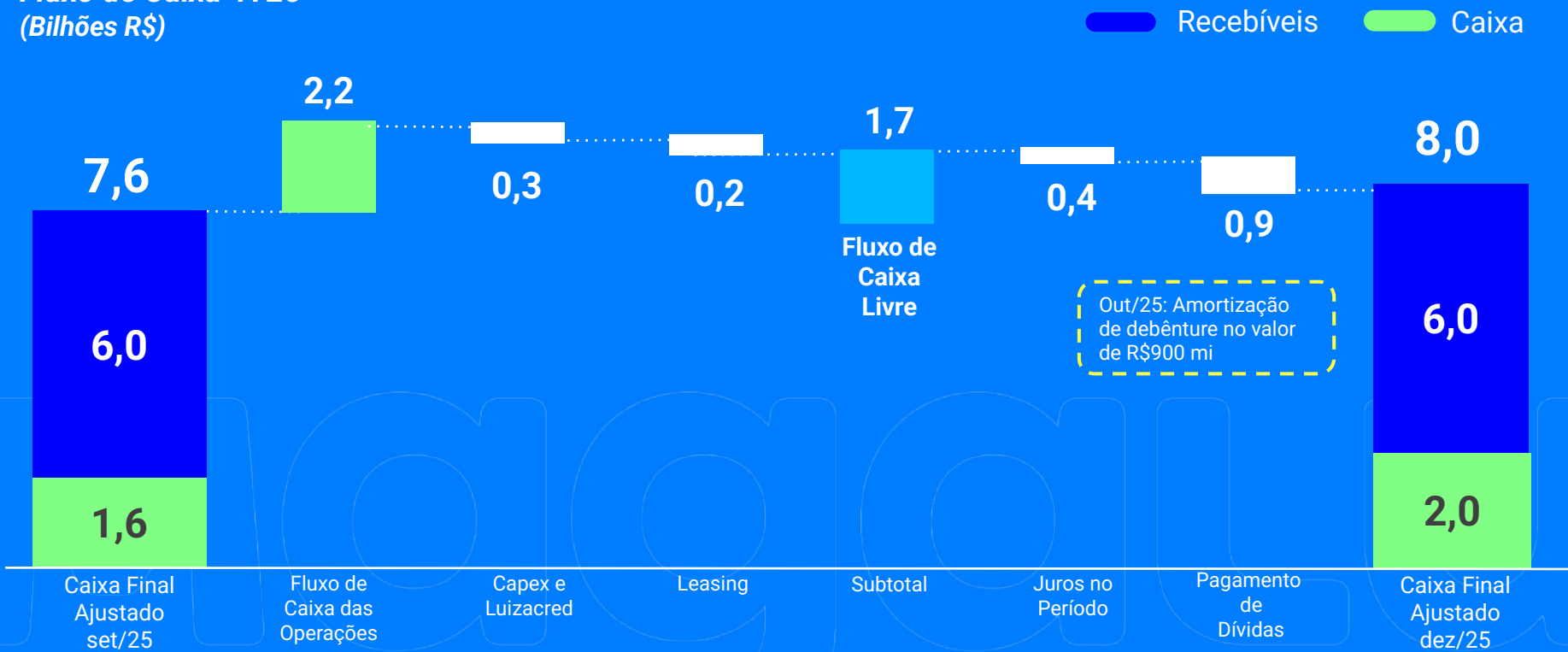
Aumento do CDI de 11,1% no 4T24 para 15% no 4T25

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

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

Geração de Caixa Operacional de R\$2,2 bilhões no trimestre

Fluxo de Caixa 4T25
(Bilhões R\$)



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

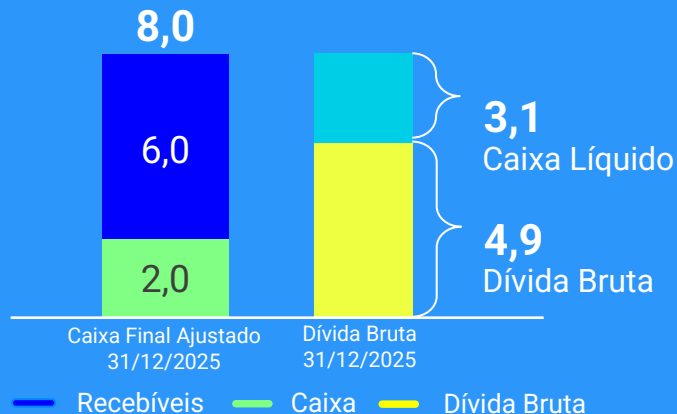
Geração de Caixa Operacional de R\$2,7 bilhões em 2025

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

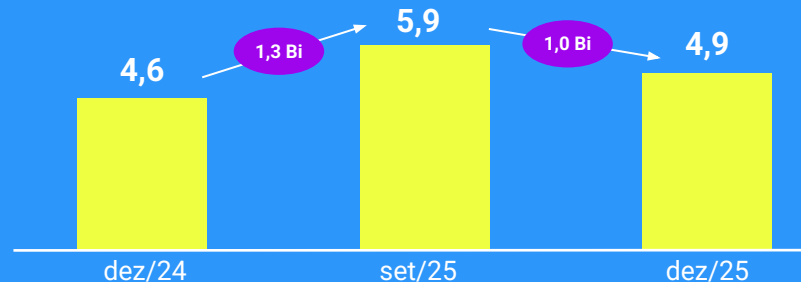


Encerramos o 4T25 com uma **posição de caixa total de R\$8,0 bilhões** e um **caixa líquido ajustado de R\$3,1 bilhões**, mantendo uma estrutura de capital robusta

Caixa e Endividamento (Bilhões R\$)

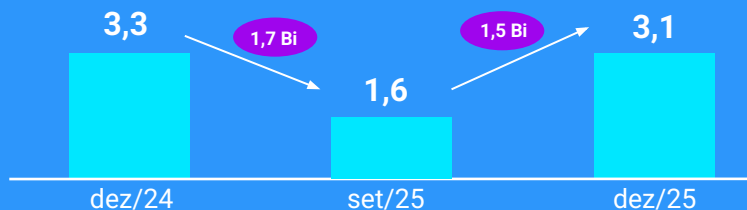


Endividamento (Bilhões R\$)

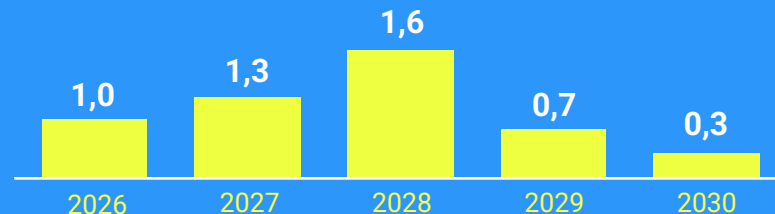


Em out/25, o Magalu efetuou a amortização da primeira parcela da 10ª emissão de debêntures no montante de R\$1 bilhão, incluindo os juros

Caixa Líquido (Bilhões R\$)



Cronograma da dívida (Bilhões R\$)



Luizacred

Taxas de inadimplência em patamares historicamente baixos e evolução na rentabilidade

R\$ 20,8 Bi

Carteira de Crédito
[crescimento de 3% vs dez/24]

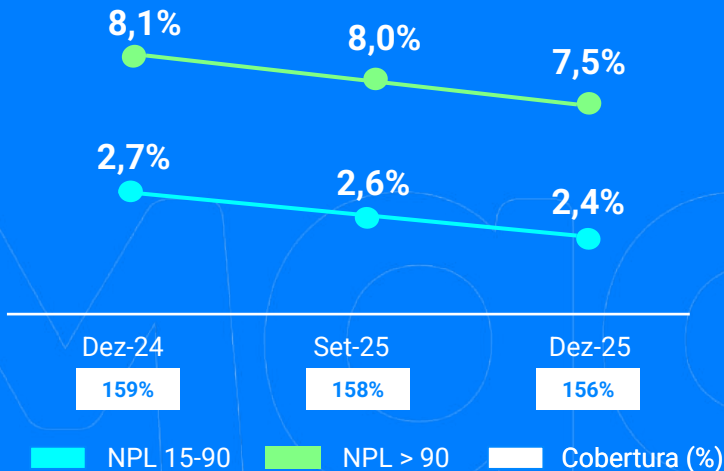
5,7 Mi

Cartões de Crédito
[dez/25]

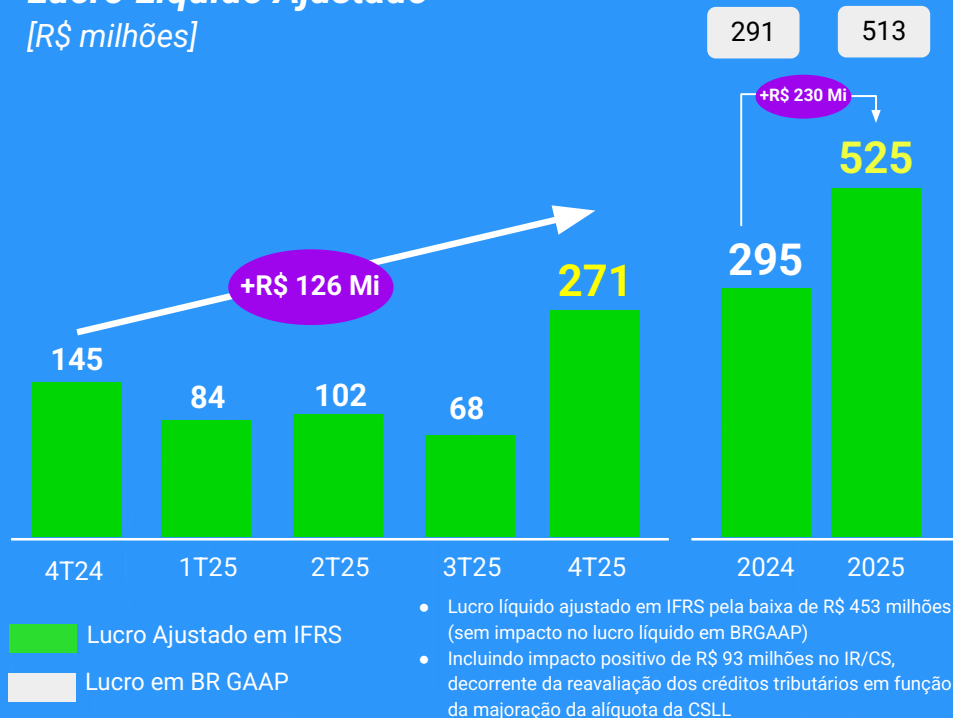
25%

ROE
[2025]

Abertura da Carteira (%)

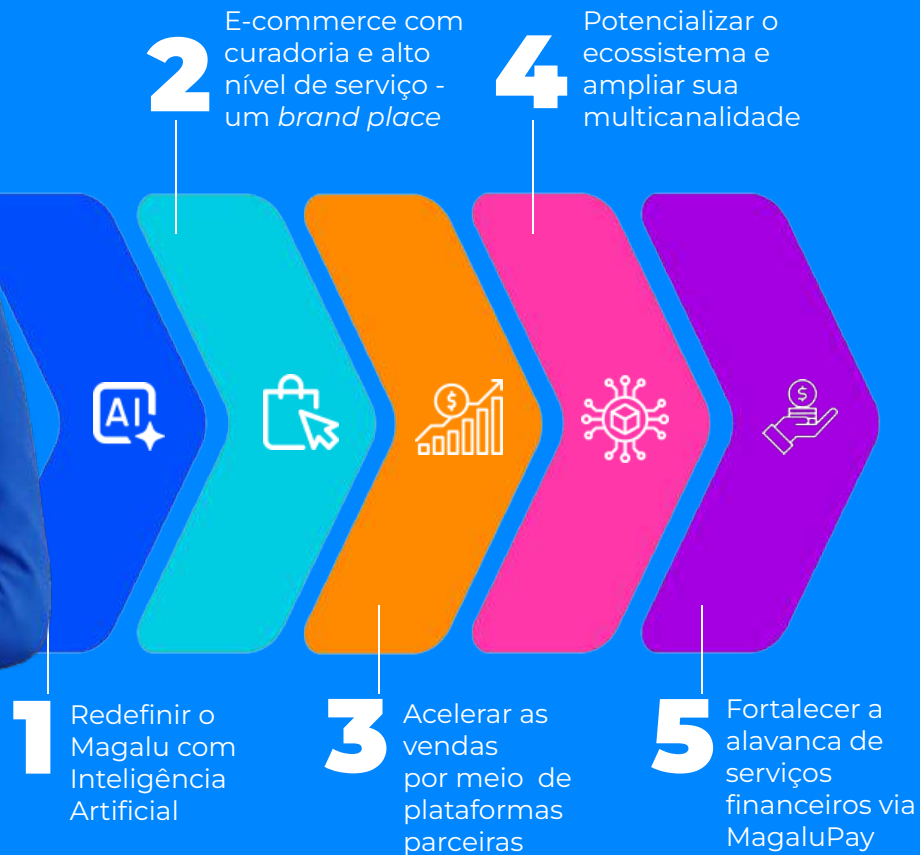


Lucro Líquido Ajustado [R\$ milhões]



Novo ciclo estratégico do Magalu:

destravar o valor dos ativos que construímos e impulsionar a revolução da Inteligência Artificial no varejo



A Nova Arquitetura Competitiva do Varejo

A IA deixa de ser apenas uma camada tecnológica para **redefinir a estratégia competitiva**. A GenAI já remodela a descoberta e decisão no e-commerce, mas o **Agentic AI** aprofunda esta mudança ao permitir que agentes executem ações com autonomia.

58%

Adoção no Brasil

— Deste universo de usuários: —

57%

Uso diário

60%

Intenção de migrar compras para assistentes virtuais



WhatsApp da Lu: uma experiência de compra ponta a ponta (end-to-end) no Whatsapp, da busca ao pagamento

Autenticação

Descoberta

Entendimento

Checkout

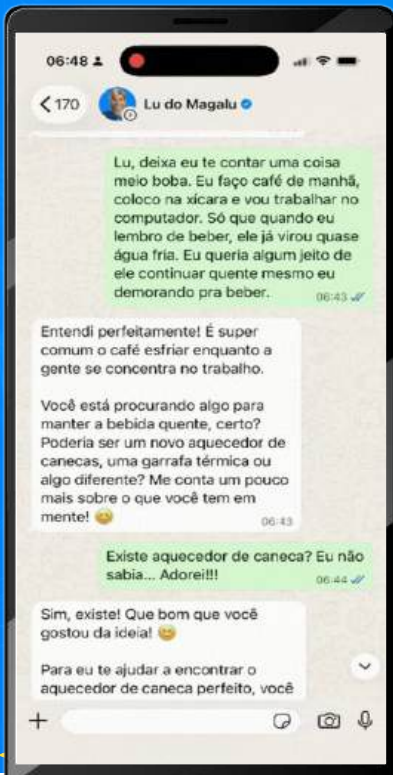
Pós Vendas

Busca por produto

- **Novidade:** Implementação de "Memória Personalizada", utilizando histórico de conversas
- **Novidade:** Integração para "Retira Loja" e aplicação de benefícios do programa "Cliente Ouro" (Omnicanalidade)
- Conectado ao catálogo de produtos Magalu (em tempo real)
 - Lançamento do Virtual Try-On e integração com consultoria especializada (ex: Agente Apple) para suporte em compras de alto ticket e complexidade

Checkout

- Componentes: WhatsApp Flows, PIX Cópia e Cola
- Conectado à Carteira Magalu (credenciais de pagamento)



WhatsApp da Lu: Engajamento e Conversão de vendas muito acima dos canais tradicionais



G A L E R I A

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



150 90mil

Marcas

Fluxo de pessoas esperado mensalmente

Magalu e **Kabum** lideram no faturamento, enquanto **Época**, **Netshoes** e **Estante Virtual** dominam em itens vendidos

Top Vendas:



netshoes

estante
virtual

KaBuM! >>

Magalu

ÉPOCA
COSMÉTICOS • PERFUMARIA



GALERIA MAGALU

ecossistema Magalu



serviços financeiros

CONSÓRCIO
Magalu

VIP
COMMERCE

maas

Magalu cloud

hub
fintech

stoa

com
school

Magalu
pagamentos

HUBSALES SmartHint

LuizaCRED

grand
chef bit55

logística Magalu
Entregas

SODE
1947 1971 2011

netshoes

KaBum! >>

Canaltech

logbee



ePOCA

airfome

GFL

ZATTINI

Magalu

estante
virtual

LOVE
HIT

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 4Q25

March 13, 2026



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.



Completion of the Strategic Ecosystem-Building Cycle

Focus: Diversifying revenue streams and building a robust earnings base, capable of operating with greater autonomy amid the country's macroeconomic fluctuations.



From traditional retail to Magalu Ecosystem: a 10-year management legacy

2015

Total Sales	R\$10bi
% E-commerce (total sales)	20%
% Marketplace (total sales)	0%
Number of Stores	785
EBITDA	R\$0.5bi
Consumer Durables Ranking	4 ^a place
New Category Sales	0
Total Cash	R\$1.2bi
Net Cash	(R\$0.5bi)

magazine luiza



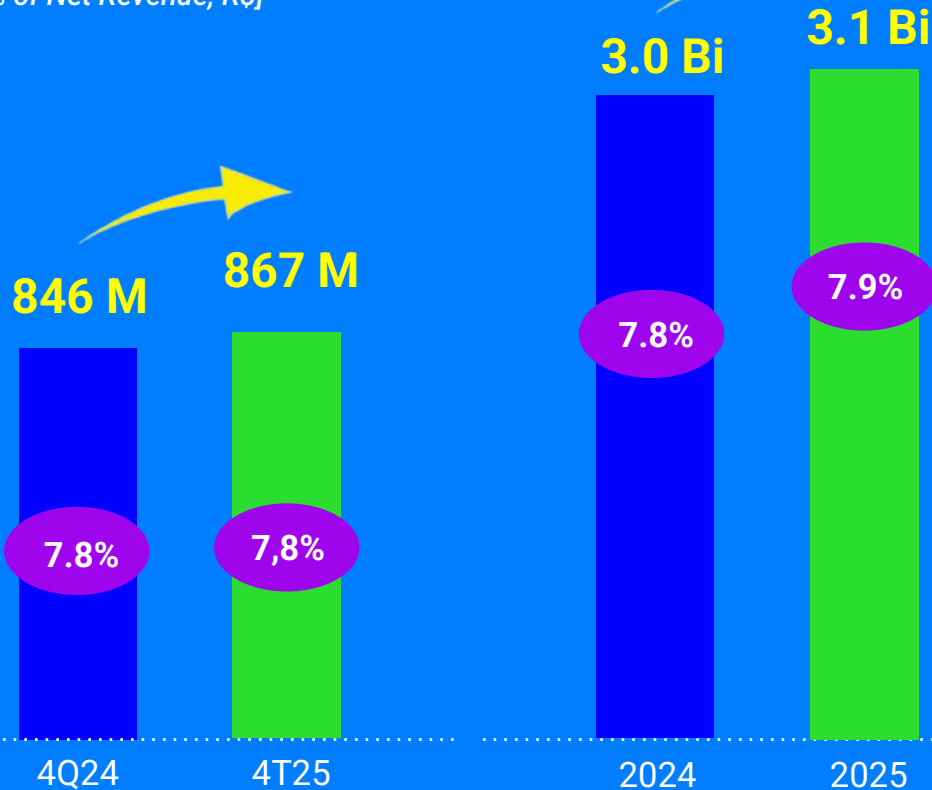
2025

R\$65bi	Total Sales
69%	% E-commerce (total sales)
27%	% Marketplace (total sales)
1,246	Number of Stores
R\$3.1bi	EBITDA
Leader	Consumer Durables Ranking
R\$20bi	New Category Sales
R\$8.0bi	Total Cash
R\$3.1bi	Net Cash

magalu **magalupay** **magalu** **netshoes** **aiqfome**
magalog **ÉPOCA** **KaBuMi** **estante** **magalu**
virtual **ODS**

In 4Q25, EBITDA reached R\$867 million, with a 7.8% margin. Net income was R\$125 million

Adjusted EBITDA
[% of Net Revenue; R\$]



Adjusted Net
Income

R\$ **125** Mi
in 4Q25

R\$ 159 million in 2025

Operating
Cash Flow

R\$ **2.2** Bi
in 4Q25

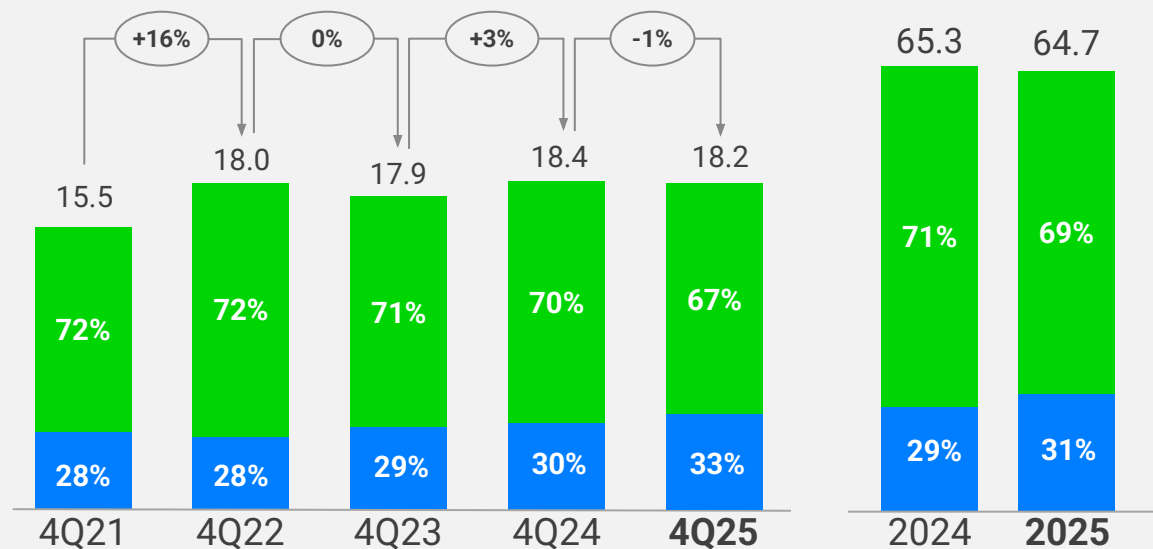
R\$ 2.7 billion in 2025

Total Sales were **R\$18 billion** in 4Q25 and **R\$65 billion** in the year

Evolution of total sales

[Billion R\$; %]

Online Physical Store



R\$20 billion

Physical Store in 2025

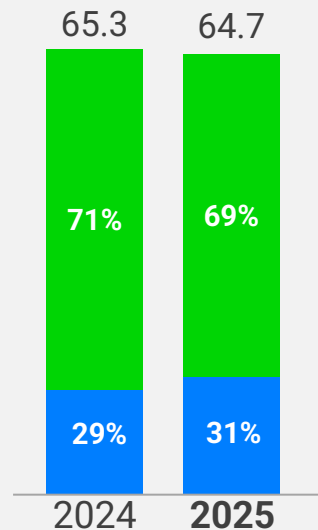
(SSS of 6.3% vs 2025)

R\$27 billion

1P Sales in 2025

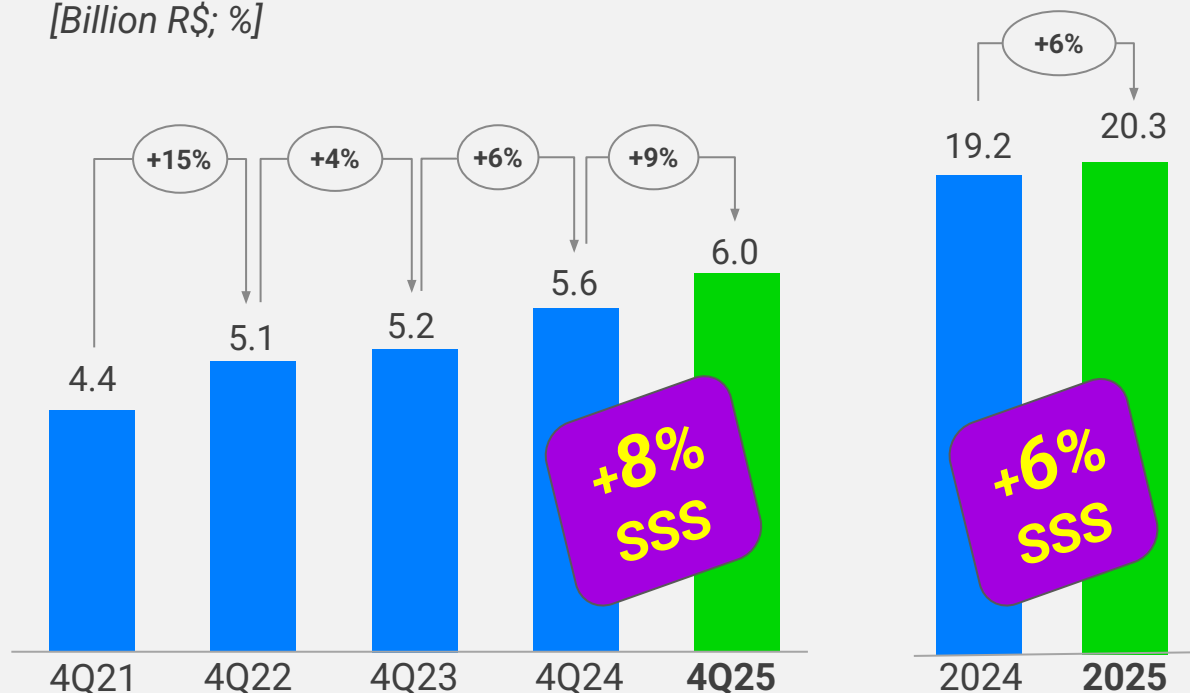
R\$17 billion

3P Sales in 2025



Magalu continues its trajectory of strong market share gains in Physical Stores, reaching **R\$20 billion** in sales in 2025

Sales evolution in physical stores
[Billion R\$; %]



8.4% Same-Store Sales (SSS) growth [4Q25 - 4Q24]

Strong market share gains

All subsidiaries contributed to the diversification and profitability of our Ecosystem

R\$ 19 Mi Adjusted Net Profit in 4Q25 and R\$ 62 Mi in 2025

R\$ 1.4 Bi Sales in 4Q25 and R\$4.7 Bi in 2025

51% growth in Games



KaBuM!>>

R\$ 42 Mi Adjusted Net Profit in 4Q25 and R\$ 97 Mi in 2025

R\$ 1.2 Bi Sales in 4Q25 and R\$4.1 Bi in 2025

Running Leadership: 36% sales growth and 40% market share consolidation



netshoes

R\$ 5 Mi Adjusted Net Profit in 4Q25 and R\$11 Mi in 2025

R\$ 800 Mi Sales in 2025

Época's 1st physical store at Galeria Magalu, consolidating its omnichannel strategy



ÉPOCA
COSMÉTICOS • PERFUMARIA

Magalog: strategic expansion of the external client base



Revenue Expansion

In 2025, Magalog increased its revenue from external clients by 47%

New Clients in the Quarter

Reserva  shopper.com.br  After Click
mahogany  gocase  capodarte la moda

Partnership with Shopper

O Magalog will be the logistics operator responsible for the expansion of the online supermarket service

Logistics Network Reinforcement

New hub in Cuiabá and redesign of the São Paulo operation, increasing the region's capacity by 30%



Magalu Cloud: the first brazilian cloud with global scale



55%

Magalu's
Cloud
Workloads

1,200

External
Clients

Acquisition of
Movestack,
which will add
new AI-powered
services to the
ecosystem

New clients



Magalupay: Full regulatory framework to scale financial services within the Magalu Ecosystem



LuizaCRED

R\$21 bi

credit card portfolio

Net Income:

R\$271 million

4Q25



CONSÓRCIO
Magalu

R\$6.4 bi

Assets Under Management

Net Income:

R\$61 million

2025



**magalu
pay IF**

Consumer Financing (CDC) Expansion
(+15%): R\$ 1.8 billion portfolio, with the
new finance company already accounting
for 10% of origination



**magalu
pay IP**

Digital Account,
Acquiring and
Insurance

magalupay

MagaluAds: contributing increasingly to the diversification of revenues and results of the ecosystem



Accelerated growth in Ads Revenue

+54%
vs 2024

Sellers Maturation

+39% average spend
per advertiser
+22% in average ticket

2025 Review:
New media
formats,
enhanced data
intelligence, and
ROAS growth



Omnichannel Ads:
**20,000 in-store
display TVs
available for
advertising**



Financial Highlights



Financial Highlights of 4Q25

R\$18.2 Billion in Total Sales

R\$867 Million Adjusted EBITDA
(7.8% of margin)

8.3% Growth in Same-Stores Sales

R\$125 Million Adjusted Net Income
(Net Income: R\$132 million)

R\$13.8 Billion in Gross Revenue
(Growth of 3.3% vs 4Q24)

R\$2.2 Operational Cash Flow Generation

30.0% Adjusted Gross Margin
(30.1% in 4Q24)

R\$8.0 Billion Total Cash Position
(R\$3.1 bi Adjusted Net Cash)

Financial Highlights of 2025

R\$64,6 Billion in Total Sales

R\$3,1 Billion Adjusted EBITDA
(7.9% of margin)

6% Growth in Physical Stores

R\$159 Million Adjusted Net Income
(Net Income: R\$205 million)

30,6% Adjusted Gross Margin

R\$2.7 Billion Total Cash Position
(R\$8.0 bi Adjusted Net Cash)

Summary of Non-recurring Items

(in R\$ million)

4Q25

Additional Inventory Provision

550



Reversal of provision for DIFAL (Interstate ICMS Rate Differential) following the Supreme Court (STF) decision

Net Provision for tax risks

(299)



Provision to accelerate the turnover of excess, seasonal, or slow-moving products

Equity Method Results

(136)



A R\$453 million charge at Luizacred due to the write-off of legacy portfolios overdue by more than 360 days, where recovery expectation was low

Other Operating Income and Expenses

(34)

EBITDA Adjustments

80

IT/SC

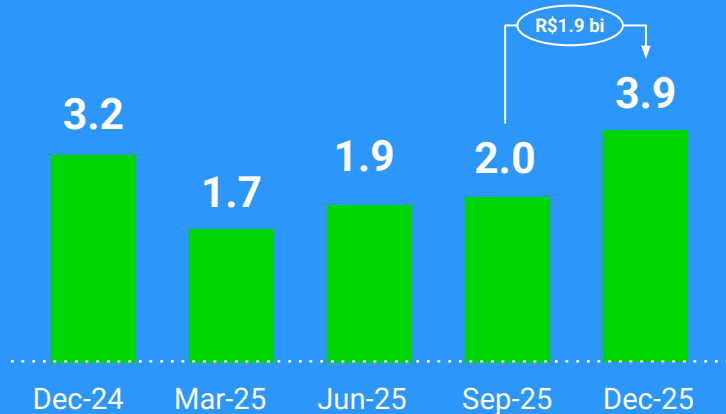
(74)

Net Income Adjustments

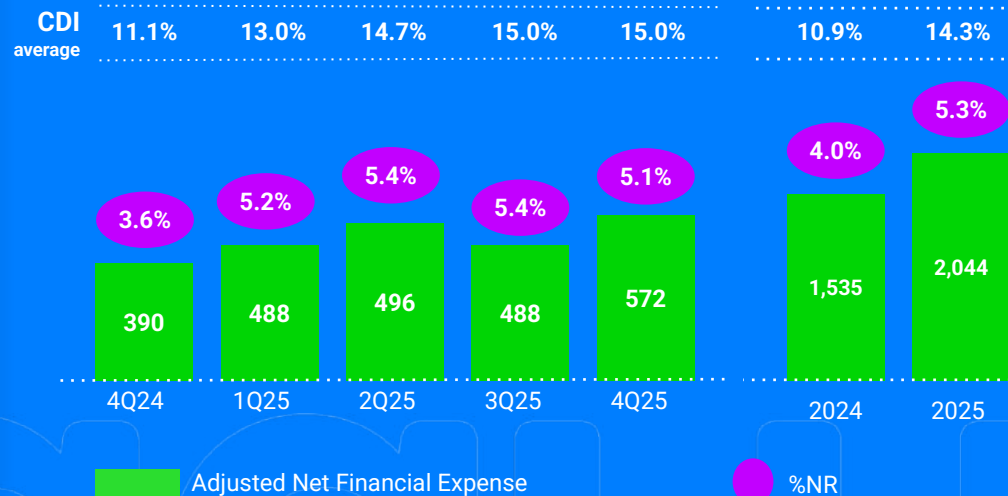
7

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 Expenses (Million R\$)



Working Capital Improvement

evolution of R\$1.9 billion in 4Q25 and over R\$700 million in 2025

Financial Expenses

CDI increase from 11.1% in 4Q24 to 15% in 4Q25

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

Total Cash Position of R\$8.0 Billion in Dec/25

Operational cash flow reached R\$2.2 billion in the quarter

Cash Flow 4Q25
(Billion R\$)



Total Cash Position of R\$8.0 Billion in Dec/25

Operational cash flow generation of R\$2.7 billion in 2025

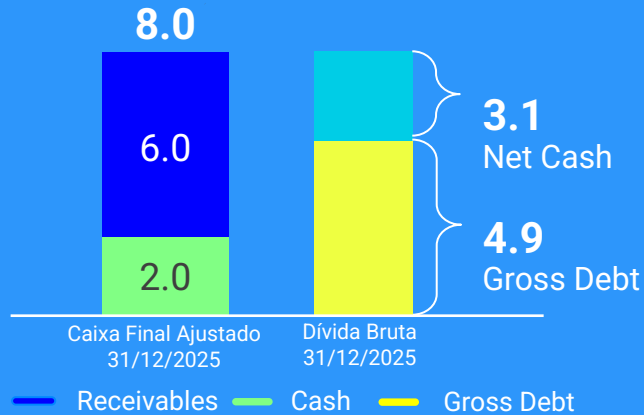
Cash Flow LTM
(Billion R\$)

Receivables Cash

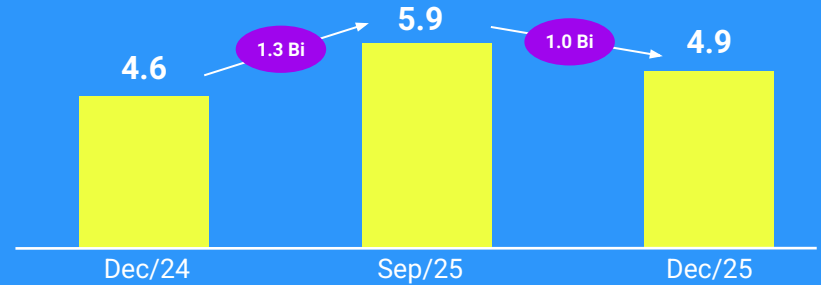


We ended 4Q25 with a **total cash position of R\$8.0 billion** and an **adjusted net cash position of R\$3.1 billion**, maintaining a robust capital structure

Cash and Debt (Billion R\$)

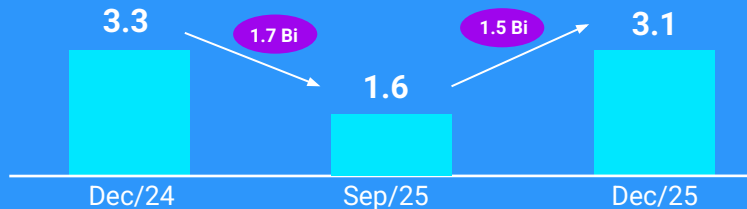


Debt (Billion R\$)

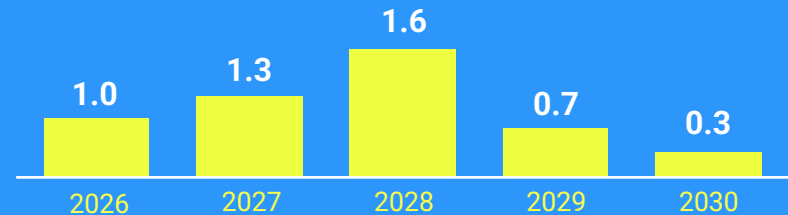


In Oct/25, Magalu completed the amortization of the first installment of its 10th debenture issuance, totaling R\$1 billion, including interest

Net Cash (Billion R\$)



Debt Schedule (Billion R\$)



Luizacred

Default rates at historically low levels and evolution in profitability

R\$ 20.8 Bi

Credit Portfolio
[3% growth vs. Dec/24]

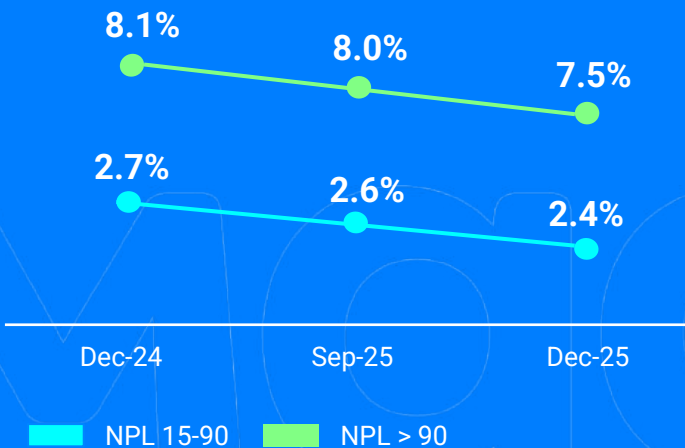
5.7 Mi

Credit Cards
[Dec/25]

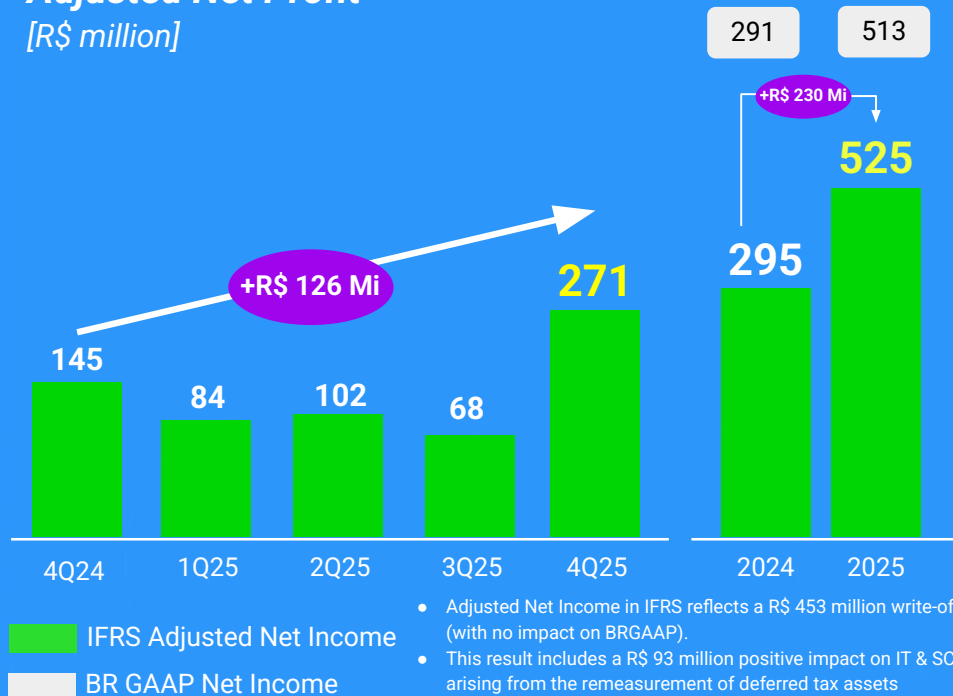
25%

ROE
[2025]

Percent of the Portfolio Overdue (%)



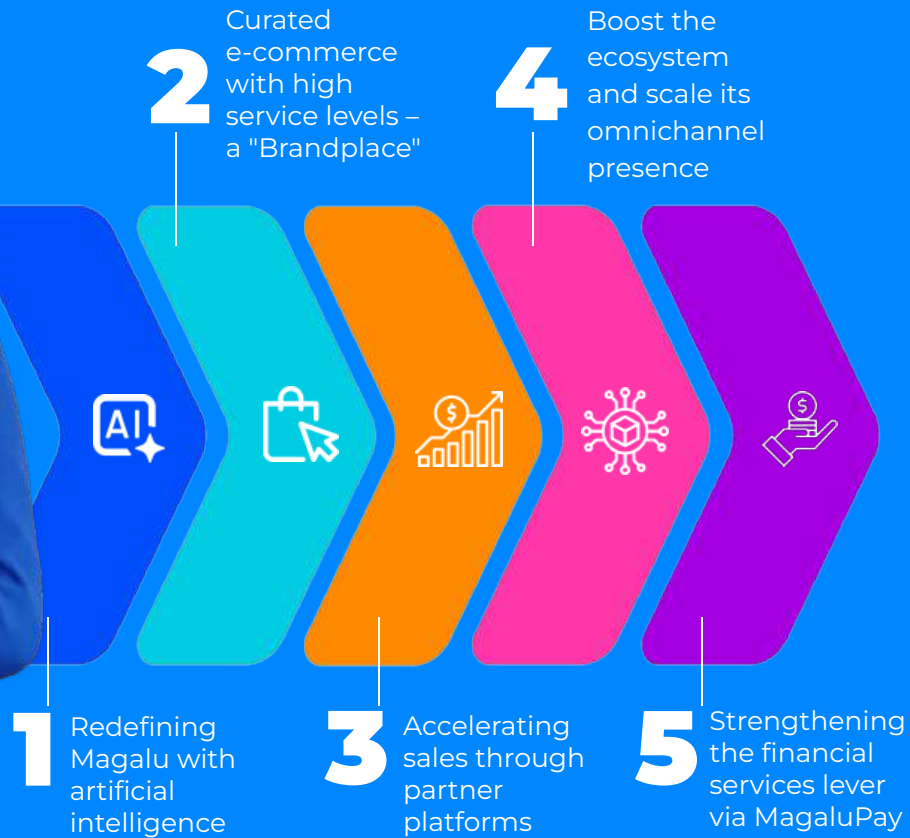
Adjusted Net Profit [R\$ million]



- Adjusted Net Income in IFRS reflects a R\$ 453 million write-off (with no impact on BRGAAP).
- This result includes a R\$ 93 million positive impact on IT & SC, arising from the remeasurement of deferred tax assets following the statutory increase in the CSLL rate

Magalu's New Strategic Cycle:

Unlocking the value of the assets we have built and driving the Artificial Intelligence revolution in Brazilian retail



Retail's New Competitive Architecture

AI is moving beyond being a mere technological layer to **redefining competitive strategy**. While GenAI is already reshaping discovery and decision-making in e-commerce, Agentic AI deepens this shift by enabling agents to execute actions autonomously.

58%

Adoption in Brazil

Of this user base:

57%

Daily usage

60%

Intent to migrate consume
to virtual assistants:



Lu's WhatsApp: A full end-to-end shopping experience, from search to payment

Authentication

Discovery

Understanding

Checkout

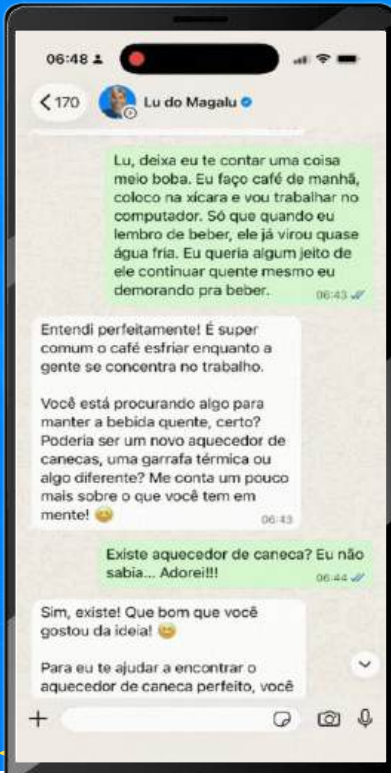
Post-Sales

Product Search

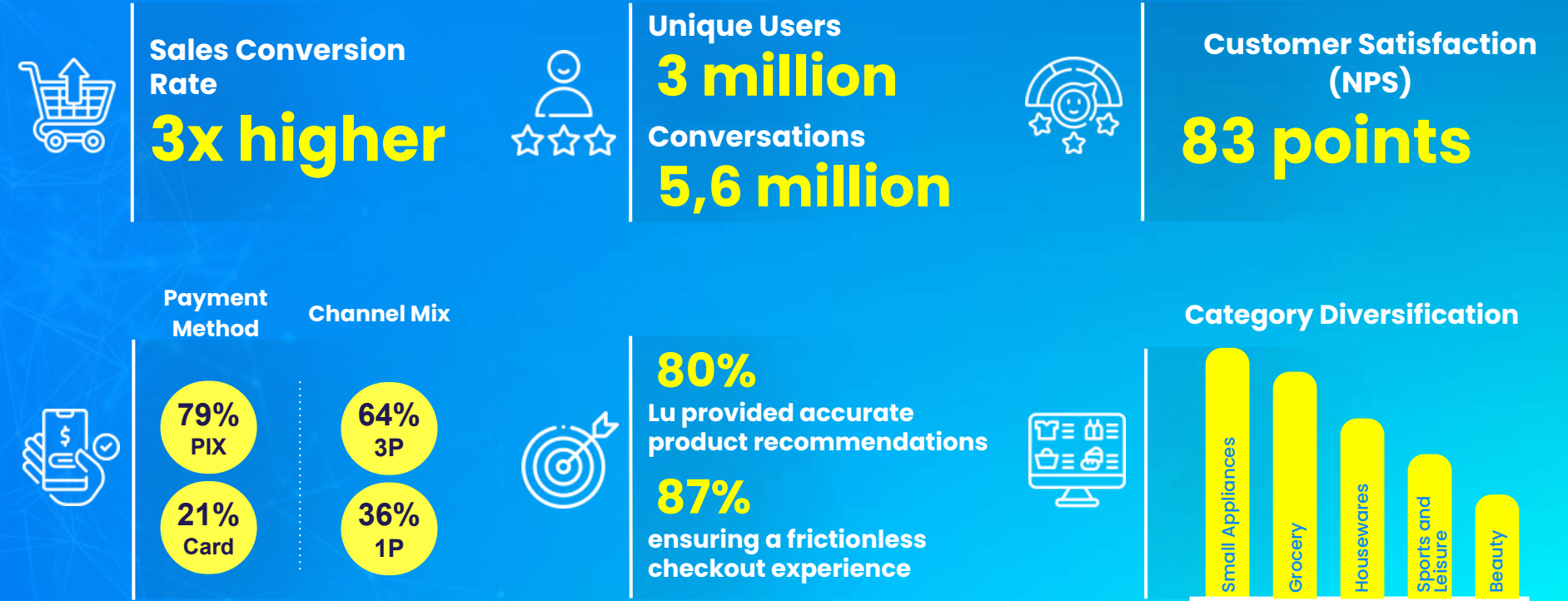
- **New Feature:** Implementation of "Personalized Memory", using data history
- **New Feature:** Integration for "Store Pickup" and application of "Gold Client" (Cliente Ouro) program benefits (Omnichannel).
- Connected to the Magalu product catalog (in real-time).
 - Launch of Virtual Try-On and integration with specialized consultancy (e.g., Apple Agent) to support high-ticket and high-complexity purchases.

Checkout

- Components: WhatsApp Flows, PIX "Copy and Paste" (Copia e Cola).
- Integration: Connected to the Magalu Wallet (payment credentials).



Lu's WhatsApp: Engagement and sales conversion rates significantly higher than traditional channels



G A L L E R Y

A NEW HUB FOR CULTURE, TECHNOLOGY, AND EXPERIENCE.



150 90k

Brands

Expected monthly footfall

Magalu and **Kabum** lead in revenue, while **Época**, **Netshoes**, and **Estante Virtual** dominate in units sold

Top Vendas:



Share of Units Sold – Feb/26





GALERIA MAGALU

Magalu ecosystem



serviços financeiros

CONSÓRCIO
magalu

VIP
COMMERCE

maas

magalu cloud

hub
fintech

stoa

com
school

magalu
pagamentos

HUBSALES SmartHint

luizaCRED

grand
chef bit55

logística magalu
Entregas

SODE
1947-2020

netshoes

KaBum! >>

Canaltech

logbee

ePOCA

airfome

GFL

ZATTINI

Magalu

estante
virtual

LOVE
HERO

Sinclog

conteúdo



INVESTOR RELATIONS

RI@MAGAZINELUIZA.COM.BR
MAGAZINELUIZA.COM.BR/RI

Statements contained in this document regarding business outlooks, projections of operating and financial results, and growth prospects for Magazine Luiza are forward-looking statements. As such, they are based exclusively on management's expectations regarding the future of the business. These expectations substantially depend on required approvals and licenses for project validation, market conditions, the performance of the Brazilian economy, the industry, and international markets; therefore, they are subject to change without prior notice. This document may include accounting and non-accounting data, such as operational and pro-forma financial figures, as well as projections based on the expectations of the Company's Management. Non-accounting data have not been reviewed by the Company's independent auditors.