

Destaques do 4T17 e 2017

E-commerce cresceu 60%, atingindo 32% das vendas

Lojas físicas evoluíram 20% no total (15% mesmas lojas)

Vendas totais aumentaram 31%, alcançando R\$4,4 bilhões (R\$14,4 bilhões em 2017)

EBITDA cresceu 38% para R\$313 milhões, margem de 8,6% (R\$1,0 bilhão em 2017)

Lucro líquido cresceu 260% para R\$166 milhões, margem de 4,6% (R\$389 milhões em 2017)

Geração de caixa operacional de R\$1,0 bilhão em 12 meses

Posição de caixa líquido de R\$ 1,7 bilhão em dez/17

- **Maior crescimento trimestral dos últimos 5 anos.** No 4T17, as vendas totais, incluindo lojas físicas, e-commerce tradicional (1P) e marketplace (3P), cresceram 30,6% para R\$4,4 bilhões, reflexo do aumento de 60,0% no e-commerce total e 20,1% nas lojas físicas. Em mais um trimestre, o Magalu ganhou participação de mercado em todos os canais e nas principais categorias de produtos. No ano como um todo, segundo dados do IBGE (PMC), as vendas nominais de móveis e eletro cresceram apenas 7,7%, comparado com um crescimento de 27,9% nas vendas totais da Companhia.
- **Crescimento acelerado no e-commerce.** As vendas do e-commerce cresceram 60,0% no 4T17, comparado ao crescimento do mercado de 6,1% (E-bit), e atingiram 32,3% das vendas totais. No e-commerce tradicional, as vendas evoluíram 47,0%, e o marketplace contribuiu com vendas adicionais de R\$ 120,1 milhões. O ganho de marketshare novamente foi resultado de: (i) aumento nas vendas pelas plataformas móveis, principalmente pelo app, que alcançou a marca de 10 milhões de downloads, (ii) crescimento da taxa de conversão em todos os canais, (iii) implementação de 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 4T17, o lucro bruto cresceu 25,6%, atingindo R\$1.055,9 milhões. A margem bruta diminuiu 0,4 p.p. para 29,2% no 4T17, 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 4T17, as despesas operacionais foram diluídas em 1,0 p.p. para 21,2% da receita líquida. As despesas cresceram apenas 21,9% *versus* o crescimento da receita líquida de 27,6%, resultando em uma significativa alavancagem operacional. 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 4T17, o EBITDA cresceu 37,8% para R\$312,7 milhões (+0,6 p.p. para 8,6% de margem). O elevado crescimento das vendas, a contribuição positiva do e-commerce e a diluição das despesas contribuíram para o alcance da maior margem EBITDA para o 4º trimestre. Além disso, as despesas financeiras foram diluídas em 2,9 p.p. para 1,6% da receita líquida, resultado da redução significativa da dívida líquida e da queda do CDI. Com isso, a Companhia apresentou o maior lucro trimestral da sua história, que cresceu 259,5% de R\$46,1 milhões para R\$165,6 milhões (ROE de 32%).
- **Expressiva geração de caixa operacional.** O fluxo de caixa das operações, ajustado pelos recebíveis, aumentou de R\$778,9 milhões em 2016 para R\$1,0 bilhão em 2017, em função da melhoria dos resultados e da gestão do capital de giro. Nos últimos 12 meses, a variação do capital de giro contribuiu em R\$299,5 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\$1,8 bilhão, que passou de uma dívida líquida de R\$135,6 milhões em dez/16 para uma posição de caixa líquido de R\$1,7 bilhão em dez/17, considerando os recursos da Oferta de Ações, recebidos em out/17, no montante de R\$1,1 bilhão. Esta é a primeira vez desde o IPO que a Companhia apresenta posição de Caixa Líquido.

Magalu
Divulgação de Resultados do 4º Trimestre de 2017

R\$ milhões (exceto quando indicado)	4T17	4T16	Var(%)	12M17	12M16	Var(%)
Receita Bruta	4.322,6	3.392,7	27,4%	14.321,1	11.371,6	25,9%
Receita Líquida	3.621,8	2.839,3	27,6%	11.984,3	9.508,7	26,0%
Lucro Bruto	1.055,9	840,7	25,6%	3.606,0	2.922,6	23,4%
Margem Bruta	29,2%	29,6%	-0,4 pp	30,1%	30,7%	-0,6 pp
EBITDA	312,7	226,9	37,8%	1.030,8	714,6	44,3%
Margem EBITDA	8,6%	8,0%	0,6 pp	8,6%	7,5%	1,1 pp
Lucro Líquido	165,6	46,1	259,5%	389,0	86,6	349,4%
Margem Líquida	4,6%	1,6%	3,0 pp	3,2%	0,9%	2,3 pp
Vendas Totais ¹	4.404,9	3.371,7	30,6%	14.440,3	11.290,2	27,9%
Crescimento nas Vendas Mesmas Lojas Físicas	15,0%	5,7%	-	14,3%	0,4%	-
Crescimento nas Vendas Totais Lojas Físicas	20,1%	6,8%	-	17,4%	2,4%	-
Crescimento nas Vendas E-commerce (1P)	47,0%	41,5%	-	52,7%	32,0%	-
Crescimento nas Vendas E-commerce Total	60,0%	42,0%	-	60,9%	32,3%	-
Participação E-commerce Total nas Vendas Totais	32,3%	26,4%	5,9 pp	30,4%	24,2%	6,2 pp
Quantidade de Lojas - Final do Período	858	800	58 lojas	858	800	58 lojas
Área de Vendas - Final do Período (M²)	525.981	501.319	4,9%	525.981	501.319	4,9%

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

MENSAGEM DA DIRETORIA

Em 2017, vivemos um ano excepcional. Completamos seis décadas de existência celebrando nossas principais características: a busca constante pela inovação e a capacidade de reinvenção. Nosso lema do ano foi “o que não muda é que a gente sempre muda”. E, num contexto de uma revolução digital, que tem sido avassaladora para empresas avessas ao novo, essas características intrínsecas do Magazine Luiza nunca foram tão relevantes para nossos resultados.

Ao investirmos em inovação e nas nossas plataformas digitais, melhoramos, trimestre após trimestre, os resultados financeiros. A despeito das incertezas políticas e econômicas que insistiram em rondar o país, ganhamos *market-share*, elevamos o lucro, reduzimos drasticamente a alavancagem e nos tornamos mais digitais. Nossa plataforma de comércio eletrônico passou a representar aproximadamente um terço das vendas totais, mantendo uma rentabilidade que ainda é exceção no cenário brasileiro.

Inovações só se justificam se puderem ser definidas pelos benefícios concretos que podem trazer para o cliente e para o negócio. Não acreditamos em tecnologia de prateleira ou feita para preencher check-lists. Não nos interessa a tecnologia usada apenas em slides – feita para impressionar plateias – ou a criação de factoides, para uso de relações públicas. Usamos a tecnologia como meio e não como um fim.

Seremos relevantes todas as vezes que ajudarmos o cliente a aproveitar melhor seu dinheiro e, sobretudo, seu tempo – o ativo mais precioso de nossos tempos. Seremos relevantes sempre que transformarmos o complexo em simples. O demorado em rápido. O difícil em fácil. “A simplicidade é a sofisticação máxima”, escreveu Leonardo Da Vinci, o gênio renascentista que mudou a forma de enxergarmos o mundo ao unir arte e ciência. A busca pelo simples fará com que nos aproximemos, como modelo de negócio, da sofisticação máxima.

Temos uma cultura organizacional que conspira para isso. Somos genuinamente simples – como éramos quando nossos fundadores abriram pela primeira vez as portas da Loja Número 1, em Franca, no interior de São Paulo. Decidimos rápido. Fazemos rápido. Desistimos rápido do que não dá certo. Arriscamos. Procuramos unir racionalidade e intuição. E não temos medo de falhar, porque sabemos que somos capazes de levantar e fazer novamente – desta vez, da forma correta. Somos uma empresa que experimenta e que, por isso, não para de aprender. Não temos medo do futuro – seja qual for a forma que ele assuma. E procuramos não sucumbir à tentação de sermos guiados pela concorrência – independentemente do nome pelo qual ela é chamada.

É graças a esse modo de ser, aliado à capacidade e à disciplina de execução, que estamos nos tornando uma *tech company*, uma empresa de tecnologia dedicada a unir, da forma mais eficiente e escalável, as pontas da produção e do consumo, a essência do varejo.

Todos os dias, mais de 450 engenheiros e especialistas trabalham no LuizaLabs, nosso centro de desenvolvimento e inovação, buscando a máxima fluidez, a eliminação de atritos na relação entre nós e nossos clientes. Eles (e, cada vez mais, elas) representam cerca de 30% da folha de pagamentos administrativa da companhia. São profissionais que entendem o negócio, se relacionam com as demais áreas e buscam soluções para questões concretas.

Organizados em pequenos times dedicados a missões específicas, as pessoas do LuizaLabs criaram soluções como o Mobile Vendas, presente em todas as nossas 858 lojas, e que reduziu o tempo de venda de 40 para apenas 4 minutos. Ou o Mobile Entregas, que permite que os 1.500 micro-transportadores ligados à empresa façam o tracking detalhado das entregas. Ou o Mobile Estoquista, que levou o tempo de contagem de estoque de 90 para 10 minutos. Ou o CDC digital, que reduziu o tempo de aprovação de crédito. E, ainda, o Magazine Você, nosso sistema de venda direta pelas redes sociais, com mais de 200.000 divulgadores que usam essa plataforma como complemento de sua renda.

Em comum, todas essas soluções digitais reduzem fricções, tornam as relações entre o mundo físico e o digital mais fluidas. Todas, também, são proprietárias, desenvolvidas de acordo com nossa estratégia de negócios e com nossa proposta de valor. Tecnologia verdadeiramente nacional.

Num período histórico na vida do Magalu, como foi 2017, é provável que essa tenha sido nossa principal conquista: provar, em meio a ceticismo e pré-conceitos, que uma empresa nascida há seis décadas no interior do país, pode ser protagonista da Era Digital.

Trata-se de um feito que extrapola o Magazine Luiza. É a evidência de que a profecia – que muitos querem nos impor – está errada: a capacidade de desenvolver tecnologia não é um monopólio dos *geeks* do Vale do Silício ou da região de Seattle. E não está determinado que um punhado de corporações vencerá a batalha pelos corações e mentes dos consumidores globais.

Tom Jobim sabiamente dizia que o Brasil não é para iniciantes. Temos, ao mesmo tempo, um dos maiores mercados consumidores e um dos mais complexos sistemas tributários do mundo, aliado perversamente a uma infraestrutura de distribuição precária. Sistemas, processos e modelos de negócios adotados pelas mais bem sucedidas companhias multinacionais têm enorme dificuldade de adaptação a esse ambiente empresarial inóspito. Ninguém melhor que os profissionais brasileiros para criar soluções específicas que vençam esses desafios.

Ao acreditarmos na nossa capacidade de jogar o atual jogo do varejo, demos passos fundamentais no último exercício. No início de abril, anunciamos a aquisição da Integra Commerce, *startup* mineira especializada na integração e gestão de lojistas e marketplaces. A compra da Integra e a união de seu time com os profissionais do LuizaLabs foram decisivas para o crescimento do nosso marketplace. Criado em 2016, o marketplace do Magalu já reúne mais de 750 lojistas e oferece 1,5 milhão de itens. Dessa forma, multiplicamos por 40 a oferta de produtos da Companhia e exploramos o *long tail* de uma forma que só a internet pode propiciar.

Fizemos isso a despeito de termos o processo de aprovação de novos sellers mais seletivo do mercado. Recusamos mais de 30% das propostas de entrada. Só aceitamos na nossa plataforma sellers que apresentem mesmo nível de serviço exigido na operação própria. O propósito do marketplace do Magalu é oferecer – da compra ao pós-venda – a mesma experiência que tínhamos antes de abrir a plataforma para terceiros. Tudo o que é vendido no nosso marketplace, em última análise, é também nossa responsabilidade. Não lavamos nossas mãos. Optamos por tratar, de forma também única, todas as ocorrências registradas no site Reclame Aqui. Ainda assim, fomos a única empresa do varejo a manter o selo RA1000 – de satisfação no atendimento às demandas do cliente.

A criação e o investimento na plataforma de marketplace não é apenas uma decisão de negócios. São manifestações do propósito do Magazine Luiza: levar as oportunidades e os benefícios da digitalização ao maior número de brasileiros. E isso envolve as empresas – sobretudo as pequenas. Estamos falando de *inclusão*, um termo que define nossa companhia muito antes de ter se tornado discurso ou modismo. Queremos proporcionar aos sellers integrados ao marketplace todas as funcionalidades desenvolvidas pelo LuizaLabs, agindo com um poderoso atalho para a digitalização desses negócios.

Em breve, sellers do marketplace poderão usar os serviços de nossos centros de distribuição. Seus produtos passarão a ser comercializados também pelos vendedores do Magazine Luiza dentro das lojas e por nossos divulgadores do Magazine Você. Os produtos oferecidos pelos sellers na plataforma de e-commerce também começarão a ser retirados pelos nossos clientes em qualquer uma das nossas lojas físicas distribuídas pelo Brasil.

Isso é multicanalidade na prática.

Por praticá-la – sem idas e vindas – há quase vinte anos, estamos prontos para transformar nossas lojas físicas em *shoppable distribution centers* – centros avançados de distribuição e experiência. A mudança já começou e deve se intensificar nos próximos meses.

Em um país com as dimensões e os problemas logísticos do Brasil, ter 858 centrais de distribuição alternativas, além dos centros de distribuição tradicionais, é uma vantagem competitiva considerável. Atualmente, mais de 20% das vendas totais do e-commerce realizadas pelo Magalu já são entregues via *in-store pickup*. A maioria num prazo de até 48 horas.

Por ironia do destino, as lojas físicas, cuja viabilidade foi duramente questionada num passado recente, estão sendo o fiel da balança para as operações digitais na função de aliar crescimento e rentabilidade. É essa lógica que está fazendo com que as maiores varejistas de e-commerce do mundo passem a direcionar seus investimentos para a instalação de pontos físicos ou a compra de varejistas tradicionais.

Com a transformação de nossas lojas em pequenos centros de distribuição, estamos um passo à frente nesse movimento. Nossos investimentos em lojas físicas incluem o aumento da área de estoque, a instalação de novos equipamentos de armazenagem, a aplicação de novas tecnologias para gestão de estoques locais, a introdução de ferramentas para melhoria de processos de venda e o lançamento de serviços digitais, na mesma linha do LuConecta, lançado em 2017, e que oferece instalação e assistência tecnológica dos produtos vendidos.

As lojas do Magazine Luiza serão, com isso, muito mais que pontos de venda. Serão centrais de atendimento ao cliente – oferecendo informação, serviços de entrega de mercadorias próprias e de terceiros, e venda de produtos e serviços. Com calor humano.

Essa história consistente de integração e de digitalização – sempre com foco no cliente – é refletida nos resultados alcançados pela companhia e vem sendo bem assimilada pelos investidores que demonstram crescente confiança em nosso modelo de negócio.

Em setembro, realizamos uma bem-sucedida operação de *follow-on*, que injetou 1,1 bilhão de reais no caixa da Companhia, e inseriu as ações do Magalu no Ibovespa, o índice das ações mais negociadas da B3, a bolsa de valores de São Paulo. A oferta de ações, somada ao 1,0 bilhão de reais de fluxo de caixa das operações no ano, fizeram a empresa terminar 2017 com uma posição de caixa líquido de 1,7 bilhão de reais. Com esses recursos, entramos ainda mais fortalecidos no que acreditamos ser um novo ciclo da economia brasileira.

Nos últimos anos, em meio à pior recessão já enfrentada pelo país, conseguimos bons resultados com o vento contrário ao setor de varejo. Ainda assim, o desempenho do Magazine Luiza foi consistentemente crescente. Aumentamos 28% as vendas, 44% o EBITDA e 350% o lucro líquido. Em 2018, com a volta gradual do crescimento, do emprego e da renda, e com a queda dos juros para patamares inéditos, o setor passa a navegar com o vento a seu favor.

Temos, portanto, razões objetivas para estarmos otimistas. Chegamos a este momento positivo, com uma Copa do Mundo logo à frente, com o menor endividamento bancário de nossa história e com recursos disponíveis para acelerar nosso movimento de transformação digital. Há ainda muito o que fazer. Sempre haverá. A mudança constante é o novo normal. Estamos preparados, confiantes e animados para abraçá-la.

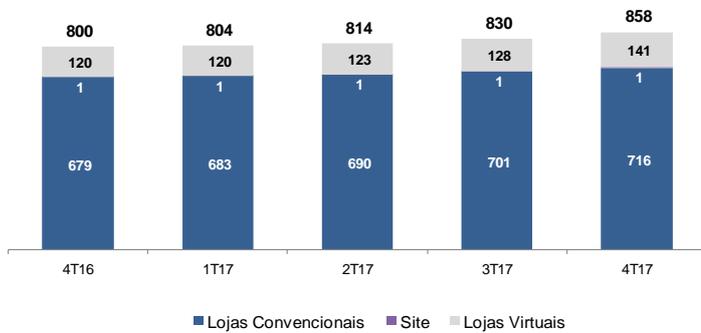
Por fim, agradecemos a confiança dos nossos acionistas, fornecedores e parceiros de negócios. Agradecemos também a dedicação apaixonada de todos os colaboradores que fizeram da Magalu a melhor empresa para se trabalhar no varejo brasileiro. E, claro, muito obrigado a todos os nossos clientes, razão final do trabalho que desempenhamos.

A DIRETORIA

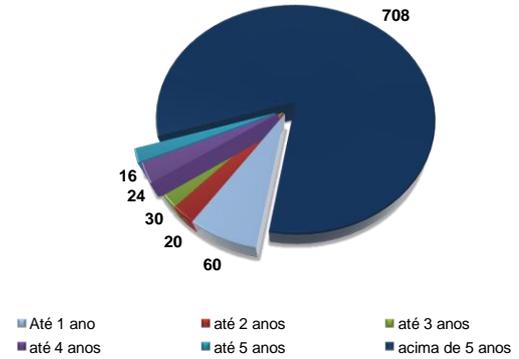
DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

O Magalu encerrou 4T17 com 858 lojas, sendo 716 convencionais, 141 virtuais e o e-commerce. No 4T17, a Companhia inaugurou 28 novas lojas (15 lojas convencionais e 13 lojas virtuais). Nos últimos 12 meses, a Companhia abriu 60 novas lojas e fechou 2 lojas. Da base total, 17% das lojas estão em processo de maturação.

Evolução do Número de Lojas (em quantidade)

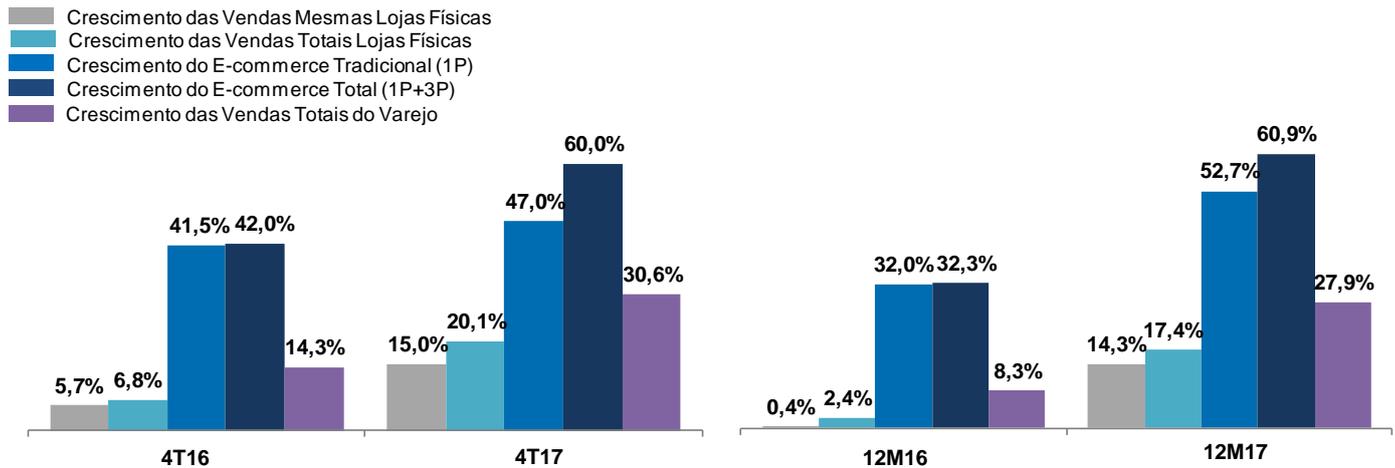


Idade Média das Lojas (em quantidade de lojas)



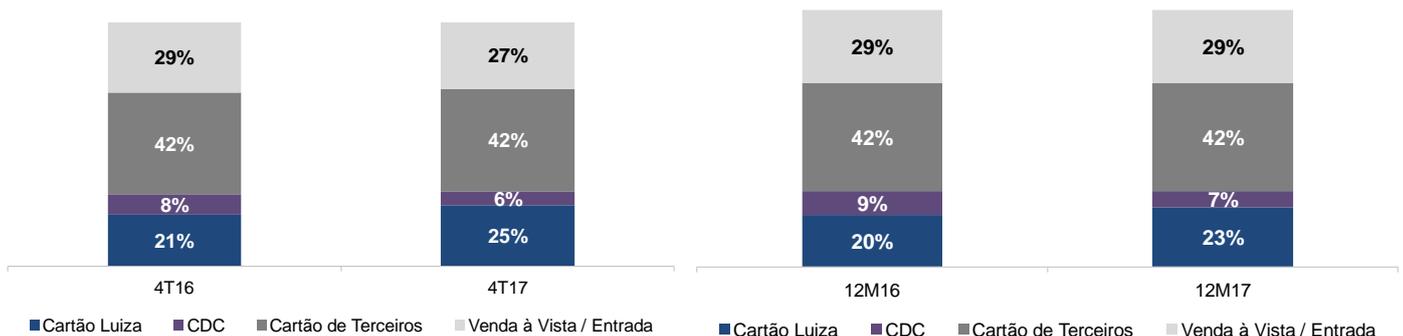
As vendas totais do varejo aumentaram 30,6% no 4T17, reflexo do crescimento de 20,1% das lojas físicas e 60,0% no e-commerce. Este crescimento reflete a consistência no desempenho do e-commerce e das lojas físicas. Em 2017, as vendas totais do varejo cresceram 27,9% (+17,4% nas lojas físicas e +60,9% no e-commerce).

Crescimento das Vendas Totais (em %)



A participação do Cartão Luiza nas vendas totais aumentou 4 p.p. para 25% no 4T17, 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 8% no 4T16 para 6% no 4T17.

Mix de Vendas Financiadas (% das Vendas Totais)



Receita Bruta

R\$ milhões	4T17	4T16	Var(%)	12M17	12M16	Var(%)
Receita Bruta - Varejo - Revenda de Mercadorias	4.106,0	3.237,1	26,8%	13.621,6	10.828,8	25,8%
Receita Bruta - Varejo - Prestação de Serviços	200,4	142,6	40,5%	641,0	494,8	29,6%
Receita Bruta - Varejo	4.306,4	3.379,7	27,4%	14.262,6	11.323,5	26,0%
Receita Bruta - Administração de Consórcios	19,3	15,9	22,0%	70,6	58,1	21,7%
Eliminações Inter-companhias	(3,1)	(2,8)	11,7%	(12,2)	(10,0)	22,0%
Receita Bruta - Total	4.322,6	3.392,7	27,4%	14.321,1	11.371,6	25,9%

No 4T17, a receita bruta total cresceu 27,4% para R\$4,3 bilhões, devido ao acelerado crescimento do e-commerce, aumento nas vendas mesmas lojas físicas e contribuição das 60 lojas novas. Vale destacar o crescimento de 40,5% na receita de serviços, incluindo a venda de novos seguros, serviços digitais (Lu Conecta) e também comissões do Marketplace. Em 2017, a receita bruta cresceu 25,9% para R\$14,3 bilhões.

Receita Líquida

R\$ milhões	4T17	4T16	Var(%)	12M17	12M16	Var(%)
Receita Líquida - Varejo - Revenda de Mercadorias	3.428,5	2.702,2	26,9%	11.365,1	9.031,3	25,8%
Receita Líquida - Varejo - Prestação de Serviços	178,7	125,1	42,8%	566,0	433,8	30,5%
Receita Líquida - Varejo	3.607,2	2.827,4	27,6%	11.931,1	9.465,2	26,1%
Receita Líquida - Administração de Consórcios	17,8	14,7	20,9%	65,4	53,5	22,1%
Eliminações Inter-companhias	(3,1)	(2,8)	11,7%	(12,2)	(10,0)	22,0%
Receita Líquida - Total	3.621,8	2.839,3	27,6%	11.984,3	9.508,7	26,0%

No 4T17, a receita líquida total evoluiu 27,6% para R\$3,6 bilhões, em linha com a variação da receita bruta total. Nos 12M17, a receita líquida cresceu 26,0% para R\$12,0 bilhões.

Lucro Bruto

R\$ milhões	4T17	4T16	Var(%)	12M17	12M16	Var(%)
Lucro Bruto - Varejo - Revenda de Mercadorias	867,5	708,2	22,5%	3.006,7	2.459,0	22,3%
Lucro Bruto - Varejo - Prestação de Serviços	178,7	125,1	42,8%	566,0	433,8	30,5%
Lucro Bruto - Varejo	1.046,2	833,4	25,5%	3.572,7	2.892,9	23,5%
Lucro Bruto - Administração de Consórcios	9,7	7,3	32,7%	33,4	29,7	12,4%
Lucro Bruto - Total	1.055,9	840,7	25,6%	3.606,0	2.922,6	23,4%
Margem Bruta - Total	29,2%	29,6%	-0,4 pp	30,1%	30,7%	-0,6 pp

No 4T17, o lucro bruto cresceu 25,6% para R\$1.055,9 milhões, equivalente a uma margem bruta de 29,2%. 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. Em 2017, o lucro bruto cresceu 23,4% para R\$3,6 bilhões, equivalente a uma margem bruta de 30,1%.

Despesas Operacionais

R\$ milhões	4T17	% RL	4T16	% RL	Var(%)	12M17	% RL	12M16	% RL	Var(%)
Despesas com Vendas	(602,9)	-16,6%	(497,2)	-17,5%	21,2%	(2.120,0)	-17,7%	(1.776,3)	-18,7%	19,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(157,4)	-4,3%	(133,9)	-4,7%	17,6%	(536,0)	-4,5%	(481,9)	-5,1%	11,2%
Subtotal	(760,3)	-21,0%	(631,1)	-22,2%	20,5%	(2.656,0)	-22,2%	(2.258,2)	-23,7%	17,6%
Perdas em Liquidação Duvidosa	(14,6)	-0,4%	(6,7)	-0,2%	117,1%	(41,9)	-0,3%	(26,1)	-0,3%	60,8%
Outras Receitas Operacionais, Líquidas	7,2	0,2%	8,3	0,3%	-13,5%	36,5	0,3%	13,5	0,1%	170,2%
Total de Despesas Operacionais	(767,7)	-21,2%	(629,5)	-22,2%	21,9%	(2.661,4)	-22,2%	(2.270,8)	-23,9%	17,2%

Despesas com Vendas

No 4T17, as despesas com vendas totalizaram R\$602,9 milhões, equivalentes a 16,6% da receita líquida (-0,9 p.p. *versus* o 4T16), reflexo da continuidade do controle rigoroso nas despesas, ganhos de produtividade, diluição do marketing e de logística, renegociação dos contratos de aluguel, e redução significativa da inflação no período. Nos 12M17, as despesas com vendas totalizaram R\$2,1 bilhões, equivalentes a 17,7% da receita líquida (-1,0 p.p. *versus* os 12M16).

Despesas Gerais e Administrativas

No 4T17, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$157,4 milhões, equivalentes a 4,3% da receita líquida (-0,4 p.p. *versus* o 4T16), impactadas pela otimização dos processos administrativos e pelo efeito da queda da inflação sobre os reajustes salariais. Em 2017, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$536,0 milhões, equivalentes a 4,5% da receita líquida (-0,6 p.p. *versus* 2016).

Perdas em Créditos de Liquidação Duvidosa

As provisões para perdas em crédito de liquidação duvidosa totalizaram R\$14,6 milhões no 4T17 e R\$41,9 milhões nos 12M17.

Outras Receitas e Despesas Operacionais, Líquidas

R\$ milhões	4T17	% RL	4T16	% RL	Var(%)	12M17	% RL	12M16	% RL	Var(%)
Ganho (Perda) na Venda de Ativo Imobilizado	(0,1)	0,0%	(0,1)	0,0%	4,8%	2,9	0,0%	(0,5)	0,0%	-704,0%
Apropriação de Receita Diferida	10,7	0,3%	10,1	0,4%	6,2%	42,8	0,4%	40,6	0,4%	5,3%
Provisão para Perdas Tributárias	(1,9)	-0,1%	0,5	0,0%	-450,4%	(6,1)	-0,1%	(1,0)	0,0%	484,5%
Despesas não Recorrentes	(1,2)	0,0%	(2,4)	-0,1%	-50,4%	(3,3)	0,0%	(27,2)	-0,3%	-87,7%
Outros	(0,3)	0,0%	0,3	0,0%	-210,7%	0,2	0,0%	1,5	0,0%	-85,9%
Total	7,2	0,2%	8,3	0,3%	-13,5%	36,5	0,3%	13,5	0,1%	170%

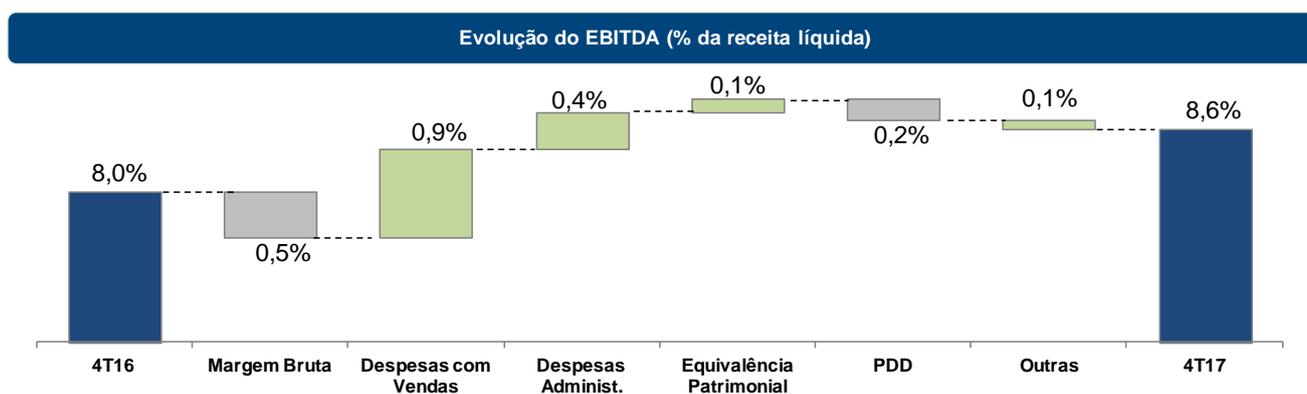
No 4T17, as outras receitas operacionais líquidas totalizaram R\$7,2 milhões, influenciadas principalmente pela apropriação de receitas diferidas no montante de R\$10,7 milhões. Nos 12M17, as outras receitas operacionais líquidas totalizaram R\$36,5 milhões.

Equivalência Patrimonial

No 4T17, o resultado da equivalência patrimonial cresceu 55,8% atingindo R\$24,5 milhões, equivalente a 0,7% da receita líquida. Os principais fatores que impactaram este resultado foram: (i) o desempenho da Luizacred, responsável pela equivalência de R\$19,0 milhões (+49,6% em relação ao 4T16) e (ii) a Luizaseg, responsável pela equivalência de R\$5,5 milhões (+81,6% em relação ao 4T16). Nos 12M17, o resultado da equivalência patrimonial atingiu R\$86,2 milhões, crescendo 37,4% em relação aos 12M16 (R\$68,8 milhões da Luizacred, alta de 35,4%, e R\$ 17,4 milhões da Luizaseg, alta de 45,9%).

EBITDA

No 4T17, o EBITDA aumentou 37,8% para R\$312,7 milhões, equivalente a uma margem de 8,6% (+0,6 p.p. *versus* o 4T16). O elevado crescimento das vendas, a contribuição positiva do e-commerce, a diluição das despesas operacionais, bem como a performance da Luizacred e da Luizaseg, contribuíram para o alcance da maior margem EBITDA para o 4º trimestre desde o IPO. Em 2017, o EBITDA cresceu 44,3% atingindo R\$1.030,8 milhões, equivalente a uma margem de 8,6% (+1,1 p.p. *versus* 2016).



Resultado Financeiro

RESULTADO FINANCEIRO (em R\$ milhões)	4T17	% RL	4T16	% RL	Var(%)	12M17	% RL	12M16	% RL	Var(%)
Despesas Financeiras	(114,9)	-3,2%	(167,2)	-5,9%	-31,3%	(520,9)	-4,3%	(620,5)	-6,5%	-16,0%
Juros de Empréstimos e Financiamentos	(35,1)	-1,0%	(69,4)	-2,4%	-49,4%	(198,9)	-1,7%	(272,8)	-2,9%	-27,1%
Juros de Antecipações de Cartão de Terceiros	(15,8)	-0,4%	(38,3)	-1,3%	-58,8%	(105,0)	-0,9%	(156,4)	-1,6%	-32,9%
Juros de Antecipações de Cartão Luiza	(44,6)	-1,2%	(49,0)	-1,7%	-9,0%	(170,0)	-1,4%	(153,2)	-1,6%	10,9%
Outras Despesas	(19,4)	-0,5%	(10,4)	-0,4%	86,1%	(47,1)	-0,4%	(38,1)	-0,4%	23,7%
Receitas Financeiras	36,3	1,0%	29,0	1,0%	25,2%	110,1	0,9%	116,7	1,2%	-5,6%
Rendimento de Aplicações Financeiras	5,2	0,1%	3,3	0,1%	59,4%	12,9	0,1%	13,4	0,1%	-3,5%
Outras Receitas Financeiras	31,1	0,9%	25,7	0,9%	20,9%	97,2	0,8%	103,3	1,1%	-5,9%
Resultado Financeiro Líquido	(78,6)	-2,2%	(138,2)	-4,9%	-43,1%	(410,8)	-3,4%	(503,8)	-5,3%	-18,5%
Receita de Títulos e Valores Mobiliários ¹	21,5	0,6%	11,2	0,4%	92,7%	52,3	0,4%	37,6	0,4%	39,1%
Resultado Financeiro Líquido Ajustado	(57,1)	-1,6%	(127,0)	-4,5%	-55,1%	(358,6)	-3,0%	(466,3)	-4,9%	-23,1%

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 4T17, a despesa financeira líquida ajustada totalizou R\$57,1 milhões, melhorando 55,1% em relação ao 4T16. Em relação à receita líquida, a despesa financeira líquida ajustada melhorou 2,9 p.p. passando de 4,5% para 1,6%. Este resultado foi impactado positivamente pela redução da dívida líquida e pela continuidade do ciclo de queda na taxa de juros. Nos 12M17, o resultado financeiro líquido ajustado totalizou R\$358,6 milhões, melhorando 1,9 p.p. em relação aos 12M16.

Lucro líquido

No 4T17, o lucro líquido totalizou R\$165,6 milhões (margem líquida de 4,6%), com um ROIC de 53% e ROE de 32%. Em 2017, o lucro líquido atingiu R\$389,0 milhões (margem líquida de 3,2%), melhor resultado desde o IPO.

Magalu
Divulgação de Resultados do 4º Trimestre de 2017

Capital de Giro

R\$ milhões	Dif 12UM	dez-17	set-17	jun-17	mar-17	dez-16
(+) Contas a Receber	660,3	1.241,3	663,2	503,8	578,8	581,0
(+) Estoques	372,6	1.969,3	1.545,5	1.430,3	1.454,1	1.596,7
(+) Partes Relacionadas	32,7	96,8	65,2	47,1	56,8	64,0
(+) Impostos a Recuperar	(11,5)	200,7	189,0	182,7	195,5	212,2
(+) Outros Ativos	29,5	77,3	103,3	90,2	66,1	47,8
(+) Ativos Circulantes Operacionais	1.083,6	3.585,4	2.566,2	2.254,3	2.351,3	2.501,7
(-) Fornecedores	554,6	2.919,5	2.120,1	1.860,5	1.762,4	2.365,0
(-) Salários, Férias e Encargos Sociais	48,2	236,6	231,5	191,5	188,1	188,4
(-) Impostos a Recolher	44,3	84,5	66,1	46,4	36,6	40,1
(-) Partes Relacionadas	16,6	89,5	71,3	60,3	56,3	73,0
(-) Tributos Parcelados	-	-	-	-	-	-
(-) Receita Diferida	1,2	41,6	42,2	42,8	40,3	40,3
(-) Outras Contas a Pagar	150,5	265,8	175,7	163,2	128,8	115,3
(-) Passivos Circulantes Operacionais	815,4	3.637,5	2.706,9	2.364,8	2.212,4	2.822,1
(=) Capital de Giro	268,2	(52,1)	(140,7)	(110,5)	138,9	(320,4)
(-) Cartões de Crédito - Terceiros	544,1	820,3	333,1	240,6	342,4	276,2
(-) Cartão de Crédito - Luizacred	23,7	42,3	22,8	11,4	15,7	18,6
(-) Contas a Receber - Cartões de Crédito	567,8	862,6	355,9	252,0	358,0	294,9
(=) Capital de Giro Ajustado	(299,5)	(914,7)	(496,6)	(362,5)	(219,2)	(615,2)
% da Receita Bruta dos Últimos 12 Meses	-1,0%	-6,4%	-3,7%	-2,9%	-1,8%	-5,4%
(=) Capital de Giro	268,2	(52,1)	(140,7)	(110,5)	138,9	(320,4)
(+) Saldo de Recebíveis Descontados	(58,8)	1.528,7	1.675,5	1.713,9	1.612,3	1.587,5
(=) Capital de Giro Ampliado	209,4	1.476,6	1.534,8	1.603,4	1.751,2	1.267,2
% da Receita Bruta dos Últimos 12 Meses	-0,8%	10,3%	11,5%	12,7%	14,6%	11,1%

Em dez/17, a necessidade de capital de giro ajustado ficou negativa em R\$914,7 milhões, mostrando uma importante evolução em relação ao ano anterior, com destaque para a melhoria do giro dos estoques (melhorou de 72 dias no 4T16 para 69 dias no 4T17). Nos últimos 12 meses, a variação do capital de giro ajustado contribuiu em R\$299,5 milhões para a geração de caixa operacional e, conseqüentemente, para a redução da dívida líquida ajustada.

Investimentos

R\$ milhões	4T17	%	4T16	%	12M17	%	12M16	%
Lojas Novas	13,8	31%	8,0	17%	39,0	23%	10,7	9%
Reformas	8,9	20%	17,3	38%	39,8	23%	43,4	35%
Tecnologia	19,9	44%	17,1	37%	76,6	45%	54,1	44%
Logística	2,2	5%	3,6	8%	12,3	7%	15,1	12%
Outros	0,5	1%	0,0	0%	3,1	2%	1,0	1%
Total	45,3	100%	46,1	100%	170,8	100%	124,3	100%

No 4T17, os investimentos somaram R\$45,3 milhões, incluindo a abertura de lojas, reformas, investimentos em tecnologia e logística, sendo 49% dos investimentos destinados para projetos de tecnologia e logística, em função da estratégia de transformação digital. Nos 12M17, os investimentos totalizaram R\$170,8 milhões, crescendo 37,4% em relação aos 12M16.

Estrutura de Capital

R\$ milhões	Dif 12UM	dez-17	set-17	jun-17	mar-17	dez-16
(-) Empréstimos e Financiamentos Circulante	403,7	(434,3)	(720,5)	(718,7)	(688,3)	(838,0)
(-) Empréstimos e Financiamentos não Circulante	573,6	(437,2)	(886,5)	(663,0)	(889,9)	(1.010,8)
(=) Endividamento Bruto	977,3	(871,5)	(1.606,9)	(1.381,6)	(1.578,2)	(1.848,8)
(+) Caixa e Equivalentes de Caixa	(186,4)	412,7	178,6	265,1	255,1	599,1
(+) Títulos e Valores Mobiliários Circulante	440,6	1.259,6	1.043,7	597,0	521,4	819,0
(+) Títulos e Valores Mobiliários não Circulante	(0,2)	-	-	-	-	0,2
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	254,0	1.672,3	1.222,3	862,0	776,5	1.418,3
(=) Caixa Líquido	1.231,2	800,8	(384,6)	(519,6)	(801,7)	(430,5)
(+) Cartões de Crédito - Terceiros	544,1	820,3	333,1	240,6	342,4	276,2
(+) Cartão de Crédito - Luizacred	23,7	42,3	22,8	11,4	15,7	18,6
(+) Contas a Receber - Cartões de Crédito	567,8	862,6	355,9	252,0	358,0	294,9
(=) Caixa Líquido Ajustado	1.799,0	1.663,4	(28,7)	(267,6)	(443,7)	(135,6)
Endividamento de Curto Prazo / Total	5%	50%	45%	52%	44%	45%
Endividamento de Longo Prazo / Total	-5%	50%	55%	48%	56%	55%
EBITDA Ajustado (Últimos 12 Meses)	292,4	1.034,1	949,5	879,7	811,0	741,7
Caixa Líquido Ajustado / EBITDA Ajustado	1,8 x	1,6 x	0,0 x	-0,3 x	-0,5 x	-0,2 x
Caixa, Aplicações e Cartões de Crédito	821,7	2.534,9	1.578,2	1.114,0	1.134,5	1.713,1

Nos últimos 12 meses, a Companhia melhorou sua estrutura de capital em R\$1.799,0 milhões, passando de uma posição de dívida líquida de R\$135,6 milhões em dez/16 para uma posição de caixa líquido de R\$1.663,4 milhões em dez/17 (considerando a Oferta Secundária de Ações realizada em out/17 no montante de R\$1.144 milhões).

A Companhia encerrou o ano com uma posição total de caixa de R\$2,5 bilhões, considerando caixa e aplicações financeiras de R\$1,7 bilhão mais R\$0,9 bilhão em recebíveis de cartão de crédito.

ANEXO I
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – RESULTADO CONSOLIDADO

DRE CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	4T17	AV	4T16	AV	Var(%)	12M17	AV	12M16	AV	Var(%)
Receita Bruta	4.322,6	119,3%	3.392,7	119,5%	27,4%	14.321,1	119,5%	11.371,6	119,6%	25,9%
Impostos e Cancelamentos	(700,8)	-19,3%	(553,4)	-19,5%	26,6%	(2.336,9)	-19,5%	(1.862,9)	-19,6%	25,4%
Receita Líquida	3.621,8	100,0%	2.839,3	100,0%	27,6%	11.984,3	100,0%	9.508,7	100,0%	26,0%
Custo Total	(2.565,9)	-70,8%	(1.998,6)	-70,4%	28,4%	(8.378,2)	-69,9%	(6.586,1)	-69,3%	27,2%
Lucro Bruto	1.055,9	29,2%	840,7	29,6%	25,6%	3.606,0	30,1%	2.922,6	30,7%	23,4%
Despesas com Vendas	(602,9)	-16,6%	(497,2)	-17,5%	21,2%	(2.120,0)	-17,7%	(1.776,3)	-18,7%	19,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(157,4)	-4,3%	(133,9)	-4,7%	17,6%	(536,0)	-4,5%	(481,9)	-5,1%	11,2%
Perda em Liquidação Duvidosa	(14,6)	-0,4%	(6,7)	-0,2%	117,1%	(41,9)	-0,3%	(26,1)	-0,3%	60,8%
Outras Receitas Operacionais, Líquidas	7,2	0,2%	8,3	0,3%	-13,5%	36,5	0,3%	13,5	0,1%	170%
Equivalência Patrimonial	24,5	0,7%	15,8	0,6%	55,8%	86,2	0,7%	62,7	0,7%	37,4%
Total de Despesas Operacionais	(743,2)	-20,5%	(613,8)	-21,6%	21,1%	(2.575,3)	-21,5%	(2.208,1)	-23,2%	16,6%
EBITDA	312,7	8,6%	226,9	8,0%	37,8%	1.030,8	8,6%	714,6	7,5%	44,3%
Depreciação e Amortização	(37,1)	-1,0%	(40,0)	-1,4%	-7,4%	(143,1)	-1,2%	(133,6)	-1,4%	7,1%
EBIT	275,6	7,6%	186,9	6,6%	47,5%	887,7	7,4%	580,9	6,1%	52,8%
Resultado Financeiro	(78,6)	-2,2%	(138,2)	-4,9%	-43,1%	(410,8)	-3,4%	(503,8)	-5,3%	-18,5%
Lucro (Prejuízo) Operacional	197,0	5,4%	48,7	1,7%	304,9%	476,9	4,0%	77,1	0,8%	518,5%
IR / CS	(31,4)	-0,9%	(2,6)	-0,1%	1109,3%	(87,9)	-0,7%	9,5	0,1%	-
Lucro Líquido	165,6	4,6%	46,1	1,6%	259,5%	389,0	3,2%	86,6	0,9%	349,4%

ANEXO II
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

ATIVO	dez/17	set/17	jun/17	mar/17	dez/16
ATIVO CIRCULANTE					
Caixa e Equivalentes de Caixa	412,7	178,6	265,1	255,1	599,1
Títulos e Valores Mobiliários	1.259,6	1.043,7	597,0	521,4	819,0
Contas a Receber	1.241,3	663,2	503,8	578,8	581,0
Estoques	1.969,3	1.545,5	1.430,3	1.454,1	1.596,7
Partes Relacionadas	96,8	65,2	47,1	56,8	64,0
Tributos a Recuperar	200,7	189,0	182,7	195,5	212,2
Outros Ativos	77,3	103,3	90,2	66,1	47,8
Total do Ativo Circulante	5.257,6	3.788,5	3.116,3	3.127,8	3.919,8
ATIVO NÃO CIRCULANTE					
Títulos e Valores Mobiliários	-	-	-	-	0,2
Contas a Receber	4,7	3,2	4,3	3,1	3,6
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	223,1	233,9	236,5	238,0	242,0
Tributos a Recuperar	166,0	164,1	181,7	191,8	223,6
Depósitos Judiciais	310,9	301,9	297,0	292,7	292,2
Outros Ativos	44,4	43,0	40,8	40,2	52,3
Investimentos em Controladas	311,3	319,0	311,8	304,9	293,8
Imobilizado	569,0	560,4	557,4	558,0	560,1
Intangível	532,4	533,0	525,9	516,9	513,0
Total do Ativo não Circulante	2.161,9	2.158,7	2.155,5	2.145,5	2.180,8
TOTAL DO ATIVO	7.419,5	5.947,1	5.271,8	5.273,3	6.100,6
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
PASSIVO CIRCULANTE					
Fornecedores	2.919,5	2.120,1	1.860,5	1.762,4	2.365,0
Empréstimos e Financiamentos	434,3	720,5	718,7	688,3	838,0
Salários, Férias e Encargos Sociais	236,6	231,5	191,5	188,1	188,4
Tributos a Recolher	84,5	66,1	46,4	36,6	40,1
Partes Relacionadas	89,5	71,3	60,3	56,3	73,0
Tributos Parcelados	-	-	-	-	-
Receita Diferida	41,6	42,2	42,8	40,3	40,3
Dividendos a Pagar	64,3	-	-	12,3	12,3
Outras Contas a Pagar	265,8	175,7	163,2	128,8	115,3
Total do Passivo Circulante	4.136,0	3.427,3	3.083,5	2.913,1	3.672,4
PASSIVO NÃO CIRCULANTE					
Empréstimos e Financiamentos	437,2	886,5	663,0	889,9	1.010,8
Provisão para Riscos Tributários, Cíveis e Trabalhistas	301,5	289,9	286,6	286,5	284,1
Receita Diferida	468,8	478,9	489,0	499,1	509,2
Outras Contas a Pagar	1,9	2,7	2,7	2,5	2,6
Total do Passivo não Circulante	1.209,5	1.658,0	1.441,3	1.677,9	1.806,6
TOTAL DO PASSIVO	5.345,5	5.085,4	4.524,8	4.591,0	5.479,0
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Capital Social	1.719,9	606,5	606,5	606,5	606,5
Reserva de Capital	37,1	30,8	22,2	20,1	19,0
Ações em Tesouraria	(14,0)	(16,4)	(28,7)	(28,7)	(28,7)
Reserva Legal	39,9	20,5	20,5	20,5	20,5
Reserva de Retenção de Lucros	288,4	-	-	3,1	3,1
Ajuste de Avaliação Patrimonial	2,7	3,2	1,8	2,3	1,2
Lucros Acumulados	-	217,2	124,7	58,6	-
Total do Patrimônio Líquido	2.074,0	861,8	747,0	682,4	621,6
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	7.419,5	5.947,1	5.271,8	5.273,3	6.100,6

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

FLUXOS DE CAIXA GERENCIAL AJUSTADO (em R\$ milhões)	4T17	4T16	12M17	12M16
Lucro Líquido	165,6	46,1	389,0	86,6
Efeito de IR/CS Líquido de Pagamento	17,7	2,0	56,1	(12,2)
Depreciação e Amortização	37,1	40,0	143,1	133,6
Juros sobre Empréstimos Provisionados	31,6	64,4	180,8	254,5
Equivalência Patrimonial	(24,5)	(15,8)	(86,2)	(62,7)
Dividendos Recebidos	17,7	6,0	58,9	70,9
Provisão para Perdas de Estoques e Contas a Receber	0,9	27,6	88,6	99,2
Provisão para Riscos Tributários, Cíveis e Trabalhistas	17,3	19,4	45,3	59,1
Resultado na Venda de Ativos	0,1	0,1	(2,9)	0,5
Apropriação da Receita Diferida	(10,7)	(10,1)	(42,8)	(40,6)
Despesas com Plano de Ações e Opções	1,3	1,1	5,6	4,5
Outros	0,0	0,0	0,0	0,0
Lucro Líquido Ajustado	254,0	180,8	835,4	593,3
Contas a Receber Ajustado (sem Cartões de Terceiros)	(109,6)	(81,6)	(169,9)	(72,6)
Estoques	(407,6)	(266,5)	(408,7)	(299,6)
Tributos a Recuperar	(9,5)	25,2	73,2	76,1
Outros Ativos Ajustado (sem Cartão Luiza)	13,7	31,6	(41,1)	(40,3)
Variação nos Ativos Operacionais	(513,0)	(291,3)	(546,5)	(336,4)
Fornecedores	799,4	836,5	554,6	470,8
Outras Contas a Pagar	118,5	23,0	196,6	51,1
Variação nos Passivos Operacionais	917,9	859,5	751,2	521,9
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais	658,9	749,0	1.040,2	778,9
Aquisição de Imobilizado e Intangível	(45,3)	(46,1)	(170,8)	(124,3)
Recebimento de Venda de Imobilizado	0,0	0,0	3,2	0,0
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	(11,2)
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	(45,3)	(46,1)	(168,7)	(135,5)
Captação de Empréstimos e Financiamentos	0,0	324,9	502,6	578,5
Pagamento de Empréstimos e Financiamentos	(727,0)	(240,9)	(1.434,1)	(477,3)
Variação de Outros Ativos Financeiros (Hedge)	1,1	(16,5)	(12,5)	(114,1)
Pagamento de Juros sobre Empréstimos e Financiamentos	(41,1)	(37,3)	(214,0)	(216,2)
Pagamento de Dividendos	(10,7)	0,0	(32,4)	0,0
Ações em Tesouraria	7,5	(23,8)	27,2	(35,6)
Recursos provenientes da emissão de ações	1.144,0	0,0	1.144,0	0,0
Pagamento de gastos com emissão de ações	(30,6)	0,0	(30,6)	0,0
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	343,1	6,4	(49,8)	(264,6)
Saldo Inicial de Caixa, Equiv. e TVM, Recebíveis e Outros Ativos Financeiros	1.578,2	1.003,9	1.713,1	1.334,4
Saldo Final de Caixa, Equiv. e TVM, Recebíveis e Outros Ativos Financeiros	2.534,9	1.713,1	2.534,9	1.713,1
Variação no Caixa, Equiv. e Títulos e Valores Mobiliários	956,7	709,3	821,7	378,7
- Saldo Final de Caixa e Equivalentes de Caixa	412,7	599,1	412,7	599,1
- Saldo Final de TVM e Outros Ativos Financeiros	1.259,6	819,2	1.259,6	819,2
- Saldo Final de Recebíveis	862,6	294,9	862,6	294,9
Saldo Final de Caixa, Equiv. e TVM, Recebíveis e Outros Ativos Financeiros	2.534,9	1.713,1	2.534,9	1.713,1

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)	dez-17	set-17	jun-17	mar-17	dez-16
(=) Capital de Giro	(52,1)	(140,7)	(110,5)	138,9	(320,4)
(+) Contas a receber	4,7	3,2	4,3	3,1	3,6
(+) IR e CS diferidos	223,1	233,9	236,5	238,0	242,0
(+) Impostos a recuperar	166,0	164,1	181,7	191,8	223,6
(+) Depósitos judiciais	310,9	301,9	297,0	292,7	292,2
(+) Outros ativos	44,4	43,0	40,8	40,2	52,3
(+) Invest. contr. em conjunto	311,3	319,0	311,8	304,9	293,8
(+) Imobilizado	569,0	560,4	557,4	558,0	560,1
(+) Intangível	532,4	533,0	525,9	516,9	513,0
(+) Ativos não circulantes operacionais	2.161,9	2.158,7	2.155,5	2.145,5	2.180,6
(-) Provisão para contingências	301,5	289,9	286,6	286,5	284,1
(-) Receita diferida	468,8	478,9	489,0	499,1	509,2
(-) Outras contas a pagar	1,9	2,7	2,7	2,5	2,6
(-) Passivos não circulantes operacionais	772,3	771,6	778,3	788,0	795,8
(=) Capital Fixo	1.389,6	1.387,1	1.377,2	1.357,5	1.384,8
(=) Capital Investido Total	1.337,5	1.246,4	1.266,6	1.496,4	1.064,4
(+) Dívida Líquida	(800,8)	384,6	519,6	801,7	430,5
(+) Dividendos a Pagar	64,3	-	-	12,3	12,3
(+) Patrimônio Líquido	2.074,0	861,8	747,0	682,4	621,6
(=) Financiamento Total	1.337,5	1.246,4	1.266,6	1.496,4	1.064,4

RECONCILIAÇÃO DAS DESPESAS FINANCEIRAS (R\$MM)	4T17	3T17	2T17	1T17	4T16
Receitas Financeiras	36,3	22,7	27,6	23,5	29,0
Despesas Financeiras	(114,9)	(115,3)	(136,8)	(153,9)	(167,2)
Despesas Financeiras Líquidas	(78,6)	(92,5)	(109,2)	(130,4)	(138,2)
Juros de Antecipação: Cartão Luiza e Cartão de Terceiros	60,4	63,6	76,1	74,9	87,3
Despesas Financeiras Ajustadas	(18,2)	(29,0)	(33,1)	(55,5)	(50,9)
Economia de IR/CS sobre Despesas Financeiras Ajustadas	6,2	9,8	11,3	18,9	17,3
Despesas Financeiras Ajustadas Líquidas de Impostos	(12,0)	(19,1)	(21,9)	(36,6)	(33,6)

RECONCILIAÇÃO DO NOPLAT E ROIC/ROE (R\$MM)	4T17	3T17	2T17	1T17	4T16
EBITDA	312,7	250,4	235,8	231,9	226,9
Juros de Antecipação: Cartão Luiza e Cartão de Terceiros	(60,4)	(63,6)	(76,1)	(74,9)	(87,3)
EBITDA Ajustado	252,3	186,8	159,7	157,0	139,6
Depreciação	(37,1)	(36,6)	(34,9)	(34,4)	(40,0)
EBIT Ajustado	215,3	150,2	124,7	122,5	99,6
IR/CS correntes e diferidos	(31,4)	(28,7)	(19,3)	(8,5)	(2,6)
Economia de IR/CS sobre Despesas Financeiras Ajustadas	(6,2)	(9,8)	(11,3)	(18,9)	(17,3)
Lucro Líquido Operacional (NOPLAT)	177,7	111,6	94,2	95,2	79,7
Capital Investido	1.337,5	1.246,4	1.266,6	1.496,4	1.064,4
ROIC Anualizado	53%	36%	30%	25%	30%
Lucro Líquido	165,6	92,5	72,4	58,6	46,1
Patrimônio Líquido	2.074,0	861,8	747,0	682,4	621,6
ROE Anualizado	32%	43%	39%	34%	30%

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

Abertura Vendas Totais	4T17	A.V.(%)	4T16	A.V.(%)	Crescimento
					Total
Lojas virtuais	212,2	4,8%	165,6	4,9%	28,2%
Lojas convencionais	2.769,5	62,9%	2.316,4	68,7%	19,6%
Subtotal - Lojas Físicas	2.981,7	67,7%	2.482,0	73,6%	20,1%
E-commerce Tradicional (1P)	1.303,1	29,6%	886,5	26,3%	47,0%
Marketplace (3P)	120,1	2,7%	3,2	0,1%	3680,0%
Subtotal - E-commerce Total	1.423,1	32,3%	889,6	26,4%	60,0%
Vendas Totais	4.404,9	100,0%	3.371,7	100,0%	30,6%
Outras receitas ¹	21,5	-	11,2	-	92,7%
Marketplace (3P)	(120,1)	-	(3,2)	-	3680,0%
Receita Bruta - Varejo	4.306,4	-	3.379,7	-	27,4%

Abertura Vendas Totais	12M17	A.V.(%)	12M16	A.V.(%)	Crescimento
					Total
Lojas virtuais	683,9	4,7%	535,7	4,7%	27,7%
Lojas convencionais	9.368,5	64,9%	8.027,4	71,1%	16,7%
Subtotal - Lojas Físicas	10.052,4	69,6%	8.563,1	75,8%	17,4%
E-commerce Tradicional (1P)	4.157,8	28,8%	2.722,8	24,1%	52,7%
Marketplace (3P)	230,0	1,6%	4,3	0,0%	5202,1%
Subtotal - E-commerce Total	4.387,8	30,4%	2.727,1	24,2%	60,9%
Vendas Totais	14.440,3	100,0%	11.290,2	100,0%	27,9%
Outras receitas ¹	52,3	-	37,7	-	38,8%
Marketplace (3P)	(230,0)	-	(4,3)	-	5202,1%
Receita Bruta - Varejo	14.262,5	-	11.323,5	-	26,0%

Número de Lojas por Canal - Final do Período	dez-17	Part(%)	dez-16	Part(%)	Crescimento
					Total
Lojas virtuais	141	16,4%	120	15,0%	21
Lojas convencionais	716	83,4%	679	84,9%	37
Subtotal - Lojas Físicas	857	99,9%	799	99,9%	58
Ecommerce	1	0,1%	1	0,1%	-
Total	858	100,0%	800	100,0%	58
Área total de vendas (m²)	525.981	100%	501.319	100%	4,9%

⁽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 papéis 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 dez/17, a base total de cartões da Luizacred atingiu 3,4 milhões de cartões emitidos (+4,2% *versus* dez/16). As vendas dentro das lojas para clientes do Cartão Luiza, conhecidos pela fidelidade e maior frequência de compra, cresceram 52,2% no 4T17 e 48,3% no ano. O faturamento do CDC continuou encolhendo, em função do conservadorismo, passando de R\$93 milhões no 4T16 para R\$54 milhões no 4T17.

A carteira de crédito da Luizacred, incluindo cartão de crédito, CDC e empréstimo pessoal, alcançou R\$5,7 bilhões ao final do 4T17, um aumento de 26,6% em relação ao 4T16. A carteira do Cartão Luiza cresceu 31,0% para R\$5,5 bilhões, enquanto a carteira de CDC diminuiu 32,0% para R\$198 milhões, seguindo a estratégia da Luizacred de focar o Cartão Luiza.

R\$ milhões	4T17	4T16	Var(%)	12M17	12M16	Var(%)
Base Total de Cartões (mil)	3.387	3.251	4,2%	3.387	3.251	4,2%
Faturamento Cartão no Magazine Luiza	1.108	728	52,2%	3.374	2.275	48,3%
Faturamento Cartão Fora do Magazine Luiza	3.339	2.672	25,0%	11.389	9.254	23,1%
Subtotal - Cartão Luiza	4.447	3.400	30,8%	14.763	11.529	28,1%
Faturamento CDC	54	93	-41,8%	252	346	-27,2%
Faturamento Empréstimo Pessoal	14	16	-8,9%	61	73	-16,6%
Faturamento Total Luizacred	4.516	3.509	28,7%	15.076	11.949	26,2%
Carteira Cartão	5.500	4.198	31,0%	5.500	4.198	31,0%
Carteira CDC	198	292	-32,0%	198	292	-32,0%
Carteira Empréstimo Pessoal	31	37	-15,0%	31	37	-15,0%
Carteira Total	5.730	4.527	26,6%	5.730	4.527	26,6%

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).

Magalu
Divulgação de Resultados do 4º Trimestre de 2017

Demonstração de Resultados

R\$ milhões	4T17	AV	4T16	AV	Var(%)	12M17	AV	12M16	AV	Var(%)
Receitas da Intermediação Financeira	262,6	100,0%	290,6	100,0%	-9,6%	1.085,8	100,0%	1.179,9	100,0%	-8,0%
Cartão	222,0	84,5%	237,0	81,6%	-6,3%	899,9	82,9%	928,5	78,7%	-3,1%
CDC	31,0	11,8%	42,1	14,5%	-26,4%	145,0	13,3%	203,6	17,3%	-28,8%
EP	9,6	3,7%	11,5	4,0%	-16,3%	40,9	3,8%	47,9	4,1%	-14,5%
Despesas da Intermediação Financeira	(144,5)	-55,0%	(165,5)	-56,9%	-12,6%	(610,5)	-56,2%	(733,6)	-62,2%	-16,8%
Operações de Captação no Mercado	(38,8)	-14,8%	(55,8)	-19,2%	-30,5%	(183,6)	-16,9%	(234,3)	-19,9%	-21,6%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(105,8)	-40,3%	(109,6)	-37,7%	-3,5%	(426,9)	-39,3%	(499,3)	-42,3%	-14,5%
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	118,1	45,0%	125,1	43,1%	-5,6%	475,3	43,8%	446,4	37,8%	6,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(84,7)	-32,3%	(77,0)	-26,5%	10,1%	(259,2)	-23,9%	(258,0)	-21,9%	0,5%
Receitas de Prestação de Serviços	136,4	51,9%	103,1	35,5%	32,2%	482,9	44,5%	382,6	32,4%	26,2%
Despesas de Pessoal	(1,6)	-0,6%	1,8	0,6%	-	(5,0)	-0,5%	(6,1)	-0,5%	-18,6%
Outras Despesas Administrativas	(186,0)	-70,8%	(138,7)	-47,7%	34,1%	(614,1)	-56,6%	(527,3)	-44,7%	16,4%
Depreciação e Amortização	(3,0)	-1,1%	(3,0)	-1,0%	-0,4%	(11,9)	-1,1%	(12,1)	-1,0%	-1,0%
Despesas Tributárias	(24,9)	-9,5%	(20,2)	-7,0%	23,3%	(87,1)	-8,0%	(79,2)	-6,7%	10,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(5,6)	-2,1%	(20,0)	-6,9%	-72%	(24,0)	-2,2%	(15,9)	-1,3%	51,5%
Resultado Antes da Tributação sobre o Lucro	33,4	12,7%	48,2	16,6%	-30,8%	216,1	19,9%	188,4	16,0%	14,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	4,6	1,8%	(22,8)	-7,8%	-120,4%	(78,6)	-7,2%	(86,8)	-7,4%	-9,5%
Lucro Líquido	38,0	14,5%	25,4	8,7%	49,6%	137,5	12,7%	101,6	8,6%	35,4%

Receitas da Intermediação Financeira

As receitas da intermediação financeira encolheram 9,6% no 4T17, influenciadas principalmente pela redução nas taxas de juros dos financiamentos rotativos e pela 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 2,8% da carteira total em dez/17, diminuindo 0,4 p.p. em relação dez/16, devido a uma política de crédito mais conservadora.

Da mesma forma, a carteira vencida acima de 90 dias (NPL 90) atingiu apenas 7,4% da carteira total em dez/17, uma redução de 2,1 p.p. em relação a dez/16 (9,5%), o menor nível dos últimos 5 anos.

Na mesma linha, a despesa de PDD líquida de recuperação representou 1,8% da carteira total no 4T17, uma melhora em relação ao patamar de 2,4% no 4T16. Vale destacar que o índice de cobertura da carteira aumentou para 130% em dez/17 (128% em dez/16).

Magalu
Divulgação de Resultados do 4º Trimestre de 2017

CARTEIRA - VISÃO ATRASO	dez/17		set/17		jun/17		mar/17		dez/16	
Carteira Total (R\$ milhões)	5.730	100,0%	5.048	100,0%	4.789	100,0%	4.543	100,0%	4.527	100,0%
000 a 014 dias	5.147	89,8%	4.476	88,7%	4.213	88,0%	3.975	87,5%	3.950	87,3%
015 a 030 dias	45	0,8%	47	0,9%	56	1,2%	55	1,2%	41	0,9%
031 a 060 dias	49	0,9%	51	1,0%	54	1,1%	51	1,1%	50	1,1%
061 a 090 dias	65	1,1%	57	1,1%	64	1,3%	62	1,4%	56	1,2%
091 a 120 dias	58	1,0%	60	1,2%	56	1,2%	49	1,1%	54	1,2%
121 a 150 dias	53	0,9%	50	1,0%	57	1,2%	55	1,2%	48	1,1%
151 a 180 dias	50	0,9%	54	1,1%	55	1,1%	48	1,1%	47	1,0%
180 a 360 dias	263	4,6%	253	5,0%	234	4,9%	249	5,5%	280	6,2%
Atraso de 15 a 90 Dias	159	2,8%	155	3,1%	174	3,6%	168	3,7%	147	3,2%
Atraso Maior 90 Dias	423	7,4%	417	8,3%	402	8,4%	400	8,8%	429	9,5%
Atraso Total	583	10,2%	572	11,3%	576	12,0%	568	12,5%	576	12,7%
PDD em IFRS	552	9,6%	543	10,8%	532	11,1%	528	11,6%	549	12,1%
Índice de Cobertura	130%		130%		132%		132%		128%	

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 4T17 foi de 45,0%, representando uma melhoria de 1,9 p.p. em relação ao 4T16, reflexo da queda do custo de *funding* e de um menor nível de provisão em função da melhoria nos indicadores de atraso. Nos 12M17, a margem bruta da intermediação financeira foi de 43,8%, um aumento de 6,0 p.p. em relação aos 12M16.

Outras Despesas/Receitas Operacionais

As outras despesas operacionais totalizaram R\$84,7 milhões no 4T17, crescendo 10,1% em relação ao 4T16, em função principalmente do crescimento do faturamento do Cartão Luiza e do aumento da carteira de crédito. Nos 12M17, as despesas operacionais cresceram apenas 0,5% em relação aos 12M16, devido a ganhos de produtividade e ao crescimento da receita de prestação de serviços em 26,2%.

Resultado Operacional e Lucro Líquido

No 4T17, o resultado operacional totalizou R\$33,4 milhões, representando 12,7% da receita da intermediação financeira. Em 2017, o resultado operacional foi de R\$216,1 milhões, equivalente a 19,9% da receita da intermediação financeira, melhorando 3,9 p.p. em relação aos 2016.

No 4T17, o lucro líquido da Luizacred cresceu 49,6%, passando para R\$38,0 milhões, com ROE de 23%. Nos 12M17, o lucro líquido aumentou 35,4% atingindo R\$137,5 milhões, equivalente a 12,7% da receita da intermediação financeira (+4,1 p.p. em relação aos 12M16).

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\$34,2 milhões no 4T17 e R\$140,2 milhões nos 12M17. De acordo com as mesmas práticas, o patrimônio líquido era de R\$632,1 milhões em dez/17. 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\$587,1 milhões.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS
Teleconferência em Português/Inglês (com tradução simultânea)

23 de fevereiro de 2018 (sexta-feira)

11h00 – Horário de Brasília

9h00 – 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: **6748443#**

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 cerca 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.