

Teleconferência de Resultados 1T26

08 de Maio, 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.



Compromisso com Rentabilidade: Margens preservadas e consistente disciplina financeira reforçam a solidez do Magalu no 1T26.

Margem Bruta

30,8%

+0,2 p.p. vs 1T25

- Excelente desempenho das lojas físicas
- Aumento da participação do CDC nas vendas

EBITDA Ajustado

R\$ 718 Mi

Margem de 7,8% no 1T26

- Rigoroso controle das despesas
- Diluição do SG&A

Caixa total

R\$ 6,2 Bi

Caixa Líquido de R\$1,2 Bi

- Geração de Caixa Operacional de R\$2,0 bilhões nos últimos doze meses.

Magalu mantém liderança nas suas principais categorias e totaliza **R\$15 bilhões em vendas no 1T26**

Em bens duráveis, a participação de mercado do Magalu ficou estável no trimestre

O mercado de bens duráveis online caiu ~10% no 1T26*



Lojas Físicas

R\$5 Bilhões

Crescimento de 6,4% no SSS vs 1T25

E-commerce

1P

R\$6 Bilhões

3P

R\$4 Bilhões



Alta global no custo de chips de memória impactou a demanda de informática, smartphones e TVs

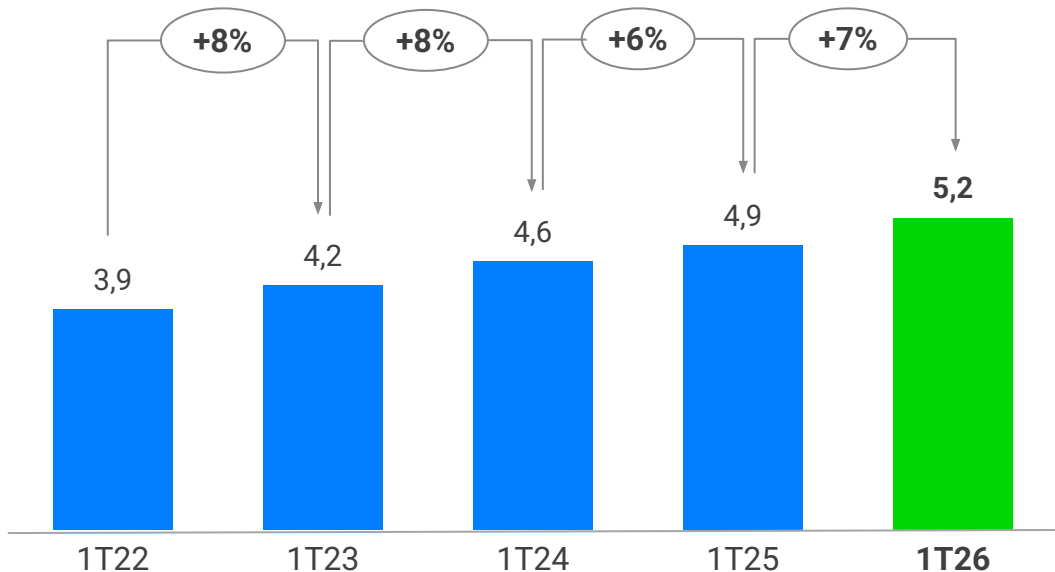


Repasse gradual para o preço final preservou a rentabilidade

* Fonte: Neotrust e Yipit
Bens duráveis: Eletrodomésticos, Telefonia, Eletrônicos, Informática, Ar e ventilação e Móveis

O Magalu segue a trajetória de forte ganho de market share nas Lojas Físicas, atingindo **R\$5 bilhões** em vendas no 1T26

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



6,4%

Crescimento nas mesmas
Lojas Físicas
[1T26 - 1T25]

Forte ganho de market share

**LIQUIDAÇÃO
FANTÁSTICA**
magalu

Todas as marcas do nosso ecossistema entregaram resultados sólidos no trimestre. Diversificação de categorias de maneira sustentável

KaBuM!>

Líder em tecnologia e games

R\$ 17 Mi Lucro Líquido no 1T26

Crescimento de vendas de 8% em Hardware e 20% em vídeo game



netshoes

Líder no varejo de esportes online

R\$ 17 Mi Lucro Líquido no 1T26

1P acelera e alcança alta de 12% no trimestre



ePOCA

2º em varejo de beleza online

R\$ 0,6 Mi Lucro Líquido no 1T26

Marketplace cresce e alcança 12% das vendas



estante virtual

O maior e-commerce de livros do Brasil

Receita bruta apresenta alta de 14% no 1T26

Novo aplicativo da EV chega a +110 mil downloads com novas funcionalidades





Taxa de Conversão

+39%

vs 1T25

ROAS Geral

+43%

vs 1T25

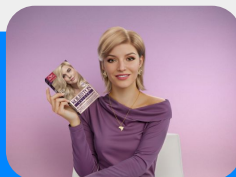
Receitas da vertical Lu do Magalu

+20%

vs 1T25

Ads Multicanal

Espaços disponíveis no e-commerce, Galeria e em +20 mil TVs em todas lojas pelo país





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



Expansão de Receita

No 1T26, o Magalog aumentou
em 30% sua receita com clientes
externos

Novos Clientes no
Trimestre

TUYO

estocagem

SEM COSTURA



Magalu Cloud: A primeira Cloud brasileira com escala global

O Magalu está se posicionando como o **único grande player de nuvem Brasileiro.**



Magalu Cloud é a **brasileira #1 em serviços de cloud.**

~50%

Economia de custo vs principais concorrentes no Brasil



Crescimento impulsionado por **menor latência, redução de custos e soberania**

1.500
Clientes externos



IA integrada e aquisição de novos clientes via M&A



Movestax

800
Clientes

Inovação e eficiência

55%+

dos workloads do Magalu estão no Magalu Cloud

Destaques Financeiros



Destques Financeiros

do 1T26

R\$15,2 Bilhões em Vendas Totais

R\$718 Milhões EBITDA Ajustado
(7,8% de margem)

6,9% Crescimento nas lojas físicas
(6,4% nas mesmas lojas)

R\$(34) Milhões Resultado Líquido
Ajustado

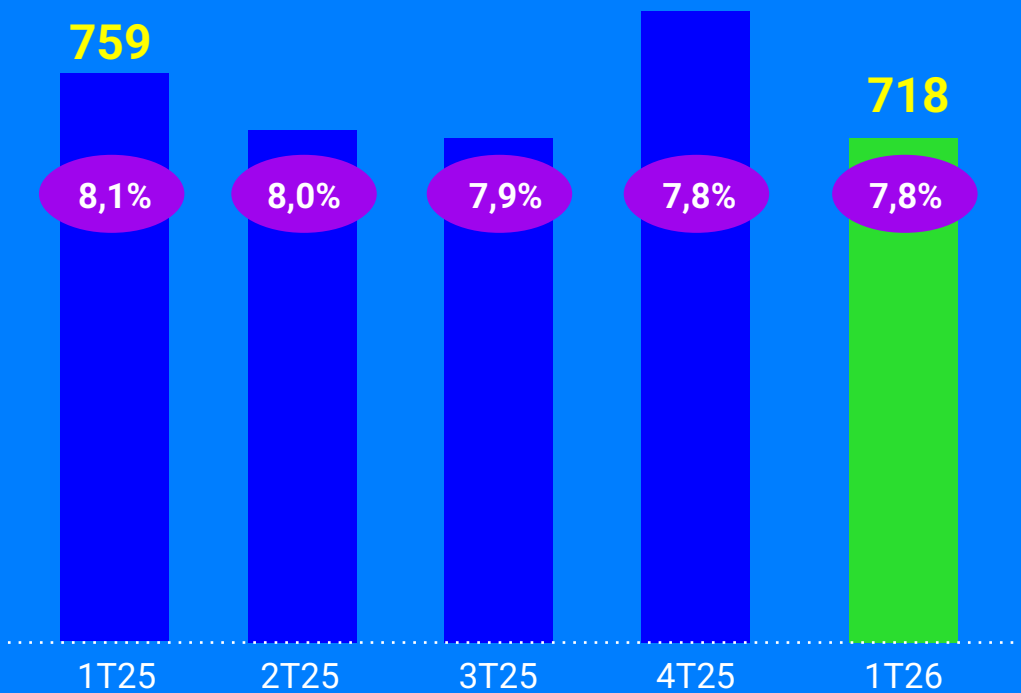
30,8% Margem Bruta
(30,6% no 1T25)

R\$6,2 Bilhões Caixa Total
(R\$1,2 bi Caixa Líquido Ajustado)

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 na margem de mercadorias



Ganho de market share e rentabilidade nas lojas físicas



Expansão do fulfillment e da multicanalidade



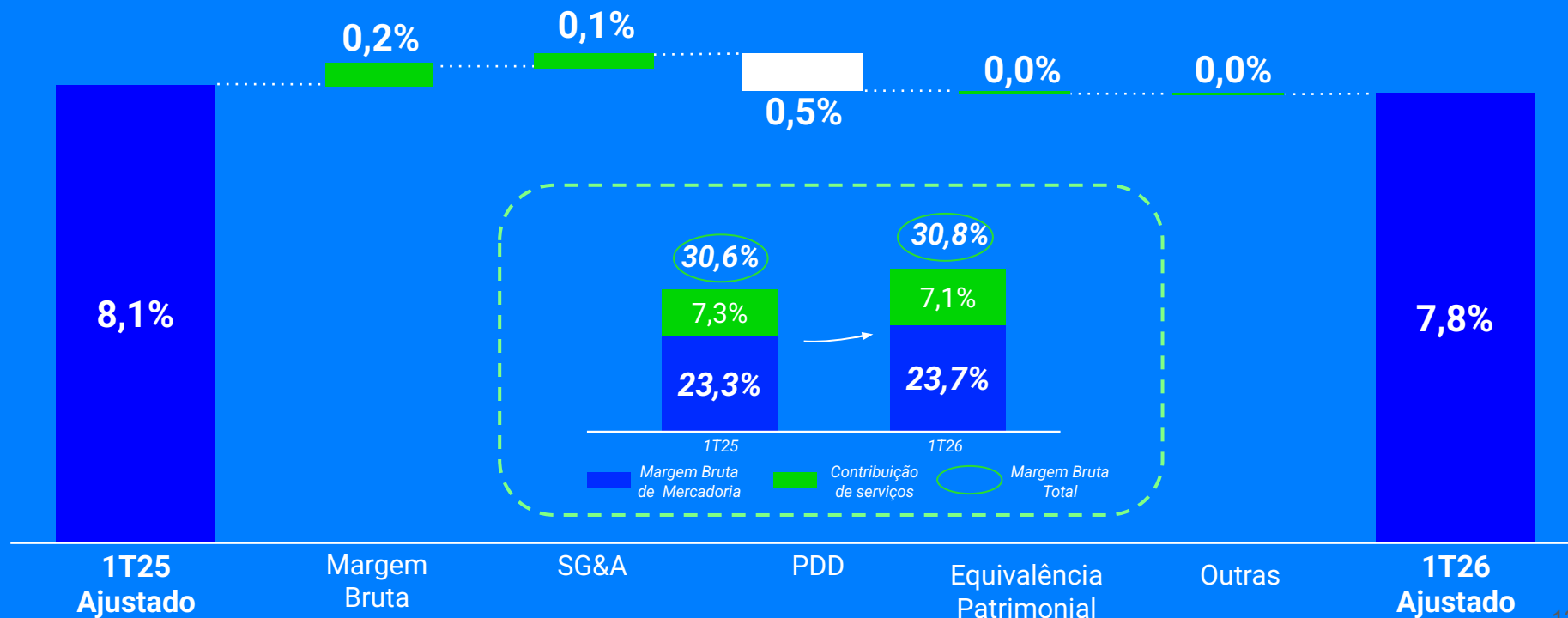
Controle do SG&A



Rentabilidade na Luizacred

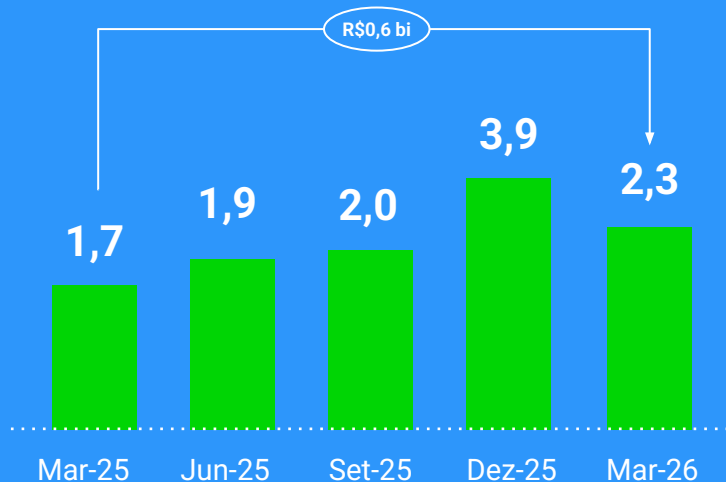
Evolução da margem EBITDA ajustada

Aumento dos juros do CDC, contabilizado na margem bruta de mercadorias, compensando o aumento das provisões

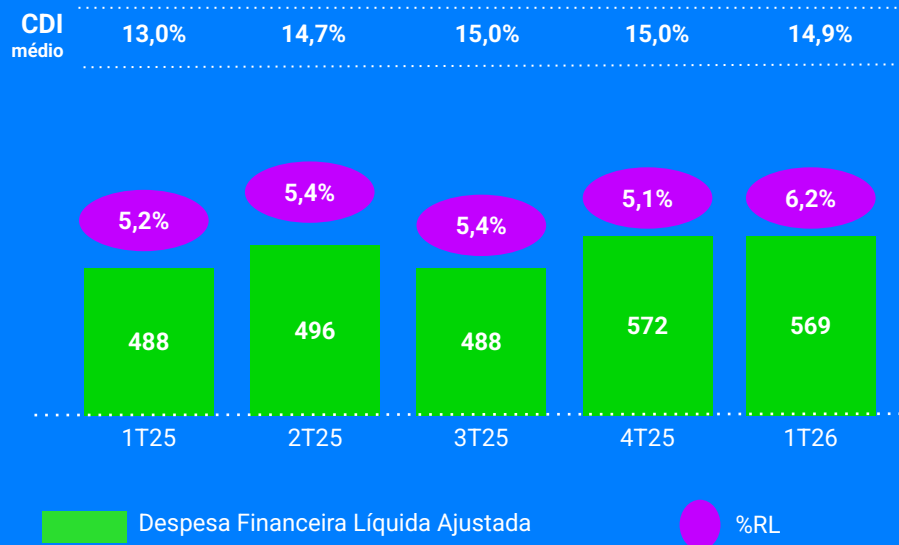


Melhoria no capital de giro mitigando o efeito da taxa de juros nas despesas financeiras

Capital de Giro Ajustado (Bilhões R\$)



Despesa Financeira Líquida Ajustada (Milhões R\$)



Melhoria no Capital de Giro

Evolução de R\$0,6 bilhão no 1T26 versus 1T25

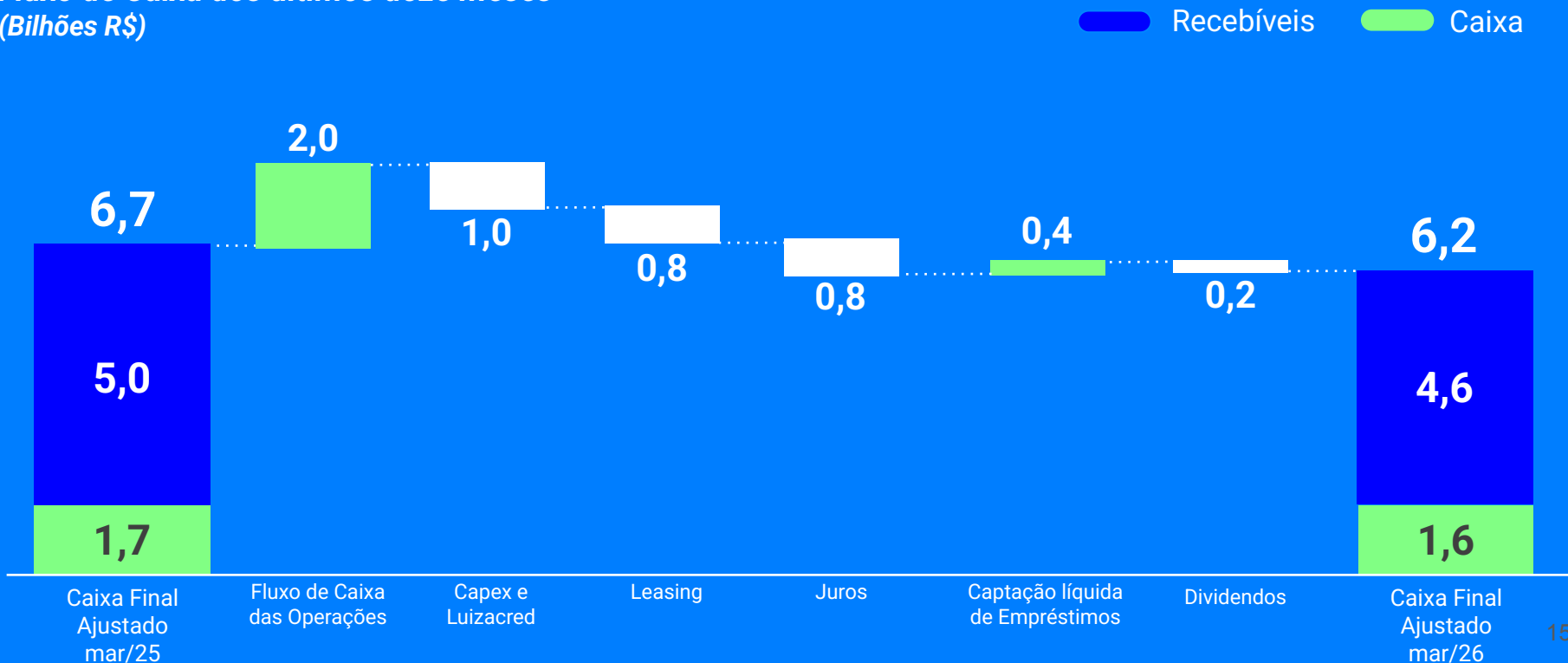
Despesas financeiras

Impactada pelo aumento do CDI médio de 13,0% no 1T25 para 14,9% no 1T26

Caixa Total de R\$6,2 bilhões em mar/26

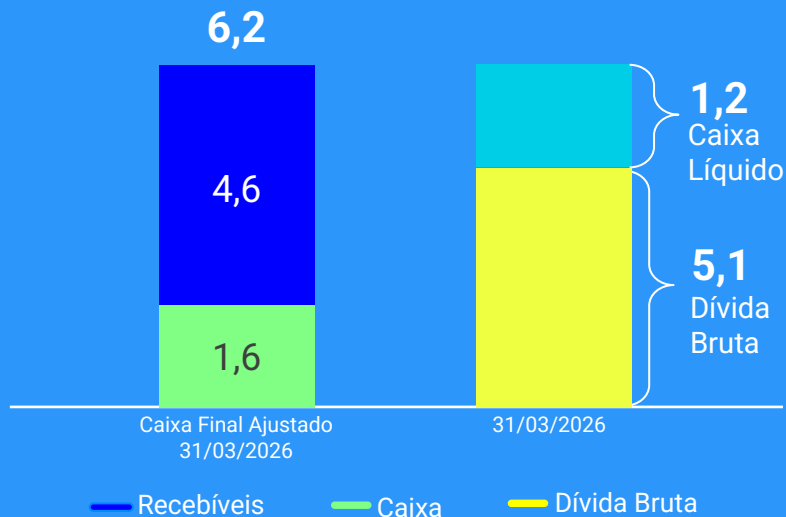
Geração de Caixa Operacional de R\$2,0 bilhões nos últimos 12 meses

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

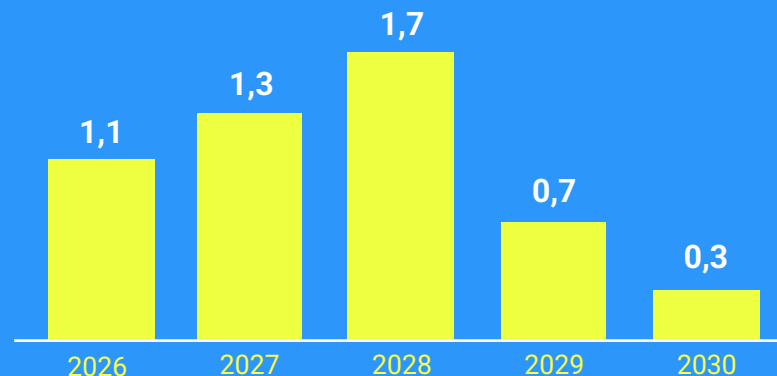


Encerramos o 1T26 com uma **posição de caixa total de R\$6,2 bilhões** e um **caixa líquido ajustado de R\$1,2 bilhão**.

Caixa e Endividamento (Bilhões R\$)



Cronograma da dívida (Bilhões R\$)



Luizacred

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

R\$ 20,4 Bi

Carteira de Crédito
[crescimento de 3% vs mar/25]

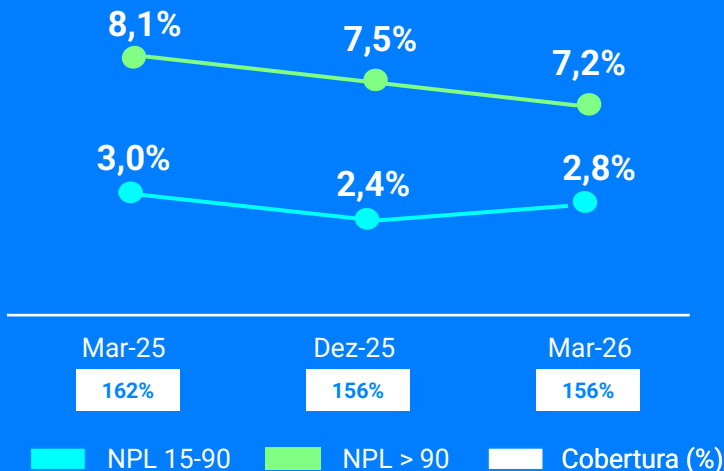
5,6 Mi

Cartões de Crédito
[mar/26]

13%

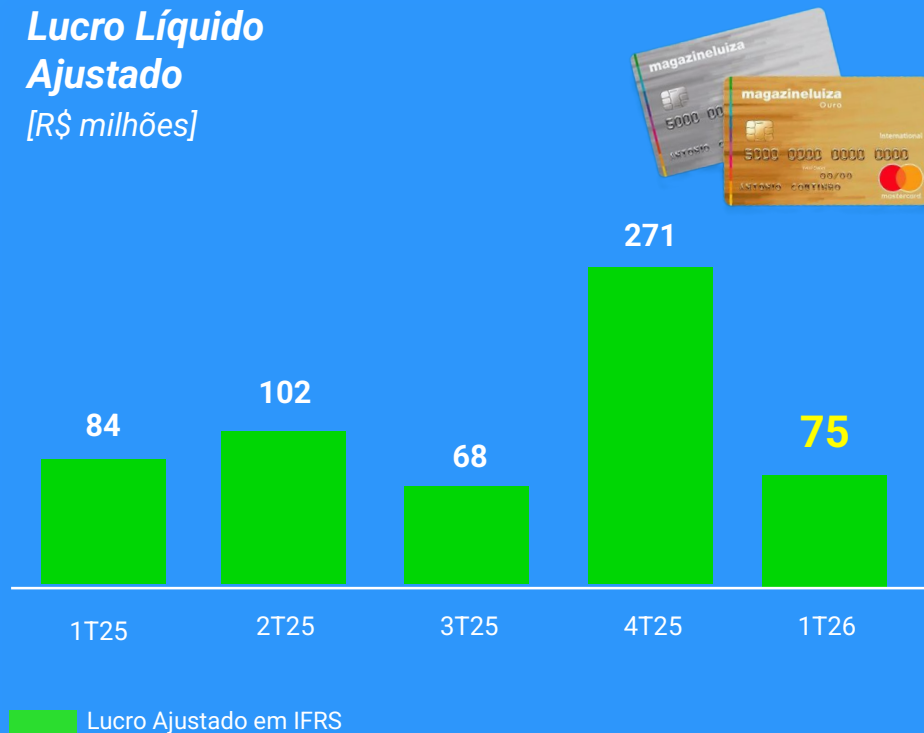
ROE
[1T26 - anualizado]

Abertura da Carteira (%)



Lucro Líquido Ajustado

[R\$ milhões]



MagaluPay: estrutura regulatória completa para escalar a oferta de serviços financeiros no Magalu, com rentabilidade.



magalupay

luizaCRED

Carteira de cartões
de crédito 1T26

R\$20bi

Lucro líquido 1T26

R\$75mi

**magalu
pay IF**

Carteira CDC

R\$1,8bi

Crescimento de

+18%

Migração de
+90% da
produção do
CDC para a nova
financeira.

**magalu
pay IP**

Conta Digital,
Adquirência e
Seguros

Lucro líquido 1T26

R\$15mi

**CONSÓRCIO
magalu**

Vendas 1T26

R\$1,7 bi

(+13% vs 1T25)

Lucro líquido 1T26

R\$20mi

MagaluPay SCFI

Um dos pilares estratégicos no novo ciclo é fortalecer a alavanca de serviços financeiros



Evolução da Carteira

- **Carteira de crédito atingiu R\$ 100 milhões no 1T26 na Magalu SCFI**
- **Responsável pela originação de 30% do CDC em lojas físicas no final de março e superando 90% no final de abril**

Captação & CDBs

- **Emissão dos primeiros CDBs MagaluPay**
- **Captação de R\$ 145 milhões em abr/26, o que corresponde a ~80% da produção de CDC no período**
- **Rating AA-(bra) da Fitch**

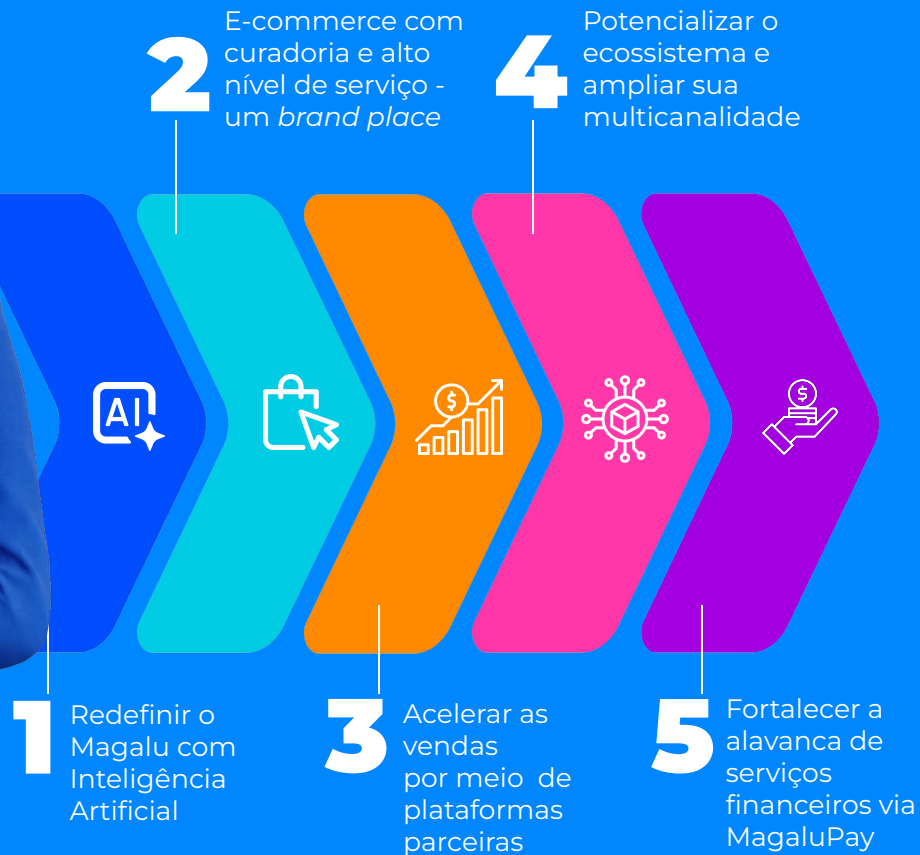
Novos Serviços

Lançamento da Caixinha de Investimentos MagaluPay dentro do App do Magalu
(lançamento para todos os clientes em breve)



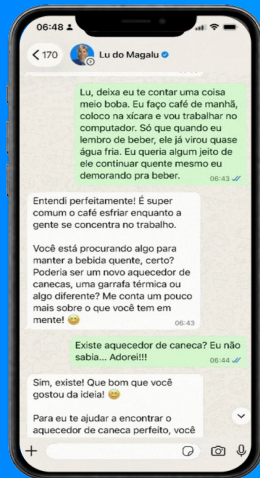
Novo ciclo estratégico do Magalu:

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



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

Autenticação



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

Descoberta



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

Checkout



Pagamentos integrados na plataforma – sem links externos

Pós Vendas



Acompanhamento fácil de pedidos sem sair do WhatsApp



9M

Conversas nos primeiros 6 meses



3x

Conversão do WhatsApp da Lu vs. outros canais



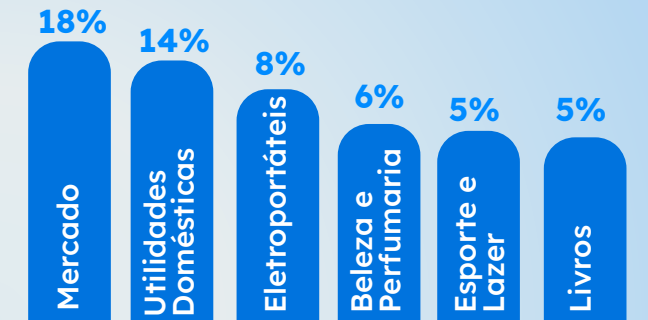
85

Satisfação dos clientes NPS

No Whatsapp da Lu tem de TUDO!



Top Categorias com vendas



Produtos mais Vendidos



GALERIA MAGALU

Consolidação de nosso ecossistema unindo físico e digital em uma jornada imersiva.



Galeria na mídia

- +1100 matérias publicadas nos principais jornais do país

ESTADÃO

Valor

NEOFEED



Redes sociais

- +1,4 mil posts com alcance de 227 milhões de pessoas
- 15 milhões de visualizações em vídeos no @galeriamagalul



Teatro Youtube

- 124 eventos
- 18 mil público total



Eventos

Corrida São Silvestre

Gravação de medalhas dos corredores na Netshoes

+2.500 participantes



Lançamento Manual do Mundo

Iberê lança seu livro em parceria com EV no Teatro Youtube.

6h evento com +1.000 participantes
+250 livros vendidos



Live Payday 6.3

Live de vendas com a participação de Bottini e Viih Tube.

48M views Totais
+5K de cupons usados



Magalu
AQUI O BRASIL SE VÊ

GIGANTE





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!>>

conteúdo

Canaltech

logbee



ePOCA

aiqfome

GFL

ZATTINI

Magalu

estante
virtual

**LOVEN
HERO**

Sinclog

Conference Call 1Q26

May 08, 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.



Commitment to Profitability: Preserved margins and consistent operational and financial discipline reinforce Magalu's solidity in 1Q26.

Gross margin

30.8%

+0.2 p.p. vs 1Q25

- Strong performance of physical stores
- Increase in CDC (Buy Now Pay Later) shares of sales

Adjusted EBITDA

R\$ 718 Mi

7.8% margin in 1Q26

- Strict expense control
- SG&A dilution

Total cash

R\$ 6.2 Bi

Net Cash of R\$1.2 bi

- Operational Cash Generation reached R\$2.0 billion in LTM

Magalu maintains leadership in its core categories and **totals R\$15 billion in sales in 1Q26**

In durable goods, Magalu's market share remained stable in the quarter

The online durable goods market fell ~10% in 1Q26*



Physical Stores

R\$5 Billion

SSS of 6,4% vs 1Q25

E-commerce

1P

R\$6 Billion

3P

R\$4 Billion



Global rise in memory chip costs impacted demand for IT, smartphones, and TVs

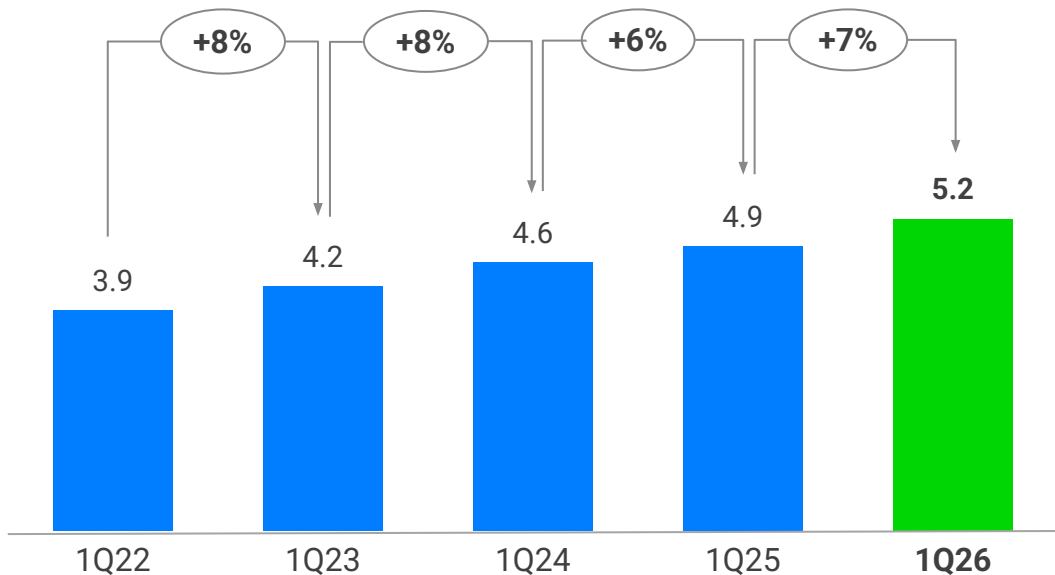


Gradual pass-through to final prices preserved profitability

Source: Neotrust and Yipit
Durable Goods Categories: Home Appliances, Smartphones, Electronics, IT, Air Conditioning & Ventilation, and Furniture

Magalu continues its trajectory of **strong market share gains in physical stores**, reaching **R\$5 billion** in sales in 1Q26

Evolution of physical store sales [Billion R\$]



6.4%

Same-store sales growth in
physical stores
[1Q26 - 1Q25]

Strong market share gain

**LIQUIDAÇÃO
FANTÁSTICA**
magalu

All brands in our ecosystem delivered solid results this quarter. Sustainable category diversification.

KaBuM!>>

Leader in technology
and gaming

R\$ 17M Net Income in
1Q26

**8% sales growth in
Hardware and 20% in
video games**



netshoes

Leader in online sports
retail

R\$ 17M Net Income in 1Q26

**1P accelerates, reaching a
12% increase for the
quarter**



ePOCA

2nd in online beauty
retail

R\$ 0.6M Net Income in
1Q26

**Marketplace grows to
reach 12% of sales**



**estante
virtual**

Brazil's largest book
e-commerce

Gross revenue recorded a
14% growth in 1Q26

The new EV app reaches
over 110k downloads with
new features



MagaluADS

Increasingly contributing to the diversification of the ecosystem's revenue and results.



Conversion Rate

+39%

vs 1Q25

Overall ROAS

+43%

vs 1Q25

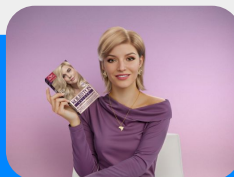
Revenue from the Lu do Magalu vertical

+20%

vs 1Q25

Multichannel Ads

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





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

Revenue Growth

Magalog's revenue with external
clients rose 30% in 1Q26

New Clients in the Quarter

TUYO

estoca

SEM COSTURA



Magalu Cloud: The first Brazilian Cloud with global scale

Magalu is positioning itself as the **single major cloud player in Brazil**



Magalu Cloud is the #1 **national player in Cloud services**

~50%

Cost saving vs. hyper scalers
in Brazil



Growth fueled by **reduced latency and cost with high sovereignty potential**

1,500
External clients



Integrated AI and new client acquisitions
through M&A



Movestax

800
Clients

Innovation and efficiency

55%+

Magalu's workload currently in Magalu Cloud

Financial Highlights



Financial Highlights of 1Q26

R\$15.2 Billion in Total Sales

R\$718 Million Adjusted EBITDA
(7.8% of margin)

6.9% Physical Stores Sales Growth
(6.4% in same-stores sales)

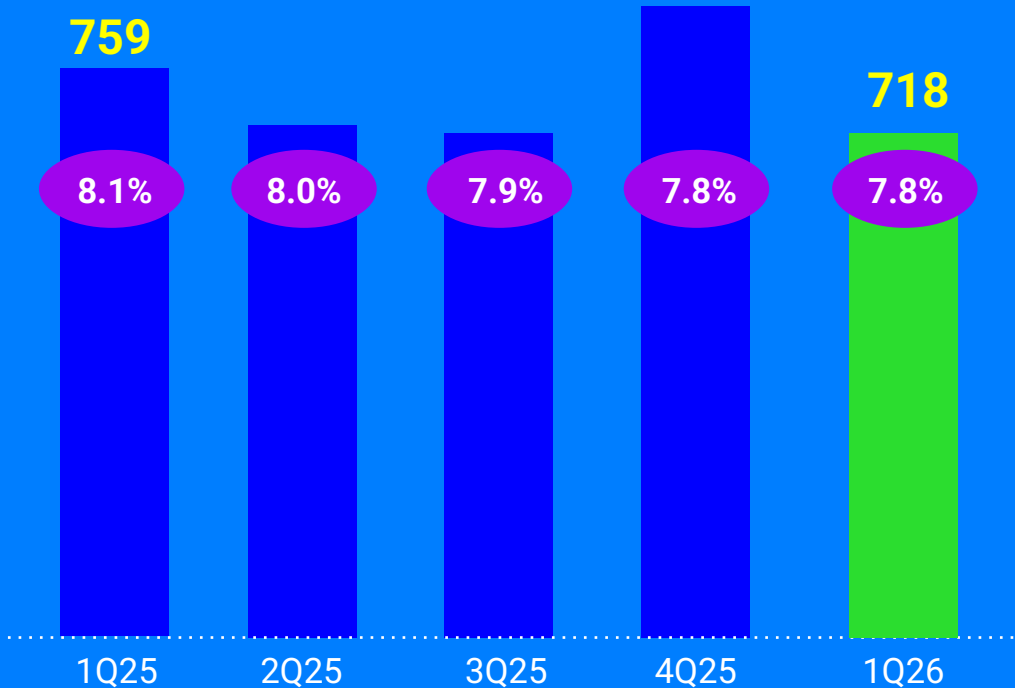
R\$(34) Million Adjusted Net Result

30.8% Gross Margin
(30.6% in 1Q26)

R\$6.2 Billion Total Cash
(R\$1.2 bi Adjusted 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



Increase in merchandise margin



Market share gain and profitability in physical stores



Expansion of fulfillment and omnichannel



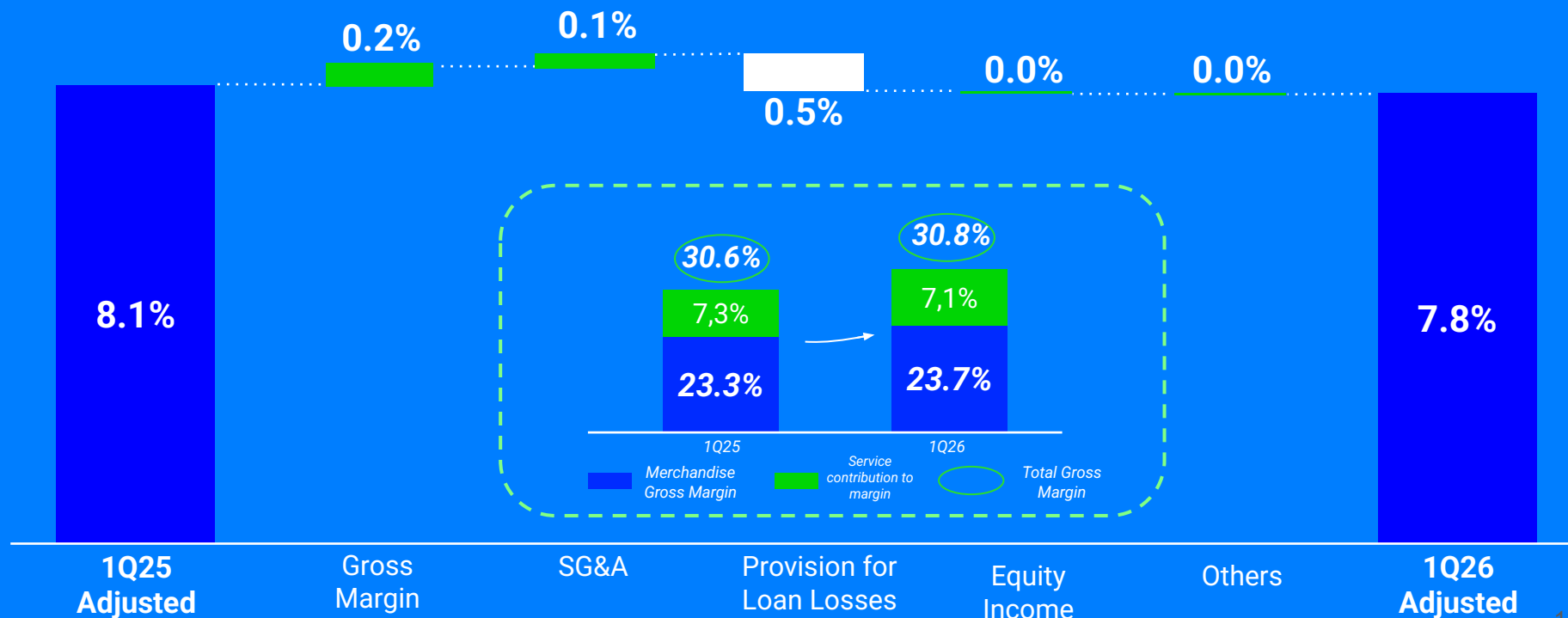
SG&A control



Profitability at Luizacred

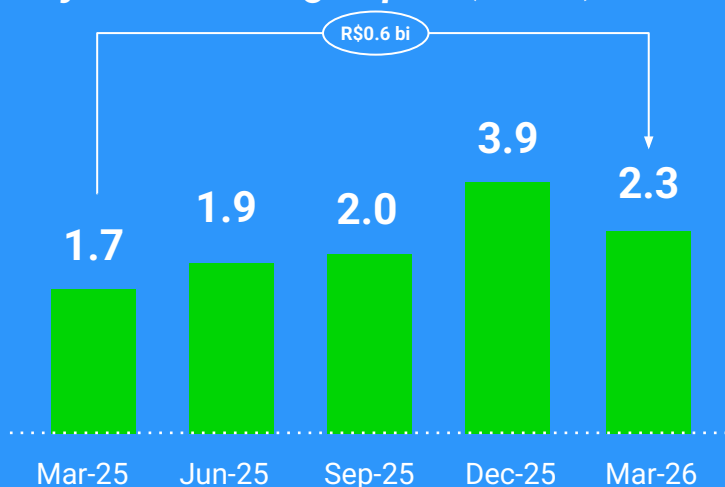
Evolution of adjusted EBITDA margin

Higher interest income from CDC/BNPL, recognized within the merchandise gross margin, which offset the increase in loan loss provisions

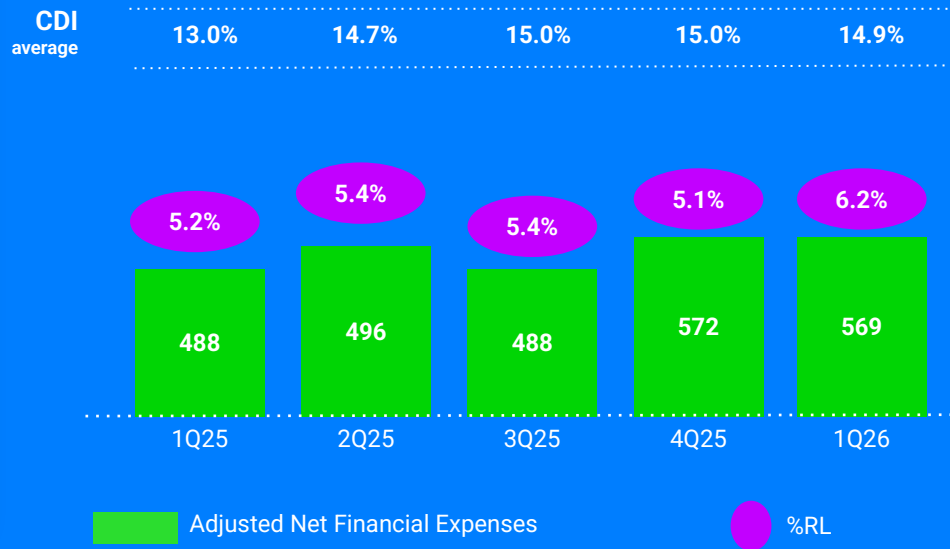


Working capital improvement mitigating the effect of interest rates on financial expenses

Adjusted Working Capital (Billion R\$)



Adjusted Net Financial Expenses (Million R\$)



Working Capital Improvement

Evolution of R\$0.6 billion in 1Q26 versus 1Q25

Financial Expenses

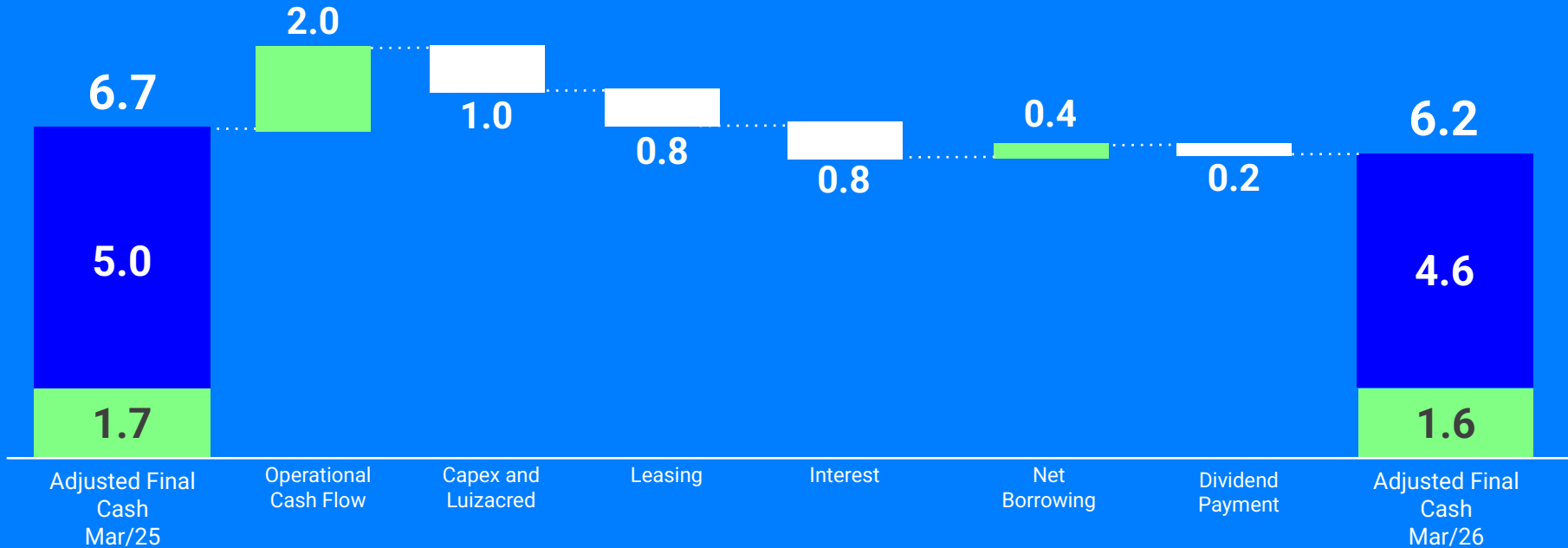
Impacted by the increase in the average CDI from 13.0% in 1Q25 to 14.9% in 1Q26

Total Cash Position of R\$6.2 billion in Mar/26

Operational cash flow generation of R\$2.0 billion LTM

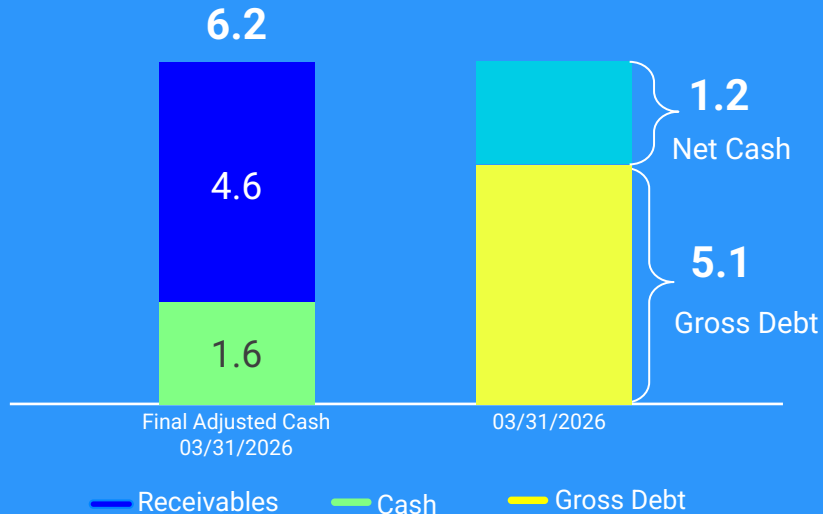
Cash Flow LTM
(Billion R\$)

Receivables Cash

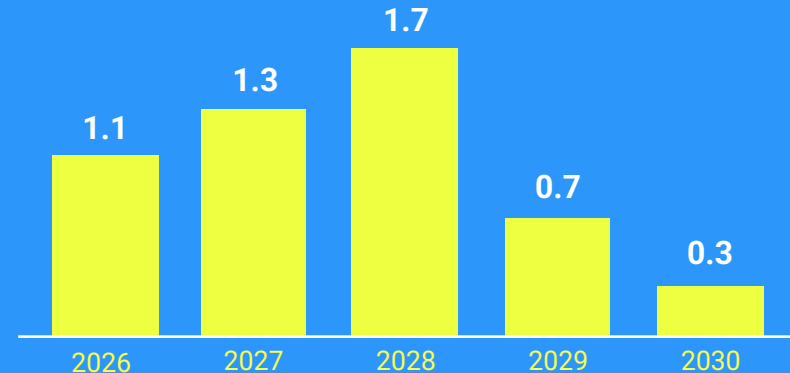


We ended 1Q26 with a **total cash position of R\$6.2 billion** and an **adjusted net cash position of R\$1.2 billion**.

Cash and Debt (Billion R\$)



Debt Schedule (Billion R\$)



Luizacred

Delinquency rates remain at historically low levels with consistent profitability

R\$ 20.4 Bi

Credit Portfolio
[3% growth vs mar/25]

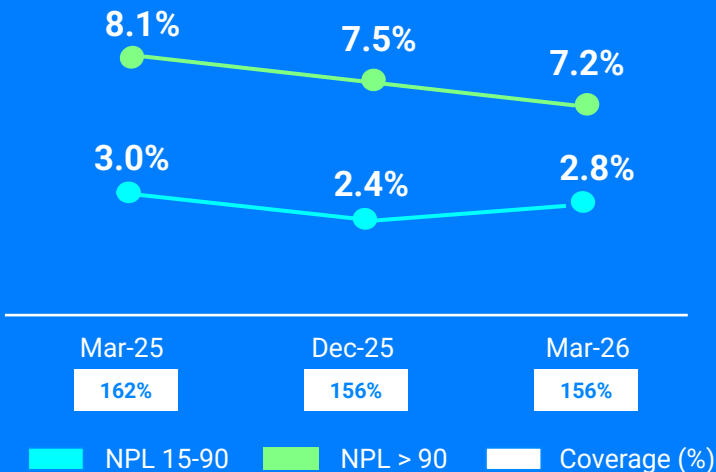
5.6 Mi

Credit Cards
[mar/26]

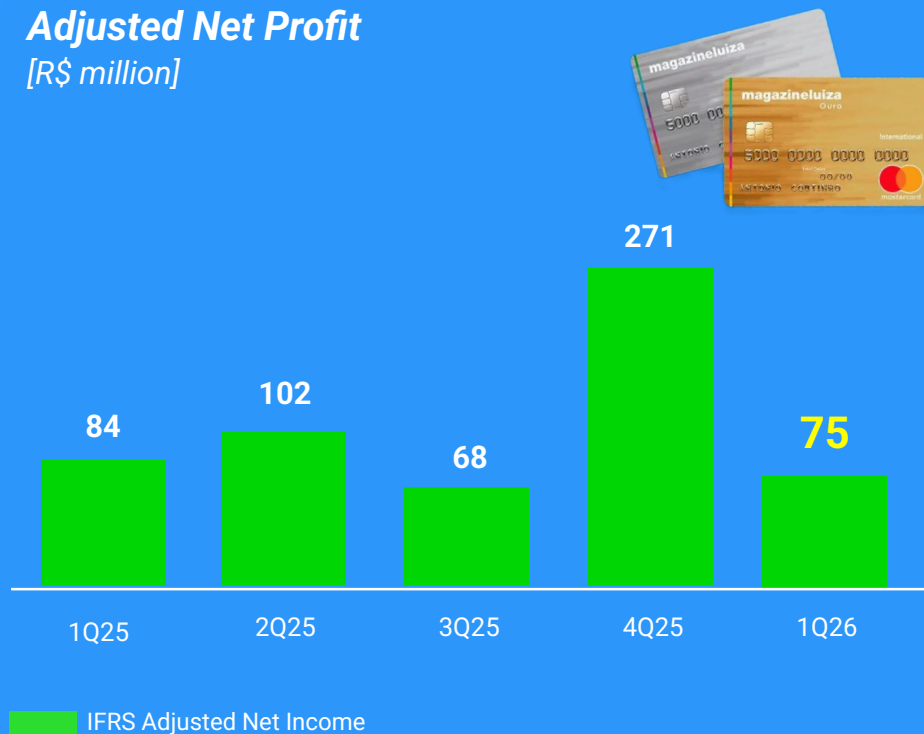
13%

ROE
[1Q26 - annualized]

Percent of the Portfolio Overdue (%)



Adjusted Net Profit [R\$ million]



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



magalupay

luizaCRED

Credit card portfolio
in 1Q26

R\$20bi

Net Income 1Q26

R\$75mi

magalu
pay IF

CDC Portfolio

R\$1.8bi

Growth of

+18%

Over 90% of CDC
origination was
already being
handled by the
new finance
company

magalu
pay IP

Digital
Account,
Acquiring and
Insurance

Net Income 1Q26

R\$15mi

CONSORCIO
magalu

Sales 1Q26

R\$1.7 bi

(+13% vs 1Q25)

Net Income 1Q26

R\$20mi

MagaluPay SCFI



One of the strategic pillars in the new cycle is strengthening the financial services lever.

Portfolio Evolution

- **Credit portfolio reached R\$100 million in 1Q26**
- **Responsible for the origination of 30% of CDC in physical stores at the end of March, exceeding 90% by the end of April**

Funding & CDBs

- **Issuance of the first MagaluPay CDBs (Certificates of Deposit)**
- **Raised R\$ 145 million in Apr/26, accounting for ~80% of CDC origination in the period**
- **FitchRating AA-(bra)**

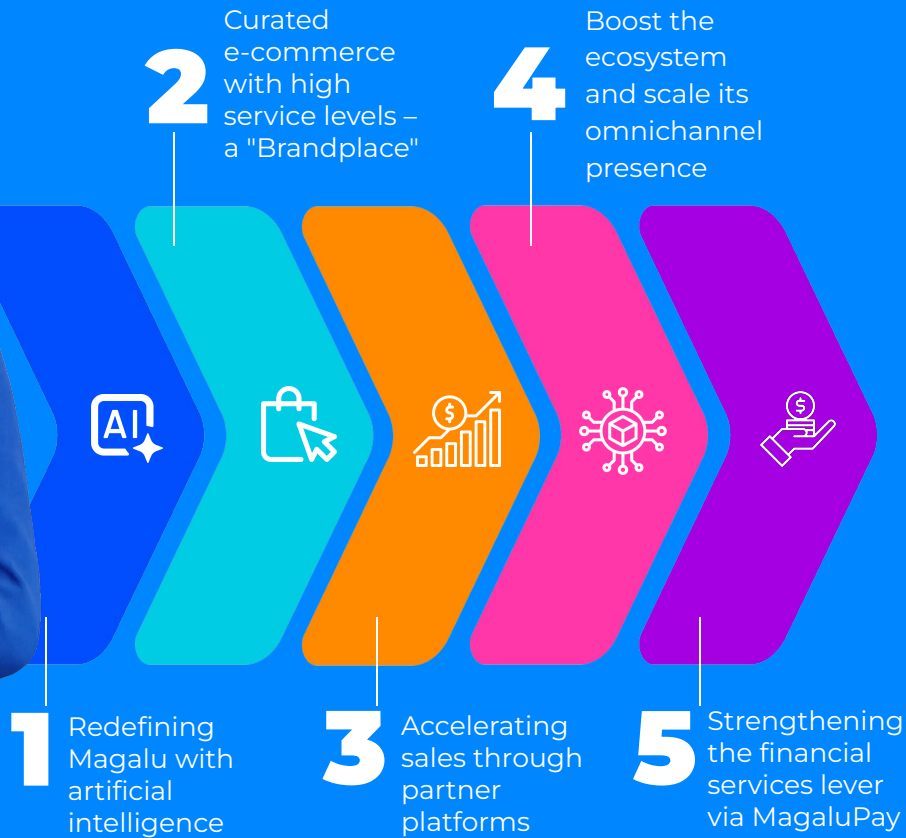
New Services

Launch of MagaluPay Investment "Caixinhas" within the Magalu App
(Launch for all customers coming soon)



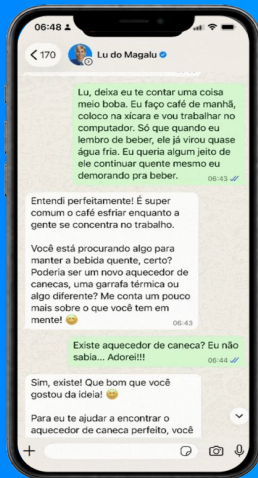
Magalu's New Strategic Cycle:

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



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

Onboarding



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

Discovery



Multimodal user experience – understands videos, pictures, etc.

Checkout



Embedded payments in the platform – zero outside links

Post sales



Easy purchase tracking still within WhatsApp



9M

Chats in first 6 months



3x

WhatsApp da Lu's conversion rate vs. other channels



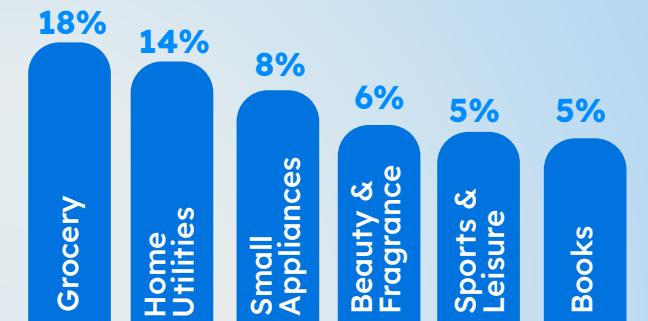
85

Customer satisfaction NPS

You can find **EVERYTHING** on **Lu's WhatsApp!**



Top-Selling Categories



Top-Selling Products



GALERIA MAGALU

Consolidation of our ecosystem, uniting physical and digital in an immersive journey.



Gallery in the media

- +1,100 articles published in the country's main newspapers

ESTADÃO

Valor

NEOFEED



Social media

- 1.4k+ posts with a reach of 227 million people
- 15 million video views at @galeriamagalu



YouTube Theater

- 124 events
- 18 thousand total audience



Events

São Silvestre Run

Engraving of runner medals at Netshoes

+2,500 participants



Manual do Mundo Launch

Iberê launches his book in partnership with EV at the YouTube Theater.

6h event with +1,000 participants
+250 books sold



Live Payday 6.3

Sales live stream featuring Bottini and Viih Tube.

48M total views
+5K coupons used



MAGALU
AQUI O BRASIL SE VÊ

GIGANTE



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! >>

conteúdo

Canaltech

logbee



ePOCA

aiqfome

GFL

ZATTINI

magalu

estante
virtual

LOVE
HERO

Sinclog