

Destques do 3T20

MGLU
B3 LISTED NM

- Vendas totais cresceram 81% no 3T20, atingindo R\$12,4 bilhões
- E-commerce cresceu 148%, atingindo R\$8,2 bilhões e 66% das vendas totais
- Vendas nas lojas físicas evoluíram 18% no total, com forte ganho de participação de mercado
- EBITDA ajustado avançou 41%, para R\$561 milhões (margem de 6,8%)
- Lucro líquido ajustado de R\$216 milhões, com 70% de crescimento
- Geração de caixa operacional de R\$884 milhões, crescendo 328%

Maior crescimento trimestral da história. No 3T20, as vendas totais, incluindo lojas físicas, e-commerce tradicional (1P) e marketplace (3P) cresceram expressivos 81,2% para R\$12,4 bilhões, reflexo do aumento de 148,5% no e-commerce total e de 18,3% nas lojas físicas (7,2% no conceito mesmas lojas), mesmo com parte das lojas ainda fechadas em julho e agosto. O excelente desempenho das lojas levou o Magalu a atingir, no 3T20, a maior participação de mercado desde a sua fundação, com uma expansão de 5,4 p.p. comparada com o 3T19, segundo a GfK.

E-commerce continua em ritmo muito acelerado, mesmo com a reabertura do varejo físico. No 3T20, e-commerce formal brasileiro cresceu 43,5% no 3T20, segundo o E-bit. O Magalu foi além, cresceu mais que o triplo do mercado, e consolidou a liderança no e-commerce formal. No período, as vendas do e-commerce da companhia avançaram expressivos 148,5% e representaram 66,3% das vendas totais. No e-commerce tradicional (1P), as vendas evoluíram 149,5% e o marketplace contribuiu com R\$2,1 bilhões, crescendo 145,4%. O forte ganho de *marketshare* foi impulsionado pela excelente performance do app, que contou com 30 milhões de usuários ativos mensais. Também contribuíram a entrega mais rápida do varejo, a evolução do marketplace e o crescimento das novas categorias.

Margem bruta reflete maior participação do e-commerce. Mesmo com a reabertura e excelente performance das lojas físicas, o forte crescimento das vendas online refletiu em uma maior participação do e-commerce nas vendas totais - que passou de 48,3% no 3T19 para 66,3% no 3T20 - e, por consequência, a margem bruta ajustada diminuiu de 30,6% no 3T19 para 26,2% no 3T20.

Despesas atingem um dos menores percentuais da história. Com o forte crescimento de vendas e a volta da multicanalidade, o percentual das despesas operacionais ajustadas em relação à receita líquida atingiu 20,3% no 3T20, um dos menores patamares históricos. As despesas operacionais ajustadas diminuíram 2,4 p.p. em relação ao 3T19 e 3,4 p.p. em relação ao 2T20. Esse resultado comprova a importância da multicanalidade e o quanto ela contribui para a eficiência do modelo de negócio do Magalu.

EBITDA e lucro líquido. No 3T20, o crescimento das vendas e a diluição das despesas operacionais foram fundamentais para o crescimento de 41,2% do EBITDA ajustado, que passou de R\$397,5 milhões do 3T19 para R\$561,2 milhões no 3T20. Por outro lado, os investimentos em nível de serviço impactaram a margem EBITDA ajustada que passou de 8,2% no 3T19 para 6,8% no 3T20. Com a volta da multicanalidade, a margem EBITDA ajustada aumentou 4,2 p.p. comparada ao 2T20, quando a maior parte das lojas ficou fechada em função da pandemia do covid-19. No 3T20, o lucro líquido ajustado atingiu R\$215,9 milhões, um crescimento de 69,6% comparado ao 3T19.

Forte geração de caixa operacional. O fluxo de caixa das operações, ajustado pelos recebíveis, atingiu expressivos R\$883,8 milhões no 3T20, crescendo 328,4%. Nos últimos 12 meses, a geração de caixa ajustada foi de R\$2,7 bilhões, aumentando 244,8% em relação aos 12 meses anteriores. Os resultados positivos e a variação do capital de giro, com destaque para a gestão dos estoques, contribuíram de forma significativa para essa geração de caixa.

Posição de caixa líquido e sólida estrutura de capital. Nos últimos 12 meses, a posição de caixa líquido ajustado aumentou em R\$5,3 bilhões, passando de R\$0,6 bilhão em set/19 para R\$5,9 bilhões em set/20, em função da geração de caixa da Companhia, dos investimentos e aquisições realizados, bem como da oferta subsequente de ações concluída em nov/19. A Companhia encerrou o 3T20 com uma posição total de caixa de R\$7,6 bilhões, considerando caixa e aplicações financeiras de R\$2,9 bilhões e recebíveis de cartão de crédito disponíveis de R\$4,7 bilhões.



MGLU3: R\$ 26,45 por ação
Total de Ações: 6.496.926,848
Valor de Mercado: R\$ 171,9 bilhões



Videoconferência
10 de novembro de 2020 (Terça-feira)
11:00 no horário de Brasília: +55 (11) 3181-8565
09:00 no horário dos EUA (EST): +1 412 717 9627



Relações com Investidores
Tel: +55 11 3504-2727
www.magazineleuiza.com.br/ri
ri@magazineleuiza.com.br

| MENSAGEM DA DIRETORIA

Multicanalidade é o nome do jogo

Somos uma empresa essencialmente multicanal, um modelo no qual físico e digital se integram, se complementam e se potencializam. O terceiro trimestre de 2020 foi, para o Magalu, um período de retorno à maneira de operar que acreditamos ser a ideal. É esse modelo -- escalável, dinâmico, lucrativo e capaz de oferecer a melhor experiência de compra -- que, após o pior momento da pandemia de covid-19, passou a ser operado de forma plena, com resultados excepcionais.

Com uma operação de e-commerce que provou todo o seu potencial durante os meses de isolamento social e as mais de 1.200 lojas físicas gradualmente reabertas, o Magalu cresceu como nunca. No terceiro trimestre, as vendas totais avançaram 81% em relação ao mesmo período de 2019. Um resultado originado em todos os nossos canais: o físico e o digital. Foram 12 bilhões de reais -- o que consolidou a liderança do Magalu no varejo de bens duráveis. Nos primeiros nove meses de 2020, vendemos mais do que durante todo o ano passado. De janeiro a setembro, as vendas atingiram 29 bilhões de reais.

Tão importante quanto o ritmo acelerado de crescimento, é o que o modelo de omnicanalidade -- escolhido pelo Magalu anos atrás, a despeito do ceticismo do mercado à época -- nos proporciona: a combinação, sempre desejável e muitas vezes difícil de obter, de expansão e rentabilidade. Entre julho e setembro, ainda com alguns pontos fechados devido às restrições impostas pela pandemia, as vendas totais nas lojas físicas do Magalu avançaram 18%. No conceito de vendas nas mesmas lojas (SSS), o crescimento foi de 7% em relação ao mesmo período do ano passado. Se considerarmos as mesmas lojas nos mesmos dias, esse crescimento sobe para impressionantes 18%. Graças, em parte, a esses números, nosso *marketshare* aumentou 5,4 pontos percentuais na comparação anual, segundo dados da GfK. Um desempenho muito superior ao do mercado.

A reabertura das lojas físicas foi uma operação cuidadosamente executada para garantir a segurança de colaboradores e clientes. O processo começou em meados do segundo trimestre e foi praticamente concluído em agosto. Os protocolos adotados nos deram confiança para retomar a expansão da rede de lojas físicas. Em agosto, foram inauguradas as primeiras 9 unidades do Magalu em Brasília e região metropolitana. E o número de quiosques, operados em parceria com a Lojas Marisa, chegou a 116.

Ao mesmo tempo em que as operações das lojas físicas eram retomadas -- vendas, integração logística, serviços ao cliente -- o e-commerce continuava a crescer de forma exponencial. No trimestre, as vendas digitais do Magalu aumentaram 148%, já considerando a Netshoes na base de comparação. No e-commerce tradicional (1P), as receitas atingiram 6 bilhões de reais, com 150% de crescimento. O Superapp cresce a cada dia e o Magalu Pay já ultrapassou a marca de 2 milhões de contas abertas.

Os 40.000 sellers que fazem parte da plataforma de marketplace venderam mais de 2 bilhões de reais entre julho e setembro, 145% acima do mesmo período de 2019. O terceiro trimestre terminou com mais de 1.200 sellers no modelo de *cross-docking* e cerca de 30% das vendas do 3P coletadas pela Logbee. Com a reabertura das lojas físicas, o Magalu pôde expandir o sistema Retira Loja para o 3P. Em 240 unidades, nossos clientes já podem retirar produtos oferecidos por sellers e comprados digitalmente.

Graças à evolução da Logbee e do *ship-from-store* e à volta do Retira Loja, as entregas tornam-se mais rápidas e mais baratas. Hoje, mais de 40% dos pedidos do e-commerce 1P do Magalu chegam em até 24 horas à casa dos compradores. Essa integração físico-digital é fundamental para que a engrenagem funcione como o planejado e dê o melhor resultado possível. Para os clientes e para a empresa.

Para os 29 milhões de clientes de nossa base ativa: um serviço muito melhor. Recentemente, retomamos o Selo RA1000 de excelência em atendimento do site Reclame Aqui, mesmo sendo a única empresa do varejo a reportar conjuntamente os atendimentos do 1P e do 3P.

Para o Magalu: neste trimestre, com todas as peças em seus lugares, o percentual de despesas operacionais em relação à receita líquida foi um dos menores da história do Magalu e um dos mais baixos do setor -- 20,3%.

Chegamos, assim, a um patamar que um sistema como o nosso proporciona: aumento gigantesco de vendas com rentabilidade e uma geração de caixa capaz de suportar nosso novo ciclo de negócios, a transformação do Magalu em um ecossistema digital e inclusivo de varejo. O lucro do trimestre ajustado atingiu 216 milhões de reais, com margem de 2,6%. No mesmo período, a companhia gerou 884 milhões de reais de caixa. No acumulado dos últimos 12 meses, a geração de caixa operacional do Magalu atingiu 2,7 bilhões de reais.

3T20

O Ecossistema que está digitalizando o varejo brasileiro

Essa robustez financeira tem sido determinante para que o Magalu avance na construção de seu ecossistema -- um ambiente capaz de inserir, de forma rápida e fácil, empresas analógicas que queiram vender diretamente a seus consumidores. Essa inclusão é um oceano azul -- não só para o Magalu, mas para milhões de empreendedores e para a economia brasileira. Para que todo o potencial do ecossistema se concretize, porém, é preciso colocar as peças certas nos seus devidos lugares. O Magalu é hoje um grande quebra-cabeças, no qual a junção das partes dá sentido ao todo.

Essas peças podem ser construídas dentro de casa ou procuradas lá fora, no grande ambiente de startups no qual o Brasil vem se transformando. É o que vem acontecendo no Magalu nos últimos anos, com nova tração neste segundo semestre de 2020.

Em 2018, o Magalu adquiriu a Logbee, um negócio fundamental para o sistema de entrega *last-mile* de produtos leves, para a redução drástica dos prazos e para a melhor experiência do cliente. No mesmo ano, a compra da Softbox levou para o Magalu um time de 170 desenvolvedores especializados em soluções de tecnologia para varejistas e que estão contribuindo para acelerar as iniciativas do *Magalu-as-a-Service*. Entramos com força em novas categorias de produtos e reforçamos nossa estratégia de ser uma loja de todas as coisas -- o #temnomagalu -- ao trazer para nosso ecossistema a Época Cosméticos, a Netshoes e a Estante Virtual.

Com os recursos levantados no *follow-on* ocorrido no final de 2019, e passado o período mais crítico da pandemia, a companhia voltou a executar seu plano de aquisições. Em apenas oito semanas, oito novas peças foram colocadas no quebra-cabeças do Magalu. Todas essas peças estão necessariamente conectadas a um ou mais de nossos vetores estratégicos -- crescimento exponencial, novas categorias, superapp, entrega mais rápida e *Magalu-as-a-Service*.

Cada uma das empresas abaixo deve contribuir, com suas características e seu potencial, para um sistema que ofereça tecnologia e gestão para a companhia e seus sellers, crescimento de receitas e uma experiência inesquecível para os clientes.



A **Hubsales** marca a entrada do Magalu no segmento *Factory to Consumers* (F2C) e integrará produtores de diversos polos industriais à nossa plataforma. Assim, além de digitalizar o varejo, nos tornamos também um vetor de digitalização de parte da indústria brasileira.



Com o site de conteúdo de tecnologia **Canaltech** e a plataforma **Inloco Media**, o Magalu estreia no segmento de publicidade online, combinando a geração de conteúdo e a audiência com a plataforma para venda de mídia digital. Por meio do MagaluAds, milhares de parceiros do Magalu -- *sellers* do marketplace e fornecedores -- poderão promover suas marcas e produtos. Com as duas aquisições, o Magalu acelera a monetização de sua audiência digital, formada por cerca de 80 milhões de visitantes únicos ao mês.



A compra da **Stoo** permite que o *Magalu as a Service* ofereça sistemas de ponto de vendas (PDV) no modelo SaaS (Software as a Service). Assim, reforçamos os serviços disponíveis para o Parceiro Magalu e ajudamos a digitalizar médios varejistas.



A **AiQFome** é uma das maiores plataformas de entrega de comida do Brasil, com mais de 2 milhões de clientes cadastrados, que fazem, em média, três pedidos por mês. A AiQFome é um trunfo para reforçar o SuperApp e aumentar a recorrência de compras no ecossistema. Com a nova empresa, o Magalu também abre o mercado de fornecimento de tecnologia para restaurantes e aumenta seu potencial de expandir o Magalu Pagamentos e o Magalu Entregas.



O vetor de Entrega mais Rápida foi reforçado com a aquisição da **GFL** e da **Sinclog**. Com a GFL, o Magalu também expande serviços como a coleta e *last mile* para os sellers e reduz custos e prazos de entrega no marketplace. A operação da GFL será integrada à Logbee e ampliará em 50% sua capacidade. A Sinclog é uma plataforma de tecnologia que possibilita gestão de cargas, emissão de documentos fiscais e averbações, controle das tabelas de frete e da remuneração dos motoristas. Também fornece informações em tempo real sobre as entregas de última milha.



Referência no Brasil em cursos voltados para e-commerce e performance digital, a ComSchool levará conhecimento e capacitação sobre o mercado online a milhares de pessoas e empresas, elementos fundamentais para a inclusão digital. Para os sellers do marketplace do Magalu, a ComSchool oferecerá acesso a cursos desenvolvidos de acordo com suas necessidades. Empreendedores com operações ainda analógicas poderão desenvolver seu e-commerce e seus negócios digitais, acelerando o processo de transformação digital.

O trimestre numa empresa de gente que gosta de gente

Mais uma vez, o Magalu foi eleito pelo Great Place to Work Institute a melhor empresa para trabalhar no varejo brasileiro. No ranking que considera todas as grandes companhias avaliadas, ficamos com a segunda posição. Para uma empresa formada por gente que gosta de gente, essa é uma demonstração de que estamos no caminho certo quando o assunto é a atenção e o cuidado que temos com nossos 43.000 colaboradores espalhados pelo Brasil.

Somos também uma empresa de gente que tem coragem para mudar, sempre que isso é necessário. Em setembro, anunciamos um programa de trainees exclusivo para talentos negros. É a forma que encontramos para tentar resolver o que consideramos um problema de representatividade em nossa liderança. Hoje, mais da metade dos funcionários do Magalu são pretos ou pardos. Na liderança, porém, eles são apenas 16%. Mudar isso não é um caminho fácil. Mas é uma estrada necessária, pela qual devemos seguir.

O mesmo ocorre com nossa política na área ambiental. Neste trimestre, pela primeira vez, o Magalu tornou público seu inventário de emissões de gases de efeito estufa, ao aderir ao Programa Brasileiro GHG Protocol.

Todas essas iniciativas têm como objetivo transformar o Magalu em uma empresa melhor para todos os seus stakeholders. Acreditamos que, assim, seremos mais bem-sucedidos, inclusive junto a nossos investidores. Por isso, foi com orgulho que recebemos a notícia de que a marca Magalu tornou-se uma das cinco mais valiosas do Brasil, segundo o ranking da Kantar BrandZ. Em um ano, o valor de nossa marca subiu 124%, alcançando 5,1 bilhões de dólares e fazendo do Magalu a marca mais valiosa do varejo brasileiro.

Entramos, assim, no último trimestre de 2020 entusiasmados com o que vem pela frente e com a crença de que estamos muito bem preparados para dois dos maiores eventos do ano -- a Black Friday e o Natal.

Mais uma vez, agradecemos aos nossos clientes, colaboradores, sellers, parceiros, fornecedores e acionistas todo o apoio e a confiança recebidos nesse período.

A DIRETORIA

| R\$ milhões (exceto quando indicado) | 3T20 | 3T19 | Var(%) | 9M20 | 9M19 | Var(%) |
|--|----------|---------|-----------|----------|----------|-----------|
| Vendas Totais ⁽¹⁾ (incluindo marketplace) | 12.355,5 | 6.817,6 | 81,2% | 28.584,4 | 18.282,6 | 56,3% |
| Receita Bruta | 10.349,5 | 5.999,4 | 72,5% | 23.652,3 | 16.508,8 | 43,3% |
| Receita Líquida | 8.308,3 | 4.864,2 | 70,8% | 19.111,3 | 13.501,3 | 41,6% |
| Lucro Bruto | 2.178,7 | 1.424,9 | 52,9% | 5.034,4 | 3.728,6 | 35,0% |
| Margem Bruta | 26,2% | 29,3% | -3,1 pp | 26,3% | 27,6% | -1,3 pp |
| EBITDA | 546,1 | 501,2 | 9,0% | 1.022,4 | 1.276,5 | -19,9% |
| Margem EBITDA | 6,6% | 10,3% | -3,7 pp | 5,3% | 9,5% | -4,2 pp |
| Lucro Líquido | 206,0 | 235,1 | -12,4% | 172,2 | 753,8 | -77,2% |
| Margem Líquida | 2,5% | 4,8% | -2,3 pp | 0,9% | 5,6% | -4,7 pp |
| Lucro Bruto - Ajustado | 2.178,7 | 1.488,9 | 46,3% | 5.034,4 | 3.964,6 | 27,0% |
| Margem Bruta - Ajustado | 26,2% | 30,6% | -4,4 pp | 26,3% | 29,4% | -3,1 pp |
| EBITDA - Ajustado | 561,2 | 397,5 | 41,2% | 982,3 | 1.163,6 | -15,6% |
| Margem EBITDA Ajustado | 6,8% | 8,2% | -1,4 pp | 5,1% | 8,6% | -3,5 pp |
| Lucro Líquido - Ajustado | 215,9 | 127,3 | 69,6% | 145,7 | 338,1 | -56,9% |
| Margem Líquida - Ajustado | 2,6% | 2,6% | 0,0 pp | 0,8% | 2,5% | -1,7 pp |
| Crescimento nas Vendas Mesmas Lojas Físicas | 7,2% | 9,4% | - | -15,7% | 5,8% | - |
| Crescimento nas Vendas Totais Lojas Físicas | 18,3% | 19,0% | - | -6,3% | 14,5% | - |
| Crescimento nas Vendas E-commerce (1P) | 149,5% | 66,3% | - | 124,0% | 43,8% | - |
| Crescimento nas Vendas E-commerce Total | 148,5% | 96,0% | - | 136,1% | 68,2% | - |
| Participação E-commerce Total nas Vendas Totais | 66,3% | 48,3% | 17,9 pp | 66,5% | 44,0% | 22,4 pp |
| Quantidade de Lojas - Final do Período | 1.237 | 1.038 | 199 lojas | 1.237 | 1.038 | 199 lojas |
| Área de Vendas - Final do Período (M²) | 656.189 | 612.353 | 7,2% | 656.189 | 612.353 | 7,2% |

⁽¹⁾ Vendas Totais incluem vendas nas lojas físicas, e-commerce tradicional (1P) e marketplace (3P).

| Eventos não recorrentes

Para melhor entendimento e comparabilidade com o 3T19, os resultados do 3T20 estão sendo também apresentados em uma visão ajustada, desconsiderando as despesas e receitas não recorrentes.

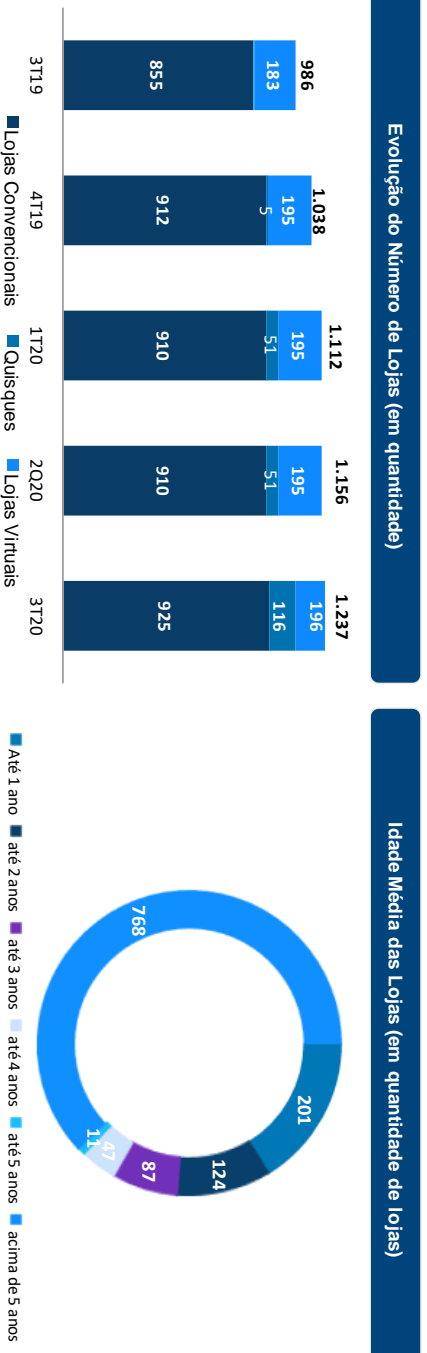
| CONCiliação DRE AJUSTADA | 3T20 Ajustado | AV | Ajustes Não Recorrentes | 3T20 | AV |
|--|------------------|--------|-------------------------|-----------|--------|
| Receita Bruta | 10.349,5 | 124,6% | - | 10.349,5 | 124,6% |
| Impostos e Cancelamentos | (2.041,2) | -24,6% | - | (2.041,2) | -24,6% |
| Receita Líquida | 8.308,3 | 100,0% | - | 8.308,3 | 100,0% |
| Custo Total | (6.129,6) | -73,8% | - | (6.129,6) | -73,8% |
| Lucro Bruto | 2.178,7 | 26,2% | - | 2.178,7 | 26,2% |
| Despesas com Vendas | (1.432,6) | -17,2% | - | (1.432,6) | -17,2% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (240,7) | -2,9% | - | (240,7) | -2,9% |
| Perda em Liquidação Duvidosa | (25,4) | -0,3% | - | (25,4) | -0,3% |
| Outras Receitas Operacionais, Líquidas | 15,2 | 0,2% | (15,1) | 0,1 | 0,0% |
| Equivalência Patrimonial | 65,9 | 0,8% | - | 65,9 | 0,8% |
| Total de Despesas Operacionais | (1.617,6) | -19,5% | (15,1) | (1.632,7) | -19,7% |
| EBITDA | 561,2 | 6,8% | (15,1) | 546,1 | 6,6% |
| Depreciação e Amortização | (169,2) | -2,0% | - | (169,2) | -2,0% |
| EBIT | 392,0 | 4,7% | (15,1) | 376,9 | 4,5% |
| Resultado Financeiro | (102,7) | -1,2% | - | (102,7) | -1,2% |
| Lucro Operacional | 289,3 | 3,5% | (15,1) | 274,2 | 3,3% |
| IR / CS | (73,4) | -0,9% | 5,1 | (68,2) | -0,8% |
| Lucro Líquido | 215,9 | 2,6% | (10,0) | 206,0 | 2,5% |

Ajustes eventos não recorrentes

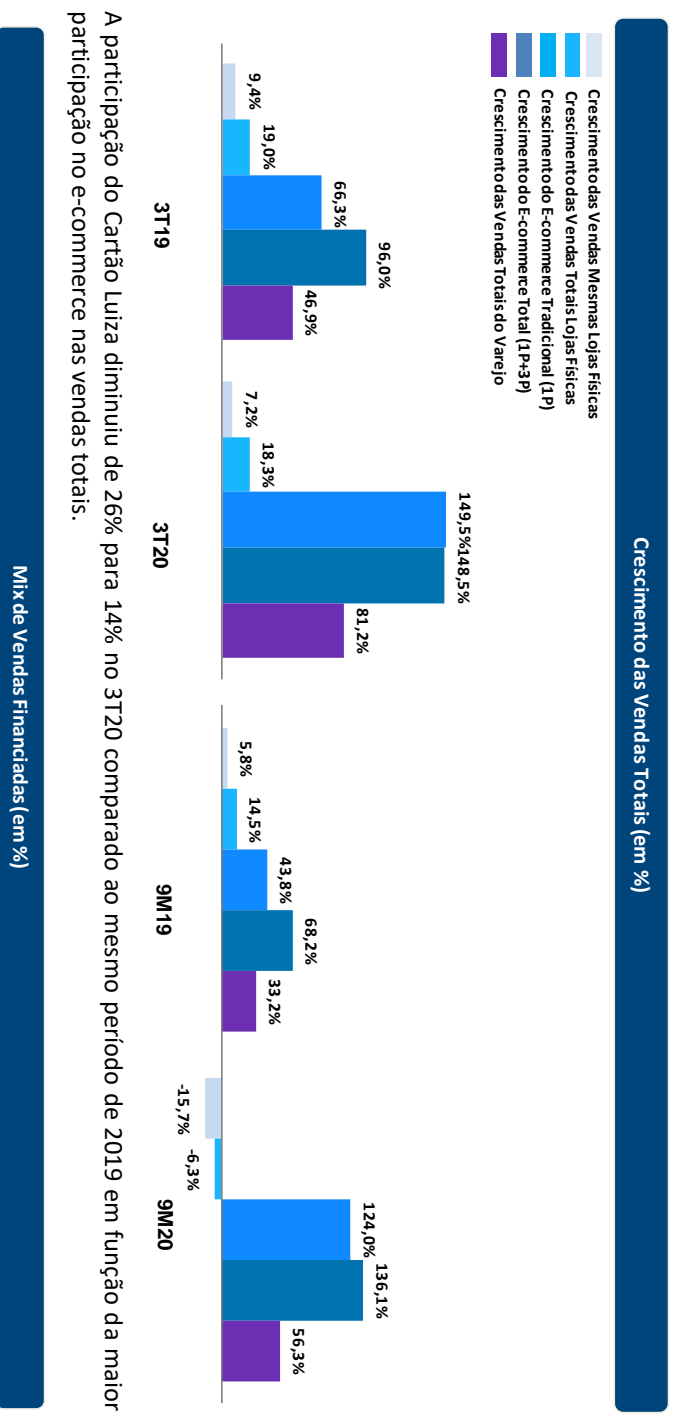
| Ajustes | 3T20 | 9M20 |
|------------------------------------|---------------|-------------|
| Créditos tributários | 0,3 | 56,6 |
| Provisão para riscos tributários | (0,2) | 33,6 |
| Honorários especialistas | (4,3) | (19,8) |
| Despesas pré-operacionais de lojas | (3,2) | (7,1) |
| Outras despesas não recorrentes | (7,8) | (23,2) |
| Ajustes - EBITDA | (15,1) | 40,2 |
| IR / CS | 5,1 | (13,7) |
| Ajustes - Lucro Líquido | (10,0) | 26,5 |

DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

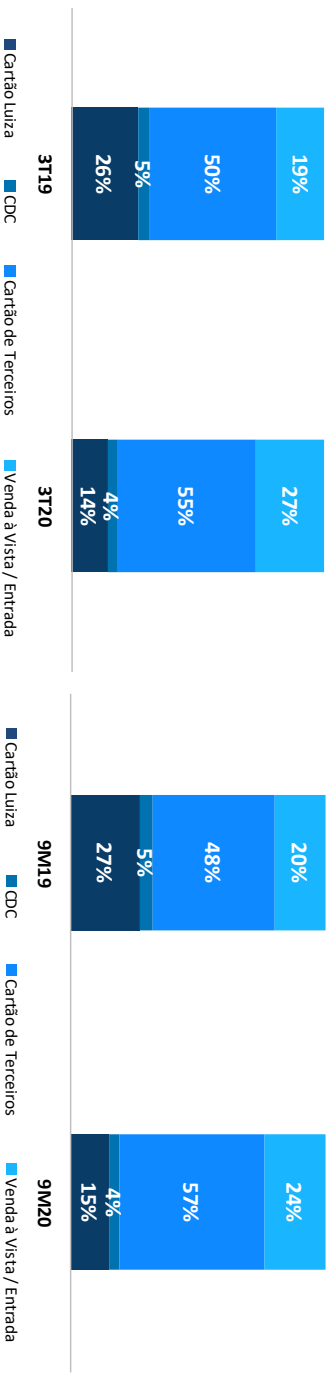
O Magalu encerrou o 3T20 com 1.237 lojas, sendo 925 convencionais, 196 virtuais, 116 quiosques (parceria com as Lojas Marisa), e o e-commerce. No 3T20, a Companhia retomou a abertura de lojas e inaugurou 81 novas unidades. Nos últimos 12 meses, a Companhia abriu 201 novas lojas (32 na Região Sul, 91 no Sudeste, 29 no Centro Oeste, 21 no Nordeste e 28 no Norte). Da base total, 38% das lojas estão em processo de maturação.



As vendas totais do varejo aumentaram 81,2% no 3T20, reflexo do crescimento de 148,5% no e-commerce total e de 18,3% das lojas físicas. A reabertura gradual das lojas, que ficaram temporariamente fechadas em função da pandemia do novo coronavírus, continuou durante o início do 3T20 e foi praticamente concluída no final de agosto. Nos 9M20, as vendas totais cresceram 56,3%.



A participação do Cartão Luiza diminuiu de 26% para 14% no 3T20 comparado ao mesmo período de 2019 em função da maior participação no e-commerce nas vendas totais.



3T20

| Receita Bruta

| R\$ milhões | 3T20 | 3T19 | Var(%) | 9M20 | 9M19 | Var(%) |
|---|-----------------|----------------|--------------|-----------------|-----------------|--------------|
| Receita Bruta - Varejo - Revenda de Mercadorias | 9.817,3 | 5.685,3 | 72,7% | 22.380,1 | 15.652,2 | 43,0% |
| Receita Bruta - Varejo - Prestação de Serviços | 448,1 | 280,8 | 59,6% | 1.088,0 | 769,6 | 41,4% |
| Receita Bruta - Varejo | 10.265,4 | 5.966,1 | 72,1% | 23.468,1 | 16.421,8 | 42,9% |
| Receita Bruta - Outros Serviços | 139,6 | 42,7 | 226,9% | 285,9 | 107,3 | 166,3% |
| Eliminações Inter-empresas | (55,5) | (9,4) | 489,0% | (101,7) | (20,3) | 400,1% |
| Receita Bruta - Total | 10.349,5 | 5.999,4 | 72,5% | 23.652,3 | 16.508,8 | 43,3% |

No 3T20, a receita bruta total cresceu 72,5% para R\$10,3 bilhões. O acelerado crescimento do e-commerce e a excelente performance das lojas físicas no trimestre contribuíram para a evolução da receita bruta. A receita de serviços aumentou 59,6% no 3T20, especialmente devido ao crescimento do Marketplace e do Magalu Pagamentos. Nos 9M20, a receita bruta cresceu 43,3% para R\$23,7 bilhões.

| Receita Líquida

| R\$ milhões | 3T20 | 3T19 | Var(%) | 9M20 | 9M19 | Var(%) |
|---|----------------|----------------|--------------|-----------------|-----------------|--------------|
| Receita Líquida - Varejo - Revenda de Mercadorias | 7.837,0 | 4.583,8 | 71,0% | 17.976,6 | 12.736,7 | 41,1% |
| Receita Líquida - Varejo - Prestação de Serviços | 407,2 | 251,9 | 61,6% | 989,4 | 688,2 | 43,8% |
| Receita Líquida - Varejo | 8.244,2 | 4.835,7 | 70,5% | 18.966,0 | 13.424,9 | 41,3% |
| Receita Líquida - Outros Serviços | 119,7 | 37,9 | 215,7% | 247,0 | 96,8 | 155,3% |
| Eliminações Inter-empresas | (55,5) | (9,4) | 489,0% | (101,7) | (20,3) | 400,1% |
| Receita Líquida - Total | 8.308,3 | 4.864,2 | 70,8% | 19.111,3 | 13.501,3 | 41,6% |

No 3T20, a receita líquida total evoluiu 70,8% para R\$8,3 bilhões, em linha com a variação da receita bruta total. Nos 9M20, a receita líquida cresceu 41,6% para R\$19,1 bilhões.

| Lucro Bruto

| R\$ milhões | 3T20 | 3T19 | Var(%) | 9M20 | 9M19 | Var(%) |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Lucro Bruto - Varejo - Revenda de Mercadorias | 1.805,6 | 1.228,0 | 47,0% | 4.097,4 | 3.247,5 | 26,2% |
| Lucro Bruto - Varejo - Prestação de Serviços | 407,2 | 251,9 | 61,6% | 989,4 | 688,2 | 43,8% |
| Lucro Bruto - Varejo | 2.212,8 | 1.479,9 | 49,5% | 5.086,8 | 3.935,7 | 29,2% |
| Lucro Bruto - Outros Serviços | 19,9 | 14,5 | 36,8% | 43,3 | 38,2 | 13,6% |
| Eliminações Inter-empresas | (54,0) | (5,5) | 881,1% | (95,7) | (9,2) | 936,5% |
| Lucro Bruto - Total | 2.178,7 | 1.488,9 | 46,3% | 5.034,4 | 3.964,6 | 27,0% |
| Margem Bruta - Total | 26,2% | 30,6% | -4,4 pp | 26,3% | 29,4% | -3,1 pp |

No 3T20, o lucro bruto cresceu 46,3% para R\$2,2 bilhões, equivalente a uma margem bruta de 26,2%. A variação da margem bruta foi reflexo, principalmente, da maior participação do e-commerce tradicional (1P) nas vendas. Nos 9M20, o lucro bruto cresceu 27,0% para R\$5,0 bilhões, equivalente a uma margem bruta de 26,3%.

Despesas Operacionais

| R\$ milhões | 3T20 | | 3T19 | | 9M20 | | 9M19 | | | |
|--|-----------|--------|-----------|--------|--------|-----------|--------|-----------|--------|--------|
| | Ajustado | % RL | Ajustado | % RL | Var(%) | Ajustado | % RL | Ajustado | % RL | Var(%) |
| Despesas com Vendas | (1.432,6) | -17,2% | (890,0) | -18,3% | 61,0% | (3.487,2) | -18,2% | (2.309,1) | -17,1% | 51,0% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (240,7) | -2,9% | (207,1) | -4,3% | 16,2% | (617,3) | -3,2% | (498,2) | -3,7% | 23,9% |
| Subtotal | (1.673,3) | -20,1% | (1.097,1) | -22,6% | 52,5% | (4.104,5) | -21,5% | (2.807,4) | -20,8% | 46,2% |
| Perdas em Liquidação Duvidosa | (25,4) | -0,3% | (20,2) | -0,4% | 25,4% | (84,5) | -0,4% | (45,8) | -0,3% | 84,3% |
| Outras Receitas Operacionais, Líquidas | 15,2 | 0,2% | 15,3 | 0,3% | -0,6% | 41,0 | 0,2% | 44,0 | 0,3% | -6,8% |
| Total de Despesas Operacionais | (1.683,5) | -20,3% | (1.102,0) | -22,7% | 52,8% | (4.148,0) | -21,7% | (2.809,2) | -20,8% | 47,7% |

Despesas com Vendas

No 3T20, as despesas com vendas totalizaram R\$1.432,6 milhões, equivalentes a 17,2% da receita líquida, 1,1 p.p. menor que no 3T19, principalmente devido ao forte crescimento das vendas. Vale ressaltar que a Companhia conseguiu diluir as despesas com vendas mesmo investindo em maior nível de serviço, especialmente em atendimento e logística.

Nos 9M20, as despesas com vendas totalizaram R\$3.487,2 milhões, equivalentes a 18,2% da receita líquida (+1,1 p.p. versus os 9M19).

Despesas Gerais e Administrativas

No 3T20, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$240,7 milhões, equivalentes a 2,9% da receita líquida, uma redução de 1,4 p.p. em relação ao 3T19 devido, principalmente, ao forte crescimento das vendas.

Nos 9M20, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$617,3 milhões, equivalentes a 3,2% da receita líquida.

Perdas em Créditos de Liquidação Duvidosa

As provisões para perdas em crédito de liquidação duvidosa totalizaram R\$25,4 milhões no 3T20 e R\$84,5 nos 9M20.

Outras Receitas e Despesas Operacionais, Líquidas

| R\$ milhões | 3T20 | % RL | 3T19 | % RL | Var(%) | 9M20 | % RL | 9M19 | % RL | Var(%) |
|---|--------|-------|--------|-------|---------|--------|-------|---------|-------|---------|
| Ganho (Perda) na Venda de Ativo Imobilizado | (0,0) | 0,0% | 1,5 | 0,0% | -102,0% | (1,9) | 0,0% | 4,4 | 0,0% | -143,2% |
| Apropriação de Receita Diferida | 15,2 | 0,2% | 13,8 | 0,3% | 10,3% | 42,9 | 0,2% | 39,5 | 0,3% | 8,6% |
| Subtotal - Ajustado | 15,2 | 0,2% | 15,3 | 0,3% | -0,6% | 41,0 | 0,2% | 44,0 | 0,3% | -6,8% |
| Créditos tributários | 0,3 | 0,0% | 240,8 | 5,0% | -99,9% | 56,6 | 0,3% | 812,0 | 6,0% | -93,0% |
| Provisão para riscos tributários | (0,2) | 0,0% | (16,7) | -0,3% | -98,8% | 33,6 | 0,2% | (246,7) | -1,8% | -113,6% |
| Honorários especialistas | (4,3) | -0,1% | (28,8) | -0,6% | -85,0% | (19,8) | -0,1% | (144,0) | -1,1% | -86,3% |
| Despesas pré-operacionais de lojas | (3,2) | 0,0% | (12,1) | -0,2% | -73,8% | (7,1) | 0,0% | (20,3) | -0,2% | -65,0% |
| Outras despesas não-recorrentes | (7,8) | -0,1% | (15,6) | -0,3% | -50,3% | (23,2) | -0,1% | (52,1) | -0,4% | -55,5% |
| Subtotal - Não Recorrente | (15,1) | -0,2% | 167,7 | 3,4% | -109,0% | 40,2 | 0,2% | 348,9 | 2,6% | -88,5% |
| Total | 0,1 | 0,0% | 183,0 | 3,8% | -100,0% | 81,2 | 0,4% | 392,9 | 2,9% | -79,3% |

No 3T20, as outras receitas operacionais líquidas ajustadas totalizaram R\$15,2 milhões, influenciadas principalmente pela apropriação de receitas diferidas no montante de R\$15,2 milhões. Nos 9M20, as outras receitas operacionais líquidas ajustadas totalizaram R\$41,0 milhões.

Equivalência Patrimonial

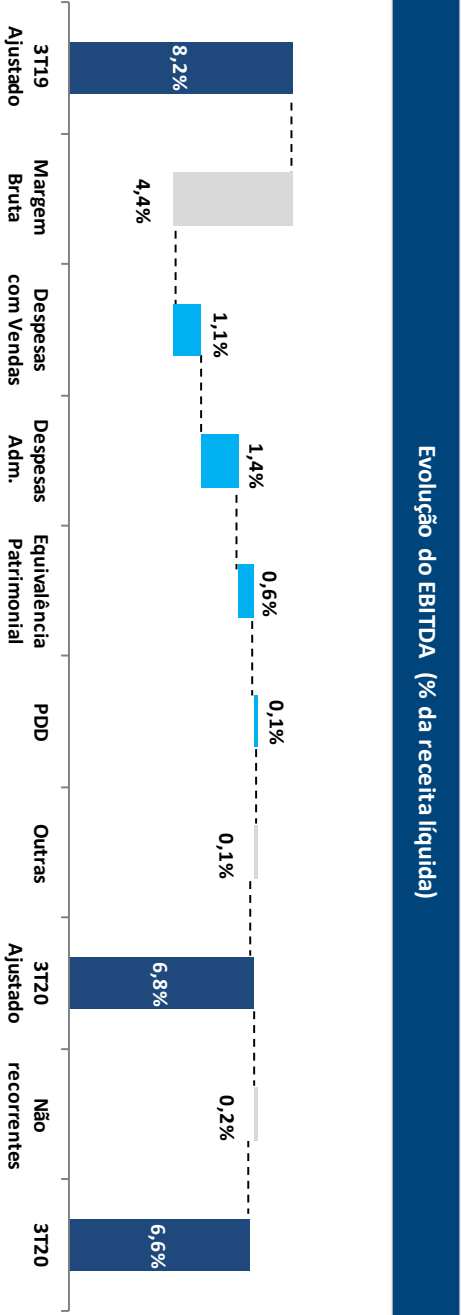
No 3T20, o resultado da equivalência patrimonial foi R\$65,9 milhões, composto da seguinte forma: (i) o desempenho da Luizacred, responsável pela equivalência de R\$58,8 milhões e (ii) a Luizaseg, responsável pela equivalência de R\$7,1 milhões. Nos 9M20, o resultado da equivalência patrimonial foi R\$95,8 milhões.

| EBITDA

No 3T20, o EBITDA ajustado atingiu R\$561,2 milhões. O elevado crescimento das vendas totais, incluindo as lojas físicas, o e-commerce com estoque próprio e o marketplace, contribuíram para a evolução do EBITDA. Entretanto, os investimentos em nível de serviço influenciaram a margem EBITDA ajustada, que passou de 8,2% no 3T19 para 6,8% no 3T20.

Com a volta da multicanalidade, essencial para os resultados do Magalu, a margem EBITDA ajustada aumentou 4,2 p.p. comparada ao 2T20, quando a maior parte das lojas ficaram fechadas em função da pandemia do covid-19.

Nos 9M20, o EBITDA ajustado atingiu R\$982,3 milhões, equivalente a uma margem de 5,1%.



| Resultado Financeiro

| RESULTADO FINANCEIRO (em R\$ milhões) | | 3T20 | % RL | 3T19 | % RL | Var(%) | 9M20 | % RL | 9M19 | % RL | Var(%) |
|--|--|---------|-------|---------|-------|--------|---------|-------|---------|-------|---------|
| Despesas Financeiras | | (111,6) | -1,3% | (142,0) | -2,9% | -21,5% | (302,5) | -1,6% | (445,3) | -3,3% | -32,1% |
| Juros de Empréstimos e Financiamentos | | (11,4) | -0,1% | (19,2) | -0,4% | -40,5% | (36,9) | -0,2% | (40,9) | -0,3% | -9,6% |
| Juros de Antecipações de Cartão de Terceiros | | (28,0) | -0,3% | (29,3) | -0,6% | -4,4% | (74,2) | -0,4% | (113,2) | -0,8% | -34,4% |
| Juros de Antecipações de Cartão Luiza | | (19,1) | -0,2% | (64,3) | -1,3% | -70,3% | (87,1) | -0,5% | (196,2) | -1,5% | -55,6% |
| Outras Despesas e Impostos | | (53,1) | -0,6% | (29,3) | -0,6% | 81,4% | (104,2) | -0,5% | (95,2) | -0,7% | 9,5% |
| Receitas Financeiras | | 56,1 | 0,7% | 107,9 | 2,2% | -48,0% | 144,6 | 0,8% | 635,9 | 4,7% | -77,3% |
| Rendimento de Aplicações Financeiras | | 5,1 | 0,1% | 1,1 | 0,0% | 357,6% | 13,4 | 0,1% | 4,9 | 0,0% | 174,8% |
| Outras Receitas Financeiras | | 51,0 | 0,6% | 106,8 | 2,2% | -52,3% | 131,2 | 0,7% | 631,1 | 4,7% | -79,2% |
| Subtotal: Resultado Financeiro Líquido | | (55,4) | -0,7% | (34,1) | -0,7% | 62,4% | (157,9) | -0,8% | 190,6 | 1,4% | -182,8% |
| Juros Arrendamento Mercantil | | (47,3) | -0,6% | (5,3) | -0,1% | 783,5% | (133,8) | -0,7% | (73,0) | -0,5% | 83,2% |
| Resultado Financeiro Líquido Total | | (102,7) | -1,2% | (39,5) | -0,8% | 160,1% | (291,7) | -1,5% | 117,6 | 0,9% | -348,1% |
| (-) Atualização Monetária Créditos Tributários | | - | - | 62,7 | 1,3% | - | - | - | 522,5 | 3,9% | - |
| (-) Despesas e Impostos / Não-recorrentes | | - | - | (2,9) | -0,1% | - | - | - | (61,9) | -0,5% | - |
| Resultado Financeiro Líquido Total Ajustado | | (102,7) | -1,2% | (99,2) | -2,0% | 3,5% | (291,7) | -1,5% | (343,1) | -2,5% | -15,0% |

No 3T20, a despesa financeira líquida totalizou R\$102,7 milhões, equivalente a 1,2% da receita líquida. Em relação à receita líquida, a despesa financeira melhorou 0,8 p.p. comparado ao 3T19 ajustado devido, principalmente, à redução da taxa de juros e à melhor estrutura de capital. Desconsiderando os efeitos dos juros de arrendamento mercantil, o resultado financeiro líquido foi de R\$55,4 milhões no 3T20, equivalente a 0,7% da receita líquida. Nos 9M20, a despesa financeira líquida foi de R\$291,7 milhões, equivalente a 1,5% da receita líquida (-1,0 p.p. versus 9M19 ajustado).

| Lucro líquido

Considerando o crescimento do EBITDA e a diluição das despesas financeiras, o lucro líquido ajustado alcançou R\$215,9 milhões no 3T20, com margem de 2,6%, um crescimento de 69,6% comparado ao 3T19. Nos 9M20, o lucro líquido ajustado totalizou R\$145,7 milhões.

| Capital de Giro

| R\$ milhões | Dif 12UM | set-20 | jun-20 | mar-20 | dez-19 | set-19 |
|--|------------------|------------------|------------------|----------------|------------------|----------------|
| (+) Contas a Receber (sem Cartões de Crédito) | (26,7) | 706,3 | 680,8 | 781,3 | 794,0 | 733,0 |
| (+) Estoques | 2.120,2 | 5.005,9 | 4.198,2 | 4.075,5 | 3.801,8 | 2.885,7 |
| (+) Partes Relacionadas (sem Cartão Luiza) | (10,5) | 71,3 | 80,4 | 77,1 | 100,6 | 81,8 |
| (+) Impostos a Recuperar | 186,3 | 932,0 | 748,9 | 877,4 | 864,1 | 745,7 |
| (+) Outros Ativos | (56,6) | 88,5 | 100,2 | 143,5 | 136,3 | 145,1 |
| (+) Ativos Circulantes Operacionais | 2.212,7 | 6.804,0 | 5.808,6 | 5.954,8 | 5.696,8 | 4.591,3 |
| (-) Fornecedores | 2.301,5 | 6.104,3 | 5.334,0 | 4.132,7 | 5.934,9 | 3.802,8 |
| (-) Repasses e outros depósitos | 627,3 | 627,3 | 639,3 | 235,9 | - | - |
| (-) Salários, Férias e Encargos Sociais | 95,0 | 444,7 | 329,0 | 263,3 | 354,7 | 349,8 |
| (-) Impostos a Recolher | 90,7 | 299,6 | 206,4 | 176,9 | 352,0 | 208,8 |
| (-) Partes Relacionadas | (15,8) | 109,8 | 103,4 | 52,8 | 152,1 | 125,6 |
| (-) Receita Diferida | (0,0) | 43,0 | 43,1 | 43,0 | 43,0 | 43,0 |
| (-) Outras Contas a Pagar | 395,9 | 1.084,1 | 806,2 | 547,0 | 701,7 | 688,2 |
| (-) Passivos Circulantes Operacionais | 3.494,5 | 8.712,7 | 7.461,3 | 5.451,6 | 7.538,5 | 5.218,3 |
| (=) Capital de Giro Ajustado | (1.281,8) | (1.908,7) | (1.652,7) | 503,2 | (1.841,7) | (627,0) |
| % da Receita Bruta dos Últimos 12 Meses | -3,2% | -6,1% | -6,1% | 2,0% | -7,6% | -2,8% |

Em set/20, a necessidade de capital de giro ajustada ficou negativa em R\$1.908,7 milhões, contribuindo de forma significativa para a forte geração de caixa no trimestre, com destaque para a disciplina no giro dos estoques e prazos de pagamento. Nos últimos 12 meses, a variação do capital de giro ajustado contribuiu em R\$1.281,8 milhões para a geração de caixa operacional.

| Investimentos

| R\$ milhões | 3T20 | % | 3T19 | % | Var(%) | 9M20 | % | 9M20 | % | Var(%) |
|--------------|--------------|-------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|-------------|
| Lojas Novas | 21,2 | 14% | 94,6 | 51% | -78% | 69,0 | 21% | 121,9 | 31% | -43% |
| Reformas | 6,1 | 4% | 8,2 | 4% | -26% | 14,6 | 4% | 38,2 | 10% | -62% |
| Tecnologia | 69,1 | 45% | 32,6 | 18% | 112% | 147,6 | 45% | 84,4 | 22% | 75% |
| Logística | 36,3 | 24% | 32,8 | 18% | 11% | 62,1 | 19% | 107,4 | 27% | -42% |
| Outros | 21,5 | 14% | 17,7 | 10% | 22% | 35,7 | 11% | 38,8 | 10% | -8% |
| Total | 154,2 | 100% | 186,0 | 100% | -17% | 329,1 | 100% | 390,7 | 100% | -16% |

No 3T20, os investimentos somaram R\$154,2 milhões, incluindo a abertura de lojas, investimentos em tecnologia e logística. No 3T20, as inaugurações foram retomadas, com 81 novas lojas – incluindo os quiosques dentro das Lojas Marisa. O 3T20 marcou a chegada do Magalu ao Distrito Federal, com 9 lojas inauguradas em Brasília e região metropolitana.

| Estrutura de Capital

| R\$ milhões | Dif 12UM | set-20 | jun-20 | mar-20 | dez-19 | set-19 |
|---|----------------|------------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| (-) Empréstimos e Financiamentos Circulante | (1.345,6) | (1.659,0) | (1.650,8) | (6,5) | (10,0) | (313,4) |
| (-) Empréstimos e Financiamentos não Circulante | 816,1 | (16,6) | (14,0) | (847,4) | (838,9) | (832,7) |
| (=) Endividamento Bruto | (529,5) | (1.675,6) | (1.664,8) | (853,8) | (848,8) | (1.146,1) |
| (+) Caixa e Equivalentes de Caixa | 968,6 | 1.190,4 | 1.103,5 | 388,9 | 305,7 | 221,8 |
| (+) Títulos e Valores Mobiliários Circulante | 1.486,9 | 1.725,6 | 1.878,8 | 2.231,3 | 4.448,2 | 238,7 |
| (+) Títulos e Valores Mobiliários não Circulante | (0,3) | - | - | - | 0,2 | 0,3 |
| (+) Caixa e Aplicações Financeiras | 2.455,3 | 2.916,0 | 2.982,3 | 2.620,2 | 4.754,1 | 460,8 |
| (=) Caixa Líquido | 1.925,8 | 1.240,4 | 1.317,5 | 1.766,3 | 3.905,3 | (685,3) |
| (+) Cartões de Crédito - Terceiros | 2.185,6 | 3.327,6 | 3.705,3 | 1.365,7 | 2.121,0 | 1.142,0 |
| (+) Cartão de Crédito - Lujacred | 1.150,9 | 1.308,3 | 782,6 | 649,2 | 269,5 | 157,4 |
| (+) Contas a Receber - Cartões de Crédito | 3.336,5 | 4.635,9 | 4.487,9 | 2.014,9 | 2.390,5 | 1.299,4 |
| (=) Caixa Líquido Ajustado | 5.262,2 | 5.876,3 | 5.805,4 | 3.781,2 | 6.295,8 | 614,1 |
| Endividamento de Curto Prazo / Total | 72% | 99% | 99% | 1% | 1% | 27% |
| Endividamento de Longo Prazo / Total | -72% | 1% | 1% | 99% | 99% | 73% |
| EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses) | (33,4) | 1.478,4 | 1.314,7 | 1.548,0 | 1.659,7 | 1.511,8 |
| Caixa Líquido Ajustado / EBITDA Ajustado Pré-forma | 3,6 x | 4,0 x | 4,4 x | 2,4 x | 3,8 x | 0,4 x |
| Caixa, Aplicações e Cartões de Crédito | 5.791,7 | 7.551,9 | 7.470,2 | 4.635,1 | 7.144,6 | 1.760,2 |

Nos últimos 12 meses, a Companhia aumentou sua posição de caixa líquido ajustado em R\$5,3 bilhões, passando de uma posição de caixa líquido ajustado de R\$0,6 bilhão em set/19 para R\$5,9 bilhões em set/20, em função da geração de caixa da Companhia, dos investimentos e aquisições realizados, bem como da oferta subsequente de ações concluída em nov/19.

A Companhia encerrou o trimestre com uma posição total de caixa de R\$7,6 bilhões, considerando caixa e aplicações financeiras de R\$2,9 bilhões mais R\$4,7 bilhões em recebíveis de cartão de crédito.

ANEXO I
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – RESULTADO CONSOLIDADO

| DRE CONSOLIDADO (em R\$ milhões) | 3T20 | AV | 3T19 | AV | Var(%) | 9M20 | AV | 9M19 | AV | Var(%) |
|--|-----------|--------|-----------|--------|--------|------------|--------|-----------|--------|---------|
| Receita Bruta | 10.349,5 | 124,6% | 5.999,4 | 123,3% | 72,5% | 23.652,3 | 123,8% | 16.508,8 | 122,3% | 43,3% |
| Impostos e Cancelamentos | (2.041,2) | -24,6% | (1.135,2) | -23,3% | 79,8% | (4.541,0) | -23,8% | (3.007,5) | -22,3% | 51,0% |
| Receita Líquida | 8.308,3 | 100,0% | 4.864,2 | 100,0% | 70,8% | 19.111,3 | 100,0% | 13.501,3 | 100,0% | 41,6% |
| Custo Total | (6.129,6) | -73,8% | (3.439,3) | -70,7% | 78,2% | (14.076,9) | -73,7% | (9.772,7) | -72,4% | 44,0% |
| Lucro Bruto | 2.178,734 | 26,2% | 1.424,9 | 29,3% | 52,9% | 5.034,4 | 26,3% | 3.728,6 | 27,6% | 35,0% |
| Despesas com Vendas | (1.432,6) | -17,2% | (890,0) | -18,3% | 61,0% | (3.487,2) | -18,2% | (2.309,1) | -17,1% | 51,0% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (240,7) | -2,9% | (207,1) | -4,3% | 16,2% | (617,3) | -3,2% | (498,2) | -3,7% | 23,9% |
| Perda em Liquidação Duvidosa | (25,4) | -0,3% | (20,2) | -0,4% | 25,4% | (84,5) | -0,4% | (45,8) | -0,3% | 84,3% |
| Outras Receitas Operacionais, Líquidas | 0,1 | 0,0% | 183,0 | 3,8% | - | 81,2 | 0,4% | 392,9 | 2,9% | -79,3% |
| Equivalência Patrimonial | 65,9 | 0,8% | 10,6 | 0,2% | 521,2% | 95,8 | 0,5% | 8,2 | 0,1% | 1068,6% |
| Total de Despesas Operacionais | (1.632,7) | -19,7% | (923,7) | -19,0% | 76,7% | (4.012,0) | -21,0% | (2.452,1) | -18,2% | 63,6% |
| EBITDA | 546,1 | 6,6% | 501,2 | 10,3% | 9,0% | 1.022,4 | 5,3% | 1.276,5 | 9,5% | -19,9% |
| Depreciação e Amortização | (169,2) | -2,0% | (163,9) | -3,4% | 3,2% | (516,3) | -2,7% | (364,7) | -2,7% | 41,6% |
| EBIT | 376,9 | 4,5% | 337,3 | 6,9% | 11,7% | 506,1 | 2,6% | 911,8 | 6,8% | -44,5% |
| Resultado Financeiro | (102,7) | -1,2% | (39,5) | -0,8% | 160,1% | (291,7) | -1,5% | 117,6 | 0,9% | -348,1% |
| Lucro Operacional | 274,2 | 3,3% | 297,8 | 6,1% | -7,9% | 214,5 | 1,1% | 1.029,4 | 7,6% | -79,2% |
| IR / CS | (68,2) | -0,8% | (62,7) | -1,3% | 8,8% | (42,3) | -0,2% | (275,5) | -2,0% | -84,7% |
| Lucro Líquido | 206,0 | 2,5% | 235,1 | 4,8% | -12,4% | 172,2 | 0,9% | 753,8 | 5,6% | -77,2% |

Cálculo do EBITDA

| | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|-------|------|-------|-------|--------|---------|------|---------|-------|---------|
| Lucro Líquido | 206,0 | 2,5% | 235,1 | 4,8% | -12,4% | 172,2 | 0,9% | 753,8 | 5,6% | -77,2% |
| (+/-) IR / CS | 68,2 | 0,8% | 62,7 | 1,3% | 8,8% | 42,3 | 0,2% | 275,5 | 2,0% | -84,7% |
| (+/-) Resultado Financeiro | 102,7 | 1,2% | 39,5 | 0,8% | 160,1% | 291,7 | 1,5% | (117,6) | -0,9% | -348,1% |
| (+) Depreciação e amortização | 169,2 | 2,0% | 163,9 | 3,4% | 3,2% | 516,3 | 2,7% | 364,7 | 2,7% | 41,6% |
| EBITDA | 546,1 | 6,6% | 501,2 | 10,3% | 9,0% | 1.022,4 | 5,3% | 1.276,5 | 9,5% | -19,9% |

Reconciliação do EBITDA pelas despesas não recorrentes

| | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|-------|------|---------|-------|---------|---------|-------|---------|-------|--------|
| EBITDA | 546,1 | 6,6% | 501,2 | 10,3% | 9,0% | 1.022,4 | 5,3% | 1.276,5 | 9,5% | -19,9% |
| Resultado Não Recorrente | 15,1 | 0,2% | (103,7) | -2,1% | -114,6% | (40,2) | -0,2% | (112,9) | -0,8% | -64,4% |
| EBITDA Ajustado | 561,2 | 6,8% | 397,5 | 8,2% | 41,2% | 982,3 | 5,1% | 1.163,6 | 8,6% | -15,6% |
| Lucro Líquido | 206,0 | 2,5% | 235,1 | 4,8% | -12,4% | 172,2 | 0,9% | 753,8 | 5,6% | -77,2% |
| Resultado Não Recorrente | 10,0 | 0,0% | (107,8) | -2,2% | -109,3% | (26,5) | -0,1% | (415,8) | -3,1% | -93,6% |
| Lucro Líquido Ajustado | 215,9 | 2,6% | 127,3 | 2,6% | 69,6% | 145,7 | 0,8% | 338,1 | 2,5% | -56,9% |

* O EBITDA (sigla em inglês para LAJIDA – Lucro Antes dos Juros, Impostos sobre Renda incluindo Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, Depreciação e Amortização) é uma medida não contábil elaborada pela Companhia, em consonância com a Instrução CVM nº 527, de 04 de outubro de 2012. O EBITDA consiste no Lucro Líquido da Companhia, acrescido do resultado financeiro líquido, do imposto de renda e da contribuição social, e dos custos e despesas com depreciação e amortização. O EBITDA Ajustado consiste no valor de EBITDA ajustado pelo resultado não recorrente. No caso do ajuste acima identificado este refere-se a créditos tributários, além de outras provisões e despesas não recorrentes. A Companhia entende que a divulgação do EBITDA Ajustado é necessária para que se entenda o real impacto na geração de caixa, excluindo-se eventos extraordinários. O EBITDA ajustado não é uma métrica de performance adotada pelo IFRS. A definição de EBITDA ajustado da Companhia pode não ser comparável a medidas semelhantes fornecidas por outras companhias.

ANEXO II – AJUSTADO
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – RESULTADO CONSOLIDADO

| DRE CONSOLIDADO (em R\$ milhões) | 3T20 | AV | 3T19 | AV | 9M20 | AV | 9M19 | AV |
|------------------------------------|-----------|--------|-----------|--------|----------|------------|----------|---------|
| | Ajustado | | Ajustado | Var(%) | Ajustado | | Ajustado | Var(%) |
| Receita Bruta | 10.349,5 | 124,6% | 5.999,4 | 123,3% | 72,5% | 23.652,3 | 123,8% | 43,3% |
| Impostos e Cancelamentos | (2.041,2) | -24,6% | (1.135,2) | -23,3% | 79,8% | (4.541,0) | -23,8% | 51,0% |
| Receita Líquida | 8.308,3 | 100,0% | 4.864,2 | 100,0% | 70,8% | 19.111,3 | 100,0% | 41,6% |
| Custo Total | (6.129,6) | -73,8% | (3.375,3) | -69,4% | 81,6% | (14.076,9) | -73,7% | 47,6% |
| Lucro Bruto | 2.178,7 | 26,2% | 1.488,9 | 30,6% | 46,3% | 5.034,4 | 26,3% | 27,0% |
| Despesas com Vendas | (1.432,6) | -17,2% | (890,0) | -18,3% | 61,0% | (3.487,2) | -18,2% | 51,0% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (240,7) | -2,9% | (207,1) | -4,3% | 16,2% | (617,3) | -3,2% | 23,9% |
| Perda em Liquidação Duvidosa | (25,4) | -0,3% | (20,2) | -0,4% | 25,4% | (84,5) | -0,4% | 84,3% |
| Outras Receitas Operacionais, Líq. | 15,2 | 0,2% | 15,3 | 0,3% | -0,6% | 41,0 | 0,2% | 0,3% |
| Equivalência Patrimonial | 65,9 | 0,8% | 10,6 | 0,2% | 521,2% | 95,8 | 0,5% | 1068,6% |
| Total de Despesas Operacionais | (1.617,6) | -19,5% | (1.091,4) | -22,4% | 48,2% | (4.052,2) | -21,2% | 44,7% |
| EBITDA | 561,2 | 6,8% | 397,5 | 8,2% | 41,2% | 982,3 | 5,1% | -15,6% |
| Depreciação e Amortização | (169,2) | -2,0% | (163,9) | -3,4% | 3,2% | (516,3) | -2,7% | 41,6% |
| EBIT | 392,0 | 4,7% | 233,6 | 4,8% | 67,8% | 466,0 | 2,4% | -41,7% |
| Resultado Financeiro | (102,7) | -1,2% | (99,2) | -2,0% | 3,5% | (291,7) | -1,5% | -15,0% |
| Lucro Operacional | 289,3 | 3,5% | 134,4 | 2,8% | 115,3% | 174,3 | 0,9% | -61,8% |
| IR / CS | (73,4) | -0,9% | (7,1) | -0,1% | 937,0% | (28,6) | -0,1% | -75,7% |
| Lucro Líquido | 215,9 | 2,6% | 127,3 | 2,6% | 69,6% | 145,7 | 0,8% | -56,9% |

ANEXO III

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

| ATIVO | set/20 | jun/20 | mar/20 | dez/19 | set/19 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| ATIVO CIRCULANTE | | | | | |
| Caixa e Equivalentes de Caixa | 1.190,4 | 1.103,5 | 388,9 | 305,7 | 221,8 |
| Títulos e Valores Mobiliários | 1.725,6 | 1.878,8 | 2.231,3 | 4.448,2 | 238,7 |
| Contas a Receber - Cartão de Crédito | 3.327,6 | 3.705,3 | 1.365,7 | 2.121,0 | 1.142,0 |
| Contas a Receber - Outros | 706,3 | 680,8 | 781,3 | 794,0 | 733,0 |
| Estoques | 5.005,9 | 4.198,2 | 4.075,5 | 3.801,8 | 2.885,7 |
| Partes Relacionadas - Cartão Luiza | 1.308,3 | 782,6 | 649,2 | 269,5 | 157,4 |
| Partes Relacionadas - Outros | 71,3 | 80,4 | 77,1 | 100,6 | 81,8 |
| Tributos a Recuperar | 932,0 | 748,9 | 877,4 | 864,1 | 745,7 |
| Outros Ativos | 88,5 | 100,2 | 143,5 | 136,3 | 145,1 |
| Total do Ativo Circulante | 14.355,9 | 13.278,8 | 10.589,9 | 12.841,2 | 6.351,2 |
| ATIVO NÃO CIRCULANTE | | | | | |
| Títulos e Valores Mobiliários | - | - | - | 0,2 | 0,3 |
| Contas a Receber | 13,4 | 10,6 | 14,2 | 16,8 | 11,7 |
| Tributos a Recuperar | 765,5 | 1.185,6 | 1.217,5 | 1.137,8 | 1.275,5 |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | 119,2 | 73,1 | 18,9 | 12,7 | 14,2 |
| Depósitos Judiciais | 760,5 | 656,5 | 599,4 | 570,1 | 518,2 |
| Outros Ativos | 13,5 | 12,1 | 11,3 | 11,0 | 36,4 |
| Investimentos em Controladas | 382,9 | 318,6 | 288,0 | 305,1 | 305,0 |
| Direito de Uso | 2.381,2 | 2.362,1 | 2.292,4 | 2.273,8 | 2.168,2 |
| Imobilizado | 1.152,7 | 1.099,5 | 1.103,2 | 1.076,7 | 1.016,1 |
| Intangível | 1.869,8 | 1.561,7 | 1.575,5 | 1.545,6 | 1.556,0 |
| Total do Ativo não Circulante | 7.458,9 | 7.279,9 | 7.120,2 | 6.949,9 | 6.901,6 |
| TOTAL DO ATIVO | 21.814,8 | 20.558,6 | 17.710,1 | 19.791,1 | 13.252,8 |
| PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | | | | | |
| | set/20 | jun/20 | mar/20 | dez/19 | set/19 |
| PASSIVO CIRCULANTE | | | | | |
| Fornecedores | 6.104,3 | 5.334,0 | 4.132,7 | 5.934,9 | 3.802,8 |
| Repasses e outros depósitos | 627,3 | 639,3 | 235,9 | - | - |
| Empréstimos e Financiamentos | 1.659,0 | 1.650,8 | 6,5 | 10,0 | 313,4 |
| Salários, Férias e Encargos Sociais | 444,7 | 329,0 | 263,3 | 354,7 | 349,8 |
| Tributos a Recolher | 299,6 | 206,4 | 176,9 | 352,0 | 208,8 |
| Partes Relacionadas | 109,8 | 103,4 | 52,8 | 152,1 | 125,6 |
| Arrendamento Mercantil | 348,0 | 333,8 | 330,6 | 330,6 | 213,1 |
| Receita Diferida | 43,0 | 43,1 | 43,0 | 43,0 | 43,0 |
| Dividendos a Pagar | 0,1 | 123,6 | 123,6 | 123,6 | 112,0 |
| Outras Contas a Pagar | 1.084,1 | 806,2 | 547,0 | 701,7 | 688,2 |
| Total do Passivo Circulante | 10.719,8 | 9.569,4 | 5.912,2 | 8.002,6 | 5.856,8 |
| PASSIVO NÃO CIRCULANTE | | | | | |
| Empréstimos e Financiamentos | 16,6 | 14,0 | 847,4 | 838,9 | 832,7 |
| Arrendamento Mercantil | 2.082,4 | 2.063,7 | 1.981,2 | 1.949,8 | 1.991,2 |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | 28,1 | 26,4 | 32,6 | 39,0 | 65,3 |
| Provisão para Riscos Tributários, Cíveis e Trabalhistas | 1.274,0 | 1.112,3 | 1.065,7 | 1.037,1 | 941,0 |
| Receita Diferida | 315,2 | 328,9 | 342,9 | 356,8 | 370,5 |
| Outras Contas a Pagar | 2,0 | - | - | 2,0 | 1,8 |
| Total do Passivo não Circulante | 3.718,4 | 3.545,4 | 4.269,8 | 4.223,5 | 4.202,4 |
| TOTAL DO PASSIVO | 14.438,2 | 13.114,8 | 10.182,0 | 12.226,1 | 10.059,2 |
| PATRIMÔNIO LÍQUIDO | | | | | |
| Capital Social | 5.952,3 | 5.952,3 | 5.952,3 | 5.952,3 | 1.719,9 |
| Reserva de Capital | 348,2 | 257,4 | 304,5 | 323,3 | 296,3 |
| Ações em Tesouraria | (299,9) | (129,1) | (175,9) | (124,5) | (80,4) |
| Reserva Legal | 109,0 | 109,0 | 109,0 | 109,0 | 65,6 |
| Reserva de Retenção de Lucros | 1.102,7 | 1.301,8 | 1.301,8 | 1.301,8 | 434,9 |
| Ajuste de Avaliação Patrimonial | (7,9) | (13,7) | 5,6 | 3,2 | 3,4 |
| Lucros Acumulados | 172,2 | (33,7) | 30,8 | - | 753,8 |
| Total do Patrimônio Líquido | 7.376,6 | 7.443,8 | 7.528,1 | 7.564,9 | 3.193,6 |
| TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 21.814,8 | 20.558,6 | 17.710,1 | 19.791,1 | 13.252,8 |

ANEXO IV
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – DEMONSTRAÇÕES DO FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO GERENCIAL

| FLUXOS DE CAIXA GERENCIAL (em R\$ milhões) | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|------------------|------------------|
| | 3T20 | 3T19 | 9M20 | 9M19 | set/20 12UM |
| | | | | | set/19 12UM |
| Lucro Líquido | 206,0 | 235,1 | 172,2 | 753,8 | 340,2 |
| Efeito de IR/CS Líquido de Pagamento | 24,9 | 64,0 | (24,5) | 223,4 | (3,7) |
| Depreciação e Amortização | 169,2 | 163,9 | 516,3 | 364,7 | 638,6 |
| Juros sobre Empréstimos Provisicionados | 58,5 | 25,6 | 170,7 | 116,5 | 258,0 |
| Equivalência Patrimonial | (65,9) | (10,6) | (95,8) | (8,2) | (114,2) |
| Dividendos Recebidos | - | - | 27,4 | 21,2 | 27,4 |
| Provisão para Perdas de Estoques e Contas a Receber | 31,4 | 51,2 | 8,5 | 296,5 | 43,9 |
| Provisão para Riscos Tributários, Cíveis e Trabalhistas | 100,0 | 135,6 | 181,7 | 394,9 | 239,0 |
| Resultado na Venda de Ativos | - | (1,2) | 1,9 | (4,2) | 1,1 |
| Apropriação da Receita Diferida | (14,8) | (14,0) | (42,6) | (40,0) | (55,9) |
| Despesas com Plano de Ações e Opções | 23,7 | 28,9 | 71,0 | 55,8 | 99,6 |
| Lucro Líquido Ajustado | 532,9 | 678,5 | 986,8 | 2.174,5 | 1.473,8 |
| | | | | | 2.437,8 |
| Contas a Receber Ajustado (sem Cartões de Terceiros) | (7,4) | (111,6) | 4,7 | (155,2) | (96,9) |
| Estoques | (813,0) | (358,8) | (1.115,1) | (110,6) | (2.031,1) |
| Tributos a Recuperar | 214,0 | (363,9) | 281,7 | (1.486,4) | 300,9 |
| Outros Ativos Ajustado (sem Cartão Luiza) | (105,8) | (89,5) | (121,6) | (104,4) | (149,9) |
| Variação nos Ativos Operacionais | (712,2) | (923,8) | (950,3) | (1.856,6) | (1.977,0) |
| | | | | | (2.647,8) |
| Fornecedores | 765,3 | 406,9 | 164,0 | (722,2) | 2.296,1 |
| Outras Contas a Pagar | 297,8 | 44,7 | 752,1 | 160,7 | 904,3 |
| Variação nos Passivos Operacionais | 1.063,1 | 451,6 | 916,1 | (561,5) | 3.200,3 |
| | | | | | 992,2 |
| Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais | 883,8 | 206,3 | 952,7 | (243,6) | 2.697,2 |
| | | | | | 782,2 |
| Aquisição de Imobilizado e Intangível | (154,2) | (186,0) | (329,1) | (390,7) | (459,9) |
| Investimento em Controlada | (52,8) | (0,3) | (71,4) | (401,0) | (77,5) |
| Aumento de Capital em Controlada | - | - | - | - | - |
| Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos | (207,0) | (186,2) | (400,5) | (791,7) | (537,4) |
| | | | | | (948,4) |
| Captação de Empréstimos e Financiamentos | - | 2,7 | 800,0 | 802,7 | 796,2 |
| Pagamento de Empréstimos e Financiamentos | (1,9) | (24,1) | (20,6) | (309,7) | (318,0) |
| Pagamento de Juros sobre Empréstimos e Financiamentos | (0,2) | (15,9) | (0,7) | (47,7) | (5,3) |
| Pagamento de arrendamento mercantil | (67,9) | (97,6) | (214,6) | (187,8) | (241,1) |
| Pagamento de juros sobre arrendamento mercantil | (50,6) | (6,0) | (147,0) | (73,1) | (226,2) |
| Pagamento de Dividendos | (299,4) | - | (299,4) | (182,0) | (299,4) |
| Ações em Tesouraria | (174,9) | (71,6) | (262,5) | 185,6 | (306,7) |
| Recursos provenientes da emissão de ações | - | - | - | - | 4.300,0 |
| Pagamento de gastos com emissão de ações | - | - | - | - | (67,6) |
| Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos | (595,1) | (212,3) | (144,9) | 188,0 | 3.631,9 |
| | | | | | 34,6 |
| Saldo Inicial de Caixa, Equiv. e TVM e Outros Ativos Financeiros | 7.470,2 | 1.952,5 | 7.144,6 | 2.607,4 | 1.760,2 |
| Saldo Final de Caixa, Equiv. e TVM e Outros Ativos Financeiros | 7.551,9 | 1.760,2 | 7.551,9 | 1.760,2 | 7.551,9 |
| Variação no Caixa, Equiv. e Títulos e Valores Mobiliários | 81,7 | (192,3) | 407,3 | (847,2) | 5.791,7 |
| | | | | | (131,5) |

Nota: A diferença entre a Demonstração de Fluxo de Caixa e a Demonstração de Fluxo de Caixa Gerencial Ajustado refere-se basicamente a:

(i) tratamento dos Títulos e Valores Mobiliários (TVM) como Equivalentes de Caixa.

(ii) tratamento do Recebíveis de Cartão de Crédito como Caixa.

ANEXO V

RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO (ROIC) E INVESTIMENTO (ROE)

| CAPITAL INVESTIDO (R\$MM) | set-20 | jun-20 | mar-20 | dez-19 | set-19 | jun-19 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|---------|
| (=) Capital de Giro | 2.379,2 | 2.501,4 | 2.187,5 | 218,2 | 459,3 | 39,4 |
| (+) Contas a receber | 13,4 | 10,6 | 14,2 | 16,8 | 11,7 | 11,3 |
| (+) IR e CS diferidos | 119,2 | 73,1 | 18,9 | 12,7 | 14,2 | 27,0 |
| (+) Impostos a recuperar | 765,5 | 1.185,6 | 1.217,5 | 1.137,8 | 1.275,5 | 944,6 |
| (+) Depósitos judiciais | 760,5 | 656,5 | 599,4 | 570,1 | 518,2 | 480,1 |
| (+) Outros ativos | 13,5 | 12,1 | 11,3 | 11,0 | 36,4 | 34,7 |
| (+) Invest. contr. em conjunto | 382,9 | 318,6 | 288,0 | 305,1 | 305,0 | 293,6 |
| (+) Direito de Uso | 2.381,2 | 2.362,1 | 2.292,4 | 2.273,8 | 2.168,2 | 1.804,9 |
| (+) Imobilizado | 1.152,7 | 1.099,5 | 1.103,2 | 1.076,7 | 1.016,1 | 941,2 |
| (+) Intangível | 1.869,8 | 1.561,7 | 1.575,5 | 1.545,6 | 1.556,0 | 1.509,5 |
| (+) Ativos não circulantes operacionais | 7.458,9 | 7.279,9 | 7.120,2 | 6.949,7 | 6.901,3 | 6.046,8 |
| (-) Provisão para contingências | 1.274,0 | 1.112,3 | 1.065,7 | 1.037,1 | 941,0 | 813,0 |
| (-) Arrendamento Mercantil | 2.082,4 | 2.063,7 | 1.981,2 | 1.949,8 | 1.991,2 | 1.621,3 |
| (-) Receita diferida | 315,2 | 328,9 | 342,9 | 356,8 | 370,5 | 384,3 |
| (+) IR e CS diferidos | 28,1 | 26,4 | 32,6 | 39,0 | 65,3 | 58,1 |
| (-) Outras contas a pagar | 2,0 | - | - | 2,0 | 1,8 | 1,9 |
| (-) Passivos não circulantes operacionais | 3.701,8 | 3.531,4 | 3.422,4 | 3.384,7 | 3.369,7 | 2.878,7 |
| (=) Capital Fixo | 3.757,1 | 3.748,5 | 3.697,8 | 3.565,0 | 3.531,6 | 3.168,1 |
| (=) Capital Investido Total | 6.136,3 | 6.249,9 | 5.885,3 | 3.783,2 | 3.990,9 | 3.207,5 |
| (+) Divida Líquida | (1.240,4) | (1.317,5) | (1.766,3) | (3.905,3) | 685,3 | 96,6 |
| (+) Dividendos a Pagar | 0,1 | 123,6 | 123,6 | 123,6 | 112,0 | - |
| (+) Patrimônio Líquido | 7.376,6 | 7.443,8 | 7.528,1 | 7.564,9 | 3.193,6 | 3.110,9 |
| (=) Financiamento Total | 6.136,3 | 6.249,9 | 5.885,3 | 3.783,2 | 3.990,9 | 3.207,5 |
| RECONCILIAÇÃO DAS DESPESAS FINANCEIRAS (R\$MM) | | | | | | |
| Receitas Financeiras | 39,2 | 45,6 | 42,9 | 22,9 | 96,2 | 479,7 |
| Despesas Financeiras | (141,9) | (140,2) | (137,3) | (210,9) | (135,7) | (223,7) |
| Despesas Financeiras Líquidas | (102,7) | (94,6) | (94,4) | (188,0) | (39,5) | 256,0 |
| Juros de Antecipação: Cartão Luiza e Cartão de Terceiros | 47,1 | 53,9 | 60,4 | 93,0 | 93,6 | 122,1 |
| Despesas Financeiras Ajustadas | (55,6) | (40,6) | (34,1) | (95,0) | 54,1 | 378,1 |
| Economia de IR/CS sobre Despesas Financeiras Ajustadas | 18,9 | 13,8 | 11,6 | 32,3 | (18,4) | (128,5) |
| Despesas Financeiras Ajustadas Líquidas de Impostos | (36,7) | (26,8) | (22,5) | (62,7) | 35,7 | 249,5 |
| RECONCILIAÇÃO DO NOPLAT E ROIC/ROE (R\$MM) | | | | | | |
| EBITDA | 546,1 | 143,7 | 332,6 | 499,1 | 501,2 | 379,9 |
| Juros de Antecipação: Cartão Luiza e Cartão de Terceiros | (47,1) | (53,9) | (60,4) | (93,0) | (93,6) | (122,1) |
| Depreciação | (169,2) | (172,3) | (174,8) | (122,3) | (163,9) | (96,8) |
| IR/CS correntes e diferidos | (68,2) | 58,5 | (32,6) | (20,8) | (62,7) | (152,4) |
| Economia de IR/CS sobre Despesas Financeiras Ajustadas | (18,9) | (13,8) | (11,6) | (32,3) | 18,4 | 128,5 |
| Lucro Líquido Operacional (NOPLAT) | 242,7 | (37,7) | 53,3 | 230,7 | 199,4 | 137,1 |
| Capital Investido | 6.136,3 | 6.249,9 | 5.885,3 | 3.783,2 | 3.990,9 | 3.207,5 |
| ROIC Anualizado | 16% | -2% | 4% | 24% | 20% | 17% |
| Lucro Líquido | 206,0 | (64,5) | 30,8 | 168,0 | 235,1 | 386,6 |
| Patrimônio Líquido | 7.376,6 | 7.443,8 | 7.528,1 | 7.564,9 | 3.193,6 | 3.110,9 |
| ROE Anualizado | 11% | -3% | 2% | 9% | 29% | 50% |

ANEXO VI
ABERTURA DAS VENDAS TOTAIS¹ E NÚMERO DE LOJAS POR CANAL

| Abertura Vendas Totais | 3T20 | A.V.(%) | 3T19 | A.V.(%) | Crescimento | |
|------------------------------------|-----------------|---------------|----------------|---------------|---------------|--|
| | | | | | Total | |
| Lojas Virtuais | 290,1 | 2,3% | 270,0 | 4,0% | 7,4% | |
| Lojas Convencionais | 3.876,7 | 31,4% | 3.251,9 | 47,7% | 19,2% | |
| Subtotal - Lojas Físicas | 4.166,7 | 33,7% | 3.521,9 | 51,7% | 18,3% | |
| E-commerce Tradicional (1P) | 6.093,8 | 49,3% | 2.442,0 | 35,8% | 149,5% | |
| Marketplace (3P) | 2.094,9 | 17,0% | 853,7 | 12,5% | 145,4% | |
| Subtotal - E-commerce Total | 8.188,7 | 66,3% | 3.295,7 | 48,3% | 148,5% | |
| Vendas Totais | 12.355,5 | 100,0% | 6.817,6 | 100,0% | 81,2% | |

| Abertura Vendas Totais | 9M20 | A.V.(%) | 9M19 | A.V.(%) | Crescimento | |
|------------------------------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|---------------|--|
| | | | | | Total | |
| Lojas Virtuais | 741,9 | 2,6% | 769,1 | 4,2% | -3,5% | |
| Lojas Convencionais | 8.845,6 | 30,9% | 9.466,1 | 51,8% | -6,6% | |
| Subtotal - Lojas Físicas | 9.587,5 | 33,5% | 10.235,3 | 56,0% | -6,3% | |
| E-commerce Tradicional (1P) | 13.839,4 | 48,4% | 6.178,4 | 33,8% | 124,0% | |
| Marketplace (3P) | 5.157,5 | 18,0% | 1.869,0 | 10,2% | 176,0% | |
| Subtotal - E-commerce Total | 18.997,0 | 66,5% | 8.047,4 | 44,0% | 136,1% | |
| Vendas Totais | 28.584,4 | 100,0% | 18.282,6 | 100,0% | 56,3% | |

⁽¹⁾ Vendas Totais incluem a receita bruta das lojas físicas e do e-commerce mais as vendas do marketplace.

| Número de Lojas por Canal - Final do Período | set/20 | Part(%) | set/19 | Part(%) | Crescimento | |
|--|----------------|---------------|----------------|---------------|-------------|--|
| | | | | | Total | |
| Lojas Virtuais | 196 | 15,8% | 183 | 17,6% | 13 | |
| Lojas Convencionais | 925 | 74,8% | 855 | 82,4% | 70 | |
| Quisques | 116 | 9,4% | - | 0,0% | 116 | |
| Total | 1.237 | 100,0% | 1.038 | 100,0% | 199 | |
| Área total de vendas (m²) | 656.189 | 100,0% | 612.353 | 100,0% | 7,2% | |

¹ O valor de vendas processadas do marketplace e na plataforma AliQFome (administradas pela Companhia ou por licenciados) de 01 de julho a 30 de setembro de 2020 no montante de R\$2.094,9 milhões, que estão somados as vendas totais apresentadas nesse relatório, foi objeto de Asseguração Limitada Independente por nossos auditores externos e está disponível em nosso site. Os demais componentes das vendas totais do trimestre estão no escopo da revisão das informações trimestrais por nossos auditores independentes.

ANEXO VII
LUIZACRED

| Indicadores Operacionais

A Luizacred é uma *joint-venture* entre o Magazine Luiza e o Itaú Unibanco, responsável pelo financiamento de parte representativa das vendas da Companhia. Na Financeira, os principais papéis do Magalu são vendas, gestão dos colaboradores e o atendimento aos clientes, ao passo que o Itaú Unibanco é responsável pelo *funding* da Luizacred, elaboração das políticas de crédito e cobrança e atividades de suporte como contabilidade e tesouraria.

Em set/20, a base total de cartões da Luizacred foi de 5,0 milhões de cartões emitidos (+1,9% *versus* set/19). As vendas dentro das lojas para clientes do Cartão Luiza, reconhecidos pela fidelidade e maior frequência de compra, diminuiram 6,2% no 3T20, devido ao aumento de participação das vendas a vista.

A carteira de crédito da Luizacred, incluindo cartão de crédito, CDC e empréstimo pessoal, alcançou R\$10,9 bilhões ao final do 3T20, um aumento de 5,2% em relação ao 3T19. A carteira do Cartão Luiza cresceu 6,8% para R\$10,8 bilhões, enquanto a carteira de CDC foi de R\$31 milhões, seguindo a estratégia da Luizacred de foco no Cartão Luiza.

| R\$ milhões | 3T20 | 3T19 | Var(%) | 9M20 | 9M19 | Var(%) |
|---|---------------|---------------|-------------|---------------|---------------|-------------|
| Base Total de Cartões (mil) | 4.981 | 4.889 | 1,9% | 4.981 | 4.889 | 1,9% |
| Faturamento Cartão no Magazine Luiza | 1.532 | 1.633 | -6,2% | 3.955 | 4.626 | -14,5% |
| Faturamento Cartão Fora do Magazine Luiza | 5.877 | 5.317 | 10,5% | 16.339 | 14.362 | 13,8% |
| Subtotal - Cartão Luiza | 7.408 | 6.950 | 6,6% | 20.294 | 18.988 | 6,9% |
| Faturamento CDC | 0 | 32 | -100,0% | 3 | 108 | -97,6% |
| Faturamento Empréstimo Pessoal | 3 | 7 | -65,5% | 9 | 31 | -69,5% |
| Faturamento Total Luizacred | 7.411 | 6.989 | 6,0% | 20.306 | 19.127 | 6,2% |
| Carteira Cartão | 10.835 | 10.147 | 6,8% | 10.835 | 10.147 | 6,8% |
| Carteira CDC | 31 | 168 | -81,8% | 31 | 168 | -81,8% |
| Carteira Empréstimo Pessoal | 7 | 22 | -66,4% | 7 | 22 | -66,4% |
| Carteira de Crédito | 10.872 | 10.336 | 5,2% | 10.872 | 10.336 | 5,2% |

A concessão de crédito da Luizacred é feita seguindo políticas e critérios estabelecidos pela área de Modelagem e Políticas de Crédito do Itaú Unibanco. As políticas são definidas com base em modelos estatísticos, proprietários, usando como critério de decisão o modelo de Risk Adjusted Return on Capital (RAROC).

3T20**| Demonstração de Resultados em IFRS**

| R\$ milhões | 3T20 | AV | 3T19 | AV | Var(%) | 9M20 | AV | 9M19 | AV | Var(%) |
|--|--------------|--------------|-------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|-------------|----------------|
| Receitas da Intermediação Financeira | 258,8 | 100,0% | 410,0 | 100,0% | -36,9% | 1.043,7 | 100,0% | 1.184,3 | 100,0% | -11,9% |
| Cartão | 253,9 | 98,1% | 381,8 | 93,1% | -33,5% | 1.016,7 | 97,4% | 1.082,8 | 91,4% | -6,1% |
| CDC | 3,0 | 1,2% | 21,1 | 5,2% | -85,8% | 17,5 | 1,7% | 77,9 | 6,6% | -77,6% |
| EP | 1,9 | 0,7% | 7,1 | 1,7% | -73,6% | 9,5 | 0,9% | 23,6 | 2,0% | -59,7% |
| Despesas da Intermediação Financeira | (55,6) | -21,5% | (353,7) | -86,3% | -84,3% | (724,4) | -69,4% | (1.080,5) | -91,2% | -33,0% |
| Operações de Captação no Mercado | (19,4) | -7,5% | (70,9) | -17,3% | -72,6% | (109,6) | -10,5% | (194,9) | -16,5% | -43,8% |
| Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa | (36,1) | -14,0% | (282,8) | -69,0% | -87,2% | (614,9) | -58,9% | (885,6) | -74,8% | -30,6% |
| Resultado Bruto da Intermediação Financeira | 203,2 | 78,5% | 56,3 | 13,7% | 261,2% | 319,2 | 30,6% | 103,9 | 8,8% | 207,3% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | (7,0) | -2,7% | (32,0) | -7,8% | -78,2% | (64,6) | -6,2% | (93,7) | -7,9% | -31,0% |
| Receitas de Prestação de Serviços | 217,6 | 84,1% | 214,6 | 52,3% | 1,4% | 659,2 | 63,2% | 611,9 | 51,7% | 7,7% |
| Despesas de Pessoal | (4,7) | -1,8% | (10,5) | -2,6% | -54,8% | (15,1) | -1,4% | (25,2) | -2,1% | -40,1% |
| Outras Despesas Administrativas | (178,2) | -68,9% | (185,3) | -45,2% | -3,8% | (567,6) | -54,4% | (528,5) | -44,6% | 7,4% |
| Depreciação e Amortização | (3,0) | -1,2% | (3,0) | -0,7% | -0,1% | (9,0) | -0,9% | (8,9) | -0,8% | 0,7% |
| Despesas Tributárias | (30,8) | -11,9% | (34,2) | -8,3% | -9,9% | (100,6) | -9,6% | (98,5) | -8,3% | 2,1% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | (7,9) | -3,1% | (13,7) | -3,3% | -42,1% | (31,5) | -3,0% | (44,5) | -3,8% | -29,1% |
| Resultado Antes da Tributação sobre o Lucro | 196,3 | 75,8% | 24,3 | 5,9% | 709,2% | 254,6 | 24,4% | 10,2 | 0,9% | 2405,6% |
| Imposto de Renda e Contribuição Social | (78,7) | -30,4% | (9,9) | -2,4% | 696,8% | (102,5) | -9,8% | (4,6) | -0,4% | 2116,2% |
| Lucro Líquido | 117,6 | 45,4% | 14,4 | 3,5% | 717,6% | 152,1 | 14,6% | 5,5 | 0,5% | 2647,3% |

| Demonstração de Resultados pelas normas contábeis estabelecidas pelo Banco Central

| R\$ milhões | 3T20 | AV | 3T19 | AV | Var(%) | 9M20 | AV | 9M19 | AV | Var(%) |
|--|-------------|--------------|-------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Receitas da Intermediação Financeira | 258,8 | 100,0% | 410,0 | 100,0% | -36,9% | 1.043,7 | 100,0% | 1.184,3 | 100,0% | -11,9% |
| Cartão | 253,9 | 98,1% | 380,9 | 92,9% | -33,3% | 1.016,7 | 97,4% | 1.081,9 | 91,3% | -6,0% |
| CDC | 3,0 | 1,2% | 21,1 | 5,2% | -85,8% | 17,5 | 1,7% | 77,9 | 6,6% | -77,6% |
| EP | 1,9 | 0,7% | 8,0 | 1,9% | -76,7% | 9,5 | 0,9% | 24,5 | 2,1% | -61,3% |
| Despesas da Intermediação Financeira | (231,3) | -89,4% | (363,8) | -88,7% | -36,4% | (909,2) | -87,1% | (958,1) | -80,9% | -5,1% |
| Operações de captação no Mercado | (19,4) | -7,5% | (70,9) | -17,3% | -72,6% | (109,6) | -10,5% | (194,9) | -16,5% | -43,8% |
| Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa | (211,9) | -81,9% | (292,9) | -71,4% | -27,7% | (799,7) | -76,6% | (763,2) | -64,4% | 4,8% |
| Resultado Bruto da Intermediação Financeira | 27,5 | 10,6% | 46,2 | 11,3% | -40,5% | 134,5 | 12,9% | 226,2 | 19,1% | -40,6% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | (7,0) | -2,7% | (32,0) | -7,8% | -78,2% | (64,6) | -6,2% | (93,7) | -7,9% | -31,0% |
| Receitas de Prestação de Serviços | 217,6 | 84,1% | 214,6 | 52,3% | 1,4% | 659,2 | 63,2% | 611,9 | 51,7% | 7,7% |
| Despesas de Pessoal | (4,7) | -1,8% | (10,5) | -2,6% | -54,8% | (15,1) | -1,4% | (25,2) | -2,1% | -40,1% |
| Outras Despesas Administrativas | (178,2) | -68,9% | (185,3) | -45,2% | -3,8% | (567,6) | -54,4% | (528,5) | -44,6% | 7,4% |
| Depreciação e Amortização | (3,0) | -1,2% | (3,0) | -0,7% | -0,1% | (9,0) | -0,9% | (8,9) | -0,8% | 0,7% |
| Despesas Tributárias | (30,8) | -11,9% | (34,2) | -8,3% | -9,9% | (100,6) | -9,6% | (98,5) | -8,3% | 2,1% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | (7,9) | -3,1% | (13,7) | -3,3% | -42,1% | (31,5) | -3,0% | (44,5) | -3,8% | -29,1% |
| Resultado Antes da Tributação sobre o Lucro | 20,5 | 7,9% | 14,1 | 3,4% | 44,9% | 69,8 | 6,7% | 132,5 | 11,2% | -47,3% |
| Imposto de Renda e Contribuição Social | (8,4) | -3,2% | (5,8) | -1,4% | 43,4% | (28,6) | -2,7% | (53,6) | -4,5% | -46,7% |
| Lucro Líquido | 12,1 | 4,7% | 8,3 | 2,0% | 45,9% | 41,3 | 4,0% | 78,9 | 6,7% | -47,7% |

Receitas da Intermediação Financeira

No 3T20, as receitas da intermediação financeira atingiram R\$258,8 milhões, 36,9% menor que no 3T19, influenciadas pelo menor ritmo de crescimento do Cartão Luiza em função da pandemia e pela melhoria dos indicadores da carteira em atraso.

Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PDD)

A carteira vencida de 15 dias a 90 dias (NPL 15) representou apenas 1,8% da carteira total em set/20, o menor patamar da história, melhorando 0,9 p.p. em relação a set/19 e 0,9 p.p. comparado a jun/20, em função de uma política de crédito conservadora e enormes esforços de cobrança realizados pelas lojas e centrais de cobrança.

A carteira vencida acima de 90 dias (NPL 90) também apresentou uma forte melhora e atingiu 8,6% em set/20, uma redução de 0,2 p.p. em relação a set/19 e de 1,1 p.p. comparado a jun/20, reflexo também da política de crédito conservadora e do aumento dos recebimentos.

As despesas de PDD líquidas de recuperação representaram 0,3% da carteira total no 3T20, uma forte redução em relação ao patamar de 2,7% no 3T19, em função do melhor nível de atraso da carteira já observado. O índice de cobertura da carteira vencida foi de 157% em set/20 comparado a 169% em set/19.

| CARTEIRA - VISÃO ATRASO | set-20 | | jun-20 | | mar-20 | | dez-19 | | set-19 | |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | | | | | | | | | | |
| 000 a 014 dias | 9.743 | 89,6% | 9.318 | 87,5% | 10.229 | 88,6% | 10.322 | 89,4% | 9.151 | 88,5% |
| 015 a 030 dias | 49 | 0,5% | 48 | 0,4% | 112 | 1,0% | 67 | 0,6% | 65 | 0,6% |
| 031 a 060 dias | 56 | 0,5% | 62 | 0,6% | 115 | 1,0% | 81 | 0,7% | 88 | 0,9% |
| 061 a 090 dias | 92 | 0,8% | 183 | 1,7% | 151 | 1,3% | 128 | 1,1% | 122 | 1,2% |
| 091 a 120 dias | 92 | 0,8% | 182 | 1,7% | 122 | 1,1% | 123 | 1,1% | 133 | 1,3% |
| 121 a 150 dias | 83 | 0,8% | 151 | 1,4% | 117 | 1,0% | 116 | 1,0% | 118 | 1,1% |
| 151 a 180 dias | 140 | 1,3% | 129 | 1,2% | 113 | 1,0% | 110 | 1,0% | 122 | 1,2% |
| 180 a 360 dias | 619 | 5,7% | 573 | 5,4% | 592 | 5,1% | 602 | 5,2% | 536 | 5,2% |
| Carteira de Crédito (R\$ milhões) | 10.872 | 100,0% | 10.646 | 100,0% | 11.551 | 100,0% | 11.549 | 100,0% | 10.336 | 100,0% |
| Expectativa de Recebimento de Carteira Vencida acima 360 dias | 168 | | 160 | | 147 | | 133 | | 126 | |
| Carteira Total em IFRS 9 (R\$ milhões) | 11.040 | | 10.806 | | 11.697 | | 11.682 | | 10.462 | |
| Atraso de 15 a 90 Dias | 196 | 1,8% | 292 | 2,7% | 378 | 3,3% | 275 | 2,4% | 275 | 2,7% |
| Atraso Maior 90 Dias | 933 | 8,6% | 1.036 | 9,7% | 944 | 8,2% | 951 | 8,2% | 910 | 8,8% |
| Atraso Total | 1.130 | 10,4% | 1.328 | 12,5% | 1.322 | 11,4% | 1.227 | 10,6% | 1.185 | 11,5% |
| PDD sobre Carteira de Crédito | 1.193 | | 1.361 | | 1.362 | | 1.335 | | 1.260 | |
| PDD sobre Limite Disponível | 274 | | 302 | | 293 | | 280 | | 279 | |
| PDD Total em IFRS 9 | 1.467 | | 1.662 | | 1.655 | | 1.614 | | 1.539 | |
| Índice de Cobertura da Carteira | 128% | | 131% | | 144% | | 140% | | 138% | |
| Índice de Cobertura Total | 157% | | 161% | | 175% | | 170% | | 169% | |

Nota: para melhor comparabilidade e análise de desempenho dos créditos (NPL), a Companhia passou a divulgar a abertura da carteira pelo critério de atraso, enquanto que no Banco Central a Companhia continua divulgando a abertura da carteira na visão por faixa de risco.

3T20

| Resultado Bruto da Intermediação Financeira

A margem bruta da intermediação financeira no 3T20 foi de 78,5%, representando um aumento de 64,8 p.p. em relação ao 3T19, influenciada, principalmente, pela redução da carteira vencida e, consequentemente, menor volume de provisões em IFRS.

| Outras Despesas/Receitas Operacionais

As outras despesas operacionais totalizaram R\$7,0 milhões no 3T20, uma redução de 78,2% em relação ao 3T19, devido, principalmente, ao crescimento da receita de prestação de serviços.

O índice de eficiência operacional da Luizacred foi de 46% no 3T20, mesmo com a redução de receita provocada pela pandemia.

| Resultado Operacional e Lucro Líquido

No 3T20, o resultado operacional totalizou R\$196,3 milhões, representando 75,8% da receita da intermediação financeira, um aumento de 69,9 p.p. em relação ao 3T19. No 3T20, a Luizacred apresentou um lucro de R\$117,6 milhões, com ROE de 63,3%.

De acordo com as práticas contábeis estabelecidas pelo Banco Central, considerando as provisões mínimas pela Lei nº 2682, o lucro líquido da Luizacred totalizou R\$12,1 milhões no 3T20.

| Patrimônio Líquido

De acordo com as mesmas práticas, o patrimônio líquido era de R\$933,3 milhões em set/20. Em função de ajustes requeridos pelo IFRS, especificamente provisões complementares de acordo com a expectativa de perda, líquida de seus efeitos tributários, o patrimônio líquido da Luizacred para efeito das demonstrações financeiras do Magazine Luiza era de R\$743,1 milhões.

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS
Videoconferência em Português/Inglês (com tradução simultânea)

10 de novembro de 2020 (terça-feira)
11h00 – Horário de Brasília
09h00 – Horário Estados Unidos (EST)

Acesso Videoconferência

Para participantes no Brasil:
Telefone para conexão: +55 (11) 3181-8565
Código de conexão: Magazine Luiza

Twitter:
@ri_magalu

Relações com Investidores

| | | | | |
|--|--|--------------------------------------|---|------------------------------------|
| Roberto Bellissimo Diretor Financeiro e RI | Simon Olson Diretor Adjunto RI e Novos Negócios | Vanessa Rossini Gerente RI | Kenny Damazio Coordenadora RI | Lucas Ozório Analista RI |
| Tel.: +55 11 3504-2727 ri@magazineluiza.com.br | | | | |

Sobre o Magazine Luiza

Magazine Luiza, ou Magalu, é uma empresa de tecnologia e logística voltada para o varejo. A partir de um varejista tradicional do interior de São Paulo com foco em bens duráveis para a classe média brasileira, a Companhia transformou-se em uma empresa de tecnologia, fornecendo uma ampla gama de produtos e serviços para brasileiros de todas as classes. O Magalu possui uma forte presença geográfica, com vinte e dois centros de distribuição estrategicamente localizados que atendem uma rede de mais de 1.200 lojas distribuídas em 18 estados. No centro do sucesso do Magalu está uma plataforma de varejo multicanal, capaz de alcançar clientes através de aplicativos, site e lojas físicas. Uma grande parte do sucesso da empresa também se deve à sua equipe interna de desenvolvimento, o Luizalabs, que é composto por mais de 1.300 desenvolvedores e especialistas. Entre outras coisas, o Luizalabs utiliza tecnologias como big data e machine learning para criar aplicativos para as diversas áreas da Companhia, como atendimento, logística, financeiro e gestão de estoque, com o objetivo de eliminar qualquer fricção no processo do varejo, melhorando a rentabilidade, os prazos de entrega e a experiência do cliente. A empresa tem estado na vanguarda da adoção do e-commerce na América Latina e a operação online, incluindo o marketplace, representa a maior parte das vendas totais. O Magalu também possui um modelo logístico único e inovador. As operações logísticas online e offline são 100% integradas, e permitem que a Companhia aproveite sua presença física para reduzir radicalmente os custos e os prazos de entrega no Brasil.

EBITDA, EBITDA Ajustado e Lucro Líquido Ajustado

O EBITDA (lucro antes de juros, imposto de renda e contribuição social, receitas e despesas financeiras, depreciação e amortização) não é uma medida de desempenho financeiro segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil. Por não considerar despesas intrínsecas ao negócio, o EBITDA apresenta limitações que afetam seu uso como indicador de rentabilidade ou liquidez. O EBITDA não deve ser considerado como alternativa ao lucro líquido ou fluxo de caixa operacional. Além disso, o EBITDA não possui significado padrão, e nossa definição pode não ser comparável com a definição adotada por outras Companhias. Os resultados extraordinários considerados para efeito de cálculo do EBITDA Ajustado e do Lucro Líquido Ajustado também não devem ser considerados como alternativa ao EBITDA e ao lucro líquido, conforme as práticas contábeis adotadas no Brasil.

Aviso Legal

As afirmações contidas neste documento relacionados a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aqueles relacionados 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, dos aprovações e licenças necessárias para homologação dos projetos, condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitos a mudanças sem aviso prévio. O presente relatório de desempenho inclui 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.