

**MAGAZINE LUIZA S.A.**  
**Companhia Aberta de Capital Autorizado**  
CNPJ/MF 47.960.950/0001-21  
NIRE 35.3.0010481.1

**COMUNICADO AO MERCADO**

**MAGAZINE LUIZA S.A.** ("**Companhia**" ou "**Magalu**"), em observância à Instrução da Comissão de Valores Mobiliários ("**CVM**") nº 358, de 3 de janeiro de 2002, conforme alterada, vem a público informar aos seus acionistas e ao mercado que concluiu, nesta data, a aquisição da empresa R.A. Marques Assessoria Comércio Digital EIRELI e da RRG Log Armazéns e Vendas On Line EIRELI ("**Hubsales**"), que possibilita que indústrias de diferentes segmentos com pouca ou nenhuma familiaridade com o digital ofereçam seus produtos diretamente ao consumidor final por meio de plataformas de *marketplace*, segmento conhecido como *Factory to Consumers* ("**F2C**").

A Hubsales auxilia o seller -- nesse caso uma indústria -- a fazer desde o cadastro e *upload* do catálogo nas plataformas, até a gestão de pedidos e marketing, garantindo qualidade das informações prestadas e acompanhamento do nível de serviço. Com essa expertise, o sortimento oferecido pelas indústrias ganha relevância nas plataformas e elas têm a oportunidade de escalar de forma significativa seus negócios por meio do *e-commerce*. A Hubsales recebe uma comissão pelo serviço prestado que é adicional ao *take-rate* já cobrado pelas plataformas.

Esse modelo, já consolidado em países asiáticos, elimina intermediários, aumentando a margem da indústria e reduzindo os custos de distribuição. Hoje, a Hubsales é uma das principais empresas do segmento F2C do setor de calçados e confecções, com foco na região de Franca/SP, movimentando mais de R\$100 milhões e mais de 700 mil pedidos em termos anualizados.

Com a aquisição, o Magalu entra com relevância no segmento *Factory to Consumers* (F2C) e, com a expansão da Hubsales, poderá integrar produtores de diversos outros pólos industriais espalhados pelo Brasil, contribuindo para a expansão do sortimento do Magalu. Adicionalmente, o Magalu poderá ampliar os serviços prestados pela Hubsales às indústrias (*sellers*) oferecendo novas possibilidades de logística, pagamentos e tecnologia, dentro do pilar estratégico Magalu ao seu Serviço.

Por fim, a aquisição da Hubsales acelera a entrada de novas indústrias na plataforma *marketplace* do Magalu, o que representa mais um importante passo na estratégia da Companhia de digitalização do varejo brasileiro.

Referida aquisição foi realizada por uma empresa controlada pelo Magalu, não havendo incidência dos procedimentos descritos pelo art. 256 da Lei 6.404/76. A Companhia manterá seus acionistas e o mercado em geral devidamente informados, nos termos da legislação aplicável.

São Paulo, 30 de julho de 2020.

**Roberto Bellissimo Rodrigues**

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

## **MAGAZINE LUIZA S.A.**

### **Publicly-held Company**

Corporate Taxpayer ID: 47.960.950/0001-21

Company Registry (NIRE): 35.3.0010481.1

## **NOTICE TO THE MARKET**

**Magazine Luiza S.A. ("Company" or "Magalu")**, in compliance with the Brazilian Securities and Exchange Commission ("**CVM**") 358 of January 3, 2002, as amended announces to its shareholders and the market in general that it concluded, on this date, the acquisition of R.A. Marques Assessoria Comércio Digital EIRELI and RRG Log Armazéns e Vendas On Line EIRELI, collectively known as "**Hubsales**". Hubsales enables manufacturers with little or no familiarity with e-commerce to significantly scale their businesses by offering their products directly to consumers via marketplace platforms. This emerging segment is known as Factory to Consumer, or **F2C**.

Hubsales assists the seller -- in this case a manufacturer -- with everything from registering and uploading their catalog, to order management and marketing, ensuring the highest quality information and service levels. Leveraging Hubsales' expertise enables manufacturers to quickly gain relevance and distinguish themselves on crowded marketplace platforms. In exchange for their services, Hubsales receives a commission, which is on top of the take-rate charged by the marketplace platforms.

The Factory to Consumer model, already popular in Asia, eliminates intermediaries, increasing manufacturers margins and reducing distribution costs. Today, Hubsales is one of the leading companies in the F2C segment, particularly with regards to the footwear and apparel industries in the Franca region of the State of Sao Paulo. Hubsales is currently booking more than R\$100 million in orders at an annualized run rate of more than 700,000 orders.

The Hubsales acquisition marks Magalu's entry into the rapidly growing Factory to Consumer (F2C) segment. Through Hubsales, Magalu will be able to onboard a wide array of manufacturers onto the marketplace platform at scale, contributing to the expansion of Magalu's assortment. Magalu may also expand Hubsales' value-added service capabilities, offering new logistics, payment and big data services, all within the strategic pillar of Magalu-as-a-Service.

The addition of manufacturers to Magalu's marketplace platform represents yet another important step towards the Company's goal of digitalizing Brazilian retail.

The acquisition was made by a company controlled by Magalu, with no impact on the procedures described in Article 256 of Law 6,404 / 76. The Company will maintain its shareholders, and the market in general, duly informed under the terms of the applicable legislation.

São Paulo, July 30, 2020.

**Roberto Bellissimo Rodrigues**

Chief Financial Officer and Director of Investor Relations