

# Teleconferência de Resultados 2T26

07 de Agosto, 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](http://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](http://ri.magazineluiza.com.br)

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



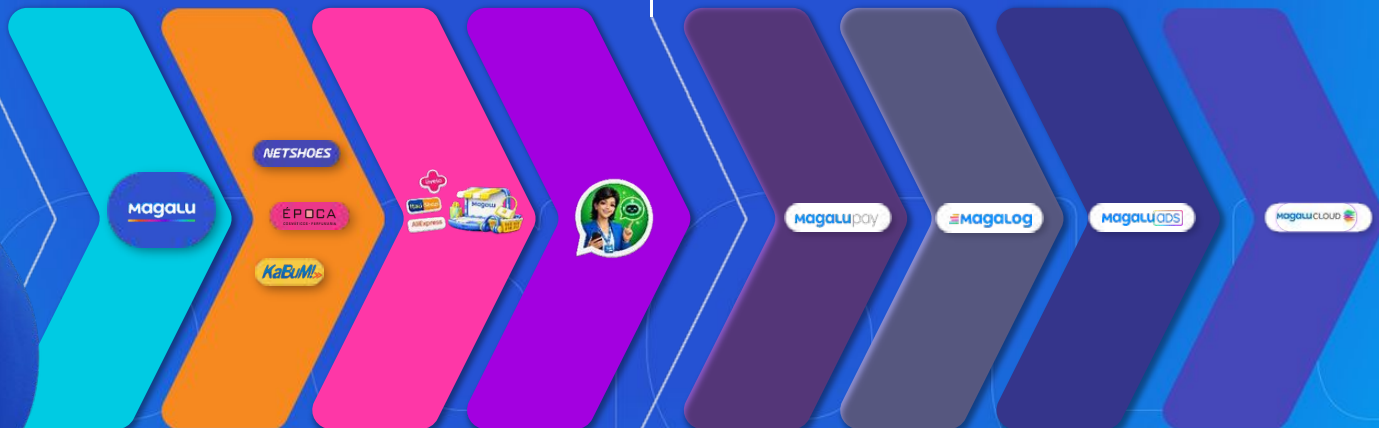
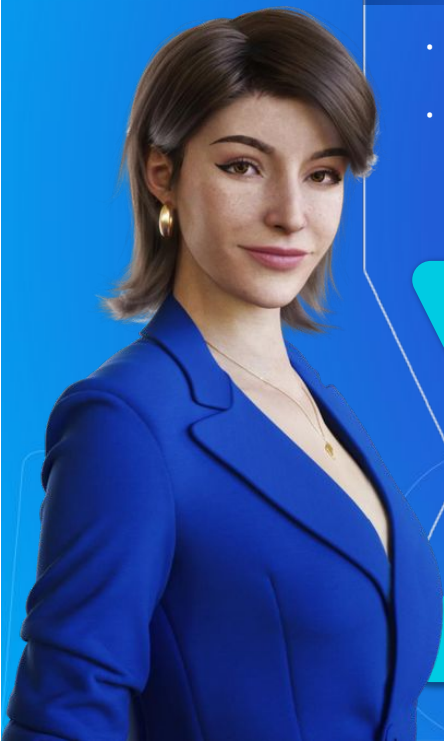
# 2026: início de um novo ciclo estratégico para o Magalu

## 1 Consolidar a liderança Omnichannel com IA

- Acelerar o crescimento das lojas físicas para bens duráveis (core) e também esportes, beleza e games (core estendido)
- Ampliar o alcance no online por meio de parcerias com plataformas terceiras
- Redefinir o posicionamento digital com experiência, curadoria e IA (incluindo AI commerce)

## 2 Acelerar a monetização com Serviços

- Impulsionar a Fintech, especialmente com a nova licença
- Consolidar a oferta omnichannel de Ads (Publicidade)
- Escalar a Logística para terceiros
- Liderar em serviço de nuvem (Cloud) Nacional



## 2T26: Margens preservadas e consistente disciplina financeira reforçam a solidez do Magalu no trimestre

### Lojas Físicas

**10%**

Crescimento nas Lojas

- R\$5,2 bilhões em vendas
- 9,7% Vendas nas Mesmas Lojas
- Forte ganho de market share

### Margem Bruta

**30,6%**

+0,1 p.p. vs 2T25

- Aumento da participação do CDC nas vendas
- Receita Bruta de R\$11 bilhões

### EBITDA Ajustado

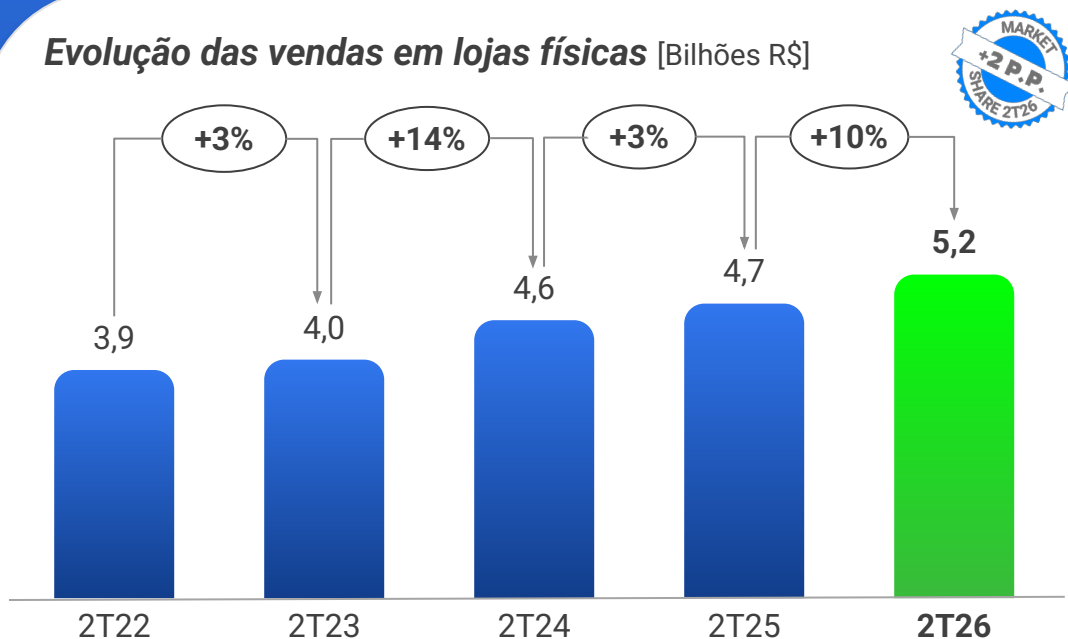
**R\$ 709 Mi**

Margem de 8,0%

- Rigoroso controle das despesas
- Diluição do SG&A
- Excelente desempenho da Luizacred e da Magalupay

# O Magalu segue a trajetória de forte ganho de participação de mercado nas Lojas Físicas, atingindo **R\$5,2 bilhões** em vendas no 2T26

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



● Apenas no mês de junho, as vendas nas lojas físicas cresceram **18%**

## 9,7%

Crescimento nas mesmas Lojas Físicas  
[2T26 - 2T25]

### Destaques

Crescimento de vendas (2T26 vs 2T25)

**+39%**

Televisores



**+15%**

Linha branca



**+10%**

Móveis



- **Aceleração do Ecossistema:** Presença física das marcas Netshoes, KaBuM! e Época.



- **Abertura no Trimestre:** Inauguração da nova loja Magalu em Ceilândia (DF).

# E-commerce: preservação das margens em primeiro lugar

Retração nas vendas online no trimestre, mesmo com o crescimento na venda de TVs, reflete disciplina comercial

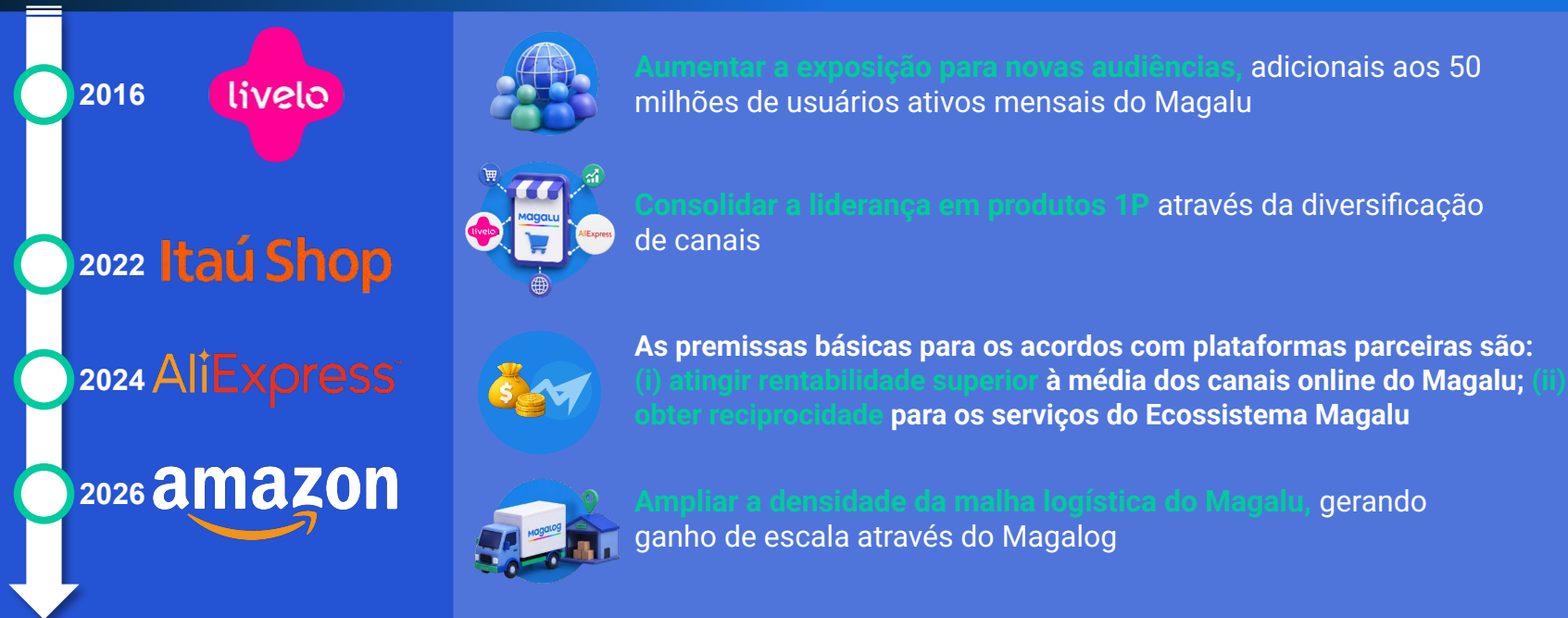


- **Repasse de Custos:** Reajuste nos preços devido ao aumento global no custo de chips de memória (telefonia, informática e hardware).



# Acelerar as vendas por meio de plataformas parceiras é uma forma de retomar o crescimento de vendas no e-commerce com rentabilidade

## Posicionar-se além dos canais próprios é um pilar estratégico do Magalu



Parceria entre as plataformas potencializa o acesso a novos clientes, escala as vendas e alavanca a eficiência da nossa malha logística.

# Magalu + amazon

jun/26

Parceria firmada e início das vendas



jul/26

Primeiro mês de operação com vendas acima das expectativas iniciais

Magalog homologada como parceira logística da Amazon



out/26

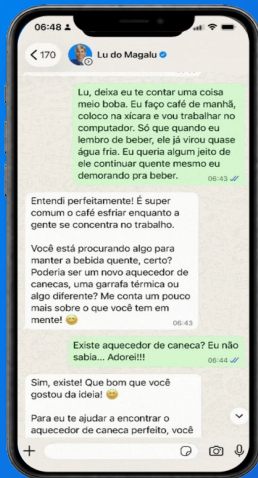
Produtos do Magalu com o selo Prime, com potencial de impulsionar as vendas no último trimestre

Magalog passará a oferecer serviços logísticos para a Amazon, em especial para itens pesados



# WhatsApp da Lu: a mais completa experiência de compra de AI Commerce do Whatsapp, da busca ao pagamento

Autenticação



**Calor humano** – você fala com alguém que já conhece – a Lu – e que entende o seu contexto

Descoberta



**Experiência do usuário multimodal** – entendimento de vídeos, áudio, fotos, etc

Checkout



**Pagamentos integrados na plataforma** – sem links externos (pagando por PIX ou cartão de crédito)

Pós Vendas



**Acompanhamento de pedidos** sem sair do WhatsApp



**Leão em Cannes**  
Bronze



**+R\$100M**

GMV no  
WhatsApp da Lu



**18M**

Conversas desde o lançamento



**3x**

Conversão do WhatsApp da Lu vs. outros canais



**20%**

Clientes voltam a fazer compras no WhatsApp da Lu



**84**

Satisfação do Cliente (NPS)

### CTR Produtos Patrocinados

**+51% vs  
2T25**

### Sellers Ativos

**+13% vs  
2T25**



### Lu do Magalu

**Parceria Hyundai,  
lançamento do i20**

### Ads Multicanal

**Espaços disponíveis no  
e-commerce, Galeria  
Magalu e em +20 mil TVs  
em todas as lojas**



Estrutura regulatória completa para escalar a oferta de serviços financeiros no Magalu, com rentabilidade.

**Luiza**cred

TPV 2T26

**R\$15bi**

(+1,0% vs 2T25)

Carteira de cartões  
de crédito 2T26

**R\$20bi**

(+2,2% vs 2T25)

Lucro líquido 2T26

**R\$135mi**

(+32,8% vs 2T25)

**magalu**  
pay IF

Carteira CDC  
(varejo + SCFI)

**R\$2,0bi**

(+ 33% vs 2T25)

100% da  
produção do  
CDC na nova  
financeira

Lucro líquido 2T26

**R\$17mi**

**magalu**  
pay IP

Conta Digital,  
Adquirência e  
Seguros

Seguros somou

**R\$385 mi**

em prêmios no 2T26  
(+8,3% vs 2T25)

Contratos Ativos de  
Seguros 2T26

**11 mi**

CONSÓRCIO  
**magalu**

Vendas 2T26

**R\$2,0 bi**

(+30,6% vs 2T25)

Ativas sob Gestão  
2T26

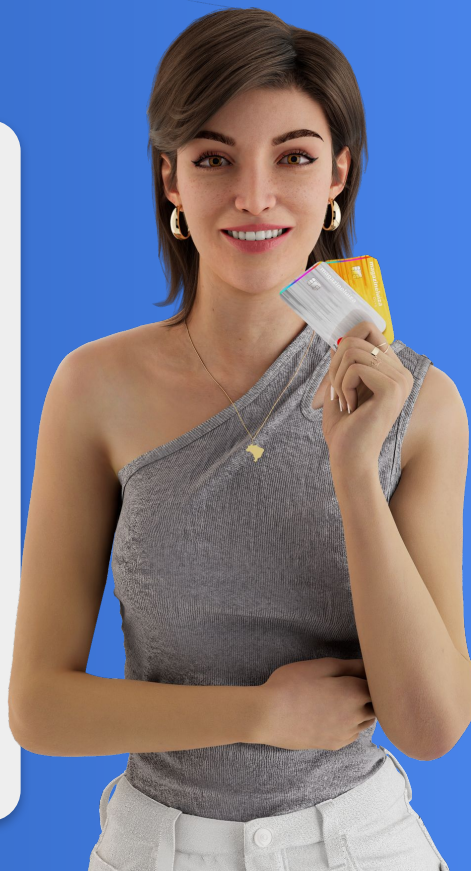
**R\$11,7bi**

(+34,5% vs 2T25)

Lucro líquido 2T26

**R\$15mi**

(+7,4% vs 2T25)





Expansão da base de clientes externos, contribuindo para o aumento da nossa densidade logística

### Crescimento de Receita

Aumento de 15% em pedidos entregues para terceiros vs 2T25

### Novos Clientes no Trimestre



### Expansão da malha logística

27 novas bases, superando a marca de 200 unidades em operação

### Ampliação do operacional

Maior eficiência operacional com uso massivo de tecnologia



Expansão da base de clientes  
externos

**1.700**

Clientes externos

**+24%**

Crescimento do faturamento com  
clientes externos.

**#2026  
CLOUD  
FUTURES**

Um evento **MAGALU**CLOUD 

Em set/26, o Cloud  
Futures reúne líderes de  
tecnologia para debater o  
futuro da nuvem no Brasil

Infraestrutura de larga escala,  
agora acelerada pelo BNDES



**BNDES**

**R\$ 300 mi**

Captação  
aprovaada para  
pesquisa e  
desenvolvimento

**58%**

dos workloads do Magalu  
estão no Magalu Cloud

Inovação avançada em IA,  
expansão de infraestrutura e  
governança

**IA em foco**

Testes da plataforma própria de  
IA da Magalu Cloud

Expansão das **3 zonas de  
disponibilidade do Sudeste**, e  
ampliação dos **data centers**.

**ISO 27001  
NIST CSF 2.0  
SOC 2**

Principais certificações de  
Segurança e governança.

# Destaques Financeiros

---



# Destques Financeiros

## do 2T26

**R\$11,1** Bilhões de Receita Bruta

**R\$709** Milhões EBITDA Ajustado  
(8,0% de margem)

**10,3%** Crescimento nas lojas físicas  
(9,7% nas mesmas lojas)

**R\$(50)** Milhões Resultado Líquido  
Ajustado

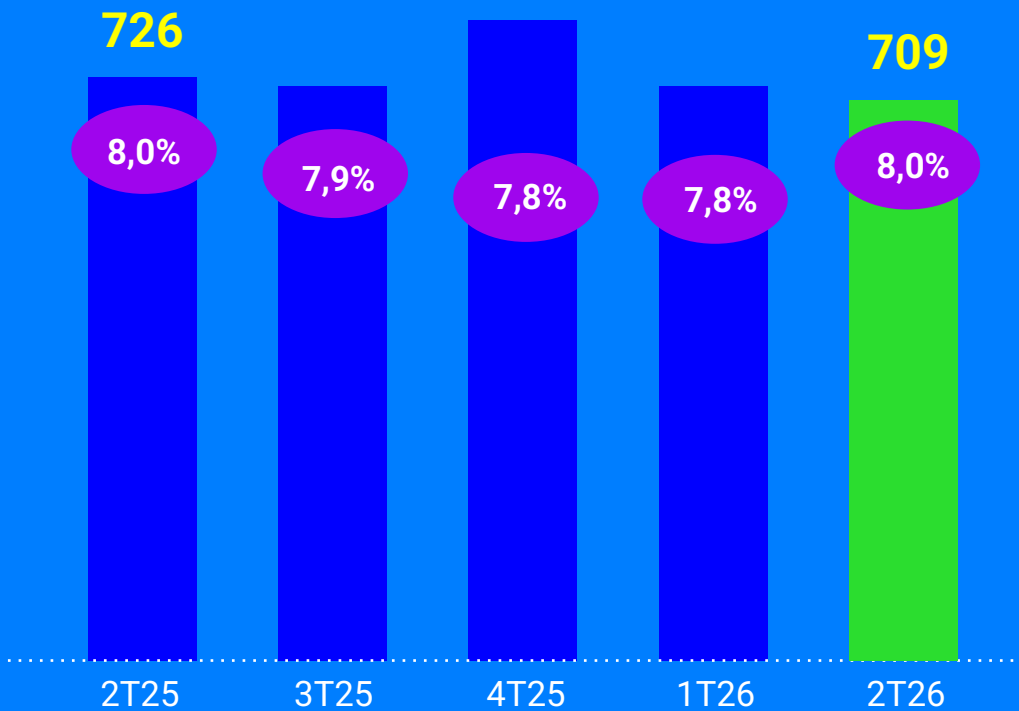
**30,6%** Margem Bruta  
(30,5% no 2T25)

**R\$5,8** Bilhões Caixa Total  
(R\$0,8 bilhão Caixa Líquido)

# Evolução da margem EBITDA trimestral: rigorosa disciplina financeira e operacional refletida na consistência das nossas margens

## EBITDA ajustado

[% da Receita Líquida; Milhões R\$]



## Principais Alavancas



Aumento da margem bruta:

- aumento na margem de mercadorias
- contribuição dos serviços



Ganho de market share e rentabilidade nas lojas físicas



Expansão do fulfillment e da multicanalidade

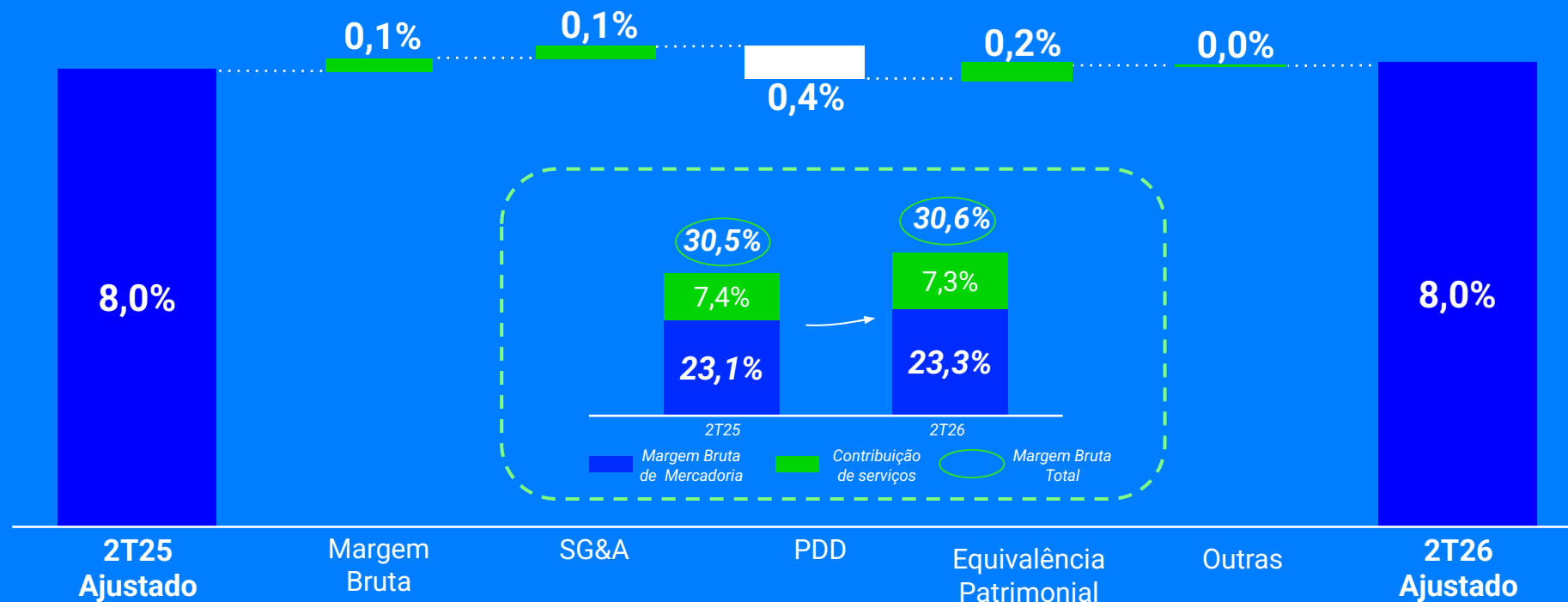


Controle do SG&A



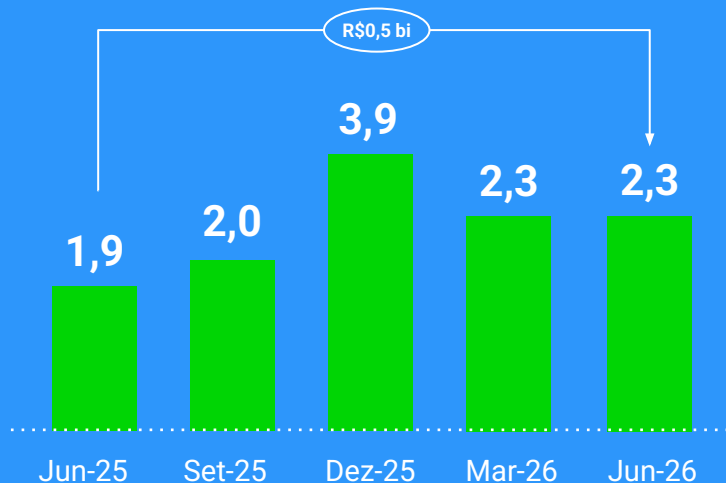
Rentabilidade na Luizacred e da Magalupay

# Composição da margem EBITDA ajustada no 2T26

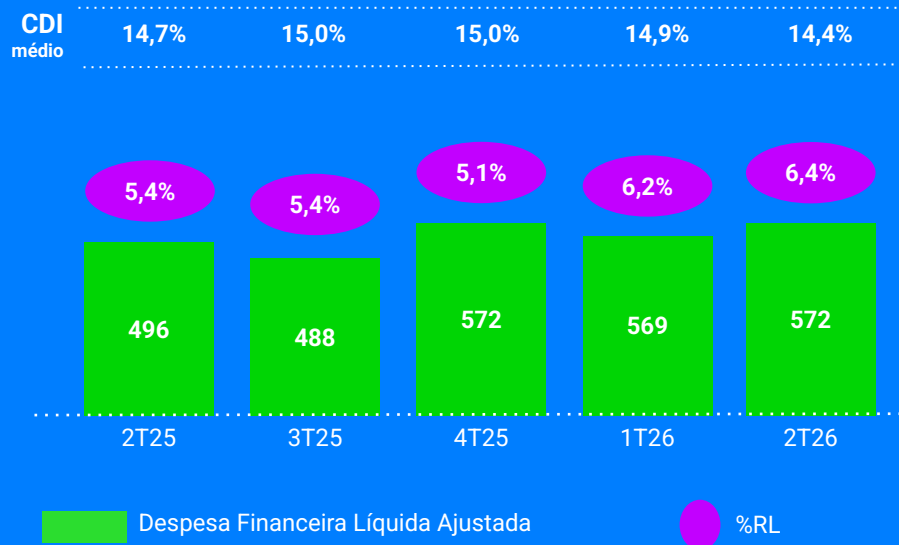


# Melhoria no capital de giro mitigando o efeito da taxa de juros nas despesas financeiras

**Capital de Giro Ajustado** (Bilhões R\$)



**Despesa Financeira Líquida Ajustada** (Milhões R\$)



## Melhoria no Capital de Giro

Redução de R\$560 milhões nos estoques no 2T26

## Despesas financeiras

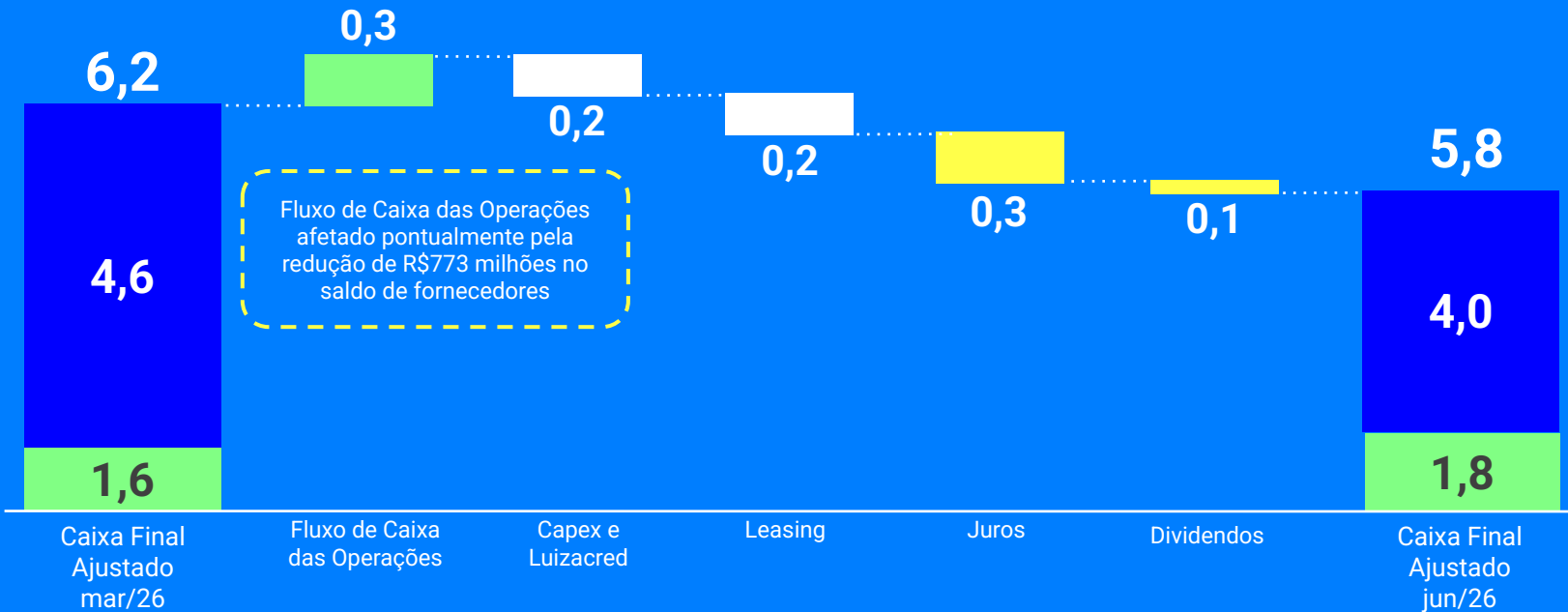
Redução de R\$773 milhões no saldo de fornecedores no 2T26

# Caixa Total de R\$5,8 bilhões em jun/26

Fluxo de Caixa das Operações de R\$0,3 bilhão no último trimestre

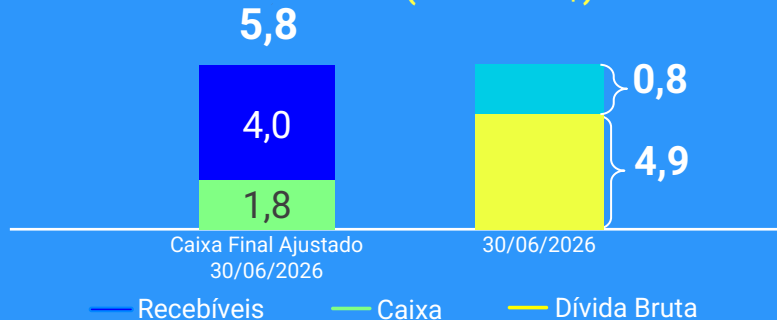
Fluxo de Caixa dos últimos doze meses  
(Bilhões R\$)

Recebíveis Caixa

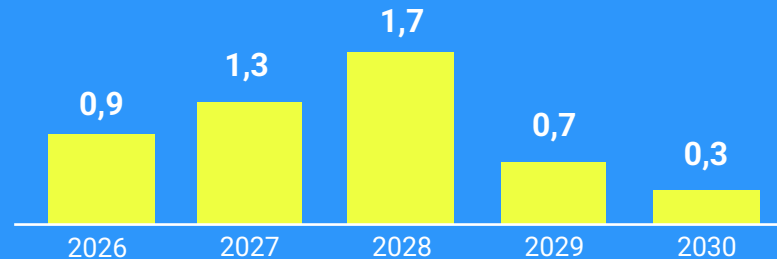


Encerramos o 2T26 com uma **posição de caixa total de R\$5,8 bilhões** e um **caixa líquido ajustado de R\$0,8 bilhão**

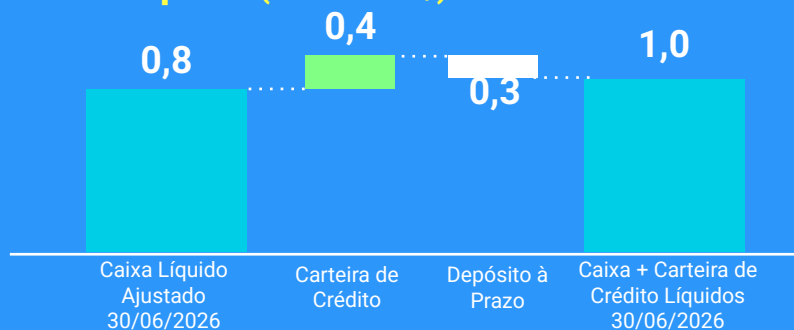
### Caixa e Endividamento (Bilhões R\$)



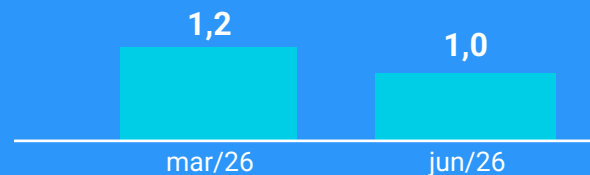
### Cronograma da dívida (Bilhões R\$)



### Caixa Líquido (Bilhões R\$)



### Variação no Caixa + Carteira de Crédito Líquidos (Bilhões R\$)



# Luizacred

Taxas de inadimplência seguem em patamares historicamente baixos e expansão na rentabilidade.

R\$ 20,2 Bi

Carteira de Crédito  
[crescimento de 2% vs jun/25]

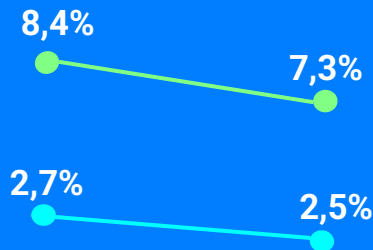
5,7 Mi

Cartões de Crédito  
[jun/26]

23,5%

ROE  
[2T26 - anualizado]

## Abertura da Carteira (%)



Jun-25

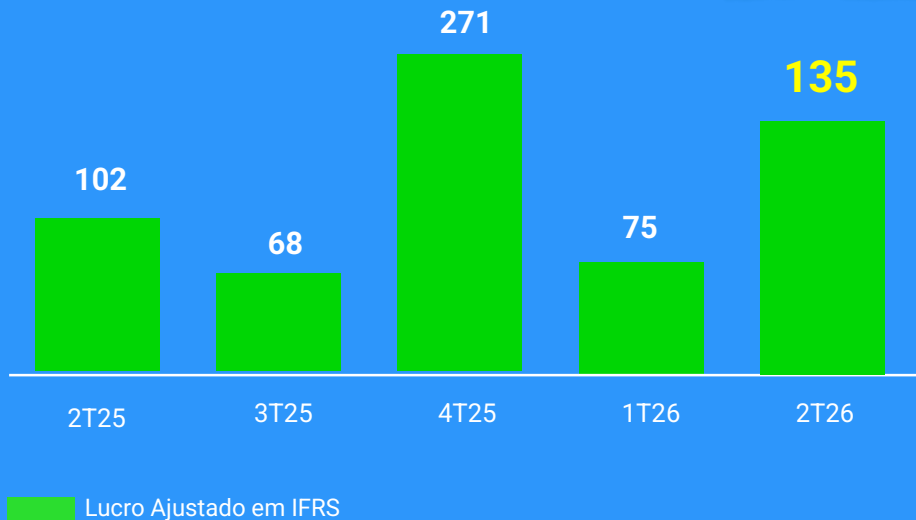
156%

Jun-26

153%

NPL 15-90 NPL > 90 Cobertura (%)

## Lucro Líquido Ajustado [R\$ milhões]



# MagaluPay SCFI

Consolidação da originação de crédito, aceleração na captação de CDBs e ganho de eficiência financeira

Carteira de crédito

**R\$ 429 mi**  
em jun/26

Índice de Basiléia

**51%**  
em jun/26

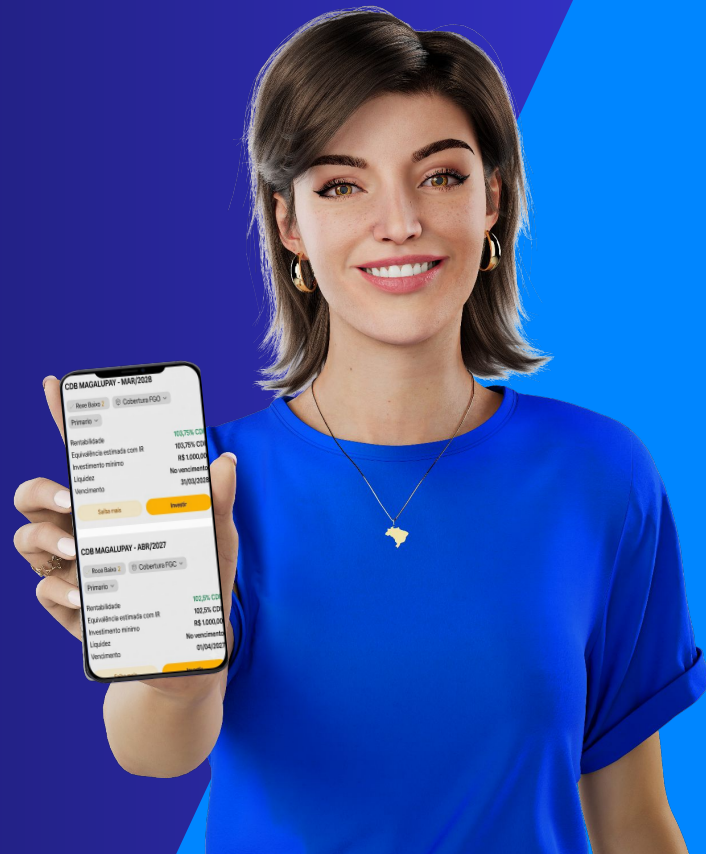
Captação & CDB

**R\$ 257 mi**  
até jun/26

Lucro Líquido

**R\$ 17 mi**  
no 2T26

100% da produção do CDC na nova financeira desde maio



# Magalu

## RELAÇÕES COM INVESTIDORES

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



As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento do Magazine Luiza são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das aprovações e licenças necessárias para homologação dos projetos, condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. O presente documento pode incluir dados contábeis e não contábeis tais como, operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

# ecossistema magalu



serviços financeiros

CONSÓRCIO  
magalu

VIP  
COMMERCE

maas

magalu cloud

hub  
fintech

stoq

com  
school

magalu  
pagamentos

HUBSALES SmartHint

luizaCRED

grand  
chef bit55

logística magalu  
Entregas

SODE  
SOLUÇÕES DE ENTREGA

netshoes

KaBum! >>

Canaltech

logbee

ePOCA

aiqfome

GFL

ZATTINI

Magalu

estante  
virtual

LOVEN  
HERO

Sinclog

conteúdo

# Conference Call 2Q26

August 07, 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](http://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](http://ri.magazineluiza.com.br)

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



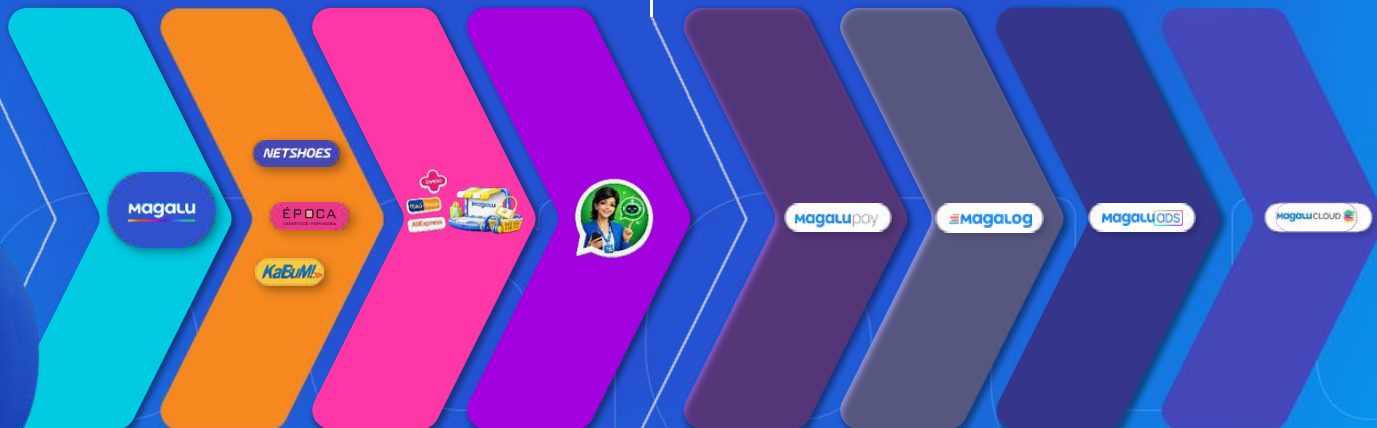
# 2026: Entering a new strategic cycle for Magalu

## 1 Consolidate AI Omnichannel leadership

- Accelerate physical store growth for durable goods (core) as well as sports, beauty, and gaming (extended core)
- Expand online reach through partnerships with third-party platforms
- Redefine digital positioning with experience, curation, and AI (including AI commerce)

## 2 Accelerate Services monetization

- Boost Fintech, especially with the new license
- Consolidate the omnichannel Ads (Advertising) offering
- Scale third-party Logistics
- Lead in National Cloud services



## 2Q26: Preserved margins and consistent financial discipline reinforce Magalu's solid foundation in the quarter

### Physical Stores

**10%**

Stores sales growth

- R\$5.2 billion in sales
- 9.7% Same-Store Sales growth
- Strong market share gain

### Gross Margin

**30.6%**

+0.1 p.p. vs 2Q25

- Increase in buy now pay later share of sales
- Gross Revenue of R\$11 billion

### Adjusted EBITDA

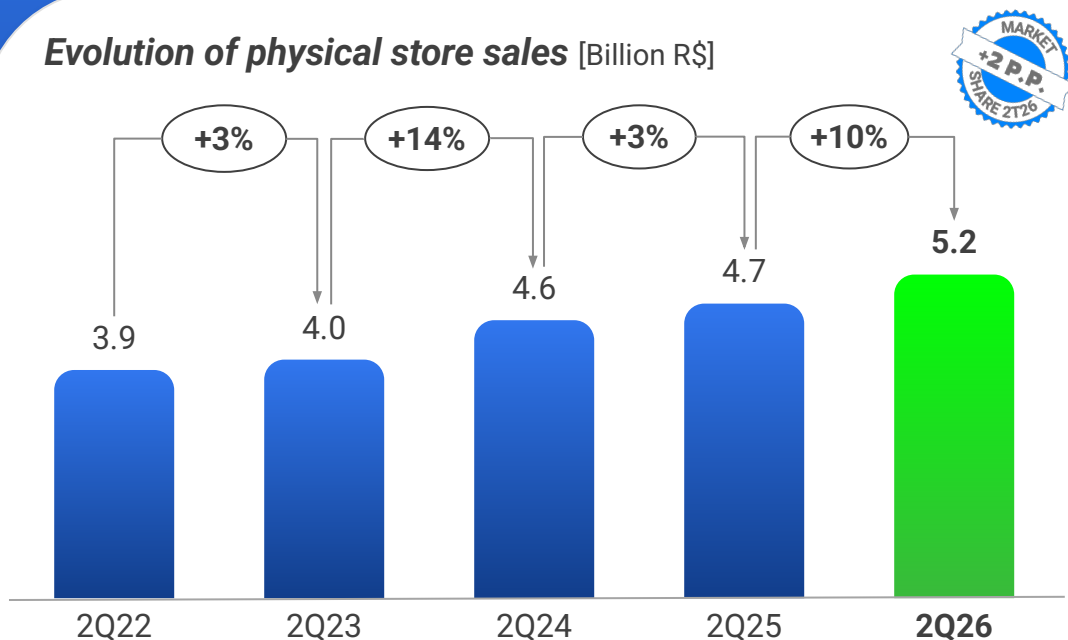
**R\$ 709 Mi**

8.0% margin

- Strict expense control
- SG&A dilution
- Excellent performance at Luizacred and Magalupay

# Magalu continues its trajectory of strong market share gains in physical stores, reaching **R\$ 5.2 billion** in 2Q26 sales

*Evolution of physical store sales* [Billion R\$]



● In June alone, physical store sales recorded **18%** growth.

## 9.7%

Same-Store Sales Growth in Physical Stores  
[2Q26 - 2Q25]

### Highlights

(Sales growth 2Q26 vs 2Q25)

**+39%**

Televisions



**+15%**

White Goods\*



**+10%**

Furniture



- **Ecosystem Acceleration:** Physical presence of Netshoes, KaBuM! and Época brands.
- **Quarter Opening:** Opening of the new Magalu store in Ceilândia (DF).



## E-commerce: Margin preservation comes first

Online sales contraction in the quarter, even with TV sales growth, reflects commercial discipline



- **Cost Pass-Through:** Price adjustments due to the global increase in the cost of memory chips (mobile phones, computing and hardware)



# Accelerating sales through partner platforms is a way to resume online sales growth with profitability

## Position beyond proprietary channels is a strategic pillar for Magalu



Partnership between platforms enhances access to new customers, scales sales, and leverages the efficiency of our logistics network.

# Magalu + amazon

jun/26

Partnership signed and sales launch



jul/26

First month of operation with sales exceeding initial expectations

Magalog certified as Amazon's logistics partner



oct/26

Magalu products carrying the Prime badge, with potential to boost sales in the fourth quarter

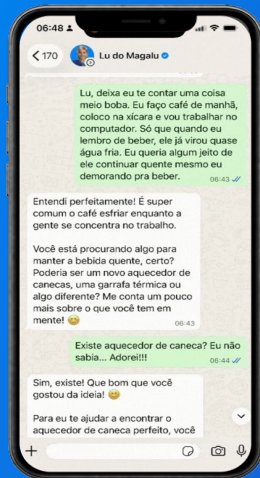
Magalog will begin offering logistics services to Amazon, especially for heavy items



# Lu's WhatsApp: the most complete AI Commerce shopping experience on WhatsApp, from search to payment



## Authentication



**Human touch** – you talk to someone you know – Lu – who understands your context

## Discovery



**Multimodal user experience** – understands videos, audio, pictures, etc.

## Checkout



**Embedded payments in the platform** – zero outside links (paying via PIX or credit card)

## Post-Sales



**Purchase tracking** without leaving WhatsApp

 **+R\$100M**

GMV on Lu's WhatsApp

 **18M**  
Conversations since launch

 **3x**  
Lu's WhatsApp conversion rate vs. other channels

 **20%**  
Of customers return to shop on Lu's WhatsApp

 **84**  
Customer Satisfaction NPS



Contributing to the diversification of the ecosystem's revenue and results

Sponsored Products CTR

**+51% vs**  
2Q25

Active Sellers

**+13% vs**  
2Q25



Lu of Magalu

Hyundai partnership,  
launch of the i20

Multichannel Ads

Available spaces on  
e-commerce, Galeria  
Magalu, and across more  
than 20k TVs in all stores



Full regulatory structure to scale the financial services offering at Magalu, with profitability.

**Luiza**cred

TPV 2Q26

**R\$15bi**

(+1.0% vs 2Q25)

Credit Card Portfolio  
2Q26

**R\$20bi**

(+2.2% vs 2Q25)

Net Income 2Q26

**R\$135mi**

(+32.8% vs 2Q25)

**magalu**  
pay IF

Consumer Credit  
Portfolio (retail + SCFI)

**R\$2,0bi**

(+ 33% vs 2Q25)

100% of Consumer  
Credit (CDC)  
originations in the  
new financial  
institution

Net Income 2Q26

**R\$17mi**

**magalu**  
pay IP

Digital Account,  
Acquiring, and  
Insurance

Insurance premiums  
totaled

**R\$385 mi**

in 2Q26

(+8.3% vs 2Q25)

Active Insurance  
Contracts 2Q26

**11 mi**

CONSÓRCIO  
**magalu**

Sales 2Q26

**R\$2,0 bi**

(+30.6% vs 2Q25)

Active Portfolios under  
Management 2Q26

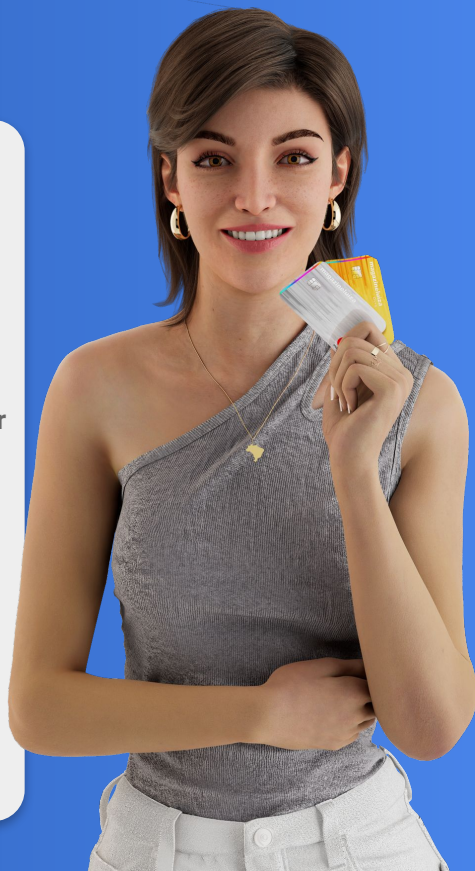
**R\$11,7bi**

(+34.5% vs 2Q25)

Net Income 2Q26

**R\$15mi**

(+7.4% vs 2Q25)





Expansion of the external clients base, contributing to increase our logistics density

### Revenue Expansion

15% increase in orders delivered for third parties vs 2Q25

### New Clients in the Quarter



### Logistics Network Expansion

27 new hubs, surpassing 200 operational units

### Operations Expansion

Higher operational efficiency with massive use of technology



# MAGALU CLOUD The first Brazilian Cloud with global scale

Consistent commercial performance driven by external clients

**1.700**

External clients

**+24%**

Revenue growth from external clients

**#2026  
CLOUD  
FUTURES**

Um evento **MAGALU CLOUD** 

In Sep '26, Cloud Futures brings together technology leaders to discuss the future of the cloud in Brazil.

Large-scale infrastructure, now accelerated by BNDES



**BNDES**

**R\$ 300 mi**

Raised for research and development

**58%**

of Magalu's workloads are in Magalu Cloud

Advanced innovation in AI, infrastructure expansion, and governance

## AI in focus

Testing of Magalu Cloud's proprietary AI platform

Expansion contract signed for the **3 Availability Zones in the Southeast**, along with **Data Center** expansion.

**ISO 27001  
NIST CSF 2.0  
SOC 2**

Key Security and Governance Certifications.

# Financial Highlights

---



# Financial Highlights of 2Q26

**R\$11.1** Billion in Gross Revenue

**R\$709** Million Adjusted EBITDA  
(8.0% margin)

**10.3%** Physical Stores Sales Growth  
(9.7% in same-store sales)

**R\$(50)** Million Adjusted Net Result

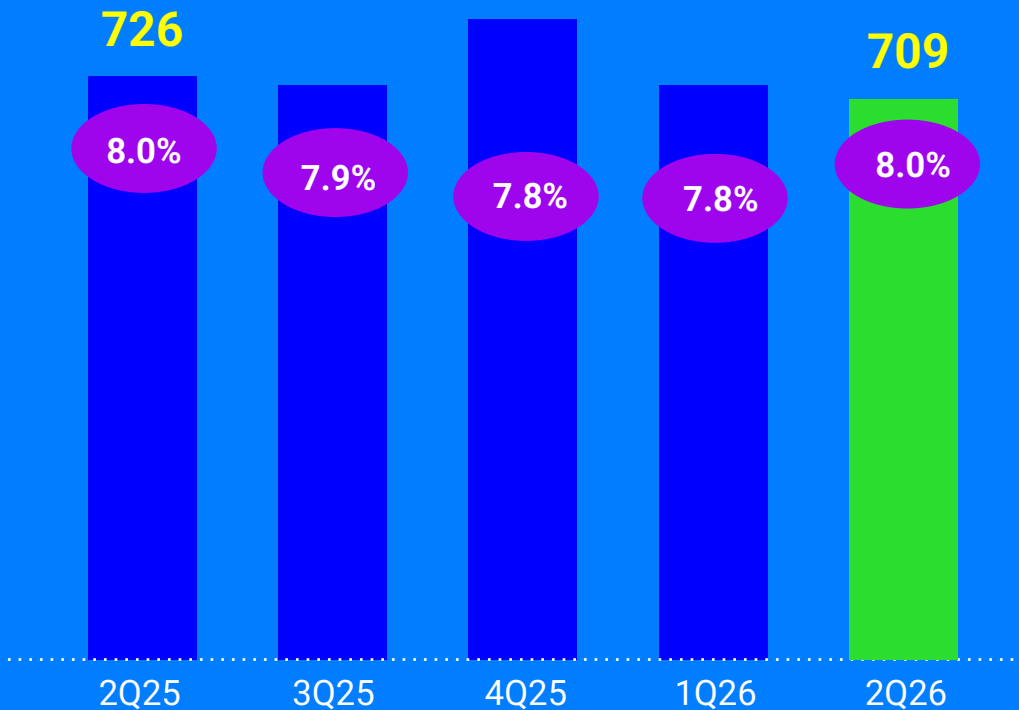
**30.6%** Gross Margin  
(30.5% in 2Q25)

**R\$5.8** Billion Total Cash  
(R\$0.8 billion Net Cash)

# Quarterly EBITDA margin evolution: rigorous financial and operational discipline reflected in the consistency of our margins.

## Adjusted EBITDA

[% of Net Revenue; Million R\$]



## Key Levers



Gross margin expansion:

- Increase in merchandise margin
- Services contribution



Market share and profitability gains in physical stores



Expansion of fulfillment and omnichannel strategy

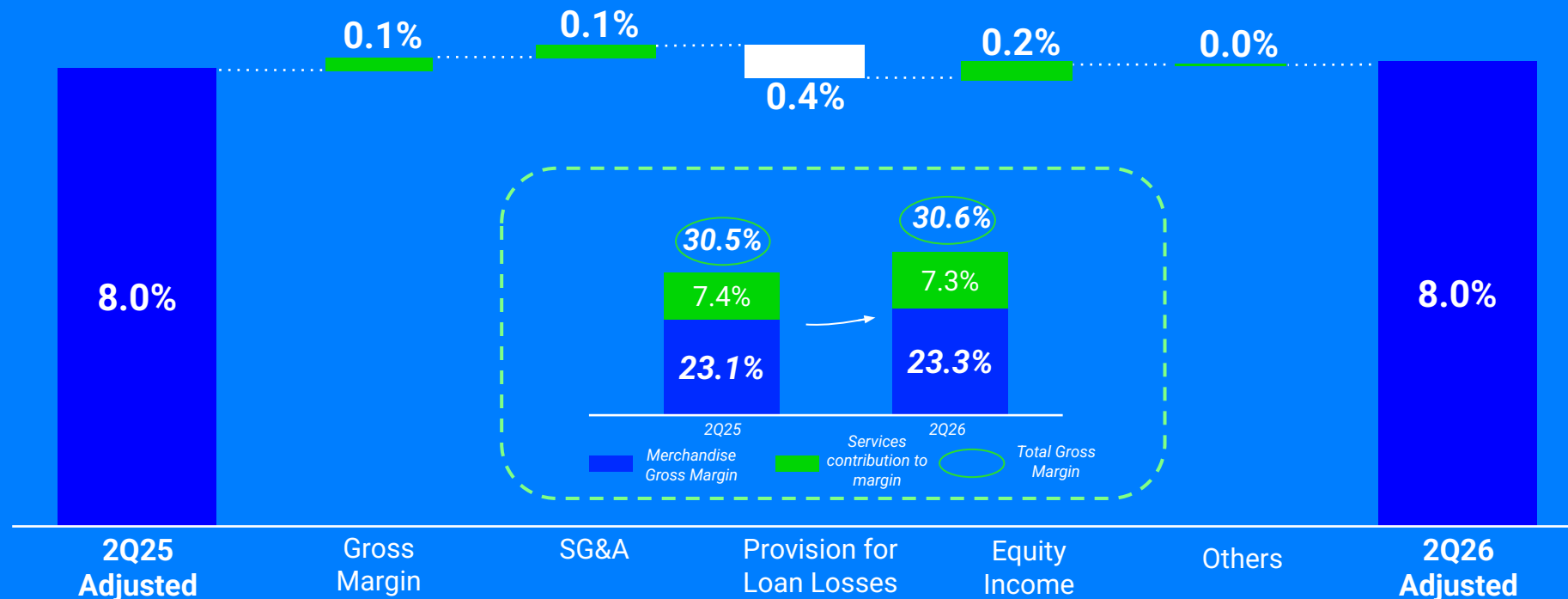


SG&A control



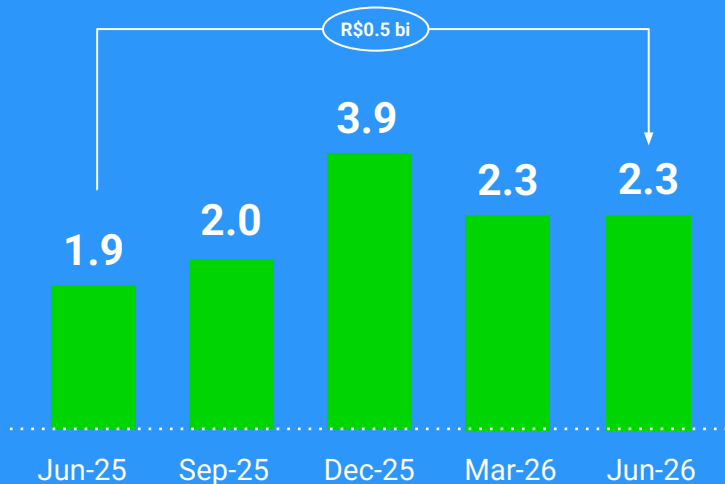
Profitability at Luizacred and MagaluPay

# Adjusted EBITDA margin breakdown in 2Q26

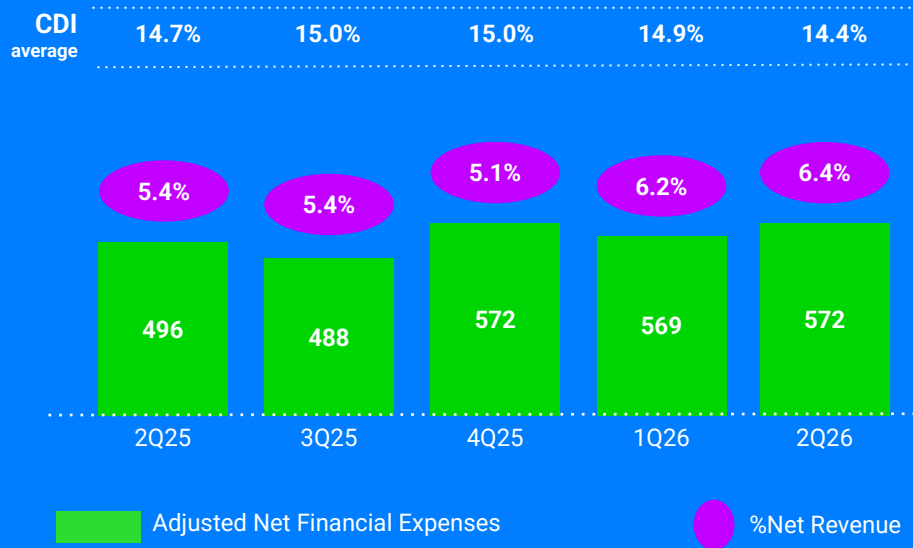


# Working capital improvement mitigating the effect of interest rates on financial expenses

**Adjusted Working Capital** (Billion R\$)



**Adjusted Net Financial Expenses** (Million R\$)



## Working Capital Improvement

R\$ 560 million reduction in inventory in 2Q26

## Financial Expenses

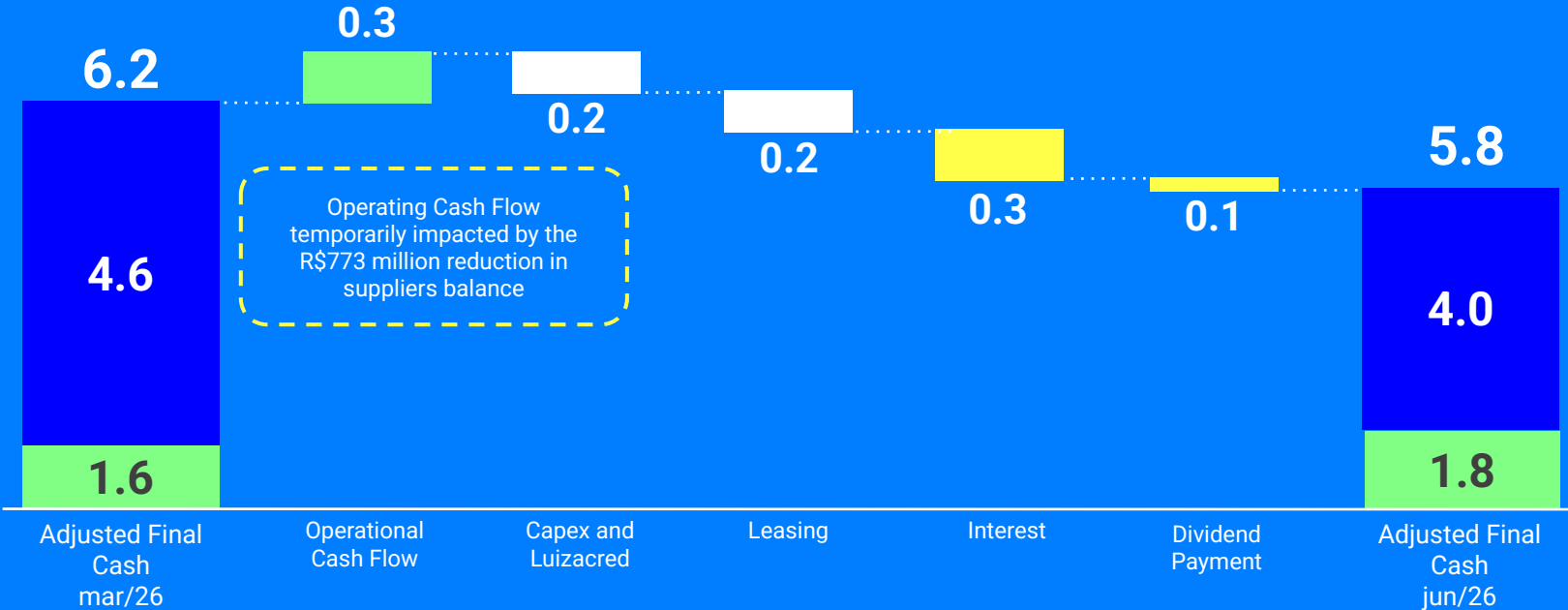
R\$ 773 million reduction in suppliers balance in 2Q26

# Total Cash Position of R\$5.8 billion in Jun/26

Operational Cash Flow of R\$0.3 billion in the last quarter

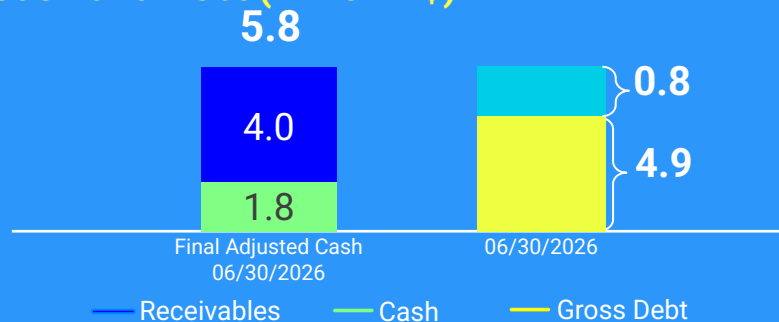
Cash Flow LTM  
(Billion R\$)

Receivables    Cash

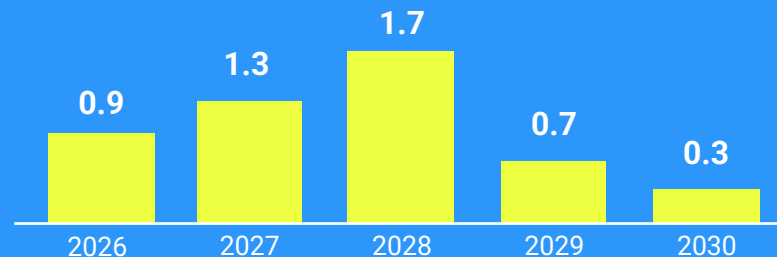


We ended 2Q26 with a **total cash position of R\$5.8 billion** and an **adjusted net cash position of R\$0.8 billion**.

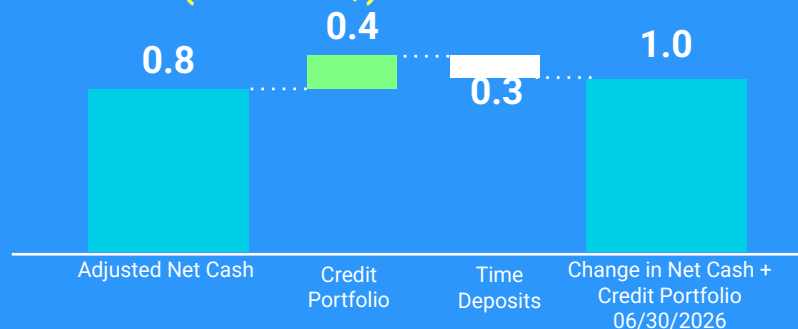
### Cash and Debt (Billion R\$)



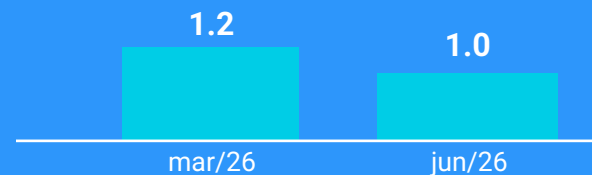
### Debt Schedule (Billion R\$)



### Net Cash (Billion R\$)



### Change in Net Cash + Credit Portfolio (Billion R\$)



# Luizacred

Delinquency rates remain at historically low levels alongside expanding profitability

R\$ 20.2 Bi

Credit Portfolio  
[2% growth vs jun/25]

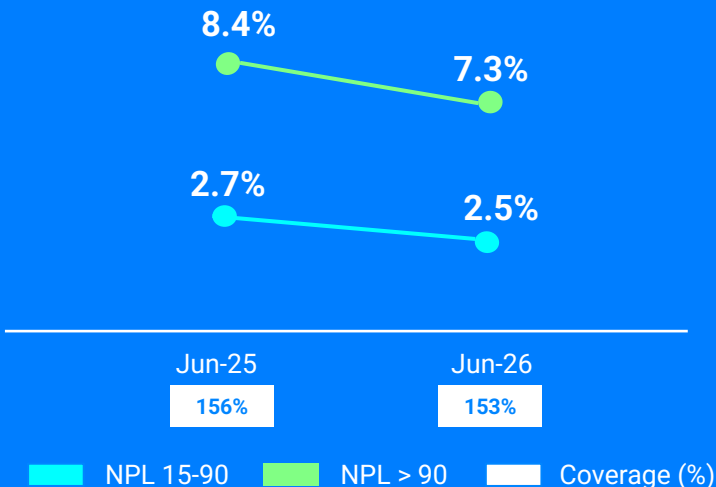
5.7 Mi

Credit Cards  
[jun/26]

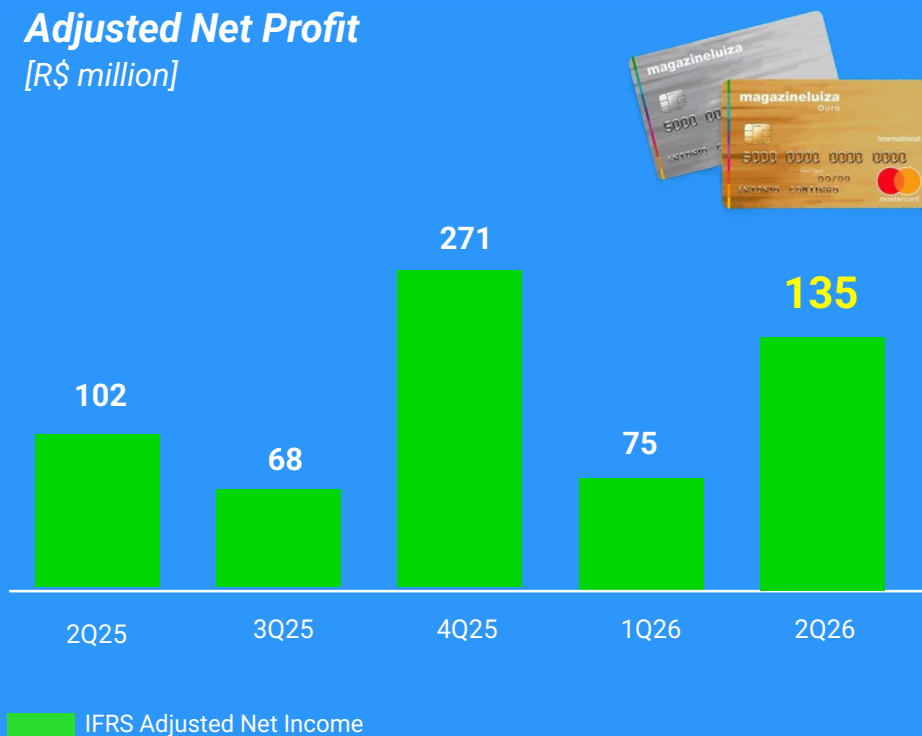
23.5%

ROE  
[2Q26 - anualizado]

## Percent of the Portfolio Overdue (%)



## Adjusted Net Profit [R\$ million]



# MagaluPay SCFI

Consolidation of credit origination, acceleration of CDB fundraising, and financial efficiency gains

Credit portfolio

**R\$ 429 mi**

Jun/26

Basel Ratio

**51%**

Jun/26

Funding & CDB

**R\$ 239 mi**

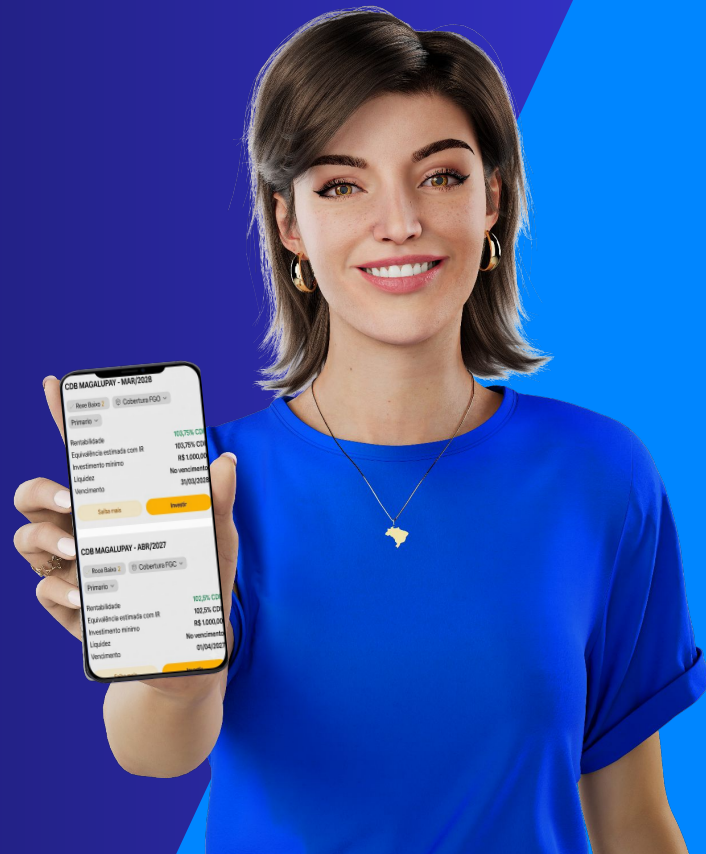
Through end-June

Net Income

**R\$ 17 mi**

in 2Q26

100% of Consumer Credit (CDC) originations in the new financial institution since May





## INVESTOR RELATIONS

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



# Magalu ecosystem



serviços financeiros

CONSÓRCIO  
**magalu**

**VIP**  
COMMERCE

maas

**magalu** cloud

**hub**  
fintech

stoa

com  
school

**magalu**  
pagamentos

HUBSALES SmartHint

**luiza**CRED

grand  
chef **bit55**

logística **magalu**  
Entregas

**SODE**  
SOLUÇÕES DE ENTREGA

**netshoes**

**KaBum!>>**

conteúdo

Canaltech

logbee



**ePOCA**

**aiqfome**

**GFL**

**ZATTINI**

**Magalu**

estante  
virtual

**LOVE  
HEAT**

**Sinclog**