São Paulo, 07 de maio de 2018

Magazine Luiza S.A. (B3: MGLU3)
Divulgação de Resultados do 1º Trimestre de 2018 (em IFRS)

Destaques do 1T18

E-commerce cresceu 65%, atingindo R$1,6 bilhão e 35% das vendas totais
Lojas físicas evoluíram 21% no total (16% mesmas lojas)
Vendas totais aumentaram 34%, alcançando R$4,5 bilhões
EBITDA cresceu 30% para R$301 milhões, margem de 8,3%
Lucro líquido cresceu 152% para R$147 milhões, margem de 4,1%
Posição de caixa líquido de R$ 1,3 bilhão em mar/18

- **Maior crescimento trimestral dos últimos 5 anos.** No 1T18, as vendas totais, incluindo lojas físicas, e-commerce tradicional (1P) e marketplace (3P), cresceram 33,8% para R$4,5 bilhões, reflexo do aumento de 64,6% no e-commerce total e 21,4% nas lojas físicas. Em mais um trimestre, o Magalu ganhou participação de mercado em todos os canais e nas principais categorias de produtos. Segundo dados do IBGE (PMC), nos dois primeiros meses do ano as vendas nominais de móveis e eletro cresceram apenas 1,7%.

- **Crescimento acelerado no e-commerce.** As vendas do e-commerce cresceram 64,6% no 1T18, comparado ao crescimento do mercado de 11,0% (E-bit), e atingiram 35,3% das vendas totais. No e-commerce tradicional, as vendas evoluíram 53,7%, e o marketplace contribuiu com vendas adicionais de R$ 125,8 milhões. O ganho de marketshare novamente foi resultado de: (i) aumento nas vendas pelas plataformas móveis, principalmente pelo app, que alcançou a marca de 14 milhões de downloads, (ii) crescimento da taxa de conversão em todos os canais, (iii) maturação dos projetos de multicanalidade, com destaque para o Retira Loja e (iv) permanência do selo RA1000 de excelência em logística e atendimento.

- **Evolução do lucro bruto.** No 1T18, o lucro bruto cresceu 25,3%, atingindo R$1.043,4 milhões. A margem bruta diminuiu 0,8 p.p. para 28,9%, como reflexo do: (i) aumento significativo na participação do e-commerce e (ii) preservação da margem bruta de todos os canais, resultado de uma melhor assertividade comercial, gestão de estoques e maior racionalidade de preço no mercado de lojas físicas e e-commerce.

- **Diluição significativa das despesas operacionais.** No 1T18, as despesas operacionais foram diluídas em 1,0 p.p. para 21,2% da receita líquida. As despesas cresceram apenas 22,8% *versus* o crescimento da receita líquida de 28,7%, resultando em uma significativa diluição de despesas. Essa diluição reflete o crescimento do e-commerce, a continuidade do programa de Orçamento Base Zero (OBZ) e Gestão Matricial de Despesas (GMD), bem como a maturação dos projetos da transformação digital, como o aplicativo Mobile Vendas e o Retira Loja.

- **Forte crescimento do EBITDA, redução das despesas financeiras e evolução do lucro líquido.** No 1T18, o EBITDA cresceu 29,6% para R$300,5 milhões (8,3% de margem). O elevado crescimento das vendas, a contribuição positiva do e-commerce e a diluição das despesas contribuíram a evolução do EBITDA. Além disso, as despesas financeiras foram diluídas em 2,8 p.p. para 1,4% da receita líquida, resultado da redução significativa da dívida líquida e da queda do CDI. Com isso, a Companhia apresentou lucro líquido de R$147,5 milhões (ROE de 29%).

- **Expressiva geração de caixa operacional.** O fluxo de caixa das operações, ajustado pelos recebíveis, atingiu R$1 bilhão nos últimos 12 meses em função da melhoria dos resultados e da gestão do capital de giro**.** No mesmo período, a variação do capital de giro ajustada contribuiu em R$227,7 milhões para a geração de caixa operacional.

- **Redução da dívida líquida e otimização da estrutura de capital.** Nos últimos 12 meses, a Companhia reduziu a dívida líquida ajustada em R$1,7 bilhão, que passou de uma dívida líquida de R$0,4 bilhão em mar/17 para uma posição de caixa líquido de R$1,3 bilhão em mar/18. Em mar/18, a Companhia tinha uma posição total de caixa de R$2,1 bilhões, considerando caixa e aplicações financeiras de R$1,1 bilhão mais R$1,0 bilhão em recebíveis de cartão de crédito.

R$ milhões (exceto quando indicado)	1T18	1T17	Var(%)
Vendas Totais[1] (incluindo marketplace)	4.466,2	3.338,1	33,8%
Receita Bruta	4.366,3	3.351,0	30,3%
Receita Líquida	3.613,3	2.806,9	28,7%
Lucro Bruto	1.043,4	832,4	25,3%
Margem Bruta	28,9%	29,7%	-0,8 pp
EBITDA	300,5	231,9	29,6%
Margem EBITDA	8,3%	8,3%	0,0 pp
Lucro Líquido	147,5	58,6	151,8%
Margem Líquida	4,1%	2,1%	2,0 pp
Crescimento nas Vendas Mesmas Lojas Físicas	15,9%	11,6%	-
Crescimento nas Vendas Totais Lojas Físicas	21,4%	13,4%	-
Crescimento nas Vendas E-commerce (1P)	53,7%	56,2%	-
Crescimento nas Vendas E-commerce Total	64,6%	58,5%	-
Participação E-commerce Total nas Vendas Totais	35,3%	28,7%	6,6 pp
Quantidade de Lojas - Final do Período	858	804	54 lojas
Área de Vendas - Final do Período (M²)	526.052	503.907	4,4%

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

ANO DO CLIENTE NO MAGALU

Trabalhamos intensamente durante os últimos anos construindo os fundamentos da nossa estratégia de Transformação Digital. Nessa primeira fase, fortalecemos todos os nossos pilares estratégicos: Multicanalidade, Inclusão Digital, Digitalização da Loja Física, Cultura Digital e a Plataforma de Vendas. Lançamos o Marketplace, o Luizalabs assumiu toda a área de tecnologia, fizemos o Retira Loja, digitalizamos a loja física, e tantos outros projetos que sustentarão o crescimento do Magalu nos próximos anos.

Somos hoje uma plataforma, e atendemos nossos clientes através das nossas lojas físicas, do e-commerce e de mais de 2.000 sellers em nosso marketplace, com uma experiência multicanal única, totalmente integrada e cada vez mais digital.

Agora estamos iniciando uma nova fase, com foco total no cliente. Nosso objetivo será elevar de forma significativa o nível de serviço para nossos clientes, incluindo qualidade do atendimento, disponibilidade de produtos, aprovação de crédito, prazo de entrega e montagem, facilidade no processo de troca e o atendimento no nosso call center. O consumidor brasileiro irá usufruir de um nível de serviço muito acima do que está acostumado a ter hoje.

Ao mesmo tempo em que melhoramos o nível de serviço, queremos elevar exponencialmente a nossa base de clientes ativos e sua frequência de compra. E, para isso, vamos fazer mudanças, reinvestindo sinergias e ganhos futuros pensando no nosso cliente, e no seu valor a longo prazo. Nossa situação financeira nos permite isso. Temos um modelo de negócio que combina crescimento acelerado com alto retorno sobre o capital investido.

Durante o primeiro trimestre de 2018, planejamos onde estes investimentos serão realizados, e já começamos a fazê-los de uma forma eficaz. Os resultados alcançados neste trimestre foram muito animadores e, a partir do segundo trimestre, os investimentos irão se intensificar.

Estamos em uma era em que o consumidor do Magalu é o centro de nossas decisões. É para ele que trabalhamos, e agora queremos superar suas expectativas. Queremos levar o nível de encantamento do nosso cliente a um patamar nunca antes visto, com indicadores de NPS (Net Promoter Score) altíssimos. O NPS agora é uma meta corporativa, ou seja, todos os colaboradores estão envolvidos nessa missão.

Com o objetivo de acelerar a entrega na casa dos nossos clientes acabamos de concluir a aquisição de uma startup de tecnologia aplicada à logística, chamada Logbee. Parceira do Magalu desde de 2017, a Logbee é uma plataforma que gerencia em tempo real as entregas expressas de produtos leves, realizadas diariamente por diversos parceiros, empreendedores e donos de seus próprios veículos.

Por meio de um aplicativo fácil e intuitivo, a Logbee distribui os pedidos e indica o melhor roteiro a ser seguido pelos parceiros, maximizando a quantidade de entregas no mesmo dia. A Logbee é atualmente responsável por mais de 90% das nossas entregas expressas na Grande São Paulo, realizadas em até 2 dias úteis.

Com a aquisição, a atuação da Logbee será expandida rapidamente para todas as regiões metropolitanas e cidades com presença física do Magalu. Usaremos milhares de parceiros locais e todas lojas como mini centros de distribuição, sempre com o objetivo de aumentar a velocidade e reduzir o custo total da entrega. A Logbee também terá um papel muito importante em projetos como o *Ship from Store* e o *Fullfilment* by Magalu, estendendo os diferenciais da nossa logística para os sellers do nosso marketplace.

Com esta aquisição, também fortalecemos a Malha Luiza, composta por mais de 1.500 micro-transportadores, responsáveis por mais de 80% de todas as entregas da Companhia e pelo abastecimento das lojas. Incluindo a Logbee, a Malha Luiza aumentará de forma significativa a entrega de produtos leves, com a mesma eficiência e qualidade das entregas atuais.

Temos a melhor nota de avaliação no site Reclame Aqui e a certificação RA 1000, que é uma medida do alto padrão de qualidade da nossa operação logística e atendimento ao cliente.

INÍCIO DE ANO INSPIRADOR

Começamos 2018 com o pé direito. As vendas totais da Companhia cresceram 34% no primeiro trimestre, e ganhamos participação de mercado em todos os canais e nas principais categorias de produtos. Aumentamos em 36% o número de clientes que compraram no Magazine Luiza neste primeiro trimestre comparado ao primeiro trimestre de 2017.

Nosso e-commerce cresceu 65% e atingiu R$1,6 bilhão em vendas no trimestre, com R$126 milhões de vendas do Marketplace. Esse crescimento foi possível mesmo com uma base comparativa forte (o e-commerce cresceu 59% no 1T17). No Marketplace, atingimos 1.200 sellers e 2 milhões de SKU cadastrados na plataforma.

Continuamos investindo muito na experiência dos nossos clientes através de smartphones. Nesse trimestre, atingimos a marca de 14 milhões de downloads do app. O tráfego através de dispositivos móveis atingiu aproximadamente 70% do tráfego total, enquanto as vendas através de smartphones já se aproximam de 45% das vendas totais do e-commerce. Para as compras realizadas através do app, expandimos a entrega expressa gratuita para outras capitais do país, tais como o Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Curitiba, além de expandir esta modalidade de entrega para os clientes do desktop e site mobile.

As lojas físicas também mantiveram o crescimento acelerado neste trimestre, atingindo 16% mesmas lojas e 21% em todas as lojas. Na última sexta-feira reinauguramos as primeiras lojas reformadas no conceito de “shoppable distribution center”. O espaço do back-office foi remanejado, novos equipamentos foram instalados, e o cliente agora possui uma área mais conveniente para atendimento e retirada de produtos comprados online. Tudo isso foi feito para deixar a loja adaptada a uma realidade 100% multicanal.

Destacamos também o excelente desempenho das lojas inauguradas nos últimos 12 meses, e a contribuição delas para o crescimento de vendas totais da Companhia. Os investimentos em expansão continuam. No segundo trimestre vamos inaugurar mais de 30 lojas, principalmente em regiões novas como São Luís/MA e Goiânia/GO. Esta é mais uma oportunidade de conquistar novos clientes e ganhar mais market share.

Ampliamos nossa base de clientes do Cartão Luiza, que atingiu 3,5 milhões de cartões neste trimestre. Sabemos que os clientes do Cartão Luiza são mais fieis e compram com maior frequência. Continuamos investindo no Cartão Luiza como um importante instrumento de fidelização, e como uma forma de oferecer as melhores condições de crédito e parcelamento para nossos clientes. As vendas do Cartão Luiza cresceram mais de 50% dentro do Magalu neste trimestre.

E continuamos gerando muito caixa. Nos últimos 12 meses, a Companhia gerou aproximadamente R$1,0 bilhão de fluxo de caixa das operações, em função da melhoria contínua dos resultados e da gestão do capital de giro. Diluímos significativamente nossas despesas operacionais e financeiras. Conseguimos ser mais eficientes na gestão dos estoques, reduzindo os níveis de ruptura de produtos, atendendo o cliente com mais velocidade em todas as regiões em que atuamos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Luizalabs, que tem sido o motor da transformação digital do Magalu, continua em expansão e, no segundo trimestre, estará de casa nova. A equipe do Luizalabs em São Paulo/SP está de mudança para um novo local próximo ao nosso escritório, maior e ainda mais colaborativo.

Animados com a Copa do Mundo, lançamos a campanha “Sai Zica”, a maior promoção de venda de TVs da nossa história, incentivando de uma forma lúdica nossos clientes a trocarem todos os aparelhos de TV do 7x1. E ela já é um sucesso. Numa ação inédita para incentivar a troca de aparelhos, aceitamos os modelos usados como parte do pagamento da TV nova.

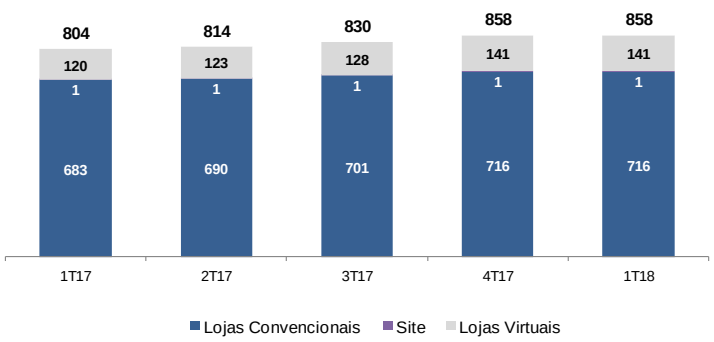
Continuamos confiantes na nossa estratégia de transformação digital e nossa capacidade de execução. Estamos otimistas com o futuro próximo, e preparados para os grandes eventos que estão por vir, Copa do Mundo e Dia das Mães. Com a recente retomada do crescimento econômico do país, inflação e taxa de juros nos menores níveis na nossa história, temos um cenário muito positivo para os próximos trimestres.

Nessa nova fase, vamos construir uma Companhia cada vez mais voltada para o cliente e com foco no valor a longo prazo. Para isso, vamos investir na excelência do nosso nível de serviço e ampliar exponencialmente a nossa base de clientes. Agradecemos mais uma vez a confiança e a parceria de nossos clientes, colaboradores, acionistas e fornecedores nessa jornada.

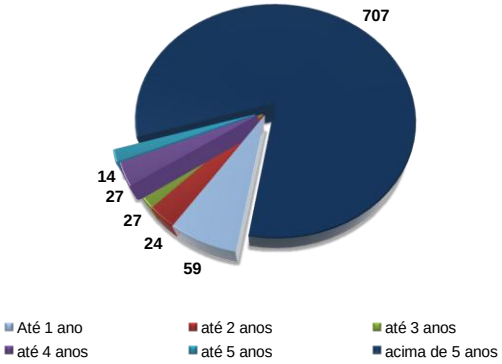
DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

O Magalu encerrou 1T18 com 858 lojas, sendo 716 convencionais, 141 virtuais e o e-commerce. No 1T18, a Companhia inaugurou 3 novas lojas e fechou outras 3 lojas, todas convencionais.

Evolução do Número de Lojas (em quantidade)

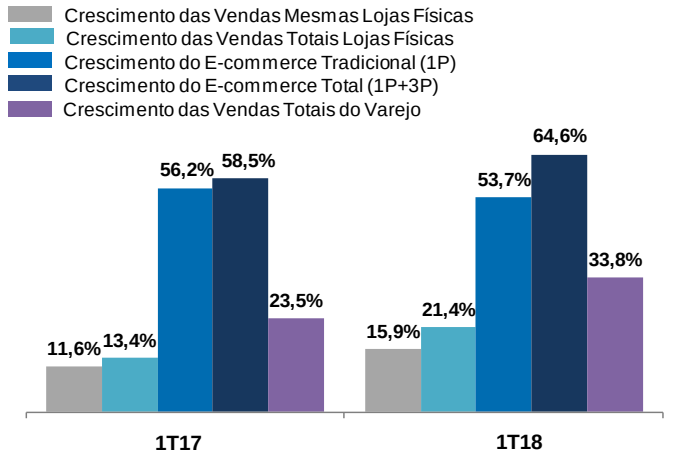


Idade Média das Lojas (em quantidade de lojas)

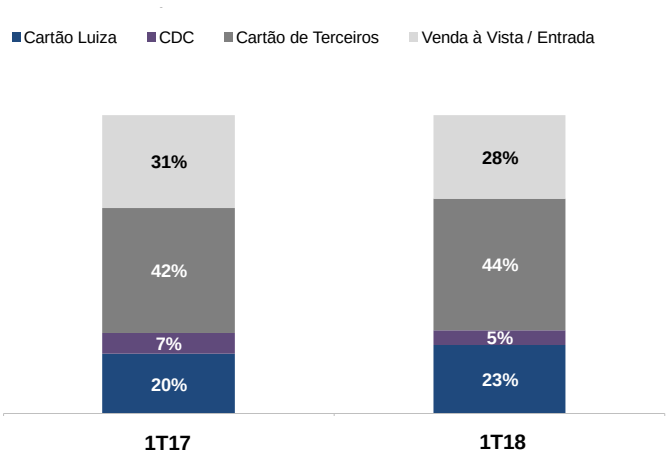


As vendas totais do varejo aumentaram 33,8% no 1T18, reflexo do crescimento de 21,4% das lojas físicas e 64,6% no e-commerce. Este crescimento reflete a consistência no desempenho do e-commerce e das lojas físicas.

Crescimento das Vendas Totais (em %)



Mix de Vendas Financiadas (% das Vendas Totais)



A participação do Cartão Luiza nas vendas totais aumentou 3 p.p. para 23% no 1T18, contribuindo para a estratégia da Companhia de aumentar a fidelização dos clientes. Em função de uma política de aprovação de crédito mais conservadora, a participação do CDC nas vendas diminuiu de 7% no 1T17 para 5% no 1T18.

Receita Bruta

R$ milhões	1T18	1T17	Var(%)
Receita Bruta - Varejo - Revenda de Mercadorias	4.177,1	3.199,2	30,6%
Receita Bruta - Varejo - Prestação de Serviços	172,9	138,7	24,6%
Receita Bruta - Varejo	**4.349,9**	**3.337,9**	**30,3%**
Receita Bruta - Administração de Consórcios	19,1	16,1	18,7%
Eliminações Inter-companhias	(2,7)	(3,0)	-9,1%
Receita Bruta - Total	**4.366,4**	**3.351,0**	**30,3%**

No 1T18, a receita bruta total cresceu 30,3% para R$4,4 bilhões, devido ao acelerado crescimento do e-commerce, aumento nas vendas mesmas lojas físicas e contribuição das lojas novas. Vale destacar o crescimento na receita de serviços, incluindo a venda de novos seguros, serviços digitais (Lu Conecta) e também comissões do Marketplace.

Receita Líquida

R$ milhões	1T18	1T17	Var(%)
Receita Líquida - Varejo - Revenda de Mercadorias	3.445,6	2.672,8	28,9%
Receita Líquida - Varejo - Prestação de Serviços	152,9	122,1	25,3%
Receita Líquida - Varejo	**3.598,5**	**2.794,9**	**28,8%**
Receita Líquida - Administração de Consórcios	17,6	15,0	17,3%
Eliminações Inter-companhias	(2,7)	(3,0)	-9,1%
Receita Líquida - Total	**3.613,3**	**2.806,9**	**28,7%**

No 1T18, a receita líquida total evoluiu 28,7% para R$3,6 bilhões, em linha com a variação da receita bruta total.

Lucro Bruto

R$ milhões	1T18	1T17	Var(%)
Lucro Bruto - Varejo - Revenda de Mercadorias	879,9	703,2	25,1%
Lucro Bruto - Varejo - Prestação de Serviços	152,9	122,1	25,3%
Lucro Bruto - Varejo	**1.032,8**	**825,3**	**25,1%**
Lucro Bruto - Administração de Consórcios	10,6	7,2	48,1%
Eliminações Inter-companhias	-	-	0,0%
Lucro Bruto - Total	**1.043,4**	**832,4**	**25,3%**
Margem Bruta - Total	**28,9%**	**29,7%**	**-0,8 pp**

No 1T18, o lucro bruto cresceu 25,3% para R$1.043,4 milhões, equivalente a uma margem bruta de 28,9%. A variação da margem bruta foi reflexo de: (i) aumento significativo na participação do e-commerce nas vendas totais e (ii) preservação da margem bruta de todos os canais.

Despesas Operacionais

R$ milhões	1T18	% RL	1T17	% RL	Var(%)
Despesas com Vendas	(641,9)	-17,8%	(508,6)	-18,1%	26,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(132,9)	-3,7%	(120,1)	-4,3%	10,7%
Subtotal	**(774,8)**	**-21,4%**	**(628,7)**	**-22,4%**	**23,2%**
Perdas em Liquidação Duvidosa	(12,5)	-0,3%	(5,6)	-0,2%	123,2%
Outras Receitas Operacionais, Líquidas	21,1	0,6%	10,4	0,4%	103,9%
Total de Despesas Operacionais	**(766,2)**	**-21,2%**	**(623,9)**	**-22,2%**	**22,8%**

Despesas com Vendas

No 1T18, as despesas com vendas totalizaram R$641,9 milhões, equivalentes a 17,8% da receita líquida, uma redução de 0,3 p.p. em relação ao 1T17. Essa redução é reflexo da significativa diluição de despesas (como pessoal, aluguel, telefone, energia, entre outros), da continuidade do programa de Gestão Matricial de Despesas (GMD) e da maturação dos projetos de transformação digital.

Despesas Gerais e Administrativas

No 1T18, as despesas gerais e administrativas totalizaram R$132,9 milhões, equivalentes a 3,7% da receita líquida, reduzindo em 0,6 p.p. em relação ao 1T17. Essa redução também reflete a diluição de despesas, além do Orçamento Base Zero (OBZ), da Gestão Matricial de Despesas (GMD) e da redução significativa da inflação sobre os reajustes salariais.

Perdas em Créditos de Liquidação Duvidosa

As provisões para perdas em crédito de liquidação duvidosa totalizaram R$12,5 milhões no 1T18.

Outras Receitas e Despesas Operacionais, Líquidas

R$ milhões	1T18	% RL	1T17	% RL	Var(%)
Ganho (Perda) na Venda de Ativo Imobilizado	(0,1)	0,0%	2,6	0,1%	-
Apropriação de Receita Diferida	10,7	0,3%	10,1	0,4%	6,2%
Provisão para Perdas Tributárias	11,5	0,3%	(0,8)	0,0%	-
Despesas não Recorrentes	(1,0)	0,0%	(0,6)	0,0%	73,2%
Outros	(0,0)	0,0%	(1,0)	0,0%	-99,9%
Total	**21,1**	**0,6%**	**10,4**	**0,4%**	**104%**

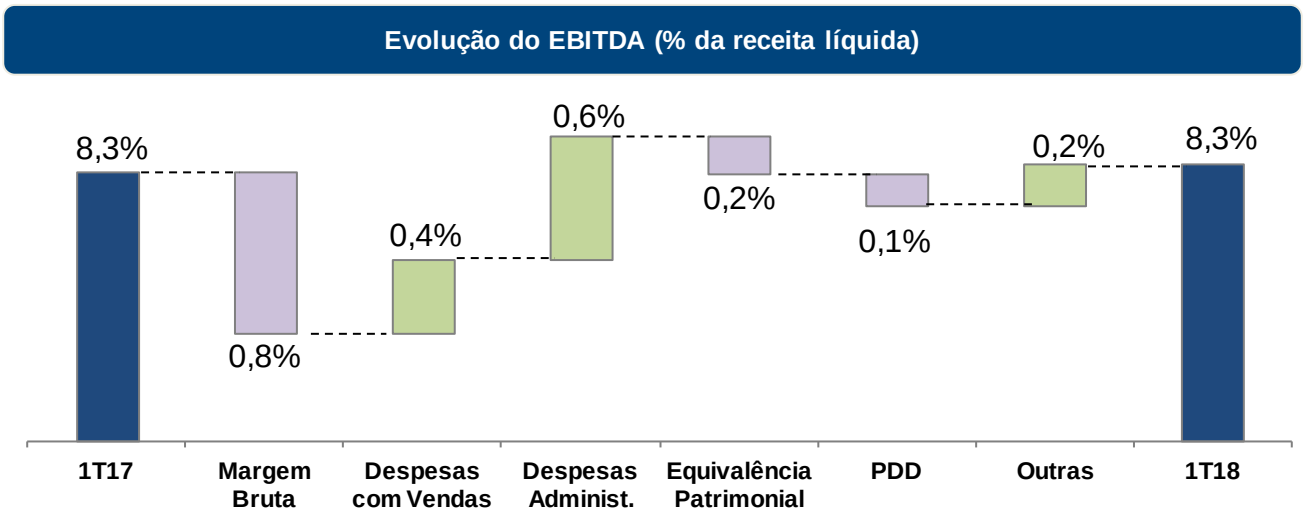
No 1T18, as outras receitas operacionais líquidas totalizaram R$21,1 milhões, influenciadas principalmente pela apropriação de receitas diferidas no montante de R$10,7 milhões e R$11,5 milhões referentes a efeitos tributários não recorrentes.

Equivalência Patrimonial

No 1T18, o resultado da equivalência patrimonial se manteve estável em R$23,3 milhões, equivalente a 0,6% da receita líquida. Os principais fatores que impactaram este resultado foram: (i) o desempenho da Luizacred, responsável pela equivalência de R$18,9 milhões e (ii) a Luizaseg, responsável pela equivalência de R$4,4 milhões.

EBITDA

No 1T18, o EBITDA aumentou 29,6% para R$300,5 milhões, equivalente a uma margem de 8,3%. O elevado crescimento das vendas, a contribuição positiva do e-commerce e a diluição das despesas operacionais, contribuíram para o crescimento do EBITDA.



Resultado Financeiro

RESULTADO FINANCEIRO (em R$ milhões)	1T18	% RL	1T17	% RL	Var(%)
Despesas Financeiras	(83,5)	-2,3%	(153,9)	-5,5%	-45,7%
Juros de Empréstimos e Financiamentos	(16,9)	-0,5%	(68,0)	-2,4%	-75,2%
Juros de Antecipações de Cartão de Terceiros	(15,3)	-0,4%	(33,1)	-1,2%	-53,7%
Juros de Antecipações de Cartão Luiza	(43,8)	-1,2%	(41,9)	-1,5%	4,6%
Outras Despesas	(7,6)	-0,2%	(11,1)	-0,4%	-31,4%
Receitas Financeiras	23,8	0,7%	23,5	0,8%	1,0%
Rendimento de Aplicações Financeiras	1,3	0,0%	5,2	0,2%	-75,1%
Outras Receitas Financeiras	22,5	0,6%	18,3	0,7%	22,6%
Resultado Financeiro Líquido	(59,8)	-1,7%	(130,4)	-4,6%	-54,2%
Receita de Títulos e Valores Mobiliários[1]	9,6	0,3%	13,5	0,5%	-29,2%
Resultado Financeiro Líquido Ajustado	(50,2)	-1,4%	(116,9)	-4,2%	-57,1%

Nota(1): rendimentos do fundo exclusivo, que são contabilizados como receitas financeiras na Controladora e como receita bruta no Consolidado, conforme Notas Explicativas do ITR.

No 1T18, a despesa financeira líquida ajustada totalizou R$50,2 milhões, melhorando 57,1% em relação ao 1T17. Em relação à receita líquida, a despesa financeira líquida ajustada melhorou 2,8 p.p. passando de 4,2% para 1,4%. Este resultado foi impactado positivamente pela redução da dívida líquida e pela continuidade do ciclo de queda na taxa de juros.

Lucro líquido

No 1T18, o lucro líquido totalizou R$147,5 milhões (margem líquida de 4,1%), com um ROIC de 31% e ROE de 29%.

Capital de Giro

R$ milhões	Dif 12UM	mar-18	dez-17	set-17	jun-17	mar-17
(+) Contas a Receber	831,8	1.410,7	1.241,3	663,2	503,8	578,8
(+) Estoques	483,2	1.937,3	1.969,3	1.545,5	1.430,3	1.454,1
(+) Partes Relacionadas	62,5	119,3	96,8	65,2	47,1	56,8
(+) Impostos a Recuperar	(3,6)	191,9	200,7	189,0	182,7	195,5
(+) Outros Ativos	(27,4)	38,7	77,3	103,3	90,2	66,1
(+) Ativos Circulantes Operacionais	1.346,5	3.697,8	3.585,4	2.566,2	2.254,3	2.351,3
(-) Fornecedores	694,5	2.456,9	2.919,5	2.120,1	1.860,5	1.762,4
(-) Salários, Férias e Encargos Sociais	0,7	188,8	236,6	231,5	191,5	188,1
(-) Impostos a Recolher	55,2	91,7	84,5	66,1	46,4	36,6
(-) Partes Relacionadas	26,6	82,9	89,5	71,3	60,3	56,3
(-) Tributos Parcelados	-	-	-	-	-	-
(-) Receita Diferida	0,3	40,7	41,6	42,2	42,8	40,3
(-) Outras Contas a Pagar	126,4	255,2	265,8	175,7	163,2	128,8
(-) Passivos Circulantes Operacionais	903,8	3.116,2	3.637,5	2.706,9	2.364,8	2.212,4
(=) Capital de Giro	442,7	581,6	(52,1)	(140,7)	(110,5)	138,9
(-) Cartões de Crédito - Terceiros	650,2	992,5	820,3	333,1	240,6	342,4
(-) Cartão de Crédito - Luizacred	20,3	35,9	42,3	22,8	11,4	15,7
(-) Contas a Receber - Cartões de Crédito	670,4	1.028,5	862,6	355,9	252,0	358,0
(=) Capital de Giro Ajustado	(227,7)	(446,9)	(914,7)	(496,6)	(362,5)	(219,2)
% da Receita Bruta dos Últimos 12 Meses	-1,1%	-2,9%	-6,4%	-3,7%	-2,9%	-1,8%
(=) Capital de Giro	442,7	581,6	(52,1)	(140,7)	(110,5)	138,9
(+) Saldo de Recebíveis Descontados	(47,9)	1.564,4	1.528,7	1.675,5	1.713,9	1.612,3
(=) Capital de Giro Ampliado	394,8	2.145,9	1.476,6	1.534,8	1.603,4	1.751,2
% da Receita Bruta dos Últimos 12 Meses	-0,6%	14,0%	10,3%	11,5%	12,7%	14,6%

Em mar/18, a necessidade de capital de giro ajustado ficou negativa em R$446,9 milhões, mostrando uma importante evolução em relação ao ano anterior, com a manutenção do giro dos estoques e do prazo médio de compras. Nos últimos 12 meses, a variação do capital de giro ajustado contribuiu em R$227,7 milhões para a geração de caixa operacional e, consequentemente, para a redução da dívida líquida ajustada.

Investimentos

R$ milhões	1T18	%	1T17	%
Lojas Novas	5,9	16%	10,6	29%
Reformas	5,2	14%	5,7	16%
Tecnologia	16,9	46%	18,7	52%
Logística	8,0	22%	0,9	3%
Outros	0,4	1%	0,4	1%
Total	**36,4**	**100%**	**36,2**	**100%**

No 1T18, os investimentos somaram R$36,4 milhões, incluindo a abertura de lojas, reformas, investimentos em tecnologia e logística, sendo 68% dos investimentos destinados para projetos de tecnologia e logística, em função da estratégia de transformação digital. Vale destacar que, nesse trimestre, a Companhia iniciou investimentos para a abertura de mais de 30 novas lojas com inauguração prevista para o 2T18.

Estrutura de Capital

R$ milhões	Dif 12UM	mar-18	dez-17	set-17	jun-17	mar-17
(-) Empréstimos e Financiamentos Circulante	306,9	(381,4)	(434,3)	(720,5)	(718,7)	(688,3)
(-) Empréstimos e Financiamentos não Circulante	452,5	(437,4)	(437,2)	(886,5)	(663,0)	(889,9)
(=) Endividamento Bruto	759,4	(818,8)	(871,5)	(1.606,9)	(1.381,6)	(1.578,2)
(+) Caixa e Equivalentes de Caixa	520,1	775,2	412,7	178,6	265,1	255,1
(+) Títulos e Valores Mobiliários Circulante	(222,0)	299,3	1.259,6	1.043,7	597,0	521,4
(+) Títulos e Valores Mobiliários não Circulante	-	-	-	-	-	-
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	298,0	1.074,5	1.672,3	1.222,3	862,0	776,5
(=) Caixa Líquido	1.057,4	255,7	800,8	(384,6)	(519,6)	(801,7)
(+) Cartões de Crédito - Terceiros	650,2	992,5	820,3	333,1	240,6	342,4
(+) Cartão de Crédito - Luizacred	20,3	35,9	42,3	22,8	11,4	15,7
(+) Contas a Receber - Cartões de Crédito	670,4	1.028,5	862,6	355,9	252,0	358,0
(=) Caixa Líquido Ajustado	1.727,9	1.284,2	1.663,4	(28,7)	(267,6)	(443,7)
Endividamento de Curto Prazo / Total	3%	47%	50%	45%	52%	44%
Endividamento de Longo Prazo / Total	-3%	53%	50%	55%	48%	56%
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	292,1	1.103,1	1.034,1	949,5	879,7	811,0
Caixa Líquido Ajustado / EBITDA Ajustado	1,7 x	1,2 x	1,6 x	0,0 x	-0,3 x	-0,5 x
Caixa, Aplicações e Cartões de Crédito	968,5	2.103,0	2.534,9	1.578,2	1.114,0	1.134,5

Nos últimos 12 meses, a Companhia melhorou sua estrutura de capital em R$1.727,9 milhões, passando de uma posição de dívida líquida de R$443,7 milhões em mar/17 para uma posição de caixa líquido de R$1.284,2 milhões em mar/18.

A Companhia encerrou o trimestre com uma posição total de caixa de R$2,1 bilhões, considerando caixa e aplicações financeiras de R$1,1 bilhão mais R$1,0 bilhão em recebíveis de cartão de crédito.

ANEXO I
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – RESULTADO CONSOLIDADO

DRE CONSOLIDADO (em R$ milhões)	1T18	AV	1T17	AV	Var(%)
Receita Bruta	4.366,3	120,8%	3.351,0	119,4%	30,3%
Impostos e Cancelamentos	(753,0)	-20,8%	(544,1)	-19,4%	38,4%
Receita Líquida	3.613,3	100,0%	2.806,9	100,0%	28,7%
Custo Total	(2.569,9)	-71,1%	(1.974,5)	-70,3%	30,2%
Lucro Bruto	1.043,4	28,9%	832,4	29,7%	25,3%
Despesas com Vendas	(641,9)	-17,8%	(508,6)	-18,1%	26,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(132,9)	-3,7%	(120,1)	-4,3%	10,7%
Perda em Liquidação Duvidosa	(12,5)	-0,3%	(5,6)	-0,2%	123,2%
Outras Receitas Operacionais, Líquidas	21,1	0,6%	10,4	0,4%	103,9%
Equivalência Patrimonial	23,3	0,6%	23,4	0,8%	-0,3%
Total de Despesas Operacionais	(742,9)	-20,6%	(600,6)	-21,4%	23,7%
EBITDA	300,5	8,3%	231,9	8,3%	29,6%
Depreciação e Amortização	(37,2)	-1,0%	(34,4)	-1,2%	8,1%
EBIT	263,3	7,3%	197,5	7,0%	33,3%
Resultado Financeiro	(59,8)	-1,7%	(130,4)	-4,6%	-54,2%
Lucro (Prejuízo) Operacional	203,5	5,6%	67,0	2,4%	203,6%
IR / CS	(56,0)	-1,6%	(8,5)	-0,3%	561,0%
Lucro Líquido	147,5	4,1%	58,6	2,1%	151,8%

ANEXO II
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

ATIVO	mar/18	dez/17	set/17	jun/17	mar/17
ATIVO CIRCULANTE					
Caixa e Equivalentes de Caixa	775,2	412,7	178,6	265,1	255,1
Títulos e Valores Mobiliários	299,3	1.259,6	1.043,7	597,0	521,4
Contas a Receber	1.410,7	1.241,3	663,2	503,8	578,8
Estoques	1.937,3	1.969,3	1.545,5	1.430,3	1.454,1
Partes Relacionadas	86,0	96,8	65,2	47,1	56,8
Tributos a Recuperar	191,9	200,7	189,0	182,7	195,5
Outros Ativos	72,0	77,3	103,3	90,2	66,1
Total do Ativo Circulante	4.772,3	5.257,6	3.788,5	3.116,3	3.127,8
ATIVO NÃO CIRCULANTE					
Títulos e Valores Mobiliários	-	-	-	-	-
Contas a Receber	3,3	4,7	3,2	4,3	3,1
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	195,2	223,1	233,9	236,5	238,0
Tributos a Recuperar	189,8	166,0	164,1	181,7	191,8
Depósitos Judiciais	333,9	310,9	301,9	297,0	292,7
Outros Ativos	29,2	44,4	43,0	40,8	40,2
Investimentos em Controladas	277,2	311,3	319,0	311,8	304,9
Imobilizado	565,7	569,0	560,4	557,4	558,0
Intangível	534,7	532,4	533,0	525,9	516,9
Total do Ativo não Circulante	2.128,9	2.161,9	2.158,7	2.155,5	2.145,5
TOTAL DO ATIVO	6.901,2	7.419,5	5.947,1	5.271,8	5.273,3

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	mar/18	dez/17	set/17	jun/17	mar/17
PASSIVO CIRCULANTE					
Fornecedores	2.456,9	2.919,5	2.120,1	1.860,5	1.762,4
Empréstimos e Financiamentos	381,4	434,3	720,5	718,7	688,3
Salários, Férias e Encargos Sociais	188,8	236,6	231,5	191,5	188,1
Tributos a Recolher	91,7	84,5	66,1	46,4	36,6
Partes Relacionadas	82,9	89,5	71,3	60,3	56,3
Tributos Parcelados	-	-	-	-	-
Receita Diferida	40,7	41,6	42,2	42,8	40,3
Dividendos a Pagar	114,3	64,3	-	-	12,3
Outras Contas a Pagar	255,2	265,8	175,7	163,2	128,8
Total do Passivo Circulante	3.611,9	4.136,0	3.427,3	3.083,5	2.913,1
PASSIVO NÃO CIRCULANTE					
Empréstimos e Financiamentos	437,4	437,2	886,5	663,0	889,9
Provisão para Riscos Tributários, Cíveis e Trabalhistas	343,4	301,5	289,9	286,6	286,5
Receita Diferida	459,0	468,8	478,9	489,0	499,1
Outras Contas a Pagar	1,9	1,9	2,7	2,7	2,5
Total do Passivo não Circulante	1.241,7	1.209,5	1.658,0	1.441,3	1.677,9
TOTAL DO PASSIVO	4.853,6	5.345,5	5.085,4	4.524,8	4.591,0
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Capital Social	1.719,9	1.719,9	606,5	606,5	606,5
Reserva de Capital	39,3	37,1	30,8	22,2	20,1
Ações em Tesouraria	(65,7)	(14,0)	(16,4)	(28,7)	(28,7)
Reserva Legal	39,9	39,9	20,5	20,5	20,5
Reserva de Retenção de Lucros	161,9	288,4	-	-	3,1
Ajuste de Avaliação Patrimonial	4,9	2,7	3,2	1,8	2,3
Lucros Acumulados	147,5	-	217,2	124,7	58,6
Total do Patrimônio Líquido	2.047,6	2.074,0	861,8	747,0	682,4
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	6.901,2	7.419,5	5.947,1	5.271,8	5.273,3

ANEXO III
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – DEMONSTRAÇÕES DO FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO GERENCIAL AJUSTADO

FLUXOS DE CAIXA GERENCIAL (em R$ milhões)	1T18	1T17	mar/18 12UM	mar/17 12UM
Lucro Líquido	**147,5**	**58,6**	**477,9**	**139,9**
Efeito de IR/CS Líquido de Pagamento	52,1	7,8	100,3	2,2
Depreciação e Amortização	37,2	34,4	145,9	137,2
Juros sobre Empréstimos Provisionados	16,1	62,2	134,7	255,6
Equivalência Patrimonial	(23,3)	(23,4)	(86,1)	(71,4)
Dividendos Recebidos	15,7	16,3	58,4	50,6
Provisão para Perdas de Estoques e Contas a Receber	25,6	28,3	85,8	95,7
Provisão para Riscos Tributários, Cíveis e Trabalhistas	44,8	10,1	80,0	54,4
Resultado na Venda de Ativos	0,1	(2,6)	(0,1)	(2,3)
Apropriação da Receita Diferida	(10,7)	(10,1)	(43,4)	(40,8)
Despesas com Plano de Ações e Opções	2,1	1,1	6,6	4,5
Outros	0,0	0,0	0,0	0,0
Lucro Líquido Ajustado	**307,3**	**182,7**	**959,9**	**625,3**
Contas a Receber Ajustado (sem Cartões de Terceiros)	(42,3)	59,9	(272,0)	(64,3)
Estoques	24,0	123,3	(508,0)	(230,4)
Tributos a Recuperar	(15,0)	48,5	9,7	98,0
Outros Ativos Ajustado (sem Cartão Luiza)	(10,0)	(5,9)	(45,2)	(20,9)
Variação nos Ativos Operacionais	**(43,2)**	**225,7**	**(815,4)**	**(217,5)**
Fornecedores	(462,7)	(602,6)	694,5	368,2
Outras Contas a Pagar	(76,4)	(18,7)	139,0	57,8
Variação nos Passivos Operacionais	**(539,0)**	**(621,3)**	**833,4**	**426,1**
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais	**(275,0)**	**(212,8)**	**977,9**	**833,9**
Aquisição de Imobilizado e Intangível	(36,4)	(36,2)	(171,0)	(137,7)
Recebimento de Venda de Imobilizado	0,0	3,2	0,0	3,2
Venda de Contrato de Exclusividade	0,0	0,0	0,0	0,0
Pagamento de renegociação de contrato de exclusividade	0,0	0,0	0,0	0,0
Investimento em Controlada	0,0	0,0	(1,0)	0,0
Aumento de Capital em Controlada	0,0	0,0	0,0	0,0
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos	**(36,4)**	**(33,1)**	**(172,0)**	**(134,6)**
Captação de Empréstimos e Financiamentos	0,0	2,6	500,0	492,6
Pagamento de Empréstimos e Financiamentos	(54,3)	(250,7)	(1.237,7)	(617,2)
Variação de Outros Ativos Financeiros (Hedge)	(1,4)	(13,9)	(0,0)	(82,2)
Pagamento de Juros sobre Empréstimos e Financiamentos	(13,2)	(70,9)	(156,3)	(234,7)
Pagamento de Dividendos	0,0	0,0	(32,4)	0,0
Ações em Tesouraria	(51,7)	0,0	(24,4)	(28,7)
Recursos provenientes da emissão de ações	0,0	0,0	1.144,0	0,0
Pagamento de gastos com emissão de ações	0,0	0,0	(30,6)	0,0
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	**(120,5)**	**(332,8)**	**162,5**	**(470,2)**
Saldo Inicial de Caixa, Equiv. e TVM e Outros Ativos Financeiros	2.534,9	1.713,1	1.134,5	905,4
Saldo Final de Caixa, Equiv. e TVM e Outros Ativos Financeiros	2.103,0	1.134,5	2.103,0	1.134,5
Variação no Caixa, Equiv. e Títulos e Valores Mobiliários	**(431,9)**	**(578,6)**	**968,5**	**229,1**

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

CAPITAL INVESTIDO (R$MM)	mar-18	dez-17	set-17	jun-17	mar-17
(=) Capital de Giro	581,6	(52,1)	(140,7)	(110,5)	138,9
(+) Contas a receber	3,3	4,7	3,2	4,3	3,1
(+) IR e CS diferidos	195,2	223,1	233,9	236,5	238,0
(+) Impostos a recuperar	189,8	166,0	164,1	181,7	191,8
(+) Depósitos judiciais	333,9	310,9	301,9	297,0	292,7
(+) Outros ativos	29,2	44,4	43,0	40,8	40,2
(+) Invest. contr. em conjunto	277,2	311,3	319,0	311,8	304,9
(+) Imobilizado	565,7	569,0	560,4	557,4	558,0
(+) Intangível	534,7	532,4	533,0	525,9	516,9
(+) Ativos não circulantes operacionais	2.128,9	2.161,9	2.158,7	2.155,5	2.145,5
(-) Provisão para contingências	343,4	301,5	289,9	286,6	286,5
(-) Receita diferida	459,0	468,8	478,9	489,0	499,1
(-) Outras contas a pagar	1,9	1,9	2,7	2,7	2,5
(-) Passivos não circulantes operacionais	804,4	772,3	771,6	778,3	788,0
(=) Capital Fixo	1.324,5	1.389,6	1.387,1	1.377,2	1.357,5
(=) Capital Investido Total	1.906,1	1.337,5	1.246,4	1.266,6	1.496,4
(+) Dívida Líquida	(255,7)	(800,8)	384,6	519,6	801,7
(+) Dividendos a Pagar	114,3	64,3	-	-	12,3
(+) Patrimônio Líquido	2.047,6	2.074,0	861,8	747,0	682,4
(=) Financiamento Total	1.906,1	1.337,5	1.246,4	1.266,6	1.496,4

RECONCILIAÇÃO DAS DESPESAS FINANCEIRAS (R$MM)	1T18	4T17	3T17	2T17	1T17
Receitas Financeiras	23,8	36,3	22,7	27,6	23,5
Despesas Financeiras	(83,5)	(114,9)	(115,3)	(136,8)	(153,9)
Despesas Financeiras Líquidas	(59,8)	(78,6)	(92,5)	(109,2)	(130,4)
Juros de Antecipação: Cartão Luiza e Cartão de Terceiros	59,1	60,4	63,6	76,1	74,9
Despesas Financeiras Ajustadas	(0,7)	(18,2)	(29,0)	(33,1)	(55,5)
Economia de IR/CS sobre Despesas Financeiras Ajustadas	0,2	6,2	9,8	11,3	18,9
Despesas Financeiras Ajustadas Líquidas de Impostos	(0,5)	(12,0)	(19,1)	(21,9)	(36,6)

RECONCILIAÇÃO DO NOPLAT E ROIC/ROE (R$MM)	1T18	4T17	3T17	2T17	1T17
EBITDA	300,5	312,7	250,4	235,8	231,9
Juros de Antecipação: Cartão Luiza e Cartão de Terceiros	(59,1)	(60,4)	(63,6)	(76,1)	(74,9)
EBITDA Ajustado	241,4	252,3	186,8	159,7	157,0
Depreciação	(37,2)	(37,1)	(36,6)	(34,9)	(34,4)
EBIT Ajustado	204,2	215,3	150,2	124,7	122,5
IR/CS correntes e diferidos	(56,0)	(31,4)	(28,7)	(19,3)	(8,5)
Economia de IR/CS sobre Despesas Financeiras Ajustadas	(0,2)	(6,2)	(9,8)	(11,3)	(18,9)
Lucro Líquido Operacional (NOPLAT)	147,9	177,7	111,6	94,2	95,2
Capital Investido	1.906,1	1.337,5	1.246,4	1.266,6	1.496,4
ROIC Anualizado	31%	53%	36%	30%	25%
Lucro Líquido	147,5	165,6	92,5	72,4	58,6
Patrimônio Líquido	2.047,6	2.074,0	861,8	747,0	682,4
ROE Anualizado	29%	32%	43%	39%	34%

ANEXO V
ABERTURA DAS VENDAS TOTAIS E NÚMERO DE LOJAS POR CANAL

Abertura Vendas Totais	1T18	A.V.(%)	1T17	A.V.(%)	Crescimento Total
Lojas virtuais	200,9	4,5%	153,3	4,6%	31,0%
Lojas convencionais	2.687,8	60,2%	2.226,6	66,7%	20,7%
Subtotal - Lojas Físicas	2.888,6	64,7%	2.379,9	71,3%	21,4%
E-commerce Tradicional (1P)	1.451,7	32,5%	944,5	28,3%	53,7%
Marketplace (3P)	125,8	2,8%	13,8	0,4%	812,3%
Subtotal - E-commerce Total	1.577,5	35,3%	958,3	28,7%	64,6%
Vendas Totais	**4.466,2**	100,0%	**3.338,1**	100,0%	33,8%
Outras receitas[1]	9,6	-	13,5	-	-29,2%
Marketplace (3P)	(125,8)	-	(13,8)	-	812,3%
Receita Bruta - Varejo	**4.349,9**	-	**3.337,9**	-	30,3%

Número de Lojas por Canal - Final do Período	mar-18	Part(%)	mar-17	Part(%)	Crescimento Total
Lojas virtuais	141	16,4%	120	14,9%	21
Lojas convencionais	716	83,4%	683	85,0%	33
Subtotal - Lojas Físicas	857	99,9%	803	99,9%	54
Ecommerce	1	0,1%	1	0,1%	-
Total	**858**	100,0%	**804**	100,0%	54
Área total de vendas (m²)	526.052	100%	503.907	100%	4,4%

(1) Outras receitas estão compostas pelos rendimentos do Fundo Exclusivo.

ANEXO VI
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 papeis do Magalu são vendas, gestão dos colaboradores e o atendimento dos 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 mar/18, a base total de cartões da Luizacred atingiu 3,5 milhões de cartões emitidos (+6,8% *versus* mar/17). As vendas dentro das lojas para clientes do Cartão Luiza, conhecidos pela fidelidade e maior frequência de compra, cresceram 52,7% no 1T18. O faturamento do CDC continuou encolhendo, em função do conservadorismo, passando de R$84 milhões no 1T17 para R$40 milhões no 1T18.

A carteira de crédito da Luizacred, incluindo cartão de crédito, CDC e empréstimo pessoal, alcançou R$5,9 bilhões ao final do 1T18, um aumento de 30,9% em relação ao 1T17. A carteira do Cartão Luiza cresceu 35,4% para R$5,7 bilhões, enquanto a carteira de CDC diminuiu 34,6% para R$173 milhões, seguindo a estratégia da Luizacred de focar o Cartão Luiza.

R$ milhões	1T18	1T17	Var(%)
Base Total de Cartões (mil)	3.495	3.272	6,8%
Faturamento Cartão no Magazine Luiza	1.025	671	52,7%
Faturamento Cartão Fora do Magazine Luiza	3.137	2.427	29,3%
Subtotal - Cartão Luiza	**4.162**	**3.098**	**34,3%**
Faturamento CDC	40	84	-51,8%
Faturamento Empréstimo Pessoal	16	17	-7,8%
Faturamento Total Luizacred	**4.218**	**3.199**	**31,8%**
Carteira Cartão	5.743	4.241	35,4%
Carteira CDC	173	264	-34,6%
Carteira Empréstimo Pessoal	33	37	-10,6%
Carteira Total	**5.949**	**4.543**	**30,9%**

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).

Demonstração de Resultados

R$ milhões	1T18	AV	1T17	AV	Var(%)
Receitas da Intermediação Financeira	271,5	100,0%	284,2	100,0%	-4,5%
Cartão	234,5	86,4%	233,2	82,1%	0,5%
CDC	27,4	10,1%	40,4	14,2%	-32,2%
EP	9,7	3,6%	10,6	3,7%	-8,9%
Despesas da Intermediação Financeira	(161,1)	-59,3%	(157,2)	-55,3%	2,5%
Operações de Captação no Mercado	(39,4)	-14,5%	(53,4)	-18,8%	-26,2%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(121,7)	-44,8%	(103,8)	-36,5%	17,2%
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	110,4	40,7%	127,0	44,7%	-13,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(39,1)	-14,4%	(55,4)	-19,5%	-29,5%
Receitas de Prestação de Serviços	139,4	51,3%	109,9	38,7%	26,8%
Despesas de Pessoal	(2,9)	-1,1%	(0,4)	-0,1%	603,4%
Outras Despesas Administrativas	(143,4)	-52,8%	(136,5)	-48,0%	5,0%
Depreciação e Amortização	(3,0)	-1,1%	(3,0)	-1,1%	-0,5%
Despesas Tributárias	(23,1)	-8,5%	(20,5)	-7,2%	12,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(6,1)	-2,3%	(4,8)	-1,7%	28%
Resultado Antes da Tributação sobre o Lucro	71,4	26,3%	71,7	25,2%	-0,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(33,6)	-12,4%	(32,3)	-11,4%	3,9%
Lucro Líquido	37,8	13,9%	39,4	13,9%	-4,0%

Receitas da Intermediação Financeira

As receitas da intermediação financeira encolheram 4,5% no 1T18, influenciadas principalmente pela redução nas taxas de juros dos financiamentos rotativos e em atraso, além da queda da carteira do CDC.

Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa

Os indicadores de inadimplência continuam melhorando. A carteira vencida de 15 dias a 90 dias (NPL 15) representou apenas 3,4% da carteira total em mar/18, diminuindo 0,3 p.p. em relação mar/17, devido a uma política de crédito mais conservadora.

Da mesma forma, a carteira vencida acima de 90 dias (NPL 90) atingiu apenas 7,1% da carteira total em mar/18, uma redução de 1,7 p.p. em relação a mar/17 (8,8%), o menor nível dos últimos 5 anos.

Na mesma linha, a despesa de PDD líquida de recuperação representou 2,0% da carteira total no 1T18, uma melhora em relação ao patamar de 2,3% no 1T17. Vale destacar que o índice de cobertura da carteira aumentou para 158% em mar/18, influenciado pela adoção inicial do IFRS 9 no valor de R$104,2 milhões, contabilizado diretamente no patrimônio líquido. Desconsiderando este aumento de provisões, o índice de cobertura da carteira teria aumentado para 134% (*versus* 132% em mar/17).

CARTEIRA - VISÃO ATRASO	mar/18		dez/17		set/17		jun/17		mar/17	
Carteira Total (R$ milhões)	5.949	100,0%	5.730	100,0%	5.048	100,0%	4.789	100,0%	4.543	100,0%
000 a 014 dias	5.324	89,5%	5.147	89,8%	4.476	88,7%	4.213	88,0%	3.975	87,5%
015 a 030 dias	62	1,0%	45	0,8%	47	0,9%	56	1,2%	55	1,2%
031 a 060 dias	64	1,1%	49	0,9%	51	1,0%	54	1,1%	51	1,1%
061 a 090 dias	76	1,3%	65	1,1%	57	1,1%	64	1,3%	62	1,4%
091 a 120 dias	55	0,9%	58	1,0%	60	1,2%	56	1,2%	49	1,1%
121 a 150 dias	57	1,0%	53	0,9%	50	1,0%	57	1,2%	55	1,2%
151 a 180 dias	54	0,9%	50	0,9%	54	1,1%	55	1,1%	48	1,1%
180 a 360 dias	258	4,3%	263	4,6%	253	5,0%	234	4,9%	249	5,5%
Atraso de 15 a 90 Dias	201	3,4%	159	2,8%	155	3,1%	174	3,6%	168	3,7%
Atraso Maior 90 Dias	423	7,1%	423	7,4%	417	8,3%	402	8,4%	400	8,8%
Atraso Total	625	10,5%	583	10,2%	572	11,3%	576	12,0%	568	12,5%
PDD em IFRS	671	11,3%	552	9,6%	543	10,8%	532	11,1%	528	11,6%
Índice de Cobertura	158%		130%		130%		132%		132%	

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.

Resultado Bruto da Intermediação Financeira

A margem bruta da intermediação financeira no 1T18 foi de 40,7%, representando uma redução de 4,0 p.p. em relação ao 1T17, também influenciada pela redução nas taxas de juros dos financiamentos rotativos e em atraso.

Outras Despesas/Receitas Operacionais

As outras despesas operacionais totalizaram R$39,1 milhões no 1T18, uma melhoria de 29,5% em relação ao 1T17, devido a ganhos de produtividade e ao crescimento da receita de prestação de serviços em 26,8%.

Resultado Operacional e Lucro Líquido

No 1T18, o resultado operacional totalizou R$71,4 milhões, representando 26,3% da receita da intermediação financeira, melhorando 1,1 p.p. em relação ao 1T17.

No 1T18, o lucro líquido da Luizacred atingiu R$37,8 milhões, com ROE de 27,3%.

Patrimônio Líquido

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$44,3 milhões no 1T18. De acordo com as mesmas práticas, o patrimônio líquido era de R$676,4 milhões em mar/18. 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$520,8 milhões.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Teleconferência em Português/Inglês (com tradução simultânea)

08 de maio de 2018 (terça-feira)

11h00 – Horário de Brasília

10h00 – Horário Estados Unidos (EST)

Para participantes no Brasil:
Telefone para conexão: +55 (11) 3193-1001
Código de conexão: Magazine Luiza
Link de webcast:

Webcast Português

Para participantes no Exterior:
Telefone para conexão EUA: +1 (646) 828 8246
Código de conexão: Magazine Luiza
Link de webcast:

Webcast Inglês

Replay (disponível por 7 dias):
Telefone para conexão no Brasil: +55 (11) 3193-1012
Senha: **224614#**

Relações com Investidores

Roberto Bellissimo
Diretor Financeiro e RI

Simon Olson
Diretor Adjunto RI
e Novos Negócios

Vanessa Rossini
Gerente RI

Kenny Damazio
Analista de RI

Tel.: +55 11 3504-2727
ri@magazineluiza.com.br

Sobre o Magazine Luiza

Magazine Luiza é um dos maiores varejistas brasileiros, com mais de 50 milhões de clientes. A empresa possui uma forte presença geográfica, com dez centros de distribuição estrategicamente localizados para atender mais de 850 lojas distribuídas em 16 estados. A partir de um varejista tradicional do interior com foco em bens duráveis para a classe média brasileira, a Companhia está se transformando em uma tech company, fornecendo uma ampla gama de produtos e serviços para brasileiros de todas as classes. No centro do sucesso da empresa está uma plataforma de varejo multicanal, capaz de atingir clientes através de dispositivos móveis, site e lojas físicas. A transformação digital da empresa é conduzida por um time de desenvolvimento interno, o Luizalabs, que é composto por mais de 450 engenheiros e especialistas. Entre outras coisas, os engenheiros do Luizalabs utilizam 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 a fricção do processo de varejo, melhorando as margens, 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 on-line atualmente representa mais de 1/3 das vendas totais. O Magalu também possui um modelo logístico inovador e pioneiro. As operações logísticas on-line e off-line são 100% integradas, e permitem que a Companhia aproveite sua presença física para reduzir radicalmente os prazos e custos de entrega.

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 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 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.